**Preparación de proyecto**

**Inflables PDI**

Integrantes:

Diego Aguilera

Pedro Gutierrez

Ignacio Rojas

Curso:

392-B

***Estudio de mercado***

***1. Descripción de la situación.***

En los últimos años ha aumentado la popularidad de los juegos inflables, ya que éstos entregan gran diversión a los niños en los cumpleaños o cualquier tipo de evento.

Actualmente en la V región existen diversas empresas dedicadas al arriendo de juegos inflables, los cuales al analizarlos se pudo apreciar que algunos cuentan con una gran variedad de juegos y promociones, sin embargo la mayoría no tiene más de 15 estructuras.

***2. Bienes y servicio***

Este proyecto se enfoca en ofrecer un servicio, por lo que es necesario definir el término mencionado:

Servicio: “Cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo”.

En síntesis, el concepto del negocio es ofrecer el servicio de recreación infantil mediante juegos inflables de calidad, brindando una amplia variedad de atracciones inflables, por las cuales las personas que quieran utilizarlas deben pagar su valor de arriendo por unidad o por alguna de las promociones, estableciendo como púbico objetivo a niños de 5 a 15 años de edad.

***3.1 Demanda***

La variable más importante para todo negocio son los clientes, su importancia radica en que son ellos los que solventan el negocio, en consecuencia es necesario determinar cuántos serán los clientes. Sin embargo, como aún no se ha implementado el proyecto se debe determinar los clientes potenciales del mismo. A los clientes potenciales se los define como aquellas personas que aún no realizan compras, pero que disponen de los recursos económicos y el perfil adecuado.

Es por esto que se establece como perfil del cliente o usuario potencial a los menores entre 5 y 15 años de edad que vivan preferencialmente en el sector norte de Viña del mar; siendo este el mercado objetivo del proyecto, considerando que el mayor número poblacional de la ciudad se encuentra en Viña del mar.

Los principales clientes serán los habitantes de las ciudadelas aledañas como Valparaíso, Quilpué, Villa Alemana, etc., debido a que ellos pueden llegar fácilmente al local.

***3.2 Competencia***

En base a lo investigado se establece que la entrada y salida de los competidores es absolutamente libre, pues existe la probabilidad de ingreso al mercado de nuevos competidores, sean directos o indirectos; sin embargo, así mismo se observa que ningún posible competidor puede entrar bajando el precio y continuar teniendo beneficios; por lo tanto se establece que la industria de la recreación infantil corresponde a un mercado perfectamente disputado.

El supuesto de este tipo de mercado indica que no existe una conducta precio-aceptante, pero amplía el concepto de libre entrada permitiendo que entren empresas con una táctica relámpago y aprovechen las oportunidades de beneficios existentes.

El ciclo de vida de la industria de juegos recreativos inflables se encuentra en una etapa de crecimiento; por tanto se considera que la probabilidad de que se creen nuevos locales o centros de recreación infantil es bastante elevada; pero así también se tiene gran cantidad de clientes o usuarios potenciales en la ciudad de Viña del mar.

***3.3 Comercialización***

Para acceder al servicio ofrecido por el proyecto se dispondrá de tres alternativas: comprar la entrada al local en la boletería del establecimiento, reservar por vía telefónica y reserva por medio de la página web. También, se ofrecerá el servicio de exclusividad de una parte del local, para los usuarios que así lo deseen.

***4. Determinación del Área de Influencia (el medio)***

* Identificación de los competidores:
* Inflables Qr:

Es una empresa dedicada a la organización de Fiestas Infantiles y todo tipo de eventos. Se lo escoge como competidor directo porque en su local cuenta con nueve juegos inflables entre los que se pueden elegir, siendo su variedad una de las más grandes que se ha podido apreciar en este tipo de negocios.

El establecimiento está ubicado en Calle Cuatro Pinos #2663, Bosques de Marga Marga, Quilpué.

* KidZone:

Esta empresa ofrece soluciones de entretenimiento infantil para cumpleaños y eventos sociales donde participen infantes; tiene como objetivo crear un concepto diferente de parque infantil para fiestas, con ambiente natural al aire libre y espacios s**eguros para vehículos.**

**Se lo considera el principal competidor del proyecto, debido a que tiene aproximadamente una oferta de quince juegos inflables.**

Está ubicado en los pinos, Quilpué.

* Identificación de los proveedores:

Nuestro proveedor principal es la empresa Inflables AC, se dedica al desarrollo y promoción de la entretención y hobbies. Elegimos este proveedor por la variedad de juegos en su stock, y por ofrecer a buenos precios las estructuras.

* Identificación de los compradores:

El perfil del cliente o usuario potencial son los menores entre 5 y 14 años de edad que vivan preferencialmente en el sector norte de la ciudad de Quilpué.

Los principales clientes serán los habitantes de las ciudadelas de Quilpué, Viña del mar, Valparaíso y Villa Alemana, debido a que ellos pueden llegar fácilmente al local.

***5. Determinación del segmento objetivo***

Es por esto que se establece como perfil del cliente o usuario potencial a los menores entre 5 y 14 años de edad que vivan preferencialmente en el sector norte de Viña del mar; siendo este el mercado objetivo del proyecto, considerando que el mayor número poblacional de la ciudad se encuentra en Viña del mar.

Los principales clientes serán los habitantes de las ciudadelas aledañas como Valparaíso, Quilpué, Villa Alemana, etc., debido a que ellos pueden llegar fácilmente al local.

***6. FODA***

El análisis FODA es una herramienta que sirve para analizar el negocio y su entorno. A continuación se tienen las principales:

FORTALEZAS

* Enfoque innovador.
* Personal calificado y capacitado.
* Diversidad y calidad de los juegos inflables.
* Promociones y descuentos ofrecidas en el negocio.
* El negocio está ubicado en una vía de fácil acceso.

OPORTUNIDADES

* Estímulo por parte del gobierno al deporte para llevar una vida saludable.
* Falta de competencia directa.
* Regeneración urbana que favorecerá a la ciudad, embelleciendo las calles, incrementando el tránsito y disminuirá la delincuencia.
* Posibilidad de incrementando la participación de mercado, debido a la alta demanda insatisfecha.
* Extendernos en otras ciudades del país.
* Alquiler a de los juegos a entidades gubernamentales y seccionales para distintas festividades.
* Tratado del Mercosur, lo cual reduce los aranceles de importación, optimizando los costos de producción.
* Reducir los costos de electricidad con la futura implementación de dos hidroeléctricas en el país.

DEBILIDADES

* Demora en la entrega de nuevos juegos inflables.
* Poca experiencia en el mercado.

AMENAZAS

* Cambios en las políticas económicas y tributarias.
* Entrada de competidores con un enfoque similar al propuesto.
* Cambio de enfoque por parte de la competencia ya existente, convirtiéndose en competencia directa.
* Despertar el interés de grandes corporaciones a competir en un servicio similar.

***7. Oferta y demanda actual y proyectada***

Según datos estadísticos del Censo de Población y Vivienda 2013, respecto región de Valparaíso, ciudad Viña del Mar; se obtuvo lo siguiente: su población fue de 289 mil habitantes.

Adicionalmente, se establecen como supuestos: que con adecuadas estrategias de marketing se puede llegar a difundir el servicio de los juegos recreativos inflables 45% de estos niños y niñas; que el porcentaje aproximado de aceptación del servicio es del 90%; que la demanda se determina por cantidades de entradas adquiridas y en promedio un infante asiste 10 veces al año.

***8. Estrategia de Comercialización 4P***

* Precio

El precio varía en función del juego escogido, se añadirá un costo adicional por transporte del producto dependiendo de la ubicación escogida por el cliente.

* Promociones

Si se arrienda un juego inflable por 6 o más horas se hará un descuento de 20% a el precio total.

Si se arriendan 2 o más juegos se harán un descuento de 15% al precio total.

* Publicidad

La publicidad de nuestro negocio será a través de afiches publicitarios, radio, pagina web y hojas volantes.

* Proveedores

Nuestro proveedor será la empresa Inflables AC ubicada en El Canelo 1229 Maipú, Santiago Chile.

***9. Localización***

El local estará en camino troncal (Los carrera) entre Quilpué y Belloto, a pasos de Portal el Belloto.

Tabla de balance de equipo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Equipo** | **Cantidad** | **Costo Unitario** | **Costo Total** |
| Castillo Juego | 1 | $773.500 | $773.500 |
| Barco Tobogán | 1 | $ 1.178.100 | $ 1.178.100 |
| Cama Elástica | 1 | $ 201.110 | $ 201.110 |
| Tobogán Princesa | 1 | $ 1.487.500 | $ 1.487.500 |
| Tobogán Cars | 1 | $ 1.547.000 | $ 1.547.000 |
| Carro de Cabritas | 1 | $ 309.400 | $309.400 |
| Futbol de Burbujas | 10 | $297.500 | $ 2.975.000 |
| Túnel Obstáculo | 1 | $ 1.725.500 | $ 1.725.500 |
| Máquina de Burbujas | 4 | $19.000 | $76.000 |
| Inversión inicial en equipos |  |  | $10.273.110 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Equipos | Valor arriendo  4 horas. | Valor por c/hora  extra |
| Castillo Juego | $30.000 | $10.000 |
| Barco Tobogán | $40.000 | $10.000 |
| Cama Elástica | $20.000 | $10.000 |
| Tobogán Princesa | $60.000 | $20.000 |
| Tobogán Cars | $65.000 | $20.000 |
| Carro de Cabritas | - | - |
| Futbol de Burbujas | $80.000 | $25.000 |
| Túnel Obstáculo | $75.000 | $20.000 |
| Máquina de Burbujas | - | - |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Empleo** | **Cantidad** | **Sueldo** |
| Secretaria | 1 | $360.000 |
| Aseo | 1 | $120.000 |
| Mantención de juegos | 1 | $300.000 |
| TOTAL |  | $2.770.000 |

***Estudio económico***

Precios unitarios del proyecto

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipos |  |  |  |
| Equipo | Cantidad | P. unitario | Total |
| Castillo Juego | 1 | 30 | 30 |
| Barco Tobogán | 1 | 45 | 45 |
| Cama Elástica | 1 | 8 | 8 |
| Tobogán Princesa | 1 | 57 | 57 |
| Tobogán Cars | 1 | 59 | 59 |
| Carro Cabritas | 1 | 12 | 12 |
| Futbol Burbujas | 10 | 11 | 114 |
| Túnel Obstáculo | 1 | 66 | 66 |
| Maquina Burbujas | 4 | 73 | 3 |
|  |  |  | 394 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Personal |  |  |  |
| Descripción | Cantidad | P. unitario | Total |
| Secretaria | 1 | 14 | 14 |
| Mantenedor | 1 | 12 | 12 |
| Aseo (Part Time) | 1 | 5 | 5 |
|  |  |  | 31 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Costos operacionales |  |  |  |
| Descripción | Meses | P. unitario | Total |
| Energía | 12 | 0,77 | 9,24 |
| Internet | 12 | 0,58 | 6,96 |
| Combustible | 12 | 2,69 | 32,28 |
| Agua | 12 | 0,58 | 6,96 |
| Promoción | 12 | 1,54 | 18,48 |
|  |  |  | 73,92 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Muebles y útiles |  |  |  |
| Descripción | Cantidad | P. unitario | Total |
| Escritorio | 1 | 1,15 | 1,15 |
| Sillas | 3 | 0,58 | 1,73 |
| Útiles | 1 | 0,38 | 0,38 |
| Computador | 1 | 7,68 | 7,68 |
|  |  |  | 10,94 |

Detalle de personal

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Detalle Personal |  |  |  |  |  |  |
| Personal | Cantidad | Sueldo Mes | Total Mensual | Monto Anual | Perfil Profesional | |
| Secretaria | 1 | 13,82 | 13,82 | 165,84 | Secretaria |  |
| Mantenedor | 1 | 11,52 | 11,52 | 138,24 | Técnico en Electricidad | |
| Aseo(Part-time) | 1 | 4,61 | 4,61 | 55,32 | 4rto Medio |  |
|  |  |  | 29,95 | 304,08 |  |  |

Costos del proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| Costos operacionales por período anual | |
| Energía | 9,22 |
| Internet | 6,91 |
| Combustible | 32,26 |
| Agua | 6,91 |
| Promoción | 18,43 |
|  | 73,73 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Costos por Proyecto |  |  |
| Horizonte del Proyecto | 7 | Años |
| Muebles y Útiles | 8,01 |  |
| Equipos | 394,47 |  |
| Costos operacionales | 73,73 |  |
| Imprevistos | 47,62 |  |

Requerimiento de personal

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Requerimientos de Personal | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Perfil | Puesto | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Secretaria Bilingüe, inglés escrito 80% y hablado 60%. | Secretaria | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Técnico superior en electricidad | Mantenedor | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
|  | Aseo | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

Depreciación del proyecto

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Depreciación del Proyecto | |  |  |
| Depreciación | Valor | Vida útil | Anual |
| Vehículos | 346 | 10 | 34,6 |
| Castillo Juego | 29,71 | 10 | 2,97 |
| Barco Tobogán | 45,25 | 10 | 4,52 |
| Cama Elástica | 7,72 | 10 | 0,77 |
| Tobogán Princesa | 57,14 | 10 | 5,71 |
| Tobogán Cars | 59,42 | 10 | 5,94 |
| Carro de Cabritas | 11,88 | 10 | 1,18 |
| Futbol de Burbujas | 114,27 | 10 | 11,42 |
| Túnel Obstáculo | 66,28 | 10 | 6,62 |
| Máquina de burbujas | 2,92 | 10 | 0,29 |
| Escritorio | 1,15 | 5 | 0,22 |
| Sillas | 1,73 | 5 | 0,34 |
| Computador | 7,68 | 6 | 1,31 |

Depreciación anual del proyecto

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Depreciación Anual |  |  |  |  |  |  |  |
| Años | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Vehículos | 34,6 | 34,6 | 34,6 | 34,6 | 34,6 | 34,6 | 34,6 |
| Castillo Juego | 2,97 | 2,97 | 2,97 | 2,97 | 2,97 | 2,97 | 2,97 |
| Barco Tobogán | 4,52 | 4,52 | 4,52 | 4,52 | 4,52 | 4,52 | 4,52 |
| Cama Elástica | 0,77 | 0,77 | 0,77 | 0,77 | 0,77 | 0,77 | 0,77 |
| Tobogán Princesa | 5,71 | 5,71 | 5,71 | 5,71 | 5,71 | 5,71 | 5,71 |
| Tobogán Cars | 5,94 | 5,94 | 5,94 | 5,94 | 5,94 | 5,94 | 5,94 |
| Carro de Cabritas | 1,18 | 1,18 | 1,18 | 1,18 | 1,18 | 1,18 | 1,18 |
| Futbol de Burbujas | 11,42 | 11,42 | 11,42 | 11,42 | 11,42 | 11,42 | 11,42 |
| Túnel Obstáculo | 6,62 | 6,62 | 6,62 | 6,62 | 6,62 | 6,62 | 6,62 |
| Máquina de burbujas | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 | 0,29 |
| Escritorio | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,22 | 0,22 |
| Sillas | 0,34 | 0,34 | 0,34 | 0,34 | 0,34 | 0,34 | 0,34 |
| Computador | 1,31 | 1,31 | 1,31 | 1,31 | 1,31 | 1,31 | 1,31 |
| Total Acumulado (UF) | 75,89 | 75,89 | 75,89 | 75,89 | 75,89 | 75,89 | 75,89 |

Flujo de Caja

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 0** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** | **Año 6** | **Año 7** |
| **Cantidad a Arrendar** |  | 250 | 300 | 350 | 500 | 700 | 900 | 1100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ingreso por arriendo** |  | 509 | 611 | 712 | 1.018 | 1.425 | 1.832 | 2.239 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Costos Fijos Anuales** |  | -452 | -452 | -452 | -452 | -452 | -452 | -452 |
| **Costos de Operación** |  | -74 | -81 | -89 | -98 | -108 | -119 | -131 |
| **Depreciación Equipos** |  | -76 | -76 | -76 | -76 | -76 | -76 | -76 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Utilidad antes de Impuestos** |  | -92 | 2 | 96 | 392 | 789 | 1.185 | 1.581 |
| **Impuestos** |  | -18 | 0 | -19 | -78 | -158 | -237 | -316 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Utilidad después de Impuestos** |  | -111 | 2 | 77 | 314 | 631 | 948 | 1.265 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Depreciación Equipos** |  | 76 | 76 | 76 | 76 | 76 | 76 | 76 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Inversión Capital de Trabajo** | 1.152 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Flujo Neto** | -1.152 | -35 | 78 | 153 | 390 | 707 | 1.024 | 1.341 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Van=** | $ 761,61 |  |  |  |  |  |  |  |
| **Tir** | 23% |  |  |  |  |  |  |  |