



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

ESCUELA DE POSTGRADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS V PROMOCIÓN**

**PROYECTO:
*FIESTAS FELICES***

PROFESORA
Ing. Ana Jaramillo Zurita

INTEGRANTES
Anl. Ruth Matovelle
CPA. Maria del Carmen Figueroa.
Ing. Diego Cañarte.

Julio de 2002



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
ANÁLISIS DE MERCADO	2
<i>Análisis del Mercado</i>	2
<i>Producto</i>	2
<i>El Producto comprende:</i>	2
CLIENTES	3
<i>Tamaño del Mercado Global</i>	4
<i>Tamaño del Mercado Objetivo de “Fiestas Felices”</i>	4
ESTUDIO DE MERCADO	5
<i>Competencia</i>	6
<i>Plan de mercadeo</i>	7
<i>Estrategia de precio</i>	7
<i>Estrategia de venta</i>	7
<i>Estrategia de Promoción</i>	8
<i>Política de servicio</i>	8
<i>Tácticas de ventas</i>	8
<i>Planes de Contingencia</i>	8
ANÁLISIS TÉCNICO	9
<i>Análisis del Producto</i>	9
<i>Tercerización de servicios :</i>	9
<i>Área de la Oficina</i>	10
<i>Plan de Compras</i>	11
ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	12
<i>Contador</i>	13
<i>Mensajero/Chofer</i>	14
ANÁLISIS ECONÓMICO	15
<i>Inversión en Activos Fijos</i>	15
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	17
PRESUPUESTO DE INGRESOS	17
PRESUPUESTO DE COSTOS	18
PROYECCIONES DE VENTAS	22
PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS	26
RESUMEN DE COSTOS	27
<i>Grafica Estado de Perdidas y Ganancia</i>	28
<i>Grafica de Puntos de Equilibrio</i>	29
ANÁLISIS FINANCIERO	30
<i>Flujo de Caja</i>	30
<i>Estado de Resultados</i>	30
<i>Balance General</i>	30
<i>Grafica Flujo de Caja</i>	31
<i>Grafica Estado de Perdidas y Ganancia</i>	32
<i>Grafica Balance General</i>	33
<i>Grafica Indices Financieros</i>	34
ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL	34
ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL	35
SOCIAL	35
<i>Valores</i>	35
ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	36



RESUMEN EJECUTIVO

“**Fiestas Felices**”, se establecerá en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, con el propósito de prestar el servicio de organizar por completo fiestas infantiles. Los eslogan que identificarán a la empresa son :

“ Sea usted el invitado en la fiesta de su hijo”.

“Fiestas Felices “, solo requiere de usted el día y hora que desea celebrar el cumpleaños y nosotros haremos todo por usted.

En nuestro medio , la organización de una fiesta infantil representa para la madre un terrible dolor de cabeza, pues esta debe hacer un espacio de su poco tiempo para comprar en diferentes lugares todo lo que necesita para la fiesta, y hacer contrataciones parciales como son : el payaso, el local y un sin numero de detalles más. Adicionalmente a esto esta la logística de la atención a los invitados , entrega de sorpresas, etc, durante la fiesta .

De la problemática planteada en los párrafos anteriores surgió la idea de brindar un servicio completo, que alivie al 100% la situación estresante que significa el organizar una fiesta y en su lugar brindarle un servicio que le permita a ella disfrutar ese momento tan especial, sin dejar de ser la gran anfitriona. Por esto nació “ Fiestas Felices”.

Nos presentaremos ante nuestros clientes ofreciendo tres planes de Fiesta, a saber **Plan Dumbo, Plan Candy y Plan Bamby**. Cada plan ofertado se diferencia por la capacidad de personas, estilos de decoración, duración y personajes de los espectáculos infantiles respectivamente, el valor referencial para cada plan tomando como promedio una fiesta infantil para 40 niños es el siguiente : Plan Dumbo \$2.217 , Plan Candy \$1.247 y Plan Bamby a \$610.



Se proyecta anualmente vender en cada plan : Plan Dumbo 19 fiestas anuales, Plan Candy 21 fiestas y el Plan Bamby 30 fiestas . Cantidad que cubre sin problema nuestro punto de equilibrio que asciende respectivamente : Plan Dumbo 3 , Plan Candy 7 y Plan Bamby 15.

Nuestros clientes deben poder evaluar la gran diferencia entre el hecho de que si ellos hicieran toda la logística de la fiesta, versus que lo haga “Fiestas Felices” y el resultado de esta comparación monetaria sería igual a que si lo hiciera por su cuenta.

La empresa tendrá como recurso humano a un Administrador General, una Secretaria/Vendedora un Mensajero/Chofer y personal eventual para la logística.

Los recursos Financieros que requiere el proyecto suman un total de US\$35.000 los cuales serán cubiertos con un aporte de los accionistas que lo conforman los señores Ruth Matovelle, Ma. del Carmen Figueroa R. y Diego Cañarte (cada uno de ellos aportan US\$11,666.67).

Nuestro presupuestos de ventas es son de US\$86,610 en el primer año,\$113,944 en el según do año y \$159,294 en el tercer año. La utilidad Neta del negocio es de 7.19%, 9,82% y 12,46% anual respectivamente.

La rentabilidad del proyecto, en un análisis de 3 años, es de 39.22% anual, superiores a otras opciones del mercado financiero actual. El valor Actual Neto, al 6 % es de US\$31,334.70 y el periodo de recuperación del capital es de aproximadamente 3 años. Por lo cual es aconsejable implantar el proyecto.



INTRODUCCIÓN

La vida moderna en los actuales momentos, obliga a la mujer a desempeñar diferentes roles dentro y fuera del hogar. Como madre tiene que hacer todo lo posible para compaginar todas las actividades, entre las que anotamos organizarle una fiesta de cumpleaños a su hijo, lo cuál para los niños es de suma importancia.

En nuestro medio , la organización de una fiesta infantil representa para la madre un terrible dolor de cabeza, pues esta debe hacer un espacio de su poco tiempo para comprar en diferentes lugares todo lo que necesita para la fiesta, y también debe hacer contrataciones parciales como son : el payaso, el local y un sin numero de detalles más. Adicionalmente a este trabajo esta la logística de la atención a los invitados , entrega de sorpresas, etc, durante la fiesta .

De la problemática planteada en los párrafos anteriores surgió la idea de brindar un servicio completo, que alivie al 100% la situación estresante que significa para una madre , el organizar una fiesta y en su lugar brindarle un servicio que le permita a ella disfrutar ese momento tan especial, sin dejar de ser la gran anfitriona. Por esto nació “ **Fiestas Felices**”.

A lo largo de este documento se muestra los pasos relacionados con la adquisición de los productos destinados para la venta, la conformación del servicio integrado de la fiesta y demás actividades comprendidas en este servicio.



ANÁLISIS DE MERCADO

En este mercado no existen barreras de entrada, ni de salida. Existe mucha competencia en lo que respecta a la venta de productos en forma parcial o individual, pero el producto que nosotros ofrecemos es un paquete totalmente integrado de servicios, lo que nos permitiría establecer claramente una diferenciación en el mercado..

Análisis del Mercado.

Producto.

“Fiestas Felices” se dedicará a brindar el servicio de organizar por completo Fiestas Infantiles , tal como la fiesta de cumpleaños de su hijo / a , el eslogan es *“ Sea usted el invitado en la fiesta de su hijo”*. Con esto se desea obviar el stress que representa para una madre de familia que trabaja y tiene una vida muy complicada organizar una gran fiesta de cumpleaños que sea recordada y apreciada por todos los compañeritos de clase del niño.

“Fiestas Felices “, solo requiere de usted, el día y hora que desea celebrar el cumpleaños y nosotros haremos todo por usted.

El Producto comprende:

- Todos los accesorios de la fiesta, tal como : Piñatas, sorpresas, caramelos, mantel, globos, adornos varios, servilletas, vasos, platos, invitaciones, letreros para la puerta, porta globos, etc. A elección del motivo que el cliente desee para la fiesta.
- Local donde se celebrará la fiesta, a preferencia del cliente.
- Decoración del local.



- Los mejores profesionales del entretenimiento infantil (payasos, títeres, etc) a elección del cliente.
- Dirigir y controlar todas las actividades que se realizan dentro de la fiesta infantil, así como también la seguridad dentro del local.
- Torta, variedad de bocadillos y bebidas a elección del cliente.
- Filmación y fotografías del evento.

Existen en el mercado clientes muy exigentes que les gusta la exclusividad y sofisticación y “Fiestas Felices” estará en la total capacidad de cubrir esas demandas. Pues cuenta con varios proveedores en Panamá que nos proporcionarán todos los accesorios para satisfacer los gustos más exigentes.

El objetivo de nuestra empresa es realizar los tramites necesarios para salir al mercado con una clara y marcada diferenciación, que haga que los posibles clientes no sientan que es un local más de venta de fiestas infantiles, si no que sientan que se le ha solucionado un gran problema y que nosotros estamos ahí principalmente para ayudarlos y brindarles un servicio de calidad.

CLIENTES

Nuestro segmento de mercado esta basado en nuestro territorio Ecuatoriano, el mismo que lo hemos discriminado en la Ciudad de Guayaquil, y cubre a :

Todas las madres de familia con hijos de edades comprendidos de 1-11 años y con poco tiempo disponible para llevar la logística de una fiesta infantil. Enfocado principalmente nuestro servicio a la clase media y alta.



Tamaño del Mercado Global.

De acuerdo a las estadísticas presentadas por el Ministerio de educación en el nivel Primario en la que respecta a la Provincia del Guayas existen alrededor de 1.019 planteles educativos, lo que da un promedio de 47.091 alumnos en la totalidad.

De acuerdo a las estadística del Ministerio de Educación , obtuvimos los siguientes datos :

Provincia del Guayas	1.019 jardines de infantes.
Ciudad de Guayaquil	120 jardines de infantes.

De estos 120 jardines de infantes que existen en la ciudad de Guayaquil, podemos segmentar que 40 son estatales y 80 son particulares. De los particulares también los podemos clasificar por clases sociales, a saber :

- 20 jardines pertenecen a la clase alta.
- 40 jardines pertenecen a la clase media.
- 20 jardines pertenece a la clase media-baja.
- 40 jardines pertenece a la clase baja.

Por lo que podemos determinar que aproximadamente 60 jardines se ubican dentro del sector que Fiestas Felices desea captar, cada jardín tiene por promedio 35 alumnos , **lo que nos daría un mercado global para “Fiestas Felices” de 2.100 fiestas infantiles por año.**

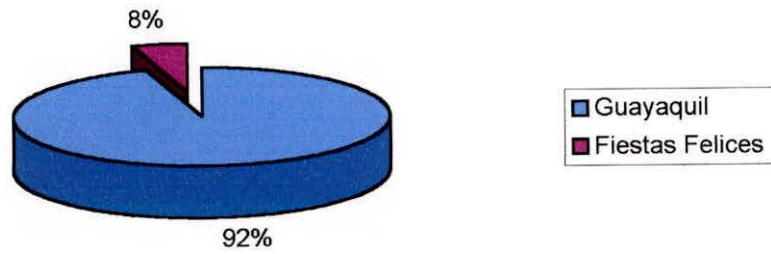
Tamaño del Mercado Objetivo de “Fiestas Felices”

“Fiestas Felices” , piensa cubrir por lo menos el 8% de ese mercado global , esto es el 8% de 2.100 lo que da **aproximadamente 168 fiestas anuales como mercado objetivo** . Pues las fiestas infantiles se repiten año a año. A continuación se muestra en forma gráfica los resultados del estudio de mercado :

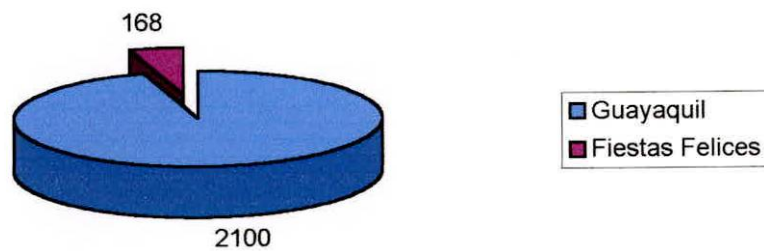


ESTUDIO DE MERCADO

Estudio de Mercado - Mercado Objetivo en Porcentajes.



Estudio de Mercado - Mercado Objetivo en Valores





Competencia

No existe una competencia directa para este tipo de negocio, pues en Guayaquil no existe nadie que ofrezca la logística completa que brindaría “Fiestas Felices”, lo que si podemos identificar es una competencia en forma indirecta con referente a servicios parciales, como veremos a continuación:

Los competidores artesanos, en la línea de accesorios que elaboran las sorpresas y gorros no son en realidad una gran competencia, pues ellos lo que elaboran son productos de imitación que son vendibles especialmente a la clase media y baja, y la orientación de “Fiestas Felices” es brindar al cliente accesorios exclusivos y originales que son de especial interés para la clase media y alta.

Los competidores a nivel de servicios tal como : payasos, locales de fiesta, bocaditos, torta y profesionales del entretenimiento en general, no sería nuestros competidores directamente todo lo contrario serían nuestros aliados. Pues lo que queremos lograr es que ellos nos otorguen precios diferenciados por brindarles a ellos una colocación dentro de nuestro pull de fiestas que organicemos, no queremos ganar financieramente con un sobreprecio sobre sus servicios, sino solo ganar con el descuento que nos otorguen y así evitaremos que se conviertan en nuestra competencia.



Plan de mercadeo

Fiestas Felices basará sus ventas de la siguiente manera: Ventas directas y completas con toda la logística de la fiesta.

Estrategia de precio.

Con respecto al precio de nuestro servicio, será básicamente el mismo del mercado.

Nuestros clientes deben poder evaluar la gran diferencia entre el hecho de que si ellos hicieran toda la logística de la fiesta, versus que lo haga “Fiestas Felices” y el resultado de esta comparación monetaria sería igual a que si lo hiciera por su cuenta, por lo que definitivamente nuestra estrategia se basa en los mismo precios del mercado.

Estrategia de venta.

Nuestros clientes iniciales serán el circulo de amistades que sean madres de familias y con hijos de edad entre 1-11 años.

Se visitará a todos los jardines de infantes para ofrecerle el servicio de las “Fiestas Infantiles” , se le entregará a cada niño del jardín un tríptico de “Fiestas Felices” y una tarjeta de presentación. Adicionalmente se les entregará algún recuerdo que haga que el niño se emocione y le pida a la mami que le haga una fiesta.

La oficina estará ubicado en un lugar estratégico de la ciudad, esto es la zona norte donde se congrega la mayor parte de la clase media y alta.

Se estableció un contacto en la Feria de Durán, con el nuevo parque de diversiones para que en la entrada de cada visitante se entregue la volante de nuestra organización de la fiesta.



Estrategia de Promoción.

La elaboración de catálogos de venta que incluyen fotos, descripciones y precios de los distintos Planes de Fiestas también es importante. Adicionalmente estaremos presentando nuestros servicios en una página web.

Adicionalmente estaremos lanzando promociones por el día del niño, por navidad, etc.

Política de servicio.

El servicio siempre será identificado por su calidad y buen gusto, pues la fiesta deberá ser recordada por todos como una “Gran fiesta”, la empresa trabajará principalmente en el hecho de cubrir el evento con precisión, seguridad y gran responsabilidad.

Tácticas de ventas.

Las tácticas de ventas fueron fijadas en el punto anterior, lo importante es cubrir los jardines de infantes para que sean los propios niños que informen a sus padres del servicio que brindamos por medio de los trípticos que serán entregados a los niños, sacaremos publicidad en la prensa y en la revista “ Crecer Feliz”, revista de una gran aceptación para la clase alta y media.

Planes de Contingencia

En este plan de negocios se tiene planificado iniciar con la línea de fiestas infantiles con un servicio completo, sin embargo estamos en la capacidad de implementar si fuere necesario la elaboración de fiestas para personas mayores tales como matrimonios, quinceañeras , despedida de solter(a/o)s, etc.



ANALISIS TECNICO

Análisis del Producto

El producto que ofrece “Fiestas Felices” es un compendio de servicios, y su característica principal es que le ahorra bastante tiempo al cliente , pues en lugar de preocuparse de hacer compras en 20 lugares diferentes , ahora lo hará en uno solo. Con esto solo tratará con “Fiestas Felices”, y nosotros nos encargaremos de todos los detalles de organización y distribución de los eventos durante la fiesta.

Nuestro producto no sigue ningún proceso tecnológico, muy por el contrario es el resultado de la unión de varios productos terminados , que en conjunto representan el producto que ofrecemos.

“Fiestas Felices” ofrecerá trabajo a los profesionales del entretenimiento , fotógrafos y a los lugares de expendio de bocaditos y tortas, como se ve a continuación :

Tercerización de servicios :

- Decoración de globos.
- Profesionales del entretenimiento.
- Accesorios para la fiesta.
- Alquiler de vajilla
- Locales de fiestas.
- Locales de venta de tortas, bocaditos, etc.

Para brindar un servicio ágil y rápido “ **Fiestas Felices**” contará con una camioneta para transportar todos los implementos de la fiesta, al lugar donde se vaya a realizar esta.



Área de la Oficina.

El área requerida para esta empresa es de aproximadamente 6X4 lo que da 24 metros cuadrados, el diseño y detalles de la oficina lo puede ver las hojas que forma parte del anexo .

De acuerdo a las gráficas , la oficina se distribuye en una área de ventas conformada a su vez por dos cubículos, en un cubículo estaría ubicado el Administrador General y en el otro la Secretaria/Vendedora, tendremos adicionalmente una salita de espera acompañado de una mesa con bocaditos para degustar, para dar una imagen de buen trato y confort a nuestros posibles clientes, para que principalmente perciban la calidad de lo que se va a ofrecer en sus fiestas.

El punto central de la oficina es el mural demostrativo de eventos, el mismo que será una pared pintada de un color apropiado , en cuyo espacio se pegará las mejores fotografías de los eventos que realicemos , así como también fotos de todo los servicios que estamos ofertando a nuestro cliente.

La oficina debe mostrar una imagen de creatividad e innovación, fijaremos como política cambiar por lo menos pasando cada 15 días la decoración y colores de los globos, de igual forma serán cambiados los accesorios que se encuentran en el esquinero de la oficina, para proporcionar un ambiente de ensueño y entusiasmo.

La oficina deberá ubicarse en una calle principal, en lo posible que sea vehicular , para que sea observada por todos los carros particulares y transporte publico que circulen por esta zona, incluyendo también a los transeúntes que pasen por el lugar.



Plan de Compras

Las compras locales para la empresa con respecto a suministros de oficina , artículos de limpieza, etc serán realizadas una vez al mes con el proveedor más conveniente de acuerdo a previas cotizaciones.

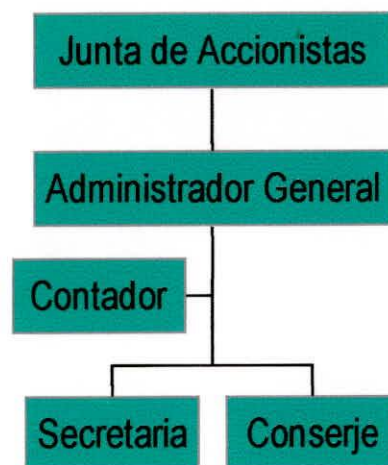
Con respecto a las compras de los accesorios para las fiestas, estos serán comprados de acuerdo a solicitud de los clientes, y serán almacenados en una bodega custodiada y dirigida por el Administrador General de “Fiestas Felices” . En forma adicional una vez que este funcionando la empresa , se podrá determinar cuales son los tipos de accesorios más solicitados, para poderlos adquirir desde Panamá. Es más conveniente con respecto a precios y calidad los accesorios Panameños, por lo que estaríamos dispuestos a traer un pequeño stock de nos sirva para 8 fiestas , el mismo que será almacenado en la bodega ya indicada anteriormente.



ANALISIS ADMINISTRATIVO

“Fiestas Felices” se constituirá según el régimen de Sociedad Anónima. La sociedad esta compuesta por tres socios gestores : Ruth Matovelle, Maria del Carmen Figueroa y Diego Cañarte. Los socios gestores podrán el 100% del capital inicial de inversión.

Organigrama de “Fiestas Felices”



Además contará con personal eventual que será contratado dependiendo los requerimientos puntuales de acuerdo a la situación de cada fiesta. Este personal se le pagará por servicios profesionales.

La junta directiva estará compuesta por los tres accionistas y sus funciones básicas serán la definición de metas y estrategias para la empresa.



Uno de los socios gestores ocupará la **Administración General** y sus funciones básicas son:

- Atención directa a clientes – Ventas.
- Planeación y control de la publicidad que se utilizará en “Fiestas Felices”
- Dirigir y controlar la Bodega de Accesorios en Stock.
- Dirigir y controlar la adquisición de los Suministros de oficina y varios
- Planear y controlar el lanzamiento de promociones.
- Presentación de informes mensuales a los accionistas socios, para la evaluación continua de la empresa.
- Manejo y control del personal a su cargo.
- Llevar el control de todas las actividades que se deben cumplir por cada Plan de fiesta vendido.

Contador

El contador será contratado por servicios prestados y laborará un día a la semana, sus funciones son : manejo contable y financiero de la empresa y el cumplimiento de las políticas tributarias y fiscales.

Secretaria/Vendedora.

- La secretaria trabajará tiempo completo y sus funciones son :
- Atender las llamadas telefónicas para darles información.
- Atender a los clientes que se acerquen al local , y canalizarlos con el administrador si muestra un gran interés.
- Registrar cada venta , con el desglose de los gastos de cada Plan de fiesta vendido en el Sistema de Inventario y Facturación.
- Registrar los asientos que sean necesarios dentro del Sistema Contable.
- Llevar el control del Rol de pagos de la empresa.
- Ayudar con cotizaciones y preparaciones de informes para su jefe inmediato.



- ❑ Ocasionalmente prestará su servicio de apoyo dentro de la logística de un Plan de Fiesta, actividad que será cubierta en forma independiente.
- ❑ Dentro de sus funciones deberá cerrar caja de las ventas que se hayan realizado y llevar el control de la mercadería que se encuentra en stock.

Mensajero/Chofer.

El mensajero trabajará tiempo completo y sus funciones son :

- ❑ Manejar la camioneta.
- ❑ Realizar las compras locales de suministros de oficina, de acuerdo a indicaciones del Administrador General.
- ❑ Desplazarse a cada uno de los lugares donde se harán las subcontrataciones para retirar los artículos varios.
- ❑ Realizar tramites bancarios.
- ❑ Traslado de los implementos de las fiestas entre los locales
- ❑ Limpieza de la oficina.
- ❑ Ocasionalmente deberá participar también en la preparación de la decoración de las fiestas resultado de las contrataciones que hayamos recibido.

Todos los empleados de “Fiestas Felices” a excepción del contador tendrán un contrato de trabajo lo cual les garantizará estabilidad laboral y todos los beneficios de ley.



ANALISIS ECONOMICO

Inversión en Activos Fijos

La inversión en activos fijos que se requiere es la siguiente :

VEHICULO ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CAMIONETA DOBLE CABINA	1	18,000.00	18,000.00
		TOTAL DE VEHICULO	18,000.00

EQUIPOS INFORMATICOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADOR DE OFICINA	2	1,200.00	2,400.00
IMPRESORA LASER A COLOR	1	250.00	250.00
UPS	2	200.00	400.00
		TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS	3,050.00

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPO DE SONIDO	1	1,100.00	1,100.00
PARLANTES	4	50.00	200.00
AIRE ACONDICIONADO	1	760.00	760.00
CAMARA DE VIDEO	1	850.00	850.00
CAMARA FOTOGRAFICA PROFESIONAL	1	280.00	280.00
FAX-TELEFONO	2	190.00	380.00
		TOTAL EQUIPOS OFICINA	3,570.00

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ESCRITORIOS	2	170.00	340.00
SILLAS PARA ESCRITORIOS	2	250.00	500.00
ARCHIVADORES	2	470.00	940.00
CALCULADORAS	2	90.00	180.00
EXTINTOR	1	20.00	20.00
SILLAS PLASTICAS PEQUEÑAS	60	8.00	480.00
SILLAS PLASTICAS GRANDES	60	14.00	840.00
MESAS PARA EL LOCAL DE FIESTAS	20	20.00	400.00
PAPELERA	2	23.00	46.00
SUMINISTROS VARIOS		30.00	30.00
GRAPADORA	2	10.00	20.00
PERFORADORA	2	8.00	16.00
		TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES	3,812.00



INVERSION AMORTIZABLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SOFWARE DE FACTURACION Y CONTABILIDAD	1	1,300.00	1,300.00
PAGINA WEB	1	300.00	300.00
		TOTAL INVERSION AMORTIZABLE	1,600.00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS			30,032.00

Estos activos se depreciaran en línea recta de acuerdo con la siguiente tabla de vida útil y calculo de depreciación y amortización.

DEPRECIACION Y VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS FIJOS

				Valor depreciable	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3
VEHICULO	18,000	10%	1,800	16,200	5	3,240	3,240	3,240
EQUIPOS DE INFORMATICOS	3,050	10%	305	2,745	3	915	915	915
EQUIPOS	3,570	10%	357	3,213	5	643	643	643
MUEBLES Y ENSERES	3,812	10%	381	3,431	10	343	343	343
INVERSION AMORTIZABLE	1,600	10%	160	1,440	3	480	480	480
TOTAL DEPRECIACION	30,032		3,003	27,029		5,621	5,621	5,621



INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.

Los requerimientos de capital de trabajo se indican en la siguiente tabla :

CAPITAL DE TRABAJO

Descripción	Año 0
Compras de Accesorios	2,980
Gasto de Personal	738
Servicios Públicos	60
Gastos Generales	739
TOTAL	4,517

En vista de la necesidad de invertir en activos fijos para empezar el negocio , los socios hicieron una aportación de 35.000 dólares americanos. Los gastos fijos que se registran mes a mes serán cubiertos por las ventas que se realicen respectivamente.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para el presupuesto de ingresos se ha estimado un promedio de 40 niños por cada plan.

Se realizó un análisis de mercado a partir de datos demográficos históricos y su proyección, lo cuál permitió estimar el mercado objetivo. Adicionalmente se realizaron encuestas a madres de familia con hijos con edades comprendidas entre 1-11 años, que nos ayudo en la proyección de ventas mensuales para “Fiestas Felices”.



PRESUPUESTO DE COSTOS.

El presupuesto de costos de los planes de fiesta está conformado por los costos de accesorios, local, decoración, profesionales del entretenimiento, logística durante la fiesta, comida, fotografías y filmación. Se ha calculado un crecimiento de los costos en un 15% anual.

El presupuesto de los gastos de administración está compuesto por los gastos de personal, servicios básicos, publicidad y otros.

Se estima un crecimiento del 12% anual en los gastos de personal para el 2do. año y para el 3er. año un incremento del 15% anual, con respecto a los servicios básicos se ha proyectado un 15% de incremento durante los tres primeros años.



PLAN BAMBY

Descripción	Costo Real	Precio Venta	Ganancias	%	Niños
					40
Invitaciones (12 und)	0.7	0.84	0.14	16.67	2.8
Globos sin grabar	0.04	0.1	0.06	60.00	1.6
porta globos	0.02	0.08	0.06	75.00	0.8
Mantel grabado	1	2	1	50.00	1
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	3.5	5	1.5	30.00	3.5
Platos paqt 50 unidades	1.5	2.4	0.9	37.50	1.5
Vasos paqt 50 unidades	0.6	1	0.4	40.00	0.6
Cucharas paqt 50 unidades	0.7	1	0.3	30.00	0.7
Servilletas paqt 300 unidades	0.8	1.5	0.7	46.67	0.8
vela	0.5	1	0.5	50.00	0.5
gorros	0.07	0.2	0.13	65.00	2.8
Piñata economica con caramelo	7	10	3	30.00	7
sorpresa niña con caramelo	1.5	2	0.5	25.00	60
sorpresa niño con caramelo	1	1.5	0.5	33.33	40
juguete para sorpresa niña	0.6	1	0.4	40.00	24
juguete para sorpresa niño	0.6	1	0.4	40.00	24
premio para regalar en los concursos.	0.8	1.5	0.7	46.67	8
	20.93	32.12	11.19	38.10	179.6

PLAN BAMBY - PRECIO DE VENTA

Descripción	P.Unitario	NIÑOS			
		20	30	40	50
Invitaciones (12 und)	0.84	2	3	3	4
Globos sin grabar	0.1	2	3	4	5
porta globos	0.08	2	2	3	4
Mantel grabado	2	2	2	2	2
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	5	4	4	4	4
Platos paqt 50 unidades	2.4	2	2	2	2
Vasos paqt 50 unidades	1	1	1	1	1
Cucharas paqt 50 unidades	1	1	2	2	3
Servilletas paqt 300 unidades	1.5	2	2	2	2
vela	1	1	1	1	1
gorros	0.2	4	6	8	10
Piñata economica con caramelo	10	10	10	10	10
sorpresa niña con caramelo	2	40	60	80	100
sorpresa niño con caramelo	1.5	30	45	60	75
juguete para sorpresa niña	1	20	30	40	50
juguete para sorpresa niño	1	20	30	40	50
premio para regalar en los concursos.	1.5	15	15	15	15
Total general	32.12	157	217	277	338

PAQUETE COMPLETO

Accesorios		157	217	277	338
Local		60	60	60	60
Decoracion		30	30	30	30
Profesionales del Entretenimiento		33	33	33	33
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta		20	20	20	20
Comida		40	60	80	100
Filmación		50	50	50	50
20 Fotografia		60	60	60	60
Total de la Fiesta de su niño		450	530	610	691

Descripción	COSTO	PVP
Accesorios	180	278
Local	60	60
Decoracion	20	30
Profesionales del Entretenimiento	30	30
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta	10	22
Comida	80	80
Filmación	30	50
20 Fotografias	30	60
	440	610



PLAN CANDY

Descripción	Costo Real	PRECIO VTA.	GANANCIA	%	Niños
					40
Invitaciones (12 und)	0.8	0.96	0.16	16.67	2.40
Globos con diseño de la fiesta	0.12	0.24	0.12	50.00	4.80
porta globos	0.02	0.08	0.06	75.00	0.80
Mantel grabado	1.5	4	2.50	62.50	1.50
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	4	8	4.00	50.00	4.00
Platos paqt 12 unidades grabados	0.85	1.02	0.17	16.67	3.40
Vasos paqt 12 unidades grabados	0.85	1.02	0.17	16.67	3.40
Cucharas paqt 12 unidades grabados	0.85	1.02	0.17	16.67	3.40
Servilletas paqt 12 unidades grabados	0.9	1.5	0.60	40.00	3.60
vela con el motivo de la fiesta	3	5.3	2.30	43.40	3.00
gorros con diseño	0.9	1.08	0.18	16.67	36.00
Piñata con caramelo y diseño del personaje	15	20	5.00	25.00	15.00
sorpresa niña con caramelo	2.5	3	0.50	16.67	100.00
sorpresa niño con caramelo	2	3.5	1.50	42.86	80.00
juguete para sorpresa niña	1	1.5	0.50	33.33	40.00
juguete para sorpresa niño	1	1.5	0.50	33.33	40.00
premio para regalar en los concursos.	2.5	3	0.50	16.67	25.00
Total	37.79	56.72	18.93	33.65	366.30

PLAN CANDY -PRECIO DE VENTA

Descripción	P.Unitario	NINOS			
		20	30	40	50
Invitaciones (12 und)	0.96	1.92	2.88	3.84	4.80
Globos grabado con diseño de la fiesta	0.24	4.80	7.20	9.60	12.00
porta globos	0.08	1.60	2.40	3.20	4.00
Mantel grabado	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
Platos paqt 12 unidades	1.02	2.04	3.06	4.08	5.10
Vasos paqt 12 unidades	1.02	2.04	3.06	4.08	5.10
Cucharas paqt 12 unidades	1.02	2.04	3.06	4.08	5.10
Servilletas paqt 12 unidades	1.50	3.00	4.50	6.00	7.50
vela	5.30	5.30	5.30	5.30	5.30
gorros	1.08	30.60	32.40	43.20	54.00
Piñata especial con caramelo	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
sorpresa niña con caramelo	3.00	80.00	120.00	160.00	200.00
sorpresa niño con caramelo	3.50	70.00	105.00	140.00	175.00
juguete para sorpresa niña	1.50	40.00	60.00	80.00	100.00
juguete para sorpresa niño	1.50	40.00	60.00	80.00	100.00
premio para regalar en los concursos.	3.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Total general	56.72	355.34	480.86	642.00	749.90

PAQUETE COMPLETO

Accesorios		355.34	480.86	642.00	749.90
Local		90.00	90.00	90.00	90.00
Decoracion		55.00	55.00	55.00	55.00
Profesionales del Entretenimiento		120.00	120.00	120.00	120.00
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta		40.00	40.00	40.00	40.00
Comida		60.00	90.00	120.00	150.00
30 FotografiaS		90.00	90.00	90.00	90.00
Filmación		90.00	90.00	90.00	90.00
Total de la Fiesta de su niño		900.34	1,055.86	1,247.00	1,384.90

Descripción	COSTO	PVP
Accesorios	366	642
Local	90	90
Decoracion	34	55
Profesionales del Entretenimiento	120	120
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta	10	40
Comida	120	120
30 Fotografia	30	90
Filmación	30	90
Total	800	1,247



PLAN DUMBO

Descripción	Costo Real	Precio Venta	Ganancias	%	Niños 40
Invitaciones (12 und)	3	4.9	1.9	38.78	9
100 Globos grabado con nombre niño	15	30	15	50.00	15
porta globos	0.02	0.08	0.06	75.00	0.8
Mantel grabado	3	6.5	3.5	53.85	3
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	10	15	5	33.33	10
Platos paquetes 8 unidades	2	3.5	1.5	42.86	10
Vasos paquetes 8 unidades	2	3.5	1.5	42.86	10
Cucharas paquetes 10 unidades	1	2	1	50.00	4
Servilletas paquete 12 unidades	1.5	2.5	1	40.00	4.5
vela	4	8	4	50.00	4
gorros	1.5	2.5	1	40.00	60
Piñata con caramelo y diseño del personaje	20	30	10	33.33	20
sorpresa niña con caramelo	3	5	2	40.00	80
sorpresa niño con caramelo	2.5	4.5	2	44.44	100
juguete para sorpresa niña	3	5	2	40.00	80
juguete para sorpresa niño	3	5	2	40.00	80
premio para regalar en los concursos.	4	6	2	33.33	60
	78.52	133.98	55.46	43.99	550.3

PLAN DUMBO- PRECIO DE VENTA

Descripción	P.Unitario	NIÑOS			
		20	30	40	50
Invitaciones (12 und)	4.9	10	15	20	25
100 Globos grabado con nombre niño	30	30	30	30	30
porta globos	0.08	2	2	3	4
Mantel grabado	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5
Chupetera con diseño del motivo con los chupetes	15	15	15	15	15
Platos paquetes 8 unidades	3.5	11	14	18	25
Vasos paquetes 8 unidades	3.5	11	14	18	21
Cucharas paquetes 10 unidades	2	6	8	10	12
Servilletas paquete 20 unidades	2.5	5	8	10	13
vela	8	8	8	8	8
gorros	2.5	50	75	100	125
Piñata con caramelo con el personaje que escogio	30	30	30	30	30
sorpresa niña con caramelo	5	100	150	200	250
sorpresa niño con caramelo	4.5	90	135	180	225
juguete para sorpresa niña	5	100	150	200	250
juguete para sorpresa niño	5	100	150	200	250
premio para regalar en los concursos.	6	90	90	90	90
Total general	133.98	663	900	1,137	1,378

PAQUETE COMPLETO

Accesorios		663	900	1137	1378
Local		100	100	100	100
Decoracion		120	120	120	120
Profesionales del Entretenimiento		230	230	230	230
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta		50	50	50	50
Comida		100	150	200	250
Fotografia 50 fotos		250	250	250	250
Filmación		130	130	130	130
Total de la Fiesta de su niño		1,643	1,930	2,217	2,508

Descripción	COSTO	PVP
Accesorios	550	1137
Local	100	100
Decoracion	80	120
Profesionales del Entretenimiento	230	230
Dirigir y controlar las actividades de la fiesta	20	50
Comida	200	200
Filmación	50	130
50 Fotografias	70	250
	1300	2217



PROYECCIONES DE VENTAS

Año 1

PLAN	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	RESUMEN
PLAN DUMBO	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	19
PLAN CANDY	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	21
PLAN BAMBY	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	30
TOTAL FIESTAS	4	4	4	5	5	7	7	7	7	7	7	6	70

Año 2

PLAN	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	RESUMEN
PLAN DUMBO	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	21
PLAN CANDY	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	25
PLAN BAMBY	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	35
TOTAL FIESTAS	6	6	6	7	7	7	8	7	7	7	7	6	81

Año 3

PLAN	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	RESUMEN
PLAN DUMBO	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	27
PLAN CANDY	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	30
PLAN BAMBY	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	38
TOTAL FIESTAS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7	95

* Planes de 40 niños promedio



PRESUPUESTO DE INGRESOS

PRODUCTO	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			Año 1	Año 2	Año 3	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12				
FLAN DUBEO																
CANTIDAD A VENDER	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	27
PRECIO VENTA UNITARIO	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	2,550	2,932	
COSTO TOTAL	2,217	2,217	2,217	2,217	2,217	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	4,434	42,123	53,541	79,164	
FLAN CANDY																
CANTIDAD A VENDER	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
PRECIO VENTA UNITARIO	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,247	1,434	1,649	
COSTO TOTAL	1,247	1,247	1,247	2,494	2,494	2,494	2,494	2,494	2,494	2,494	2,494	2,494	26,187	35,851	49,475	
FLAN BAWBY																
CANTIDAD A VENDER	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38
PRECIO VENTA UNITARIO	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	702	807	
COSTO TOTAL	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220	1,830	1,830	1,830	1,830	1,830	1,830	1,720	18,300	24,553	30,656	
INGRESOS ESTIMADOS POR VITAS	4,684	4,684	4,684	5,931	5,931	8,758	8,758	8,758	8,758	8,758	8,758	8,148	86,610	113,944	159,294	

* Para el año 2003 y 2004 se incrementa los precios en un 15 %



PRESUPUESTO DE COSTO DE LOS PLANES

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			Año 1	Año 2	Año 3
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12			
COSTO DE ACCESORIOS	2,980	2,980	2,980	3,780	3,780	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,080	54,700	72,105	100,272
PLAN DUMBO															
UNIDADES VENDIDAS	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	19	21	27
COSTO UNITARIO	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,495	1,719
COSTO TOTAL	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600	24,700	31,395	46,420
PLAN CANDY															
UNIDADES VENDIDAS	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	21	25	30
COSTO UNITARIO	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	920	1,058
COSTO TOTAL	800	800	800	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	16,800	23,000	31,740
PLAN BAMBY															
UNIDADES VENDIDAS	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	30	35	38
COSTO UNITARIO	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	506	582
COSTO TOTAL	880	880	880	880	880	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320	13,200	17,710	22,112
COSTO DE LOS PLANES	2,980	2,980	2,980	3,780	3,780	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,080	54,700	72,105	100,272

* Para el año 2003 y 2004 se incrementa los costos en un 15 %



PRESUPUESTO DE GASTOS DEL PERSONAL

CONCEPTO	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			Año 1	Año 2	Año 3
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12			
Administrador General	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Costo	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800	5,376	6,021
Conserje/Mensajero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Costo	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	1,560	1,747	1,957
Secretaria	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Costo	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800	2,016	2,258
Personal Eventual	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Costo	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	696	780	1,746
TOTAL SUELDOS MENSUAL	738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	8,856	9,919	11,982

* Para el año 2003 se incrementaron los sueldos en un 12 %

* Para el año 2004 se incrementaran los sueldos en un 15%



PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS

Los gastos de operación, administración y de ventas se mencionan a continuación :

PRESUPUESTOS DE GASTOS DE OPERACIÓN

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
SERVICIOS PUBLICOS	720	828	952
SEGURO INCENDIOS	228	262	302
MUNICIPIO IMPUESTOS LOCALES	31	35	39
CAMARA DE COMERCIO	40		
DEPRECIACION EQUIPOS Y VEHICULO	4,798	4,798	4,798
AMORTIZACION	480	480	480
TOTAL GASTOS DE OPERACION	6,297	6,403	6,570

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
GASTOS DE PUBLICIDAD	1,160	875	1,000
ARRIENDO DEL LOCAL	3,000	3,600	3,960
ASESORIA CONTABLE	1,000	1,500	2,000
GASTOS DE GASOLINA	600	690	794
GASTOS MANTENIMIENTO DE VEHICULO	400	400	600
GASTOS DE PAPELERIA	480	552	635
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	343	343	343
TOTAL GASTOS ADMINIST. Y VENTAS	6,983	7,960	9,332



RESUMEN DE COSTOS

Para identificar en forma resumida, los gastos de operación, administración y ventas que intervienen y su impacto, así como el punto de equilibrio del negocio, es necesario que realicemos un análisis, el cual incluimos a continuación:

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3
COSTOS FIJOS			
Gasto de Personal	8,160	9,139	10,236
Servicios Básicos	720	828	516
Seguros de Incendios	228	262	320
Arriendo de Local	3,000	3,600	3,960
Gasto de Publicidad	1,160	875	1,000
Gastos Legales de Constitución	300		
Registro Mercantil	50		
Municipio Impuesto y Locales	31	35	40
Deprec. De Equipos, Muebles y Vehículo	5,141	5,141	5,141
Amortización	480	480	480
Asesoría Contable	1,000	1,500	2,000
Gastos de Papelería	480	552	635
TOTAL DE COSTOS FIJOS	20,750	22,412	24,327
COSTOS VARIABLES			
Gastos de Personal Eventual	696	780	1,746
Costo de Accesorios	54,700	72,105	100,272
Gasto de Mantenimiento de Vehículo	400	400	600
Gasto de Gasolina	600	960	794
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	56,396	74,245	103,412
TOTAL DE COSTOS FIJOS + VARIABLES	77,146	96,657	127,739



PUNTOS DE EQUILIBRIO

PLAN DUMBO	Año 1	Año 2	Año 3
Precio de Venta	2,217	2550	2932
Total Costo de Accesorios	1,300	1495	1719
Unidades Vendidas del Plan	19	21	27
COSTO FIJO UNITARIO			
Total Costo Fijos/Total Vtas.Planes	346	311	290
COSTO FIJO			
Cto. Fijo Unitario*Planes vendidos de Dumbo	5,187	7,471	10,426
COSTO VARIABLE			
Gto.Pers.+Cto.Acc+Gto.Veh.+Gtos.Gasol./Plan Dumbo	115	92	75
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)			
Precio Vta.X=Cto.Variable.X+Cto.Fijo	2.51	3.04	3.65
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)			
Cto.Variable X + Cto. Fijo	5,476	7,750	10,699

PLAN CANDY	Año 1	Año 2	Año 3
Precio de Venta	1,247	1434	1649
Total Costo de Accesorios	800	920	1058
Unidades Vendidas del Plan	21	25	30
COSTO FIJO UNITARIO			
Total Costo Fijos/Total Vtas.Planes	346	311	290
COSTO FIJO			
Cto. Fijo Unitario*Planes vendidos de Candy	7,262	7,471	6,951
COSTO VARIABLE			
Gto.Pers.+Cto.Acc+Gto.Veh.+Gtos.Gasol./Plan Candy	66	68	71
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)			
Precio Vta.X=Cto.Variable.X+Cto.Fijo	6.15	5.47	4.40
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)			
Cto.Variable X + Cto. Fijo	7,671	7,843	7,263

PLAN BAMBY	Año 1	Año 2	Año 3
Precio de Venta	610	702	807
Total Costo de Accesorios	440	506	582
Unidades Vendidas del Plan	30	35	38
COSTO FIJO UNITARIO			
Total Costo Fijos/Total Vtas.Planes	346	311	290
COSTO FIJO			
Cto. Fijo Unitario*Planes vendidos de Bamby	8,300	7,471	6,951
COSTO VARIABLE			
Gto.Pers.+Cto.Acc+Gto.Veh.+Gtos.Gasol./Plan Bamby	47	51	51
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)			
Precio Vta.X=Cto.Variable.X+Cto.Fijo	14.74	11.48	9.19
PUNTO DE EQUILIBRIO (Dólares)			
Cto.Variable X + Cto. Fijo	8,987	8,053	7,421



ANALISIS FINANCIERO

Flujo de Caja

A continuación tenemos el flujo de caja proyectado . De este análisis podemos calcular la necesidad del aporte de los socios en el año1 para la adquisición de activos y capital de trabajo.

“Fiestas Felices” tiene un aceptable nivel de ventas , lo cual le permite tener suficiente liquidez a partir del año dos.

Estado de Resultados.

Durante el primer año la utilidad es menor puesto que aún no se ha captado el porcentaje deseado de clientes, pero en el 2do año nuestras utilidades aumentarán debido a nuestro posicionamiento en el mercado, por lo que se reparte dividendos en un 50% de la Utilidad neta.

Balance General.

Los resultados Financieros calculados nos permiten pronosticar una tasa de retorno del 39,22% y un valor actual neto de aproximadamente \$31,334.70 calculado a una tasa del 6% en tres años sobre la inversión inicial en Activos Fijos y Capital de trabajo.



FLUJO DE CAJA

ITEM	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			Año 1	Año 2	Año 3	
	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11				Mes 12
CAJA INICIAL	0	101	268	735	1,192	2,106	2,920	4,911	6,912	8,913	10,804	12,805	14,806	101	9,265	23,304
Mas: INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO		4,684	4,684	4,684	5,931	5,931	8,758	8,758	8,758	8,758	8,758	8,758	8,148	86,610	113,944	159,294
TOTAL DISPONIBLE		4,785	4,952	5,419	7,123	8,037	11,678	13,669	15,670	17,671	19,562	21,563	22,954	86,711	123,209	182,597
Menos: INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	30,032															
Menos: EGRESOS POR COMPRA DE ACCESORIOS		2,980	2,980	2,980	3,780	3,780	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,520	5,080	54,700	72,105	100,272
Servicios Publicos		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720	828	952
Seguro de Incendio		19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228	262	302
Menos: EGRESOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	738	8,856	9,919	11,982
Gastos de Personal		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000	3,600	3,960
Gastos de Arriendo		280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	1,160	875	1,000
Gastos de Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	400	400	600
Gasto de Manten. Vehiculo		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	690	794
Gastos de Gasolina		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480	552	635
Gastos de Papeleria																
Capital de Trabajo	4,517															
Menos: EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS		300														
Gastos legales de constitución																
Registro Mercantil		50														
Camara de Comercio				10										40		
Pago de Impuesto a la Renta															2,077	3,731
Pago Utilidades de Trabajadores															1,466	2,634
Dividendos															5,597	9,925
Municipio impuesto locales														6,231	6,231	6,231
TOTAL DE EGRESOS	34,899	4,517	4,217	4,227	5,017	6,767	6,757	6,757	6,757	6,867	6,757	6,757	13,689	77,446	99,906	138,825
NETO DISPONIBLE	(34,899)	268	735	1,192	2,106	2,920	4,911	6,912	8,913	10,804	12,805	14,806	9,265	9,265	23,304	43,773
Mas: Aporte de Socios	35,000															
CAJA FINAL	101	268	735	1,192	2,106	2,920	4,911	6,912	8,913	10,804	12,805	14,806	9,265	23,304	43,773	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RECUPERACION DE LA INVERSION			
Utilidad Neta	6,231	11,193	19,850
Depreciacion	5,141	5,141	5,141
Amortizacion	480	480	480
Total	11,852	16,814	25,471
Inversion Neta	34,899		
Flujo Caja Neto	(23,047)	16,814	25,471
Balance del Proyecto	(23,047)	(6,233)	19,238
Periodo de recuperacion			2.76

I	Tasa de descuento	6%
TIR	Tasa Interna de Retorno	39,22%
VAN	Valor Actual Neto	31,334.70



ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO
VENTAS NETAS		86,610	113,944	159,294
Menos: Costo de Ventas		54,700	72,105	100,272
Utilidad Bruta		31,910	41,839	59,022
Menos: Gastos de Administrativo y Ventas		6,983	7,960	9,332
Gasto de Personal		8,856	9,919	11,982
Gastos Operacionales		6,297	6,403	6,570
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE PARTICIPACION EEMPL.		9,774	17,568	31,138
15% Participación Utilidades a los Empleados		1,466	2,634	4,671
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE PARTICIPACION EEMPL.		8,308	14,924	26,467
Impuesto a la Renta 25%		2,077	3,731	6,617
UTILIDAD NETA		6,231	11,193	19,850

REPARTICION DE UTILIDADES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Porcentaje de Utilidad Reterida	100%	0%	50%	50%
Utilidad Reterida	0	0	5,597	9,925
Dividendos	0	6,231	5,597	9,925



BALANCE GENERAL

DETALLE	Año 0 MONTO	Año 1 MONTO	Año 2 MONTO	Año 3 MONTO
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	101	9,265	23,304	43,773
Cuentas pr Cobrar - Clientes	-	-	-	-
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	101	9,265	23,304	43,773
ACTIVO FIJO				
Equipos Informaticos	3,050	3,050	3,050	3,050
Vehiculo	18,000	18,000	18,000	18,000
Equipos	3,570	3,570	3,570	3,570
Muebles y Enseres	3,812	3,812	3,812	3,812
Menos: Depreciación Acumulada		5,141	10,282	15,423
Software	1,600	1,600	1,600	1,600
Menos: Amortización		480	960	1,440
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	30,032	24,411	18,790	13,169
ACTIVO INTANGIBLE				
Inversión Amortizable	4,867	4,867	4,867	4,867
TOTAL DE ACTIVOS	35,000	38,543	46,961	61,809
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE		-	-	-
Impuesto a los Trabajadores		1,466	2,634	4,671
Impuesto de Renta por Pagar		2,077	3,731	6,617
TOTAL DE PASIVO		3,543	6,365	11,287
PATRIMONIO				
Capital Social	350	350	350	350
Aporte de los Socios	34,650	34,650	34,650	34,650
Utilidades o Perdidas del Ejercicio		-	5,597	15,522
TOTAL DE PATRIMONIO	35,000	35,000	40,597	50,522
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	35,000	38,543	46,961	61,809



INDICES FINANCIEROS

Razones	Formula	Año 1	Año 2	Año 3
Razones de Liquidez				
Circulante	AC / PC	2.61	3.66	3.88
Razones de Apalancamiento				
Deuda a Capital Contable	PT / Capital	10.12%	15.68%	22.34%
Deuda a Activos Totales	PT / AT	9.19%	13.55%	18.26%
Razones de Productividad				
Retorno sobre ventas	UN / Vtas.	7.19%	9.82%	12.46%
Tasa de Utilidad Bruta	UB / Vtas.	36.84%	36.72%	37.05%
Margen de Operación	UO / Vtas.	11.29%	15.41%	19.55%
Razones de Rentabilidad				
Rendimiento sobre Activos	UN/AT	16.17%	23.83%	32.12%
Rendimiento sobre inversión	UN/C	17.80%	27.57%	39.29%



ANALISIS LEGAL Y SOCIAL

No tiene limitantes legales para la constitución de la compañía. Tendrá nombre genérico tal como “Fiestas Felices”, de esta manera no se especifica exclusivamente que pertenece a la línea infantil, lo que nos permitirá en el futuro diversificar el negocio para realizar otras actividades afines.

Permisos requeridos anualmente para funcionar.

Patente municipal

Tasa de habilitación (Municipio).

Certificado de seguridad (Cuerpo de Bomberos)

Certificado de Cetur.

SOCIAL

Colabora con la diversión sana y edificante en el área de la niñez, pues proporciona un momento de alegría, diversión y compañerismo en los niños y en los padres un ambiente desestresante fomentando la unión familiar.

Valores

Ambición Incesante : Búsqueda de bienestar y progreso mediante el desarrollo integral del individuo y la empresa.

Respeto por si mismo : Nuestro esfuerzo nos ayuda a conocernos y mejorar la calidad de vida y con ellos ser útil a los demás.

Devoción : Dios me invita a trabajar de vida y ser paciente a alcanzar mis metas.

Lealtad : El grupo se beneficia a través de la confianza mutua.



ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

El riesgo de este negocio, esta en el nivel de aceptación que “Fiestas Felices” tenga en la comunidad en la que se va a desarrollar.

En el futuro el riesgo del mercado esta asociado con la entrada de nuevos competidores en el sector donde se va a establecer la compañía, teniendo como estrategia la diferenciación y la estructura de costos de “Fiestas Felices”

“Felices Fiestas” va a estar orientado a mantener una política permanente de actualización tecnológica, con la finalidad de dar una respuesta inmediata al requerimiento del cliente.

En lo económico existen dos riesgos que están relacionados a las decisiones del gobierno, el primero esta asociado con el régimen de importación de la materia prima, licencias y aranceles, etc. y el segundo tiene que ver con el costo de la vida, pues si la canasta básica familiar se eleva demasiado, los padres de familias tendrán que hacer algún sacrificio, y por supuesto se descartará todos los gastos considerados “No indispensables”, y dentro de esta categoría se encuentran las fiestas de cumpleaños.

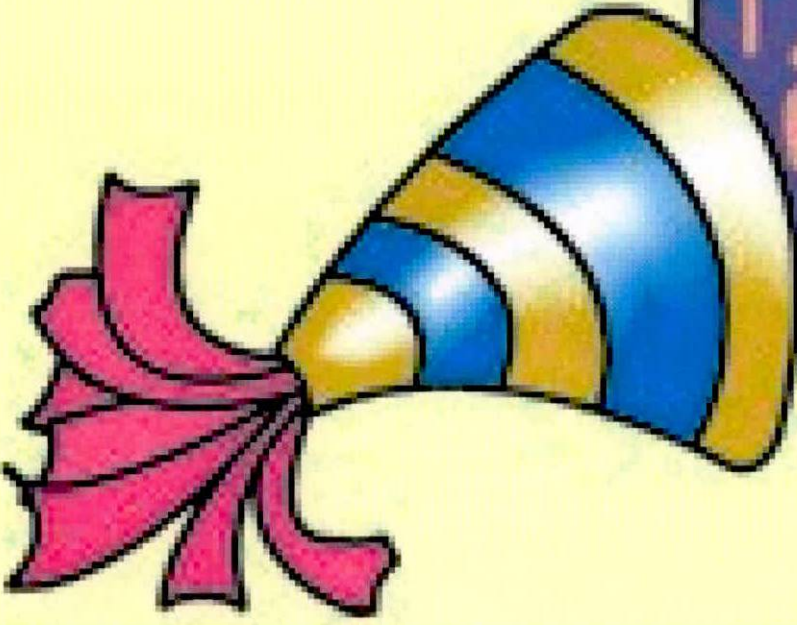
SOS OXE NE A



BIBLIOTECA ESPA
ESPOL

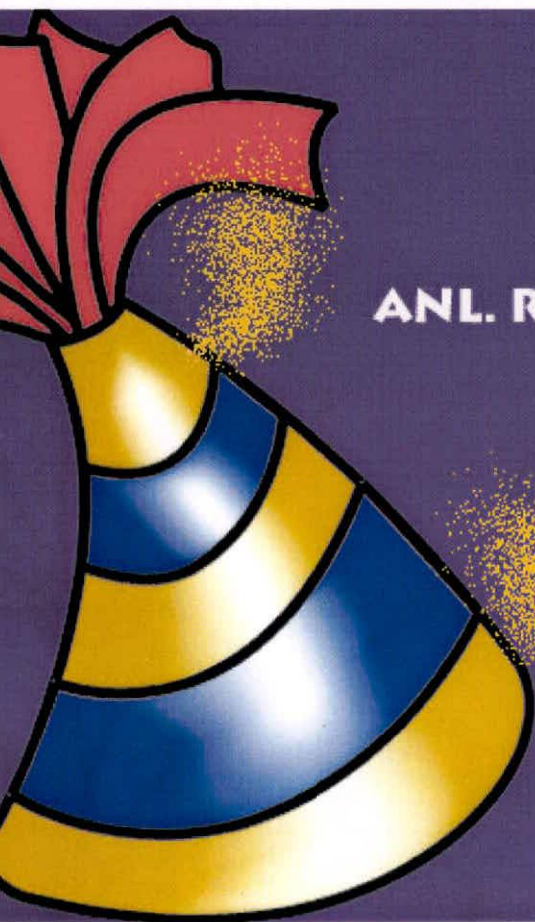
IMMAGINE

CORPORATIVA



sea usted
el invitado
en la fiesta
de su hijo

Fiestas
Felices



ANL. RUTH MATOVELLE

Av. Guillermo Pareja Rolando
y Agustin Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900
2 530 - 377, 2269 - 184
eventos@fiestafelices.com
fiestafelices.com



sea usted
el invitado
en la fiesta
de su hijo

**Fiestas
Felices!**



CPA. MARIA DEL CARMEN FIGUEROA

fiestafelices.com eventos@fiestafelices.com

Av. Guillermo Pareja Rolando y Agustin Freire # 720 - local 1

Telf: 09 9778129, 09 9953900 2 530 - 377, 2269 - 184

ING. DIEGO CAÑARTE



fiestafelices.com eventos@fiestafelices.com
Av. Guillermo Pareja Rolando y Agustin Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900 2 530 - 377, 2269 - 184



"Fiestas Felices" le ofrece:

- 🍩 Todos los accesorios de la fiesta a su elección
- 🍩 Local donde se celebrará la fiesta a su preferencia
- 🍩 Decoración del local
- 🍩 Los mejores profesionales del entretenimiento infantil a su elección
- 🍩 Dirigir y controlar todas las actividades que se realicen dentro del local
- 🍩 Seguridad dentro del local
- 🍩 Torta, variedad de bocaditos y bebidas a elección del cliente
- 🍩 Filmación y fotografías del evento.



Sea usted el invitado en la fiesta de su hijo

"Fiestas Felices", solo requiere de usted el día y la hora que desea celebrar el cumpleaños y nosotros haremos todo por usted.



INTEGRANTES:
DIEGO CANARTE
RUTH MATOVELLE
MARÍA DEL CARMEN FIGUEROA

fiestasfelices.com
eventos@fiestasfelices.com
Av. Guillermo Pareja Rolando
Y Agustín Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900
2 530 - 377, 2269 - 184



PLAN DUMBO



Las mejores decoraciones de globos - hasta 300 globos.
Locales a su elección con capacidad de hasta 200 personas.
Todos los accesorios para la fiesta.

Piñata rellena con juguetes y caramelos surtidos.

1 Sorpresa para cada niño

Los mejores profesionales del entretenimiento por 2 horas.

Bebidas ilimitadas

Cangulil ilimitado

Bocadillos y Tarta para 200 personas.

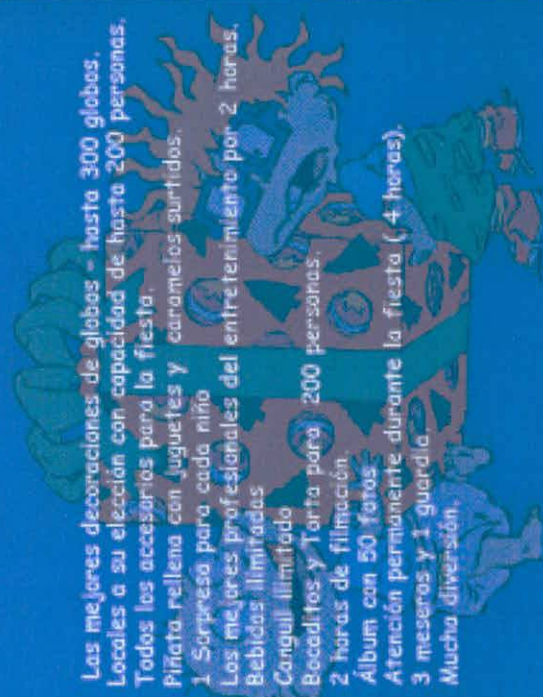
2 horas de filmación.

Album con 50 fotos

Atención permanente durante la fiesta (4 horas).

3 meseros y 1 guardia.

Mucha diversión.



PLAN CANDY



Las mejores decoraciones de globos - hasta 100 globos.

Locales a su elección con capacidad de hasta 150 personas.

Todos los accesorios para la fiesta.

Piñata rellena con juguetes y caramelos surtidos

1 Sorpresa para cada niño

Los mejores profesionales del entretenimiento por 1 hora.

2 bocadillos de gaseosas de 2 litros

Cangulil ilimitado

Bocadillos y Tarta para 150 personas

1 hora de filmación

Album con 30 fotos

Atención permanente durante la fiesta (1 hora)

2 meseros y 1 guardia.

Mucha diversión.



PLAN BAMBY



Las mejores decoraciones de globos - hasta 100 globos.

Locales a su elección con capacidad de hasta 100 personas.

Todos los accesorios para la fiesta.

Piñata rellena con juguetes y caramelos surtidos

1 Sorpresa para cada niño

Los mejores profesionales del entretenimiento por 1 hora.

1 caneca de gaseosas de 2 litros

Cangulil ilimitado

Bocadillos y Tarta para 100 personas.

1 hora de filmación.

Album con 20 fotos

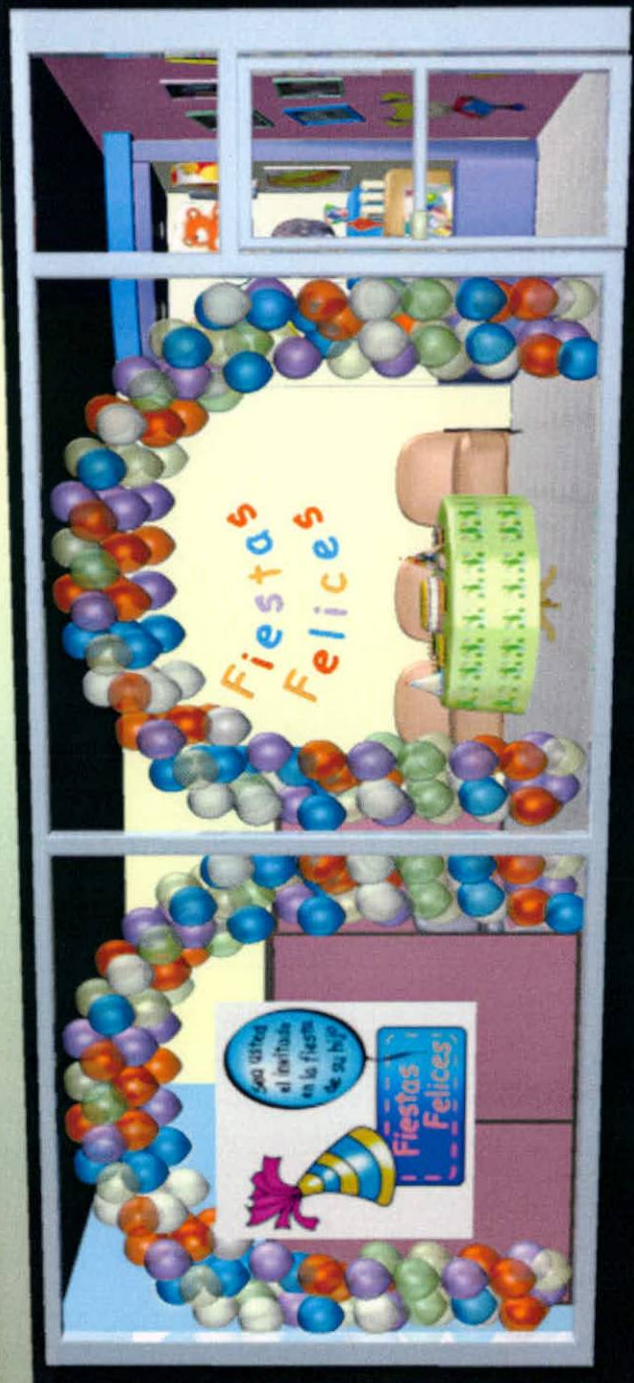
Atención permanente durante la fiesta (3 horas).

1 meseros y 1 guardia.

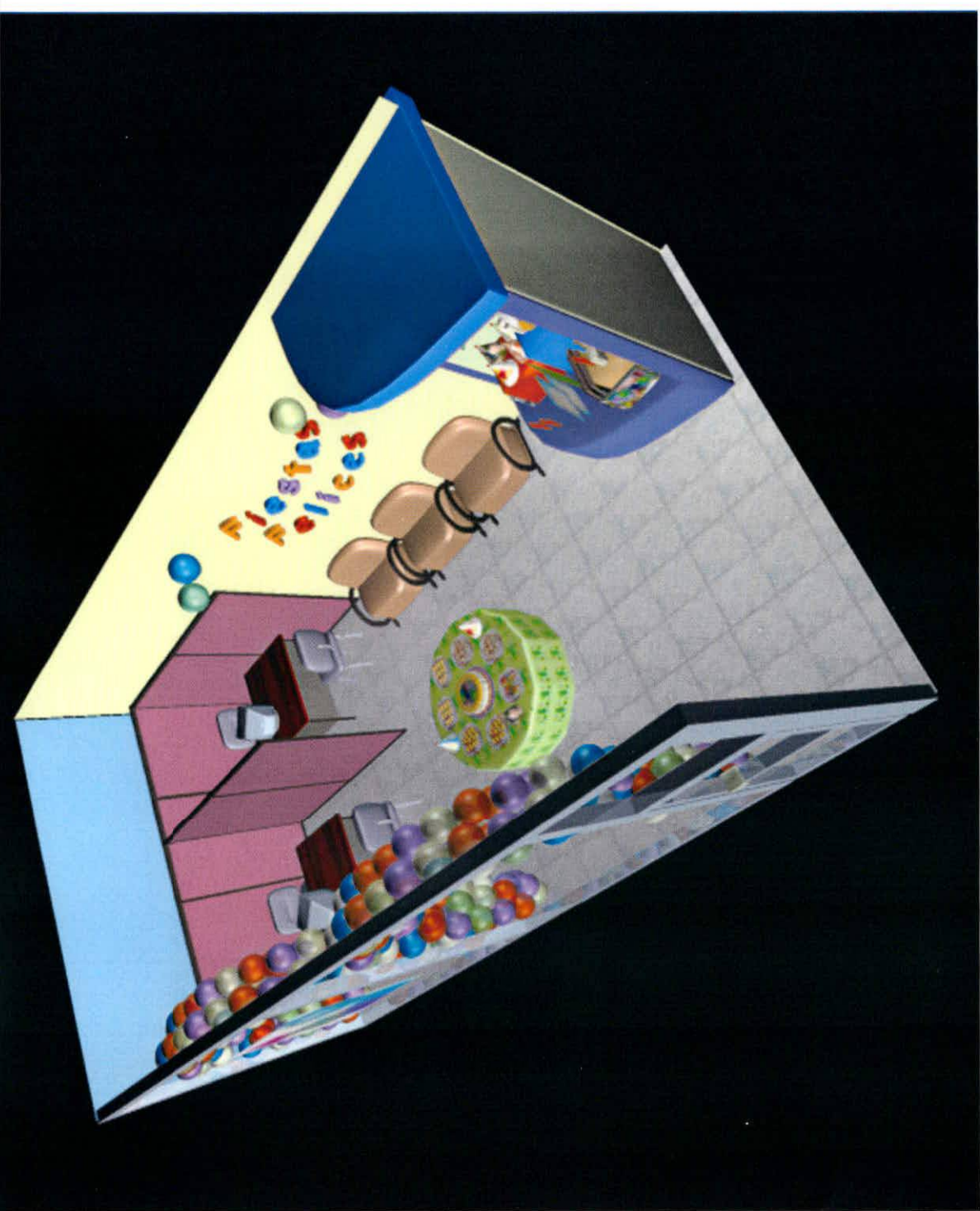
Mucha diversión.



OFFICIALS



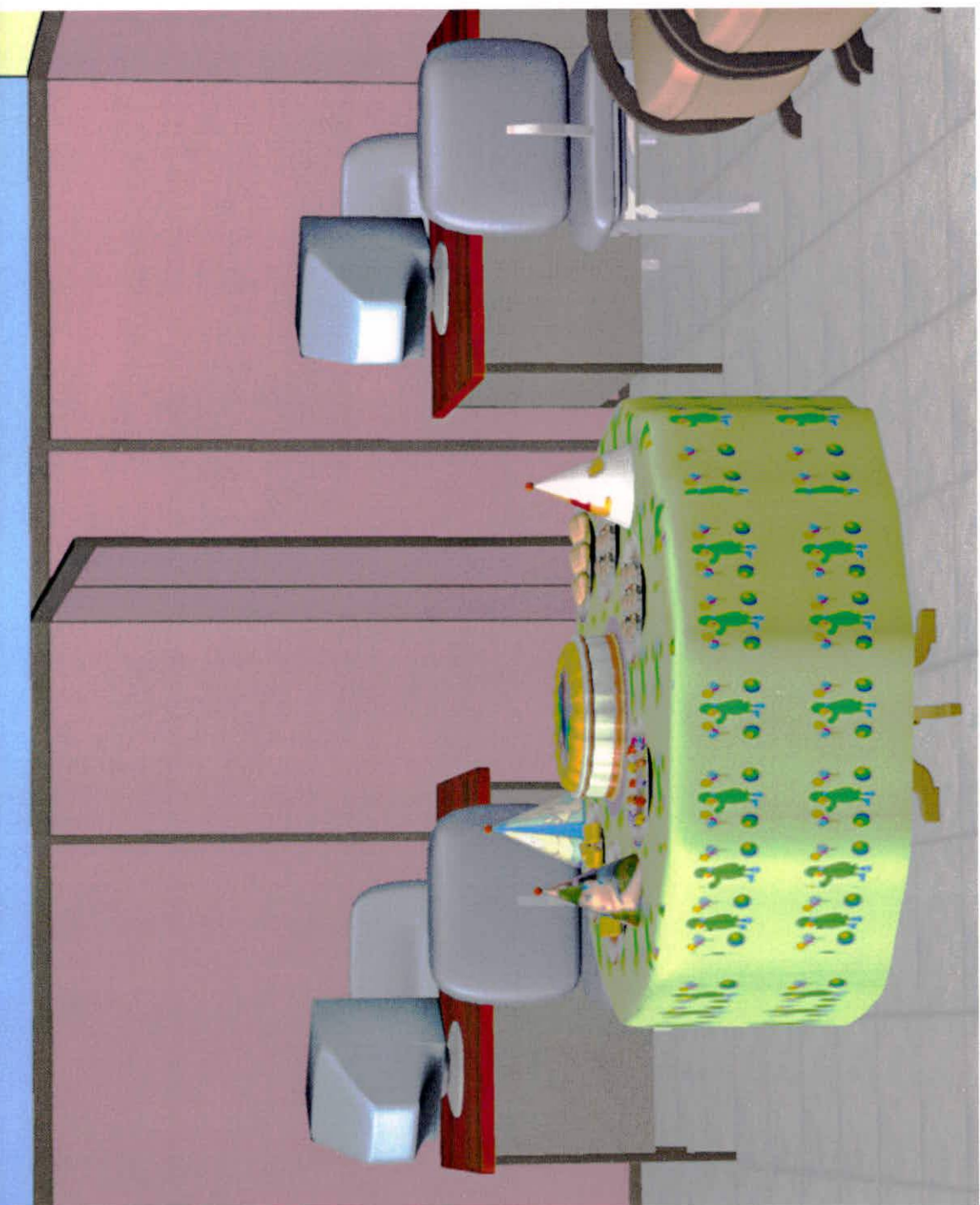
VISTA FRONTAL



VISTA LATERAL SUPERIOR 1



VISTA SUPERIOR



MESA DE BOCADITOS



MURAL REPRESENTATIVO

PUBLICIDAD

Tu fiesta de cumpleaños en:



"FIESTAS FELICES",
SOLO REQUIERE DE USTED
EL DÍA Y LA HORA
QUE DESEA CELEBRAR
EL CUMPLEAÑOS
Y NOSOTROS HAREMOS
TODO POR USTED.

"Fiestas Felices" le ofrece:

- Todos los accesorios de la fiesta a su elección
- Local donde se celebrará la fiesta a su preferencia
- Decoración del local
- Los mejores profesionales del entretenimiento infantil a su elección
- Dirigir y controlar todas las actividades que se realicen dentro del local
- Seguridad dentro del local
- Torta, variedad de bocaditos y bebidas a elección del cliente
- Filmación y fotografías del evento.

Av. Guillermo Pareja Rolando y Agustin Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900 2 530 - 377, 2269 - 184
fiestafelices.com eventos@fiestafelices.com

Tu fiesta de cumpleaños en:

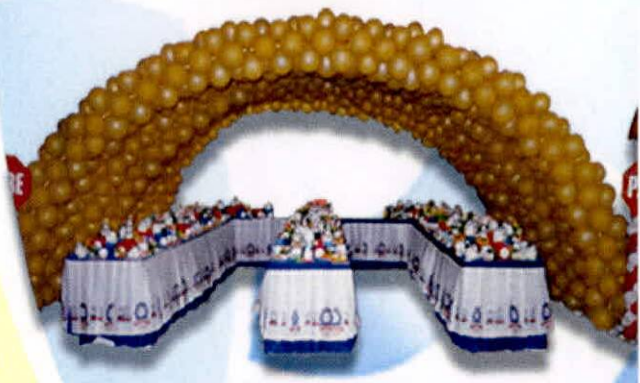


"Fiestas Felices" le ofrece:

- Todos los accesorios de la fiesta a su elección
- Local donde se celebrará la fiesta a su preferencia
- Decoración del local
- Los mejores profesionales del entretenimiento infantil a su elección
- Dirigir y controlar todas las actividades que se realicen dentro del local
- Seguridad dentro del local
- Torta, variedad de bocaditos y bebidas a elección del cliente
- Filmación y fotografías del evento.

tenemos todo para que te diviertas

"Fiestas Felices", solo requiere de usted el día y la hora que desea celebrar el cumpleaños y nosotros haremos todo por usted.



Av. Guillermo Pareja Rolando y
Agustin Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900
2 530 - 377, 2269 - 184
eventos@fiestasfelices.com
fiestasfelices.com

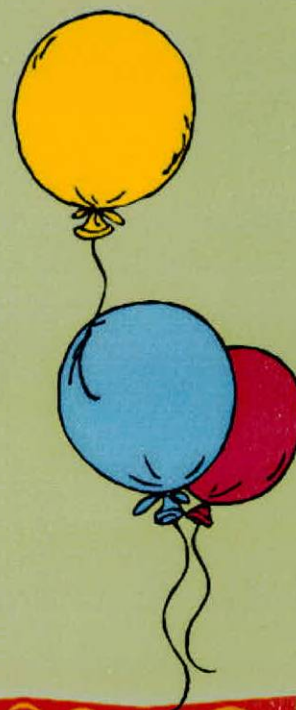
FELIZ CUMPLEAÑOS

con:



Sea usted
el invitado
en la fiesta
de su hijo

Fiestas
Felices!



"Fiestas Felices" le ofrece:

- Todos los accesorios de la fiesta a su elección
- Local donde se celebrará la fiesta a su preferencia
- Decoración del local
- Los mejores profesionales del entretenimiento infantil a su elección
- Dirigir y controlar todas las actividades que se realicen dentro del local
- Seguridad dentro del local
- Torta, variedad de bocaditos y bebidas a elección del cliente
- Filmación y fotografías del evento.



Av. Guillermo Pareja Rolando y Agustin Freire # 720 - local 1
Telf: 09 9778129, 09 9953900 2 530 - 377, 2269 - 184
fiestafelices.com eventos@fiestafelices.com