



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

OCTUBRE 2019 – FEBRERO 2020

EMPRENDIMIENTO

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

INGENIERIA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE DECORACIONES PARA EVENTOS

EGRESADO:

Alex José Franco Solís

TUTOR:

Ing. Com. Luis Alberto Lozano Chaguay, MAE

AÑO 2020

Indice

INTRODUCCIÓN	5
CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO	6
Descripción de la idea de negocios	6
Fundamentos Teóricos de la Empresa	8
ESTUDIO DE MERCADO	9
1.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	22
CAPITULO II	23
DESCRIPCION DEL EMPRENDIMIENTO	23
2.1 RAZÓN SOCIAL	23
2.3 PRODUCTO	24
2.4 FUNDAMENTACIÓN GERENCIAL DEL EMPRENDIMIENTO	31
2.5 MISIÓN	31
2.6 VISIÓN	31
2.7 VALORES	31
2.8 POLÍTICA DE CALIDAD	31
2.9 OBJETIVOS EMPRESARIALES	32
3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS COMO PROPUESTAS DE VALOR	38
3.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	38
3.4 RELACIONES CON LOS CLIENTES	38
3.5 FUENTES DE INGRESO	38

3.6	ACTIVOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO	39
3.7	ACTIVIDADES DEL NEGOCIO	39
3.9	RED DE SOCIOS	39
	Remuneraciones	42
	43
	Beneficios Sociales	43
	43
	43
	43
	Depreciaciones	44
	Productos a Vender	47
	Costos	48
	Ventas	49
	Gastos Administrativos	49
	Flujo de Caja	50
	Van y Tir	51
CAPITULO IV		52
	FACTIBILIDAD TÉCNICA	52
	UBICACIÓN	52
	FACTIBILIDAD OPERATIVA	53

FACTIBILIDAD AMBIENTAL	54
FACTIBILIDAD SOCIAL	54
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES	55
BIBLIOGRAFIAS	56

INTRODUCCIÓN

ALEX FRANCO DECORACIONES es una empresa que buscará siempre cumplir con su objetivo comercial, desarrollando estrategias y tácticas comerciales que le permita lograr aquello y sobre todo, llegar a todas aquellas personas que estén dispuestas a realizar un evento, buscando no solo su bienestar sino el de toda la comunidad teniendo presente la responsabilidad que lleva al cumplir con las exigencias de un ámbito social como el actual, y que los clientes se sientan conformes y satisfechos con el trabajo realizado.

Uno de los objetivos fundamentales de la empresa es preestablecer el interés por el arte y así adoptarlo como una forma de vida que nos genere dependencias económicas; reconociendo al hogar como una fuente de decoración que se presta para cualquiera de nuestros productos, ya que contamos con una variedad de estos, brindando completa seguridad de su buena aceptación en la sociedad.

CAPITULO I: IDEA DE NEGOCIO

En vez de creer en la generación espontánea de ideas estupendas, las cuales aparecen instantáneamente en la mente de sus inventores, más vale tener claro que una idea que conduce a la creación de una empresa debe efectuarse, es decir, desarrollarse: empieza como una vaga noción que debe intelectualizarse para convertirse en un objeto más preciso. (Filion, 2011)

Descripción de la idea de negocios

La idea de negocio es sobre una empresa que ofrece servicios completos de decoraciones, para la realización de cualquier tipo de eventos, especializada en hacer diseños novedosos, personalizados y del agrado de los clientes, ubicada en la ciudad de Babahoyo. El servicio que ofrece la empresa será de buen gusto y tendrá gran acogida por el cliente, para lograrlo se contará con alianzas estratégicas (florería, mobiliaria, salones de eventos) entre otros, los clientes potenciales serán las familias que organizan sus fiestas privadas y así mismo servirá de referencia para las celebraciones en su comunidad, por otro lado se contará con las instituciones, sean públicas o privadas que realicen actos sociales, también será difundido el servicio a través de página web, redes sociales, volantes, etc.

Hoy en día vivimos en una sociedad donde existe un sin número de personas que les gusta las fiestas y a más de eso, les llama mucho la atención celebrar sus cumpleaños de una manera especial ya que se cumple un año más de vida, por lo tanto en muchas ocasiones buscan los mejores arreglos para su fiesta, en la actualidad celebrar en una fiesta requiere contratar un

servicio de decoración ya que no es un lujo, sino una necesidad, el servicio que se ofrece beneficia al cliente porque lo único que tiene que hacer es asistir a su evento y recibir a sus invitados para pasar con ellos un momento ameno.

Para celebrar cualquier tipo de evento sea este formal o informal la empresa está enfocada en la satisfacción del cliente, por lo que se tiene como regla principal aplicar todos estos puntos de vista, contar con expertos en organización: Hay que ser honesto y reconocer que no cualquier persona puede llevar a cabo la organización de un evento. Se necesitan conocimientos de protocolo, del mercado de proveedores, métodos organizativos, una mente organizada y una buena formación que de seguridad en lo que se realiza.

Tener claro el presupuesto: Es una de las premisas más importantes, porque a raíz del presupuesto se podrá detallar que es lo que incluirá el combo solicitado. Todos los involucrados deberán reunirse para realizar un presupuesto real. Es muy importante que entre todos se llegue a un número concreto para ajustarse a él durante todo el proceso. De esta manera se evitarán las sorpresas y los sobresaltos.

Temática del evento: Ya se trate de una boda o de un seminario de una empresa, hay que saber qué temática es la que va a primar. Es más fácil saber qué materiales emplear y hasta en qué ubicación centrar el evento si se sabe la temática con antelación, la envergadura del evento irá condicionada por el número de asistentes/invitados. En este aspecto hay que tener en cuenta que, a mayor número de personas, más presupuesto hay que destinar al espacio y demás gastos. Hay que saber con antelación el número aproximado de gente que va a acudir al evento.

Escoger la ubicación perfecta: Hay que ubicar los pilares, antes que nada, después se puede pensar en los detalles. Lo primordial es decidir dónde, cuál es el sitio más adecuado para la celebración. Y hay que elegirlo pensando además en la comodidad de los invitados, los accesos y demás detalles: ¿el espacio, la decoración, la luz, la comida, el ambiente, la música, los regalos? Todos estos detalles logran que el evento sea una experiencia única e inolvidable.

Fundamentos Teóricos de la Empresa

Las fiestas y los eventos multitudinarios existen desde tiempo inmemorable, ya sea por celebraciones religiosas, festejos paganos o acontecimientos dignos de celebración. La sociedad siempre se ha sentido motivada a la hora de comunicar una buena noticia, y qué mejor forma de hacerlo que con lo que actualmente llamamos fiesta. Es decir, una reunión con amigos, familia, compañeros de trabajo, donde hay algo positivo que celebrar. Y, actualmente, también se celebran fiestas sin ningún motivo aparente, sólo el hecho de compartir un momento feliz con los seres cercanos que nos rodean. (Bello., 2016)

La decoración de los eventos ha ido evolucionando en todo este tiempo. Antiguamente se respetaban ciertas normas como la abundancia de alimentos, un sitio limpio y tal vez con alguna decoración natural o sencilla creada para el evento. A medida que la sociedad ha ido evolucionando, ha incorporado más tradiciones y objetos decorativos para las diversas celebraciones, hoy en día, cada fiesta se convierte en un evento con una personalidad única referida al hecho que se celebra. En las bodas encontramos muchas flores, en los cumpleaños globos y en Navidad muchas luces de colores.

La decoración actual de las celebraciones ha conseguido que las personas puedan vivir de alguna manera un momento singular y diferente al resto de los días. El todo de la fiesta es lo que hace que muchos se sientan importantes, aunque sea por un momento. Incluso en las fiestas temáticas donde la personalidad de cada uno se oculta tras un disfraz épico, esta nueva forma de expresión, de arte, es lo que consigue que las personas tengan una ilusión mayor a la hora de reunirse con los demás a celebrar un hecho trascendental o absolutamente nada. (García, 2018)

ESTUDIO DE MERCADO

A continuación, se realiza un estudio de mercado a través de la recolección de datos con la encuesta que consta de una serie de preguntas cerradas con alternativas aplicada a los habitantes del cantón Babahoyo ya que en esta ciudad será situada la idea de este negocio.

Donde:

n = Es muestra (?)

PQ = Varianza de la Población (0,25)

E = Margen de error (0,05)

K =Constante de error

N =Población (175.281)

$$n = \frac{PQ^x N}{N^{-1} \frac{E^2}{k^2} + PQ}$$

$$n = \frac{0.25 * 175281}{(175281) \frac{(0.05)(0.05)}{(2)(2)} + 0.25}$$

$$n = 399$$

Para determinar la factibilidad de esta idea de negocio, La población total de la ciudad es de 175281 habitantes de los cuales se escogió una muestra de 399 personas para realizar la encuesta y obtener resultados. Una vez aplicado el respectivo instrumento a la muestra representativa, se recogieron sus opiniones y comentarios, y se llegó a obtener los siguientes resultados:

1. ¿Ha realizado eventos o festividades en su casa o en algún lugar?

Tabla 1:
eventos o
su casa o en

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	350	87.71%
No	49	12.28%
Total	399	100%

¿Ha realizado
festividades en
algún lugar?

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

En los datos obtenidos podemos ver que un 88% de los encuestados ha realizado eventos y festividades, mientras que un 12% no lo ha hecho.

2. ¿Cuántas veces al año realiza eventos y festividades?

Tabla 2: ¿Cuántas veces al año realiza eventos y festividades?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
1 - 3 veces	120	30.07%
4 - 6 veces	80	20.05%
7 - 9 veces	96	24.06%
10 veces en adelante	53	13.28%
Ninguna vez	50	12.54%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

En los datos obtenidos vemos que un 30% a realizado entre 1 – 3 festividades al año y también un por poca diferencia con un 24% los que han realizado de 4 – 6 festividades al año, también un porcentaje muy menor realiza más de 10 festividades al año.

3. ¿En dónde realiza los eventos?

Tabla 3: ¿En dónde realiza los eventos?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
En casa	200	50.13%
Salón de Eventos	150	37.59%
Otro	49	12.28%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

De los datos obtenidos podemos evidenciar que más de la mitad (50%) decide realizar sus eventos y festividades en casa y un 38% de los encuestados decide realizar sus festividades en un salón de eventos.

4. ¿Le gustaría que una agencia de decoraciones decore su festividad o celebración?

Tabla 4: ¿Le gustaría que una agencia de decoraciones decore su festividad o celebración?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	310	77.69%
No	89	22.31%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

En los datos obtenidos en esta pregunta podemos apreciar que un 78% está de acuerdo en que una agencia les decore su festividad o celebración, mientras que un 22% está en desacuerdo.

5. ¿Qué tipo de festividades más realiza?

Tabla 5: ¿Qué tipo de festividades más realiza?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Cumpleaños	340	88.21%
Matrimonios	30	7.51%
Bautizos	15	3.76%
baby shower	5	1.25%
Otros	9	2.26%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

Como podemos observar la festividad que más realizan las personas son los cumpleaños con un 86% y la festividad que menos realizan son los baby shower con un 1%

6. ¿Qué tipo de festividad realizaría en una agencia de decoración?

	OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
tipo de agencia	Cumpleaños	250	62.66%
	Graduaciones	60	15.03%
	Bodas	40	10.02%
	Otro	49	12.28%
	Total	264	100%

Tabla 6: ¿Qué festividad realizaría en una de decoración?

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

Podemos observar que un alto porcentaje (63%) le gustaría realizar cumpleaños en las agencias de decoraciones y un mínimo de 10% le gustaría realizar otras actividades

7. ¿Cuántas personas invita usted aproximadamente a los eventos que realiza?

Tabla 7: ¿Cuántas usted a los eventos que

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
10 a 20 personas	30	7.51%
21 a 30 personas	200	50.12%
31 a 40 personas	100	25.06%
40 en adelante	69	17.29%
Total	399	100%

personas invita aproximadamente realiza?

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

Podemos observar que el porcentaje más alto en esta pregunta es de 50% que invitarían de 21 a 30 personas y un segundo porcentaje invitaría a más personas de 31 a 40.

8. ¿Qué

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Cristalería	190	47.62%
Madera	150	37.59%
Papel	30	7.51%
Plástico	29	7.27%
Total	399	100%

materiales
utilizaría en su
festividad?

Tabla 8: ¿Qué materiales utilizaría en su festividad?

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

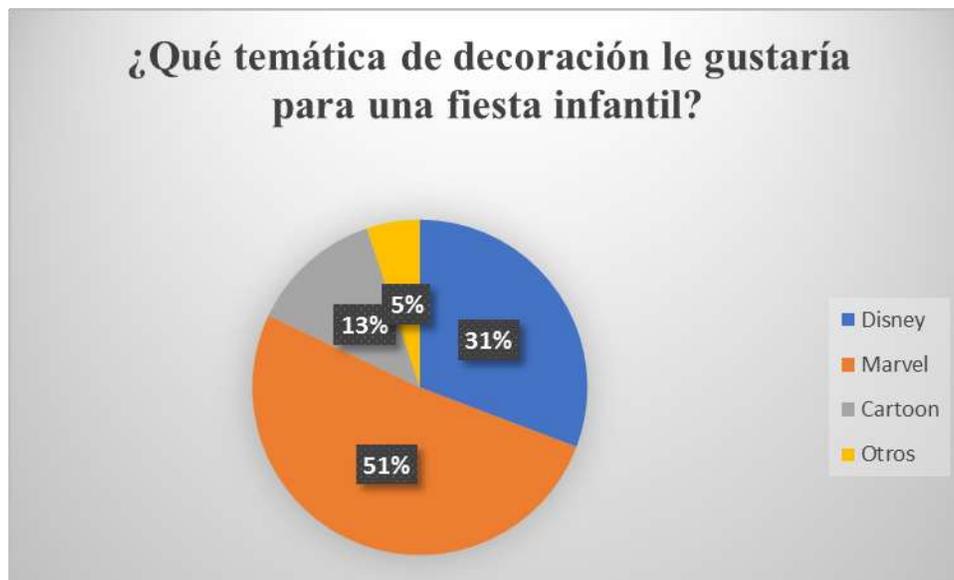
A través de los resultados obtenidos en esta pregunta podemos determinar que las personas, con un porcentaje de 38% prefieren materiales de madera en sus decoraciones

9. ¿Qué temática de decoración le gustaría para una fiesta infantil?

Tabla 9: ¿Qué temática de decoración le gustaría para una fiesta infantil?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Disney	120	30.08%
Marvel	200	50.13%
Cartoon	50	12.53%
Otro	20	5.01%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

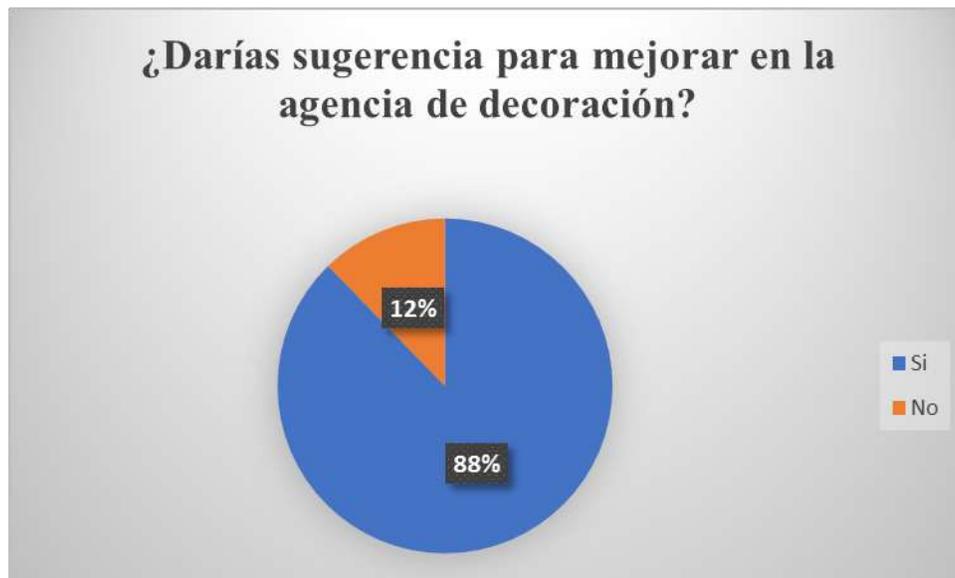
Con los resultados obtenidos podemos apreciar que un 51% le gusta la temática de Marvel seguido de un 31% con la temática de Disney

10. ¿Darías sugerencia para mejorar en la agencia de decoración?

Tabla 10: ¿Darías sugerencias para mejorar en la agencia de decoración?

OPINIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	350	87.72%
No	49	12.28%
Total	399	100%

Datos obtenidos de la encuesta realizada en la ciudad de Babahoyo



Análisis

Podemos observar que un 88% de los encuestados si daría sugerencia para mejorar el servicio, mientras que un 12% no lo haría.

1.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Dentro del contexto competitivo en la ciudad de Babahoyo existen una serie de locales de eventos que mantienen una variedad de diseños y decoraciones, como competencia específica se han identificados 2 tipos de establecimientos de decoraciones.

ESTABLECIMIENTO	OFERTA DE MERCADO	DIRECCIÓN
SWEETEVENSTBYLILLY	<ul style="list-style-type: none">➤ Decoraciones de boda➤ Baby shower➤ Bautizos➤ Etc.	Barrio lindo, direccional a la escuela Aurora.
EVENTO'S POLETTE	<ul style="list-style-type: none">➤ Servicio personalizado de fiestas y arreglo florales.	Eloy Alfaro y García moreno.

Una vez que se conoce la percepción de los informantes y las características de la competencia directa que tienen un giro de negocio orientado a la oferta del servicio de decoraciones, el emprendimiento “ALEX FRANCO DECORACIONES” se fundamentará en una estructura con un diseño organizacional estratégico, que permita afianzar el modelo de negocio más adecuado.

CAPITULO II

DESCRIPCION DEL EMPRENDIMIENTO

La idea de negocio es de una empresa que ofrece servicios completos de decoraciones, para la realización de cualquier tipo de eventos, especializados en hacer diseños novedosos, personalizados y del agrado de los clientes. El servicio que ofrece la empresa será de buen gusto y tendrá gran acogida por el cliente, para ello se contará con alianzas estratégicas (florería, mobiliaria, salones de eventos) entre otros.

Nuestros clientes potenciales serán las familias que organizan sus fiestas privadas y sirven de referencia para las celebraciones en su comunidad, así mismo como las instituciones sean estas públicas o privadas que realicen actos sociales, también será difundido el servicio a través de página web, redes sociales, volantes, etc. Este es un negocio muy rentable ya que en la actualidad todas las personas están dispuestas en hacer una buena inversión para tener una linda fiesta.

2.1 RAZÓN SOCIAL

“ALEX FRANCO DECORACIONES”

2.2 ISOLOGO



Con este Isologo, se pone de manifiesto que, bajo una clara percepción de la demanda insatisfecha de las personas, “ALEX FRANCO DECORACIONES” romperá paradigmas en la entrega de servicios completo de decoraciones al gusto de los clientes.

2.3 PRODUCTO

El servicio de decoración que ofrece la empresa constara con combos para la comodidad de pago del cliente, eligiendo lo que mejor les parezca dependiendo su criterio y comodidad; Ofreciendo servicios de decoraciones desde lo más económico hasta lo más caro.

COMBOS SENCILLOS		
TEMA: Celebración de Cumpleaños		
MATERIALES DE DECORACIÓN	UNIDAD	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Mesa Luis 15	1	
Pilares de Globos	2	
Cristalería	6	
Fondo Personalizado	1	

Escalera para Sorpresas	1	
Césped artificial	1	
TOTAL		\$70

FOTOGRAFIA



EXPLICACIÓN DEL CONTRATO

1. Para separar una reservación se tiene que confirmar el evento con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta.
2. Se dará un abono del 50% antes de la fiesta.
3. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la decoración.
4. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de que se instale la inmobiliaria de decoración.
5. se retirará la inmobiliaria a la hora acordada con el cliente según la hora que se termine el evento.

COMBOS ECONÓMICOS

TEMA: Bautizo

MATERIALES DE DECORACIÓN	UNIDAD	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Mesa Luis 15	1	
Arco Orgánico	1	
Cristalería	10	
Fondo Personalizado	1	
Escalera para Sorpresas	1	
Taburetes de decoración	3	
Césped artificial	1	
Torta Artificial	1	
TOTAL		\$130

FOTOGRAFIA



EXPLICACION DEL CONTRATO

6. Para separar una reservación se tiene que confirmar el evento con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta.
7. Se dará un abono del 50% antes de la fiesta.
8. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la decoración.
9. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de que se instale la inmobiliaria de decoración.
10. se retirará la inmobiliaria a la hora acordada con el cliente según la hora que se termine el evento.

COMBOS MEDIOS COMPLETOS

TEMA: Celebración de Cumpleaños

MATERIALES DE DECORACIÓN	UNIDAD	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Mesa Luis 15	1	
Arco Orgánico	2	
Cristalería	18	
Fondo Personalizado	1	
Escalera para Sorpresas	1	
Taburetes de decoración	3	
Césped artificial	2	
Torta Artificial	1	
Pared de pallet	2	
Cilindros	4	
Piñata	1	
Arreglos florales	2	
Mesas Cuadradas de pallet	2	
TOTAL		\$180

FOTOGRAFIA



EXPLICACIÓN DEL CONTRATO

1. Para separar una reservación se tiene que confirmar el evento con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta.
2. Se dará un abono del 50% antes de la fiesta.
3. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la decoración.
4. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de que se instale la inmobiliaria de decoración.
5. se retirará la inmobiliaria a la hora acordada con el cliente según la hora que se termine el evento.

COMBOS COMPLETOS		
TEMA: Celebración de Cumpleaños		
MATERIALES DE DECORACIÓN	UNIDAD	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Mesa Luis 15	2	
Arco Orgánico	1	
Cristalería	25	
Fondo Personalizado	1	
Escalera para Sorpresas	2	
Taburetes de decoración	3	
Césped artificial	2	
Torta Artificial	1	
Pared de pallet	2	
Cilindros	4	
Piñata	2	
Alfombra	1	
Arreglos Florales	4	
Muñecos Decorativos	4	
Nombre del Cumpleañero	1	
Bocaditos	100	
Mesas Cuadradas de pallet	2	
TOTAL		\$250
FOTOGRAFIA		
		
EXPLICACION DEL CONTRATO		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Para separar una reservación se tiene que confirmar el evento con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta. 2. Se dará un abono del 50% antes de la fiesta. 3. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la decoración. 4. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de que se instale la inmobiliaria de decoración. 5. se retirará la inmobiliaria a la hora acordada con el cliente según la hora que se termine el evento. 		

BUFET		
MENU: Cerdo Fileteado en Salsa de Salami		
INGREDIENTES	PRECIO POR PLATO	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Arroz		
Cerdo Fileteado		
Ensalada Coctel		
Salsa de salami		
Lechuga Crespa		
Café		
TOTAL	\$7.50	\$375
FOTOGRAFIA		
		
EXPLICACIÓN DEL CONTRATO (50 PERSONAS)		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Para separar una reservación se tiene que confirmar el bufet con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta. 2. Se dará un abono del 50% antes del evento. 3. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la entrega del bufet. 4. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de servir la comida. 5. La comida incluye: La servida, el plato de cristal, los cubiertos y el vaso para servir la bebida. 		

BUFET

MENU: Cerdo Fileteado en Salsa de Salami

INGREDIENTES	PRECIO POR PLATO	TOTAL, DE PRESUPUESTO
Arroz Navideño		
Cerdo Fileteado		
Ensalada Coctel		
Salsa de salami		
Lechuga Crespa		
Café		
TOTAL	\$7.50	\$750

FOTOGRAFIA



EXPLICACIÓN DEL CONTRATO (100 PERSONAS)

1. Para separar una reservación se tiene que confirmar el bufet con mucha anterioridad a el día que se estime que será la fiesta.
2. Se dará un abono del 50% antes del evento.
3. Establecer día, fecha y hora que se desee que se realice la entrega del bufet.
4. El día del evento se cancelará el restante del dinero antes de servir la comida.
5. La comida incluye: La servida, el plato de cristal, los cubiertos y el vaso para servir la bebida.
6. Por la compra de 100 platos de comida incluye gratis 5 platos adicionales.

2.4 FUNDAMENTACIÓN GERENCIAL DEL EMPRENDIMIENTO

2.5 MISIÓN

La filosofía de la empresa es elevar la calidad de los eventos de nuestros clientes y hacerles vivir un momento realmente especial.

2.6 VISIÓN

Esperar que la empresa evolucione y mejore, expandiéndose cada día. Convirtiéndose en un futuro una de las empresas más solicitadas por los clientes.

2.7 VALORES

La empresa se presentará como una empresa justa y atenta a las diferentes personas que forman nuestra sociedad.

2.8 POLÍTICA DE CALIDAD

Fiesta “ALEX FRANCO DECORACIONES”.

Innovación y creatividad como parte y nuestro reto diario para la mejora continua.

Empatía con nuestros clientes para adelantarnos a su necesidad y mejorar su satisfacción.

Satisfacción del cliente como objetivo principal del desarrollo de nuestras finanzas.

Trabajo realizado con productos de buena calidad y excelentes servicios.

Adecuación total de nuestros procesos a la norma de calidad, constante revisión y mejora de los mismos y cumplimiento de los requisitos legales.

2.9 OBJETIVOS EMPRESARIALES

- Mantener nuestra imagen.
- El cliente siempre tiene la razón.
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberá conocer los procedimientos a fin de orientarlos.
- Los puestos de trabajo en la empresa son de carácter poli funcional, ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes considerando que el fin de la empresa es el servicio de decoración.

2.10 FODA

Fortalezas

- Disponer de todos los recursos.
- Personal con experiencia en las decoraciones.
- Tecnología al alcance.
- Presentación de servicios innovores y entregados a tiempo.

Oportunidades

- Accesibilidad inmediata de los proveedores.
- Alianza con otras empresas.
- Facilidad de obtener créditos del gobierno.
- Facilidad de cursos para aprender nuevas técnicas.

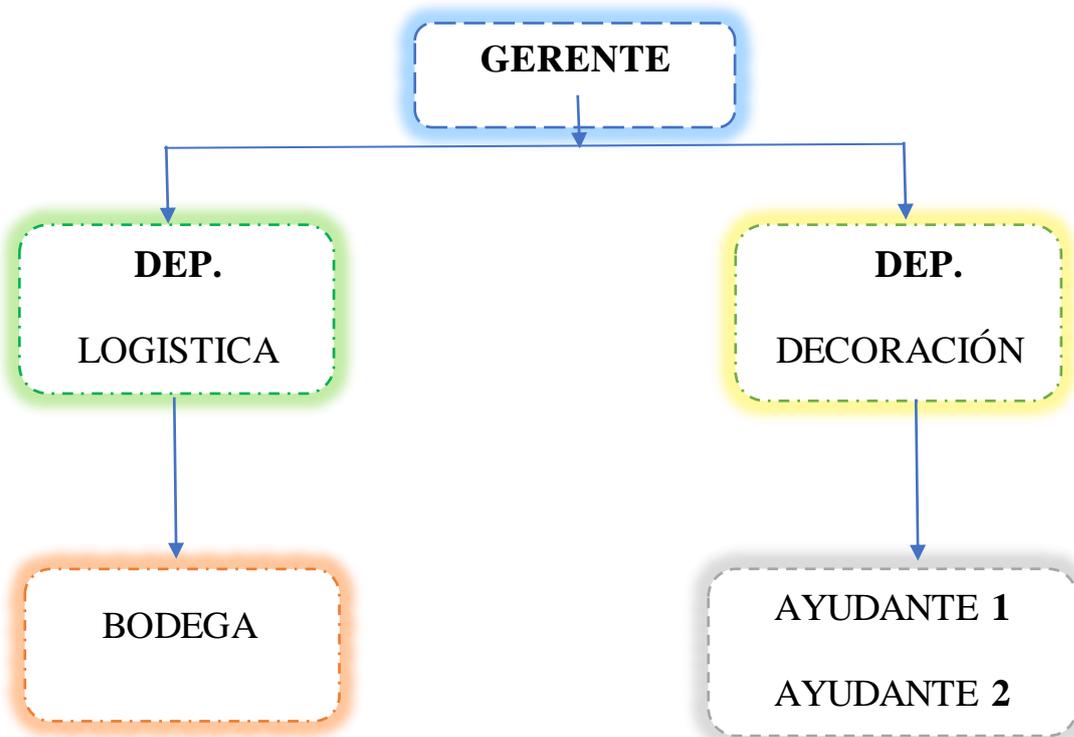
Debilidades

- El local comercial es arrendado.
- Falta de conocimiento en el mercado.
- Disponibilidad mínima de tiempo por parte de los socios.
- Poco personal para transportar los materiales de trabajos en eventos grandes.

Amenazas

- Crisis económica.
- Inestabilidad de los precios de los materiales.
- Locales que tengan sus propias listas de clientes.
- Competencia directa fuerte.

2.11 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL FUNCIONAL



CARGO	FUNCIÓN	REQUISITO
GERENTE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecutar la gestión administrativa del negocio. ➤ Atender los requerimientos del personal. ➤ Tomar decisiones sobre proveedores. ➤ Tomar decisiones sobre volúmenes de compras. ➤ Tomar decisiones sobre publicidad y comunicación. ➤ Realizar el respectivo control financiero del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ser una persona honesta y responsable. ➤ Ser alguien capaz de enfrentar cualquier circunstancia que se le presente. ➤ Ser mas que un feje un amigo para sus trabajadores.
BODEGUERO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Persona encargada de mantener el control de todo lo que se encuentre en esta área. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No tener ningún problema físico, ya que este trabajo requiere de levantar cosas de gran peso.
AYUDANTES DE DECORACIÓN (1,2)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Decorar los eventos con sus respectivas temáticas. ➤ Realizar todos los trabajos que pida el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tener experiencia en decoraciones. ➤ Ser una persona capaz de realizar cualquier tipo de decoración que se requiera hacer. ➤ Ser puntuales en su trabajo.

2.12 PROCESO DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL

Una buena planeación del talento humano permitirá que el emprendimiento logre sus objetivos organizacionales de forma adecuada. “El reclutamiento de personal implica encontrar y atraer a candidatos para los puestos vacantes del empleador” (Dessler, 2015, pág. 95).

Para efectos de reclutamiento de personal se empleará tableros de anuncios en internet y redes sociales. Una vez constituido el emprendimiento, se podrá realizar reclutamiento interno de ser necesario, ya que a nivel de emprendimiento se suelen presentar dificultades al reclutar, ya sea por sueldos poco competitivos o por expectativas de los candidatos. “Para paliar esas dificultades de reclutamiento, la selección del personal a menudo se basa en recomendaciones y en las relaciones del emprendedor, lo que representa ciertas ventajas.” (Filion, 2011, pág. 204).

El proceso de reclutamiento y selección es fundamental ya que por medio de este podemos captar candidatos idóneos para ocupar las diferentes vacantes de las cuales se está necesitando para los puestos de trabajo.

CAPITULO III

<p>SOCIOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Empresa que alquilen inmobiliaria. (Mesas, sillas, cristalería). ➤ Locales de eventos. ➤ Locales de florería. ➤ Desarrollo de páginas web. ➤ Imprenta. 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Diseño y elaboración de decoración. ➤ Difusión del servicio. ➤ Diseño de páginas web. ➤ Diseño de volantes y tarjetas de presentación. 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Servicio personalizado. ➤ Servicio garantizado. ➤ Precios accesibles. ➤ Puntualidad. ➤ Asesoría. ➤ Comodidad. 	<p>RELACIONES CON CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Promoción y descuentos especiales. ➤ Dar la oportunidad para calificar nuestro servicio. 	<p>SEGMENTO DE CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigido a personas que deseen realizar un evento social personalizado. ➤ Dirigido a todas las instituciones públicas o privadas que realicen actos sociales.
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Luz ➤ Agua ➤ teléfono 	<p>FUENTES DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prestación del servicio de organización de eventos sociales. 			
<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asistentes ➤ Inmobiliaria ➤ Espacio físico ➤ Espacio físico 	<p>CANALES DE COMERCIALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Redes sociales. ➤ Comunicación directa (Local) ➤ Volantes. ➤ Tarjetas de presentación 			

3.1 SEGMENTO DEL MERCADO

El segmento del mercado está dirigido a todas aquellas personas de entre 18 y 80 años que les gusta realizar fiestas, sean estas instituciones públicas o privadas, ya que hoy en día para realizar un evento social se requiere de la ayuda de un servicio de decoraciones para darle formalidad y elegancia a la fiesta.

3.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS COMO PROPUESTAS DE VALOR

Los servicios que ofrece la empresa Alex Franco Decoraciones, son exclusivamente personalizados y garantizado a petición del cliente, esta empresa siempre se caracteriza por la atención a su distintiva clientela y por la facilidad de pago y nuevas ideas de decoraciones.

3.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales de comercialización son las redes sociales, la comunicación directa, volantes o incluso tarjetas de presentación, todos estos canales ayudaran a la expansión del negocio ya que será de mucha ayuda en cuenta a todos los medios que tiene esta línea de mercado para el crecimiento de la misma.

3.4 RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con el cliente se dará al momento de realizar los descuentos y promociones especiales a los clientes dándole la oportunidad de conocer y calificar el servicio de decoración.

3.5 FUENTES DE INGRESO

Las fuentes de ingreso que tiene la empresa son prestamos de dinero informales para poder realizar las compras de los materiales de trabajo y así poder explotar al máximo su uso y poder recuperar el dinero que se ha prestado y así mismo pagarlo.

3.6 ACTIVOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

Materiales de decoración				
Mesa Luis 15	Unidad	2	120,00	240,00
Arco Orgánico	Unidad	1	12,00	12,00
Cristalería	Unidad	25	8,00	200,00
Fondo Personalizado	Unidad	1	35,00	35,00
Escalera para Sorpresas	Unidad	2	20,00	40,00
Taburetes de decoración	Unidad	3	8,00	24,00
Césped artificial	Unidad	2	25,00	50,00
Torta Artificial	Unidad	1	25,00	25,00
Pared de pallet	Unidad	2	65,00	130,00
Cilindros	Unidad	4	50,00	200,00
Piñata	Unidad	2	15,00	30,00
Alfombra	Unidad	1	25,00	25,00
Arreglos Florales	Unidad	4	10,00	40,00
Muñecos Decorativos	Unidad	4	8,00	32,00
Mesas cuadradas de Pallet	Unidad	2	40,00	80,00
Subtotal				1.163,00

3.7 ACTIVIDADES DEL NEGOCIO

Las actividades que realiza la empresa es diseñar sus fiestas para todo tipo de eventos sean estas quinceañeras, bautizo, baby shower, fiestas infantiles, etc. Todo este tipo antes nombrado son las actividades que realiza la empresa para poder seguir y salir adelante con el negocio.

3.9 RED DE SOCIOS

- Se trabajará con personas que alquilen inmobiliaria estas pueden ser sillas, mesas, carpas, etc.



- Se coordinará con distintos Locales de eventos a petición del cliente según la cantidad de personas que asistirán a la fiesta.
- Se trabajará con algunos Locales de florería para la elaboración de los arreglos.

- Se hará negocio con algunas Imprentas, para la impresión de los distintos diseños de los eventos.



3.10 ESTRUCTURA DE COSTOS

INVERSION		PROYECTO		
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Infraestructura				
Alquiler de local	Mes	1	100,00	100,00
Adecuación	Unidad	1	50,00	50,00
Subtotal				150,00
Materiales de decoración				
Mesa Luis 15	Unidad	2	120,00	240,00
Arco Orgánico	Unidad	1	12,00	12,00
Cristalería	Unidad	25	8,00	200,00
Fondo Personalizado	Unidad	1	35,00	35,00
Escalera para Sorpresas	Unidad	2	20,00	40,00
Taburetes de decoración	Unidad	3	8,00	24,00
Césped artificial	Unidad	2	25,00	50,00
Torta Artificial	Unidad	1	25,00	25,00
Pared de pallet	Unidad	2	65,00	130,00
Cilindros	Unidad	4	50,00	200,00
Piñata	Unidad	2	15,00	30,00
Alfombra	Unidad	1	25,00	25,00
Arreglos Florales	Unidad	4	10,00	40,00
Muñecos Decorativos	Unidad	4	8,00	32,00
Mesas cuadradas de Pallet	Unidad	2	40,00	80,00
Subtotal				1.163,00
Equipos y Herramientas				
Sillas	Unidad	2	6,00	12,00
Subtotal				12,00
Equipos y Herramientas de Oficina				
Tablet	Unidad	1	200,00	200,00
Impresora TMU	Unidad	1	80,00	80,00
Subtotal				280,00
Gastos de Constitución				
Permiso Intendencia	Unidad	1	25,00	25,00
Permiso Patente	Unidad	1	30,00	30,00
Permiso Cuerpo de Bomberos	Unidad	1	5,00	5,00
Subtotal				60,00
Capital de Trabajo				
Insumos	Semanas	1	1.247,00	1.247,00
Remuneraciones	Mes	1	1.386,50	1.386,50
Subtotal				2.633,50
TOTAL INVERSION INICIAL				4.298,50

Remuneraciones

REMUNERACIONES AÑO 1					
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1	600,00	225,23	825,23	9.902,80
Ayudante	1	400,00	161,27	561,27	6.735,20
TOTAL	2			1.386,50	16.638,00

REMUNERACIONES AÑO 2					
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1	600,00	225,90	825,90	9.910,80
Ayudante	1	408,00	164,49	572,49	6.869,90
TOTAL	2			1.398,39	16.780,70

REMUNERACIONES AÑO 3					
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1	600,00	226,58	826,58	9.918,96
Ayudante	1	416,16	167,78	583,94	7.007,30
TOTAL	2			1.410,52	16.926,26

REMUNERACIONES AÑO 4					
CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1	600,00	227,27	827,27	9.927,28
Ayudante	1	424,48	171,14	595,62	7.147,45
TOTAL	2			1.422,89	17.074,73

Beneficios Sociales

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS AÑO 1					
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL
Gerente	600,00	50,00	33,33	50,00	66,90	25,00	225,23
Ayudante	400,00	33,33	33,33	33,33	44,60	16,67	161,27

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS AÑO 2					
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL
Gerente	600,00	50,00	34,00	50,00	66,90	25,00	225,90
Ayudante	408,00	34,00	34,00	34,00	45,49	17,00	164,49

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS AÑO 3					
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL
Gerente	600,00	50,00	34,68	50,00	66,90	25,00	226,58
Ayudante	416,16	34,68	34,68	34,68	46,40	17,34	167,78

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS AÑO 4					
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL
Gerente	600,00	50,00	35,37	50,00	66,90	25,00	227,27
Ayudante	424,48	35,37	35,37	35,37	47,33	17,69	171,14

Depreciaciones

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mesa Luis 15	240,00	24,00	10	21,60	21,60	21,60	21,60	21,60
Arco Orgánico	12,00	1,20	10	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08
Cristalería	200,00	20,00	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Fondo Personalizado	35,00	3,50	10	3,15	3,15	3,15	3,15	3,15
Escalera para Sorpresas	40,00	4,00	10	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
Taburetes de decoración	24,00	2,40	10	2,16	2,16	2,16	2,16	2,16
Césped artificial	50,00	5,00	10	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Torta Artificial	25,00	2,50	10	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
Pared de pallet	130,00	13,00	10	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
Cilindros	200,00	20,00	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Piñata	30,00	3,00	10	2,70	2,70	2,70	2,70	2,70
Alfombra	25,00	2,50	10	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
Arreglos Florales	40,00	4,00	10	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
Muñecos Decorativos	32,00	3,20	10	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88
Mesas cuadradas de Pallet	80,00	8,00	10	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20
TOTAL	1.163,00	116,30		104,67	104,67	104,67	104,67	104,67

CUOTA FIJA (FRANCESA)

MONTO INICIAL	4.298,50	PAGOS POR AÑO	12
PLAZO	5	TOTAL DE PAGOS	60
TASA NOMINAL	11,00%	CUOTA FIJA	93,46
TASA EFECTIVA	11,57%	TOTAL INTERES	1.309,09
PERIODO DE PAGO	Mensual	TOTAL PAGADO	5.607,59

PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA
1	4.299	39,40	54,06	93,46
2	4.244,44	38,91	54,55	93,46
3	4.189,89	38,41	55,05	93,46
4	4.134,84	37,90	55,56	93,46
5	4.079,28	37,39	56,07	93,46
6	4.023,21	36,88	56,58	93,46
7	3.966,63	36,36	57,10	93,46
8	3.909,54	35,84	57,62	93,46
9	3.851,91	35,31	58,15	93,46
10	3.793,76	34,78	58,68	93,46
11	3.735,08	34,24	59,22	93,46
12	3.675,86	33,70	59,76	93,46
13	3.616,09	33,15	60,31	93,46
14	3.555,78	32,59	60,87	93,46
15	3.494,92	32,04	61,42	93,46
16	3.433,49	31,47	61,99	93,46
17	3.371,51	30,91	62,55	93,46
18	3.308,95	30,33	63,13	93,46
19	3.245,82	29,75	63,71	93,46
20	3.182,12	29,17	64,29	93,46
21	3.117,83	28,58	64,88	93,46
22	3.052,95	27,99	65,47	93,46
23	2.987,47	27,39	66,07	93,46
24	2.921,40	26,78	66,68	93,46
25	2.854,72	26,17	67,29	93,46
26	2.787,43	25,55	67,91	93,46
27	2.719,52	24,93	68,53	93,46
28	2.650,99	24,30	69,16	93,46
29	2.581,83	23,67	69,79	93,46
30	2.512,04	23,03	70,43	93,46
31	2.441,60	22,38	71,08	93,46
32	2.370,52	21,73	71,73	93,46
33	2.298,79	21,07	72,39	93,46
34	2.226,41	20,41	73,05	93,46
35	2.153,36	19,74	73,72	93,46
36	2.079,63	19,06	74,40	93,46
37	2.005,24	18,38	75,08	93,46
38	1.930,16	17,69	75,77	93,46
39	1.854,39	17,00	76,46	93,46
40	1.777,93	16,30	77,16	93,46
41	1.700,77	15,59	77,87	93,46
42	1.622,90	14,88	78,58	93,46
43	1.544,32	14,16	79,30	93,46
44	1.465,01	13,43	80,03	93,46
45	1.384,98	12,70	80,76	93,46
46	1.304,22	11,96	81,50	93,46
47	1.222,71	11,21	82,25	93,46
48	1.140,46	10,45	83,01	93,46
49	1.057,46	9,69	83,77	93,46
50	973,69	8,93	84,53	93,46
51	889,16	8,15	85,31	93,46
52	803,85	7,37	86,09	93,46
53	717,76	6,58	86,88	93,46
54	630,88	5,78	87,68	93,46
55	543,20	4,98	88,48	93,46
56	454,72	4,17	89,29	93,46
57	365,43	3,35	90,11	93,46
58	275,32	2,52	90,94	93,46
59	184,38	1,69	91,77	93,46
60	92,61	0,85	92,61	93,46

$$A = P \left[\frac{i((1+i)^n)}{((1+i)^n) - 1} \right]$$

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interes	439,11	360,14	272,04	173,74	64,06
Capital	682,41	761,37	849,48	947,78	1.057,46

AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN						
Gastos de Constitución		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Permiso Intendencia	25,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Permiso Patente	30,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Permiso Cuerpo de Bomberos	5,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00

CAPITAL DE TRABAJO				
Insumo	Unidad	Cantidad	Costo	Costo
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	Unidad	200	3,25	650,00
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	Unidad	150	3,50	525,00
Bocaditos x 100	Unidad	12	6,00	72,00
Total				1.247,00

Productos a Vender

Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	
Ingredientes	
Arroz	0,20
Cerdo Fileteado	0,75
Ensalada Coctel	1,00
Salsa de salami	1,00
Lechuga Crespa	0,10
Café	0,20
Total	3,25

Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	
Ingredientes	
Arroz Navideño	0,45
Cerdo Fileteado	0,75
Ensalada Coctel	1,00
Salsa de salami	1,00
Lechuga Crespa	0,10
Café	0,20
Total	3,50

Combo Sencillo	
Ingredientes	Unidades
Mesa Luis 15	1
Pilares de Globos	2
Cristalería	6
Fondo Personalizado	1
Escalera para Sorpresas	1
Césped artificial	1
Total	30,00

Combo Economico	
Ingredientes	Unidades
Mesa Luis 15	1
Arco Orgánico	1
Cristalería	10
Fondo Personalizado	1
Escalera para Sorpresas	1
Taburetes de decoración	3
Césped artificial	1
Torta Artificial	1
Total	40,00

Combo Medio Completo	
Ingredientes	Unidades
Mesa Luis 15	1
Arco Orgánico	2
Cristalería	18
Fondo Personalizado	1
Escalera para Sorpresas	1
Taburetes de decoración	3
Césped artificial	2
Torta Artificial	1
Pared de pallet	2
Cilindros	4
Piñata	1
Arreglos florales	2
Mesas Cuadradas de pallet	2
Total	50,00

Combo Completo	
Ingredientes	Unidades
Mesa Luis 15	2
Arco Orgánico	1
Cristalería	25
Fondo Personalizado	1
Escalera para Sorpresas	2
Taburetes de decoración	3
Césped artificial	2
Torta Artificial	1
Pared de pallet	2
Cilindros	4
Piñata	2
Alfombra	1
Arreglos Florales	4
Muñecos Decorativos	4
Nombre del Cumpleañero	1
Bocaditos	100
Mesas Cuadradas de pallet	2
Total	80,00

Bocaditos x 100	
Ingredientes	Unidades
Harina	1,0
Mantequilla	1,0
Manjar	1,5
Maicena	1,0
Azucar Impalpable	1,5
Total	6,00

PRODUCTOS	COSTO	PRECIO DE VENTA
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	3,25	7,50
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	3,50	7,50
Combo Sencillo	30,00	70,00
Combo Economico	40,00	130,00
Combo Medio Completo	50,00	180,00
Combo Completo	80,00	250,00
Bocaditos x 100	6,00	10,00

Costos

CANTIDADES VENDIDAS						
DESCRIPCION	MENSUAL	2020	2021	2022	2023	2024
		Crecimiento de las ventas anual				
PRODUCTOS			20%	20%	20%	25%
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	200	2400	2880	3456	4147	5184
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	150	1800	2160	2592	3110	3888
Combo Sencillo	1	12	14	17	21	26
Combo Economico	1	12	14	17	21	26
Combo Medio Completo	1	12	14	17	21	26
Combo Completo	1	12	14	17	21	26
Bocaditos x 100	12	144	173	207	249	311

COSTOS DE VENTAS EN DOLARES						
DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO VARIABLE ANUAL				
		2020	2021	2022	2023	2024
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	3,25	7.800,00	9.360,00	11.232,00	13.478,40	16.848,00
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	3,50	6.300,00	7.560,00	9.072,00	10.886,40	13.608,00
Combo Sencillo	30,00	360,00	432,00	518,40	622,08	777,60
Combo Economico	40,00	480,00	576,00	691,20	829,44	1.036,80
Combo Medio Completo	50,00	600,00	720,00	864,00	1.036,80	1.296,00
Combo Completo	80,00	960,00	1.152,00	1.382,40	1.658,88	2.073,60
Bocaditos x 100	6,00	864,00	1.036,80	1.244,16	1.492,99	1.866,24
TOTAL		19.384,00	22.857,80	27.026,16	32.027,99	39.530,24

Ventas

VENTAS EN DOLARES						
DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL				
PRODUCTOS		2020	2021	2022	2023	2024
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami	7,50	18.000,00	21.600,00	25.920,00	31.104,00	38.880,00
Cerdo Fileteado en Salsa de Salami Arroz Navideño	7,50	13.500,00	16.200,00	19.440,00	23.328,00	29.160,00
Combo Sencillo	70,00	840,00	1.008,00	1.209,60	1.451,52	1.814,40
Combo Economico	130,00	1.560,00	1.872,00	2.246,40	2.695,68	3.369,60
Combo Medio Completo	180,00	2.160,00	2.592,00	3.110,40	3.732,48	4.665,60
Combo Completo	250,00	3.000,00	3.600,00	4.320,00	5.184,00	6.480,00
Bocaditos x 100	10,00	1.440,00	1.728,00	2.073,60	2.488,32	3.110,40
TOTAL		42.520,00	50.621,00	60.342,00	72.007,00	89.504,00

Gastos Administrativos

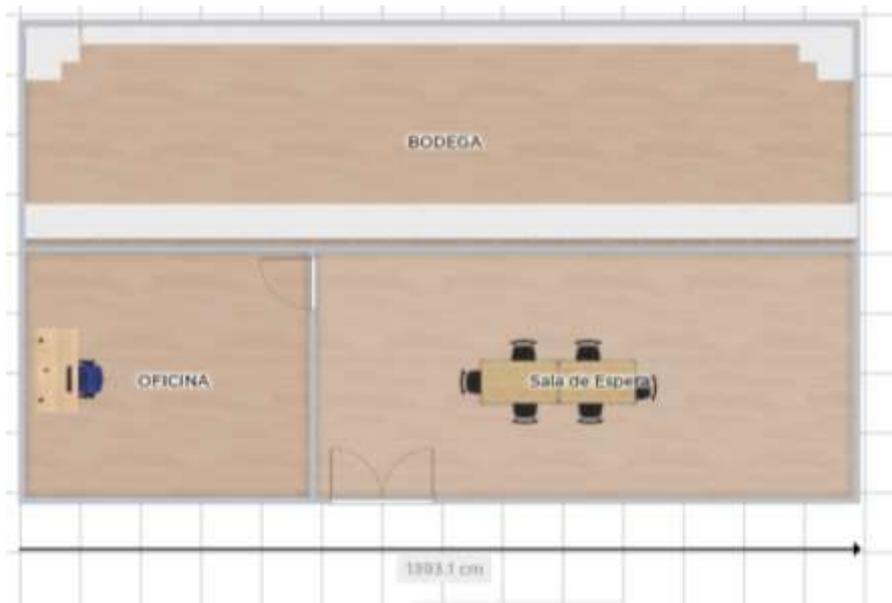
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Remuneraciones	1.386,50	16.638,00
Alquiler	100,00	1.200,00
Servicios básicos	15,00	180,00
Internet	20,00	240,00
Papelaria	5,00	60,00
TOTAL	1.526,50	18.318,00

Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑO 0	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos por venta		42.520,00	50.621,00	60.342,00	72.007,00	89.504,00
Costo de Producción		-19.384,00	-22.857,80	-27.026,16	-32.027,99	-39.530,24
UTILIDAD BRUTA		23.136,00	27.763,20	33.315,84	39.979,01	49.973,76
Gastos administrativos y de ventas		-18.318,00	-18.318,00	-18.318,00	-18.318,00	-18.318,00
UTILIDAD OPERACIONAL		4.818,00	9.445,20	14.997,84	21.661,01	31.655,76
Depreciación		-104,67	-104,67	-104,67	-104,67	-104,67
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		4.713,33	9.340,53	14.893,17	21.556,34	31.551,09
Gastos de intereses		-439,11	-360,14	-272,04	-173,74	-64,06
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS 15% PT y 25% IR		4.274,22	8.980,39	14.621,13	21.382,60	31.487,03
15% Participación de Trabajadores		641,13	1.347,06	2.193,17	3.207,39	4.723,05
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS 25% IR		3.633,09	7.633,33	12.427,96	18.175,21	26.763,97
25% de impuesto		-908,27	-1.908,33	-3.106,99	-4.543,80	-6.690,99
UTILIDAD NETA		2.724,82	5.725,00	9.320,97	13.631,41	20.072,98
Depreciación		104,67	104,67	104,67	104,67	104,67
INVERSION						
Infraestructura	-150,00					
Materiales de decoración	-1.163,00					
Equipos y Herramientas	-12,00			-		
Equipos y Herramientas de Oficina	-280,00					
Gastos de Constitución	-60,00					
Capital de Trabajo	-2.633,50	-2.633,50	-2.633,50	-2.633,50	-2.633,50	
Recuperación del capital de trabajo						2.633,50
Valor Residual						116,30
Valor en libros de los activos						523,35
Amortización de los gastos de constitución		-12,00	-12,00	-12,00	-12,00	-12,00
Amortización de la inversión		-682,41	-761,37	-849,48	-947,78	-1.057,46
FLUJO DE CAJA	-4.298,50	-498,42	2.422,79	5.930,66	10.142,80	22.381,34

Van y Tir

1 DATOS DEL PROYECTO						
Inversión	-4.298,50	AÑOS				
		2020	2021	2022	2023	2024
Flujos de caja		-498,42	2.422,79	5.930,66	10.142,80	22.381,34
Tasa de descuento	11,00%					
2 CALCULO DE VAN Y TIR						
VAN A 5 AÑOS	21.518,93	<i>Resultado positivo por lo tanto el proyecto es viable</i>				
TIR A 5 AÑOS	55,34%	<i>TIR es mayor a la Tasa de Oportunidad</i>				
VAN A 4 AÑOS	8.236,69	<i>Resultado positivo por lo tanto el proyecto es viable</i>				
TIR A 4 AÑOS	37,04%	<i>TIR es mayor a la Tasa de Oportunidad</i>				
VAN A 3 AÑOS	1.555,31	<i>Resultado positivo por lo tanto el proyecto es viable</i>				
TIR A 3 AÑOS	11,58%	<i>TIR es mayor a la Tasa de Oportunidad</i>				



FACTIBILIDAD OPERATIVA

La Factibilidad de sistemas Operativa, tiene como objetivo comprobar que la empresa es capaz de darle uso al sistema, que cuenta con el personal capacitado para hacerlo y tiene los recursos humanos necesarios para mantener el sistema. El sistema no debe ser complejo para los usuarios de la organización o los que lo operan, hay que evitar que el usuario ocupe el sistema de manera que pueda ocasionar errores o darle un uso indebido, simplificar las funciones y dar todo por servido.

También es recomendable evitar que a los usuarios les incomode el nuevo sistema de trabajo, ya sea porque se sientan desplazados de sus obligaciones o por la costumbre a un sistema antiguo, mantenerlo amigable y comprensible para los operadores.

FACTIBILIDAD AMBIENTAL

El presente proyecto no tiene problemas con la factibilidad ambiental ya que el lugar de trabajo y las herramientas utilizadas para la elaboración de las decoraciones no perjudican al medio ambiente.

FACTIBILIDAD SOCIAL

El proyecto tampoco tiene inconvenientes en cuanto a la factibilidad social porque el terreno donde se encuentra ubicado el negocio no perjudica en nada, ni provoca danos ni perjuicios a la sociedad.

CONCLUSIONES

La empresa ALEX FRANCO DECORACIONES tendrá un gran porcentaje de personas que quieren un trabajo innovador, original y creativo y por ende se confirma que hay un gran mercado al cual ofrecer y demostrar un excelente servicio.

La empresa ofrecerá un manual de decoraciones donde se propone crear de una manera original, creativa y que tenga cierta utilidad que no se deseche cuando sea recibida.

ALEX FRANCO DECORACIONES será líder en el mercado de fiestas y eventos sociales por la buena administración y labor que desempeñan.

RECOMENDACIONES

La creación de nuevas piezas decorativas personalizadas pueden considerarse únicas en su estilo para los clientes y para que esa calidad se vea reflejada es necesario que se tomen en consideración estos factores al momento de crear las piezas como estar actualizado con las nuevas tendencias del mercado, las nuevas herramientas y materiales para realizar los diferentes tipos de trabajo, nunca dejar de tener una buena comunicación con el cliente para la satisfacción del mismo y de esta manera conseguir que nuestro trabajo se venda debido a su excelente calidad y presentación.

BIBLIOGRAFIAS

ALba, G. E. (7 de 03 de 2018). <https://gladyb.blogia.com/2011/030202-origen-y-desarrollo-de-lo-eventos.php>.

Ariño Villarroya, A. ((D.L. 2015)). *LA FIESTA MARE*.

Bello., C. A. (2016). *DECORACIONES DE EVENTOS EVOLUCION*.

estiven, j. (2016). <https://www.diarioinformacion.com/empresas-en-alicante/2017/07/28/vas-organizar-evento-toma-nota/1921277.html>.

García, C. O. (2018). *EVOLUCION - EVENTOS*. Obtenido de <https://www.ineventos.com/blog/que-es-un-evento.aspx>

MORAN, H. (2015). <https://www.diarioinformacion.com/empresas-en-alicante/2017/07/28/vas-organizar-evento-toma-nota/1921277.html>.

Moreno, I. (. (2019). *EVENTOS SOCIALES*.

