

# Proyecto Implementación de una empresa de Recreación y Publicidad al servicio de la Población Guayaquileña

F. Aguirre (1), G. Coronel (2), A. Villafuerte (3) P. Valdiviezo (4)

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Campus Gustavo Galindo. Km. 30.5 vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

[faaguirr@espol.edu.ec](mailto:faaguirr@espol.edu.ec)(1); [gabescor@espol.edu.ec](mailto:gabescor@espol.edu.ec)(2); [abvillaf@espol.edu.ec](mailto:abvillaf@espol.edu.ec)(3); [pvaldi@espol.edu.ec](mailto:pvaldi@espol.edu.ec)(4)

## Resumen

*La recreación y el esparcimiento constituyen un área fundamental en la vida del ser humano. Estas actividades permiten que las personas gocen de salud emocional, tenga un mayor rendimiento, fortalece las relaciones y vínculos con su entorno. En vista que en Guayaquil no existe una empresa dedicada a la elaboración de todo tipo de eventos desde fiestas infantiles hasta campañas de promoción y publicidad nace ENMARK : una empresa de recreación y publicidad que ofrece servicios de alta calidad para toda la población guayaquileña. La empresa tiene un portafolio particular (para fiestas infantiles) y un portafolio empresarial (para eventos organizacionales, promoción y marketing) creados para las familias guayaquileñas de nivel socioeconómico medio y alto y PYMES en Guayaquil. Se requiere de \$10515.96 para poder financiar los Gastos Operativos y No Operativos para operar sin problemas. Se debe comercializar 376 paquetes al año a un precio de \$ 273.64 . El proyecto resulto ser viable, ya que cuenta con un VAN de \$ 15,927.95 y una TIR de 21% supera la TMAR 14.58%*

**Palabras Claves:** Recreación, calidad y capital humano especializado, diferenciación.

## Abstract

*Recreation and leisure are an important area of human life. These activities allow people to enjoy emotional health, have higher performance, stronger relationships with their families, friends and colleagues. Due to that in Guayaquil there is not a company dedicated to developing all kinds of events from children's parties to promotional and advertising campaigns was born Enmark that is a recreation and advertising company that offers high quality services for the population of Guayaquil. The company has a particular portfolio (for children's parties) and a business portfolio (for organizational events, promotion and marketing) that were created for families of middle and high socioeconomic level and medium and large enterprises in Guayaquil. The amount that is required to finance operating expenses and that is necessary to not have problems is \$ 10,515.96. There are 376 packages a year at a price of \$ 273.64 that must be sell in order to gain. The project proved to be viable, since it has a NPV of \$15,927.95 and an IRR of 21% exceeds the MARR 14.58%*

**Keywords:** Recreation, quality and skilled human capital, differentiation.

## 1. Introducción.

Hoy en día nos encontramos inmersos en una sociedad saturada por las diferentes ocupaciones, y actividades que conllevan a las personas a vivir en una situación de permanente estrés, lo cual ha provocado que se dedique menos tiempo a las actividades de recreación, esparcimiento, la integración social y familiar. Siendo estas una de las necesidades fundamentales del ser humano puesto que se ha comprobado que estas actividades nos permiten ser más productivos, mejora y fortalece nuestras relaciones y lazos con los que nos rodean.

Por otro lado, aunque en el Ecuador cada vez hay más empresas de recreación y de publicidad, se ha observado que estas no han alcanzado un total posicionamiento en la mente del consumidor debido a la poca oferta que tienen en cuanto a sus servicios poco innovadores. Además el hecho de que estas empresas trabajen de forma independiente hacen que los clientes incurran en diferentes costos de transacción como el ahorro del tiempo puesto que para el cliente representa un gasto el hecho de buscar otras empresas que puedan brindar el servicio no encontrado. Basado en este argumento, nace este proyecto que tiene como objetivo la creación de una empresa de recreación y publicidad al servicio de la población guayaquileña. Donde no solo se ofrecerá un servicio de recreación de fiestas infantiles, animación de eventos, sino también actividades recreativas para fiestas particulares y de empresas, actividades de mercadeo y promocionales para toda la ciudad.

Estos servicios serán personalizados o ya establecidos listos para que el cliente escoja dependiendo si se trata de fiestas infantiles o eventos empresariales. El proyecto tendrá al servicio de la población una extensa gama de servicios en organización de todo tipo de eventos o celebraciones dependiendo de las necesidades como por ejemplo: Fiestas especiales, Fiestas Infantiles, Eventos Empresariales, decoración de fiestas, personajes, eventos promocionales, y eventos empresariales. Los eventos promocionales serán con el fin de organizar las campañas publicitarias para promocionar una empresa, lanzamiento de nuevos productos, posicionamiento de una marca en el mercado, apoyo BTL, material promocional.

El beneficio que tendrán los clientes es que al contratar el servicio no tendrán que preocuparse por algún detalle o contratamiento que pueda surgir sino que disfrutarán del evento o cumpleaños, ya que podrán estar tranquilos y divertirse de principio a fin. Este servicio tendrá precios accesibles y contará con un equipo de trabajo altamente

calificado a la disposición del cliente como animadores, títeres, mimos, payasos y más. En cuanto a la organización de eventos empresariales se utilizará como herramienta el marketing promocional para atraer la atención del consumidor sobre una marca y darla a conocer en la introducción de nuevos productos al mercado o aumentar la fidelidad del consumidor hacia el producto.

## 2. Enmark.

Ofreceremos el servicio de recreación de fiestas infantiles, animación de eventos, actividades recreativas para fiestas particulares y de empresas, mercadeo y promocionales para toda la comunidad. Empresa de recreación en el campo de la animación de fiestas y eventos infantiles, con los mejores precios del mercado y el mejor equipo de trabajo a su disposición para crear el mejor evento del año.

La recreación y el entretenimiento es una necesidad de toda persona. Está comprobado que la diversión relaja, trae alegría, nos ayuda a ser más productivos y a fortalecer nuestros vínculos con los demás.

Infraestructura necesaria para brindar un servicio personalizado. Todas las actividades recreativas están coordinadas por excelentes animadores para fiestas infantiles, particulares, o empresariales.

Facilitaremos todas las herramientas y agilizaremos el proceso de organización. Pensamos que la diversión es para todos. Por eso tenemos los más variados planes en:

Fiestas infantiles:

Todas nuestras actividades de recreación favorecen el desarrollo del conocimiento propio intelectual y del entorno, facilitando los vínculos sociales. Ofreciendo una amplia gama de servicios en organización de fiestas infantiles para que los niños disfruten de un día maravilloso, aprendiendo y sin preocupaciones.

Los más pequeños pueden disfrutar de la celebración de cumpleaños infantiles acompañados de sus personajes favoritos a través de las Fiestas Temáticas, reír con nuestros payasos y sorprenderse con la magia y alegría de nuestros Shows Infantiles. Tenemos grandes y miles de ideas para fiestas infantiles que podrán transformar el cumpleaños de su hijo en el día que realmente desea y merece.

Ofrecemos los siguientes servicios:

- Juegos infantiles

- Fiestas temáticas
- Decoración para fiestas
- Cumpleaños tradicional
- Juegos educativos para niños

Eventos empresariales:

Los eventos sociales y empresariales son una buena manera de dar a sus empleados un incentivo por un trabajo bien hecho, así mismo para celebrar los logros y objetivos alcanzados, cumpleaños de algún integrante de la empresa, para despedir el año con los compañeros de trabajo con los ánimos recargados. En general las fiestas empresariales son la mejor forma de generar y fortalecer los vínculos, ya sean con los miembros de una organización, o con nuestros clientes nuevos, potenciales, o los ya fidelizados.

- Despedida de Año para Empresas
- Fiestas de Navidad
- Eventos Para Empresas Públicas y Privadas

Fiestas especiales:

Ofertamos a nuestros clientes diferentes shows para eventos tales como: quinceañeras, bodas, festejos de cumpleaños para todas las edades y todo tipo de celebraciones; ofreciendo actividades como:

- Hora Loca
- Animación de eventos
- Rompehielos

Mercadeo y promocionales (publicidad BTL):

La publicidad BTL (Below The Line) es reconocida como las promociones y marketing que utilizan medios o canales diferentes a los medios masivos. El marketing BTL se enfoca en medios directos de comunicación, más comúnmente correo directo, e-mail, telemercadeo, venta personal, entre otros, los cuales utilizan listas bien segmentadas y escogidas de nombres y empresas para maximizar la respuesta y los resultados. Una campaña BTL es una estrategia muy efectiva para el lanzamiento y relanzamientos de nuevos productos o para generar mucho impacto en una marca ya existente.

En ENMARK ofrecemos todos los servicios necesarios para desarrollar:

- Campañas publicitarias
- Promociones y Marketing

- Activaciones BTL para marcas y productos.

## 2.1 Objetivos.

### 2.1.1 Objetivo General.

Nuestro objetivo es brindarle al cliente un servicio que les permita relajarse mientras disfrutan del mejor espectáculo de recreación para fiestas y eventos.

### 2.1.2 Objetivos Específicos.

- Promover momentos memorables para niños, jóvenes y adultos por medio del desarrollo de fiestas y actividades de grata recordación
- Satisfacer las necesidades de la población guayaquileña prestando servicios recreativos y de publicidad innovadores que dejen una experiencia inolvidable en los clientes.
- Plasmar en el desarrollo de los eventos las ideas, sueños y estrategias requeridas por el cliente.

## 2.2 Misión.

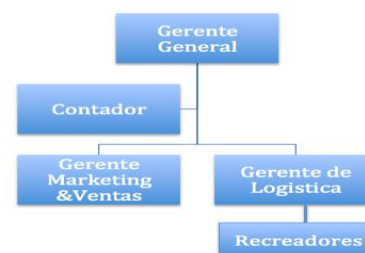
Brindar un servicio de calidad, destacándonos por la innovación y creatividad en el diseño, logística y desarrollo de programas para la celebración de eventos sociales y empresariales.

## 2.3 Visión.

Lograr un reconocimiento en el mercado familiar, social y empresarial como una empresa competitiva por la creatividad, responsabilidad, compromiso y pro actividad en la creación y logística de eventos sociales y empresariales.

## 2.4 Organigrama.

Grafico #1: Organigrama



Elaborado: Por los autores

### **Gerente General.**

Toma de decisiones diarias. Analizar los estados financieros y supervisar las tareas de cada uno de los miembros de la empresa. Mantener una buena relación laboral con los clientes, empleados y proveedores de materiales a utilizar en cada evento. Contratar todas las posiciones gerenciales, realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento y desarrollo de metas a corto y largo plazo para cada departamento. Comunicarse semanalmente con los gerentes de oficina para revisar los pronósticos y asegurar la coherencia con la proyección anual de ventas que ha tenido la empresa.

### **Contador.**

Llevar la contabilidad de la empresa. Elaboración de los informes y estados financieros. Presentar informe de las actividades al gerente general. Las aperturas de los libros de contabilidad. Establecimiento de sistema de contabilidad. Estudios de estados financieros y sus análisis. Certificación de planillas para pago de impuestos.

### **Gerente de Marketing y Ventas.**

Realizar las órdenes de pedido a los proveedores de materiales para campañas publicitarias. Realizar los planes de Marketing para hacer conocer la empresa. Negociar con los distribuidores la política de cobro. Llevar un informe de los proveedores que cuentan con los materiales e insumos. Recibir los pedidos, calcular las fechas en las cuales se necesita tener el evento, actividad a la que se tenga que incurrir para cumplir con las funciones justo a tiempo. Contactar y controlar los espacios publicitarios.

### **Gerente de Logística y Coordinación de Eventos.**

El Profesional en artes escénicas y recreativas o coordinador de eventos será el encargado de organizarlos según la necesidad del cliente. Que estos se lleven de la mejor forma, contactar y asegurarse que los recreadores estén disponibles para cada evento. El profesional en artes escénicas debe capacitar y entrenar a los recreadores. Estar presente en la realización del evento para controlar que el evento se lleve a cabo con éxito.

### **Recreadores.**

Jóvenes con preparación técnica en artes de recreación o escénicas, líderes, con habilidades de desarrollo de actividades deportivas lúdicas y

pedagógicas capacitados para manejar grupos hasta 200 personas.

## **2.5 Imagen de la empresa.**

**Grafico #2:** Logotipo



Enmark: entretenimiento y publicidad llamado así ya que se dedica a recreación de eventos y publicidad para las empresas.

## **3. Matriz BSG.**

La matriz de crecimiento – participación se divide en cuatro celdas y cada una indica un tipo distinto de negocios. ENMARK posee dos portafolios: el particular y el empresarial y dentro de cada uno, dos servicios diferentes.

En el portafolio particular se encuentran: fiestas infantiles y fiestas especiales; mientras que en el portafolio empresarial tenemos: eventos empresariales y eventos de mercadeo y promoción.

Con la matriz BCG planeamos ubicar estos servicios en cada cuadrante, para lo cual procedemos con el siguiente análisis.

**Interrogantes.** En este cuadrante hemos decidido ubicar a los eventos de mercadeo y promoción puesto que requiere de mucha inversión y está ubicado en un mercado de constante crecimiento, sabemos que el número de PYMES en nuestro país crece cada año y por ende necesitan de publicidad y mercadeo para dar a conocer su negocio.

**Estrellas.** Una estrella es el líder en un mercado de gran crecimiento. Como sabemos la gran mayoría de las celebraciones que se realizan son las fiestas infantiles, debido al resultado obtenido en las encuestas realizadas este producto obtuvo la mayor aceptación.

**Vacas de efectivo.** Este producto está ubicado en el cuadrante que indica crecimiento bajo y alta participación en el mercado, llegamos a la conclusión, que las fiestas especiales son vacas debido a que es un servicio llamativo e innovador y tiene un alto porcentaje de aceptación por las personas.

**Perros.** Describen las empresas que tienen participaciones raquíticas en mercados de bajo crecimiento. Por lo regular generan pocas utilidades o pérdidas, lo cual decidimos ubicar en este cuadrante a los eventos empresariales.

## 4. Macro y Micro Segmentación.

### 4.1 Macro segmentación.

El mercado de referencia son las familias y las empresas de la ciudad de Guayaquil, que requieren de un nuevo servicio de recreación y publicidad ya que este no existe de manera completa en la ciudad, ni en el país porque es una nueva tendencia que la están realizando he implementando en nuestra cultura.

Dado esto Enmark ofrece muchos beneficios para nuestro mercado porque las personas ya no se tendrán que preocupar por la implementación del evento y tendrán muchos paquetes para escoger lo cual será más comfortable para los clientes en Guayaquil, obteniendo así el segmento al que nos dirigimos, logrando satisfacer las necesidades y cumplimiento de las expectativas de las familias y empresas al adquirir nuestro servicio de recreación y publicidad.

En la macro segmentación se toma un mercado como referencia desde el punto de vista del cliente y se consideran tres aspectos generales que son: necesidades, tecnología y grupo de compradores.

### 4.2 Micro segmentación.

Una vez efectuada la macro segmentación, se requiere de un análisis más detallado de los segmentos parciales. Este estudio detecta las características específicas de los consumidores, y las cualidades que permiten diferenciar el servicio para los compradores potenciales.

La micro segmentación tiene como objetivo investigar cuántas y cuáles son las características compartidas por la mayor cantidad posible de clientes, a fin de tener un grupo que sea un segmento vista para un interés comercial y económico.

El servicio está dirigido a aquellas familias de estrato medio, medio-bajo, medio-alto y alto, y de las PYMES de la ciudad que buscan un servicio de buena calidad, con un costo a conformidad de las personas con la satisfacción que brinda nuestro servicio.

### Geográfica.

La Ciudad de Guayaquil, con un clima cálido de aproximadamente 2.493.209 habitantes, una de las más pobladas del territorio ecuatoriano.

Zona de influencia: norte de la ciudad.

### Socio-Demográficas.

El rango de edad con la que cuentan nuestros futuros clientes

Sexo: hombres y mujeres

Nivel ocupacional: población económicamente activa (empresarios, padres de familia).

Nivel de ingresos: ingresos medios a ingresos altos.

### Psicográficas.

Estilo de vida: Familias jóvenes o maduras y empresarios.

Intereses: un buen servicio con paquetes dentro de los eventos dando un buen servicio y con un ambiente propicio para el desarrollo de eventos y brindando a la vez publicidad.

## 5. Fuerzas de Porter.



### 5.1 Clientes.

Poder de negociación de los compradores

Los clientes son el segmento de mercado que está compuesto por familias de clase media y alta muy probablemente con niños; así como también pequeñas y medianas empresas.

### 5.2 Entrantes Potenciales.

Amenazas de nuevos entrantes

El mercado presenta pocas barreras de entrada y también bajos requerimientos de capital en comparación

con otras industrias que llevan capitales muy fuertes por lo que existe una amenaza muy grande ante la entrada de empresas de recreación y publicidad.

Hay que atraer el mercado meta con la diferenciación del servicio, esto es brindando un mejor servicio que distinga de las demás empresas competidoras, maximizando el valor de la marca de la empresa para mantener un alto mercado.

### 5.3 Competencia.

Rivalidad entre firmas existentes

La rivalidad entre los competidores puede tomar las siguientes formas: competencia en precios, introducción de nuevos paquetes en relación a los nuestros, etc.

Tenemos muchas compañías en la ciudad de Guayaquil dedicadas a eventos que realizan como eventos infantiles, especiales, empresariales como:

- S & C eventos
- Animaciones Tía nena
- Mafer Dancing
- Payasitos, Payasos
- Play & Jump
- Dova Party

Tenemos compañías en la ciudad de Guayaquil dedicadas a publicidad BTL como son:

- Marketing Advice
- Next production Publicidad BTL
- Kreando BTL
- Btl & Trade

### 5.4 Sustitutos.

Amenaza de productos sustitutos

Los servicios sustitutos limitan el potencial del servicio fijando un techo de precios. Estos se caracterizan por realizar la misma función, brindando servicios parecidos al nuestro. Dentro de la publicidad BTL los sustitutos serian los siguientes:

- Medios Escritos, Jingle publicitario
- Medios Visuales y Televisión
- Radio, Anuncios publicitarios que salen en el periódico.
- Modelos, vallas publicitarias.

Dentro de los eventos, tendríamos los siguientes sustitutos:

- River park
- Play Zone
- Mac Donalds
- Cinemark
- Supercines

### 5.5 Proveedores.

Poder de negociación de los proveedores

Enmark requerirá de proveedores para adquirir los materiales que se utilizarán en los diferentes eventos, el poder de negociación de nuestros proveedores es bajo ya que contamos con diversas empresas donde podemos adquirir los insumos y materiales entre las cuales mencionamos:

- Pelucas & Postizos
- Gloria Saltos
- GUIMSA
- Juguetón ( juegos de twister)
- Discount Center
- Instrumentos musicales LIMEL
- Merca-music instrumentos musicales.

## 6. Marketing Mix.

### 6.1 Promoción.

La mezcla de promoción de "Enmark" consistirá en la combinación específica de las siguientes herramientas, que la empresa utilizará para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing. Estas herramientas que se emplearán son las siguientes:

- Publicidad
- Ventas Personales
- Promoción de ventas
- Marketing Directo

### 6.2 Plaza.

Enmark tendrá un tipo de canal de distribución directo ya que no se contara con ningún mediador. Se venderá el servicio directamente al cliente.

La empresa se encontrará ubicada en la ciudad de Guayaquil en la provincia del Guayas, donde cuenta con un local comercial que pertenece a los dueños, el cual estará ubicado en Urdesa (Ave. Las Lomas y calle Quinta), el cual es un sitio estratégico.

### 6.3 Producto.

Enmark ofrecerá el servicio de recreación y publicidad dirigido a dos mercados objetivos: las familias guayaquileñas y las PYMES de la ciudad, debido a esto presentamos dos portafolios en la empresa:

- Portafolio Particular.
- Portafolio Empresarial.

En el portafolio particular ofrecemos nuestro servicio a las siguientes celebraciones:

- Fiestas infantiles
- Fiestas especiales

En el portafolio empresarial ofreceremos lo siguiente:

- Eventos empresariales
- Mercadeo y promoción

Para cada uno de los eventos existen tres tipos de paquetes excepto para el de mercadeo y promoción que solamente cuenta con dos paquetes realizados.

Para las fiestas infantiles se encuentra lo que es la realización de pintucaritas, juegos de twister, show de payasos, show de magia, animación de personajes animados y animación de títeres.

Para las fiestas especiales se encuentra en los paquetes lo que es, rompehielos, horas loca, traga fuegos, show animado, show de baile.

Para los eventos empresariales tenemos la realización de horas loca, rompehielos, mimos, show de baile, show animado, traga fuegos.

Para mercadeo y promoción en los paquetes esta la realización de activaciones de marcas, lanzamiento de producto, impulso y promoción, volanteo y voceadores.

### 6.4 Precio.

Existen diferentes precios dependiendo de los paquetes y a los tipos de eventos que se quieran contratar. Se realiza descuentos por comprar los paquetes directamente a las oficinas.

Para los eventos infantiles:

Paquete #1: \$ 220.00  
Paquete #2: \$210.00  
Paquete #3: \$240.00

Para los eventos especiales:

Paquete #1: \$ 280.00  
Paquete #2: \$250.00  
Paquete #3: \$280.00

Para los eventos empresariales:

Paquete #1: \$ 280.00  
Paquete #2: \$250.00  
Paquete #3: \$350.00

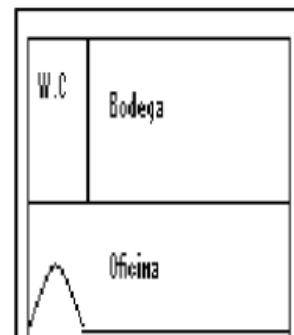
Para los eventos de Mercadeo y Promoción:

Paquete #1: \$ 300.00  
Paquete #2: \$350.00

## 7. localización y Tamaño.

Estará Enmark ubicada en Urdesa, con un pequeño lugar para la puesta en marcha de la compañía. Es pequeño ya que cuenta con tan solo 4 personas en este sitio.

**Grafico #4:** Estructura.



Elaborado por: Los autores

## 8. Análisis Financiero.

El estudio financiero tiene como objetivo determinar la factibilidad u la viabilidad del proyecto, en este capítulo figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario como resultado de la investigación y análisis efectuado en el capítulo anterior que es de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

### 8.1 Inversión.

La inversión es de \$ 29854.00 como principio del proyecto lo cual vemos que no es una cantidad muy grande como para empezar.

Tabla # 1: Inversion total

INVERSION	
Equipos de Oficina	\$ 6.990,00
Materiales de Oficina y Limpieza	\$ 577,00
Muebles e Inmuebles (Depreciables)	\$ 800,00
Materia prima e insumos	\$ 16.732,00
Gastos de Instalaciones	\$ 1.000,00
Marketing de Lanzamiento	\$ 3.000,00
Trámites legales	\$ 755,00
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 29.854,00</b>

Elaborado por: Los autores

El capital está compuesto por capital propio que es la cantidad puesta por los tres accionistas miembros y dueños de la empresa en un 60% del total, y con una deuda que es un préstamo pedido al banco de pichincha en un 40% que equivale al valor de \$ 11941.60, así se completa la cantidad que nos salió de inversión de \$ 29854.00.

Tabla #2: Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
CAPITAL PROPIO	60%	\$ 17.912,40
DEUDA	40%	\$ 11.941,60
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 29.854,00</b>

Elaborado por: Los autores

## 8.2 Ingresos.

Tabla #3: Ingreso P. Particular

TOTAL	
Ingreso portafolio particular	
Año 1	\$ 70.698,03
Año 2	\$ 71.638,32
Año 3	\$ 72.591,11
Año 4	\$ 73.556,57
Año 5	\$ 74.534,87
Año 6	\$ 75.526,18
Año 7	\$ 76.530,68
Año 8	\$ 77.548,54
Año 9	\$ 78.579,94
Año 10	\$ 79.625,05

Elaborado por: Los autores

Tabla #4: Ingreso P. Empresarial

TOTAL	
Ingreso portortafolio empresarial	
Año 1	\$ 33.423,51
Año 2	\$ 33.664,16
Año 3	\$ 33.906,54
Año 4	\$ 34.150,67
Año 5	\$ 34.396,55
Año 6	\$ 34.644,21
Año 7	\$ 34.893,64
Año 8	\$ 35.144,88
Año 9	\$ 35.397,92

## 8.3 Tasa Interna de Retorno: TIR

Es la tasa que hace que el valor actual neto (VAN) sea cero; de otro modo, económicamente decimos que si la  $TIR > 0$  o igual a cero con respecto a la TMAR, decimos que el negocio es factible o rentable para los inversionistas. La tasa interna de retorno obtenida sobre la inversión es de 21%.

## 9. Conclusiones.

Debido al crecimiento de la demanda en el sector de recreación nace Enmark una empresa dedicada al marketing y entretenimiento. Dentro del estudio de la viabilidad de este proyecto se ubicó a Enmark en el cuadrante de afectividad en la matriz de implicación, puesto que se observó que las personas que contratan este tipo de servicios se apoyan en sus emociones, sentidos e intuición.

Se puede concluir que el proyecto es viable y rentable ya que el VAN obtenido presenta un valor mayor a 0 de \$ 15,927.95. También, la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida, porque tenemos una TIR de 21% la cual supera la TMAR exigida por los inversionistas de 14.58%. Cabe mencionar que el proyecto es sensible a la disminución de precios y a un aumento en costos.

## 10. Bibliografía.

- Preparación y Evaluación de Proyectos  
Autor: Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain
- Metodología de la Investigación, para administración y economía.
- Administración de Recursos Humanos  
Autores: Sherman, Arthur; Bohlander, George.
- "Fundamentos de Administración"  
Autor: Galindo Munch Trillas
- Estrategias de Marketing para Pymes  
Autor: Pérez-Tomé Román, Julio
- Empresa con portafolios recreativos :  
<http://www.aciertosrecreativos.com/basico-economico-fiestas-infantiles-portafolio.html>