



875202

UNIVERSIDAD VILLA RICA

2  
2ej

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U. N. A. M.

*Estudio de Factibilidad Comercial, Técnica  
y Financiera para el Establecimiento  
de un Salón para Fiestas*

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

**Licenciada en Administración**

Presenta

*Luz María Coleman Molina*

**DIRECTOR DE TESIS**

**REVISOR DE TESIS**

*C. P. Martha Gloria Canudas Lara    Ing. M.B.A. Javier Castro Real*

H. Veracruz, Ver.

1995

**FALLA DE ORIGEN**



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A MI MADRE**

**SRA. CATALINA MOLINA LEZAMA**

*Una gran mujer y una  
magnífica amiga. Por  
su apoyo y constante  
impulso para mi superación.*

*Con inmenso cariño,  
admiración y respeto*

**A MIS HERMANOS**

**VICTOR JOSE (Q.E.P.D.)**

**MARIA VICTORIA (Q.E.P.D.)**

**DAYNA CATALINA Y**

**LUIS ARTURO**

*Por su comprensión y cariño*

**A MI CUÑADO NICOLAS con afecto**

**y a mis sobrinas DAYNA JEANET,**

**ILSE ZULEIMA y KATHERINE DENISSE**

*con mucho cariño.*

**A LA FAMILIA MUÑOZ ZAMUDIO**

*Por el apoyo y cariño que  
siempre me han brindado.*

## **RECONOCIMIENTOS**

**A MI HONORABLE JURADO Y REVISORES DE TESIS**

**C.P. MARTHA GLORIA CANUDAS LARA.**

**ING. MBA. JAVIER CASTRO REAL**

**LAE. CAMILO ALBERTO FERREIRA JIMENEZ**

**LAE. MBA. JUAN ROBERTO DOMINGUEZ GARCIA**

*Con respeto y admiración por su Calidad Profesional  
y con profundo agradecimiento por su apoyo,  
asesoría y conocimientos que me brindaron.*

## INDICE

	PAG
INTRODUCCION	1
I.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	
1.1. Planteamiento del Problema.	3
1.2. Objetivos.	5
1.3. Diseño de Hipótesis.	7
1.4. Diseño de Prueba.	8
II.- MARCO TEORICO	
2.1. Antecedentes, Generalidades y Conceptos	10
III.- INVESTIGACION DE MERCADO	
3.1. Planteamiento del Problema.	17
3.2. Objetivos.	18
3.3. Hipótesis.	19
3.4. Matriz de Información Básica.	20
3.5. Determinación de las Fuentes de Información.	21
3.6. Determinación del Universo.	24
3.7. Determinación de la Muestra.	27
3.8. Análisis e Interpretación de los Resultados.	30
3.9. Determinación de los Precios.	33
3.10. Valor del Mercado.	35
IV.- ESTUDIO TECNICO	
4.1. Objetivos.	38
4.2. Determinación del Tamaño Optimo.	39
4.3. Disponibilidad de la Materia Prima.	40
4.4. Localización Optima del Proyecto.	42
4.5. Ingeniería del Proyecto.	45

	PAG
V.- ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	
5.1. Presupuesto anual de Gastos.	57
5.2. Presupuesto anual de Ventas.	58
5.3. Flujo Neto de Efectivo Anual..	59
5.4. Evaluación Económica.	60
CONCLUSIONES	63
APENDICE A. Diseño de los Instrumentos de Prueba.	66
APENDICE B. Justificación de los Instrumentos de Prueba.	70
APENDICE C. Cuadros Resumen de Información.	71
APENDICE D. Distribución del local.	89
APENDICE E. Macrolocalización y Microlocalización.	90
BIBLIOGRAFIA.	91

## INTRODUCCION

El presente estudio de Factibilidad Comercial, Técnica y Financiera, se realiza con la finalidad de determinar el Riesgo que se corre ó la posibilidad de éxito que habrá con la puesta en marcha de un nuevo Salón para Fiestas a establecerse en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en época actual y, aportar elementos de juicio para la Toma de Decisiones sobre su ejecución.

El Proyecto se inicia con la identificación de una idea, derivada de los resultados preliminares de una Investigación por el Método de la Observación, a la oferta y la demanda respectivamente.

Con el establecimiento de un nuevo Salón para Fiestas, se pretende cubrir las necesidades económico-Social de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

Los factores que condicionan el tamaño del Proyecto son la Capacidad Financiera y el Mercado.

El Capítulo I del estudio describe la Metodología de la Investigación.

En el Capítulo II se establecen los Antecedentes, Generalidades y Conceptos.

El Capítulo III muestra la Investigación de Mercado que comprende el análisis de los aspectos Demanda, Oferta, Precio, Servicio y Publicidad.

El Capítulo IV lo conforma el Estudio Técnico que está integrado por los factores que determinan el tamaño y localización del Proyecto. Analiza la disponibilidad de la materia prima; establece la estructura de la Organización y el Perfil de Puestos.

El Capítulo V dedicado al Estudio Económico y Financiero, muestra el Presupuesto de gastos, Presupuesto de ventas, Flujo Neto de Efectivo Anual, y una Evaluación económica en base a la aportación de capital.

Posteriormente se presentan las Conclusiones y Recomendaciones obtenidas durante el desarrollo del estudio de Factibilidad Comercial, Técnica y Financiera para el establecimiento de un Salón para Fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en la actualidad.

Al final del estudio y como material de apoyo e ilustrativo, se incluye una sección de Apéndices que contiene el Diseño de los instrumentos de prueba, Justificación de los instrumentos de prueba, Cuadros Resumen de Información de la Demanda y la Oferta respectivamente los cuales muestran en detalle, los resultados obtenidos de la Investigación, Plano de la distribución del local, y por último, Plano de Macrolocalización y Microlocalización.



CAPITULO I  
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.- FORMULACION:

¿ Existe Factibilidad Comercial, Técnica y Financiera, en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, de establecer un Salón para Fiestas de bodas, XV años, 1ª comunión, bautizos, y otros eventos sociales, en época actual; que cuente con servicio de mesas, sillas, mantelería, vajilla, cubiertos, arreglos de mesa y de salón, menú ó ambigú, meseros (as), vigilancia, aire acondicionado, planta de luz con motor a gasolina, en un área de 223 mts<sup>2</sup>, para una capacidad aproximada de 200 personas?.

### 2.- JUSTIFICACION.

Siendo la ciudad de Veracruz el Puerto principal de la República, en el Golfo de México, y cuya población total es de aproximadamente 447,202 habitantes, de los cuales 8,381 radican en Boca del Río; 135,669 en el Municipio de Boca del Río y 303,152 en el Puerto de Veracruz, correspondiendo este total a 211,146 hombres y 236,056 mujeres y cuya población económicamente activa asciende a 152,427 habitantes (1), cuyas

(1) Censos de Población. Año 1990. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Veracruz, Ver.

características principales de la comunidad son el carácter alegre con tendencia a la celebración de todo tipo de eventos sociales, principalmente las bodas y XV años, que normalmente son celebrados los fines de semana (sábado), considerando además la temporada vacacional en la cual suelen festejarse las graduaciones de las diferentes escuelas de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, desde el nivel de Jardín de niños hasta Postgrados dado el elevado índice de población estudiantil en ésta zona; se considera también la celebración de festejos decembrinos como son las posadas, cenas de navidad, etc.; así como la escasa oferta de éste tipo de servicios en forma rentable, eficiente y segura, con las comodidades adecuadas al clima de la ciudad de Veracruz, el cual es bastante caluroso en verano y templado en invierno. Es necesario resolver el deseo de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, de festejar sus eventos sociales.

Cabe mencionar que este Puerto cuenta con la mano de obra y materia prima disponible y suficiente, y que tiene como centro de abastecimiento de artículos duraderos, la ciudad de México, la cual dista únicamente 422 Kms. de la ciudad de Veracruz (2) contando también ésta última, con algunas distribuidoras hoteleras que podrían abastecernos, por su capacidad de distribución y precios accesibles.

2) Diccionario Ilustrado y Enciclopedia Regional del Estado de Veracruz. Héctor Campillo Cuautli. Fernández Editores, 26ª. Edición. México, 1991.

## 1.2. OBJETIVOS

### 1.- OBJETIVO GENERAL:

Determinar si es factible comercialmente, técnica y financieramente, el establecimiento de un Salón para fiestas de bodas, XV años y otros, en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en la actualidad.

### 2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Determinar la factibilidad comercial de establecer un Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, que conlleve al conocimiento del potencial del mercado, la competencia existente, servicio que proporcionan, características de funcionalidad, rapidez, calidad, eficiencia, seguridad y precio, así como los medios que se están utilizando para hacer llegar el servicio al usuario.

Determinar la factibilidad técnica a través de un estudio que nos proporcione el conocimiento del tamaño óptimo, localización óptima, equipo, instalaciones, utensilios, centros de abastecimiento para la adquisición de materia prima y de artículos duraderos, así como disponibilidad de mano de obra.

Respecto a la Estructura Organizacional, determinar los recursos humanos mínimos indispensables para el buen funcionamiento del negocio, estableciendo el perfil de puestos, de acuerdo a las características cualitativas y cuantitativas que debe reunir cada persona para el desempeño de sus actividades o funciones.

Efectuar un Estudio Financiero que determine el Presupuesto Anual de Gastos, el Presupuesto Anual de Ventas y el Flujo Neto de Efectivo.

Conocer la factibilidad financiera a través de una Evaluación Económica que permita medir la rentabilidad de la inversión a un período de tres años, considerando que las tasas de interés en las instituciones bancarias fluctúan alrededor del 11% anual (3) comparándola con una TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento) del 16 %.

(3) Costo porcentual promedio. Determinado y publicado por Banco de México. Sept. 1994.

### 1.3. DISEÑO DE HIPOTESIS

#### 1.- FORMULACION:

Dada la característica de la comunidad Veracruzana respecto a su carácter alegre con tendencia a la celebración de eventos sociales. Existe la factibilidad comercial, técnica y financiera de establecer un Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, que satisfaga las necesidades Económico-Social de la población.

#### a) VARIABLE DEPENDIENTE:

Dada la característica de la comunidad Veracruzana respecto a su carácter alegre con tendencia a la celebración de eventos sociales.

#### b) VARIABLE INDEPENDIENTE:

Existe la factibilidad comercial, técnica y financiera de establecer un Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, que satisfaga las necesidades económico-social de la población.

## 1.4. DISEÑO DE PRUEBA

### 1. INFORMACION DOCUMENTAL:

Toda vez que la factibilidad comercial sólo puede conocerse a través de la Investigación de mercado, fué necesario recurrir a fuentes de información documental de Empresas Gubernamentales como el Palacio del Registro Civil y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, etc.

Así también, para determinar la factibilidad técnica fué necesario conocer las características de la población y de la entidad, mismas que se obtuvieron de Información Documental.

Para la determinación de la factibilidad financiera también se requirió de información documental cuya fuente principal fué el Banco de México; y apoyo en libros de consulta.

La Información Documental en la mayoría de los casos, se obtuvo a través de entrevistas personales, con la aplicación de preguntas cerradas preferentemente a informantes calificados y a través de consultas de libros, diccionarios, expedientes, censos, etc.

### 2. INFORMACION DE CAMPO:

La obtención de ésta información determinó la factibilidad comercial, técnica y financiera del Proyecto de Inversión objeto del presente estudio.

Para conocer o determinar el nivel de demanda, se utilizó el Método de Cuestionarios con la aplicación de preguntas cerradas en su mayoría y, algunas abiertas o de opción múltiple; con la finalidad de conocer la frecuencia, volumen en pesos y en cantidad, precio, forma de adquisición del servicio, características del servicio, características de la forma de compra; encuestando a una muestra representativa del universo, aplicando primeramente una encuesta previa a un 10 % de la muestra y posteriormente la encuesta definitiva al resto de la muestra representativa de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

Para conocer o determinar la competitividad existente, la investigación de campo se realizó por el Método de la Observación y por medio de entrevistas con preguntas estructuradas en forma de cuestionario, que satisfacen los objetivos específicos de la Investigación.

Por el contenido de la información que se pretende obtener de la competencia, la entrevista se efectuó en forma indirecta, buscando en todo momento que la persona entrevistada sea un informante calificado, para veracidad de la información.

El Método de la Observación y de la entrevista se aplicó también para la determinación de los canales de distribución, fuentes de abastecimiento, mano de obra, etc.



CAPITULO II  
MARCO TEORICO

**CAPITULO II**  
**MARCO TEORICO**

## 2.1. ANTECEDENTES, GENERALIDADES Y CONCEPTOS.

Siendo uno de los aspectos más importantes de la macrolocalización, la "Ubicación" donde se pretende proporcionar el servicio de Salón para fiestas, es de gran importancia señalar que éste se establecerá dentro del Estado de Veracruz, principal Puerto de la República Mexicana, cuya localización está próxima a las fuentes de abastecimiento necesarias para la puesta en marcha del Proyecto de Inversión, así como mano de obra suficiente y especializada con costumbres higiénicas.

La Microlocalización será en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, cuya población asume las características que se requieren para la prestación de estos servicios, el cual se proporcionará atendiendo a las necesidades y deseos de carácter social y económico que resulte de la Investigación de Mercado; la cual se realizará también con la finalidad de determinar la demanda, la competitividad u oferta existente, tipo de servicio que demanda la población, tipo de servicio que proporciona la competencia, costo de los servicios, forma de pago, medios de publicidad que se utilizan para hacer llegar estos servicios al usuario, etc.

Se piensa en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río como posible ubicación, por ser ésta una zona de fácil acceso. Cuenta además con el abastecimiento de agua y energía eléctrica suficientes y materia prima y mano de obra disponibles.

Por el Método de la Observación se puede decir que la zona conurbada Veracruz-Boca del Río cuenta con un gran número de clientes potenciales para el servicio que se pretende proporcionar, y que la oferta y competitividad existente es relativamente escasa para la satisfacción de las necesidades y deseos de carácter Económico-Social de la población; si consideramos que en la actualidad, la zona conurbada Veracruz-Boca del Río cuenta aproximadamente con 52 salones para fiestas, con precios y servicios muy variados, incrementándose el número de salones para fiestas en los últimos cinco años.

Por el mismo Método de la Observación se puede constatar que en época actual, el número de invitados por cada evento social particular se ha reducido en comparación con los festejos de años anteriores, limitándose los anfitriones, a festejar sus eventos en forma familiar y amistades más allegadas, por lo que el tamaño del local se planea con capacidad aproximada para 200 personas.

Tomando como punto de partida el tamaño del salón y la capacidad del mismo, se requiere de una Estructura Organizacional mínima indispensable cuya propuesta sería: Un Administrador, tres cocineras, un auxiliar de servicio, y un encargado de servicio a clientes y vigilancia durante el evento, el cual tendrá a su cargo la custodia de valores. Es indispensable

también la asesoría y prestación de Servicios profesionales de un Contador Público, que será considerado como Staff y cuyo pago se hará por honorarios; lo mismo en el caso de requerirse servicios mayores de fontanería, electricidad, pintura y mantenimiento en general.

Dependiendo de los resultados de la Investigación de mercado, el acondicionamiento del salón será acorde a satisfacer los deseos de la población, es decir, considerando primeramente las preferencias de los clientes potenciales, el tamaño de la planta, y ajustando esas preferencias a las características del servicio de la competitividad existente como calidad, durabilidad, etc., previendo la adquisición de mesas, sillas, mantelería y utensilios en cantidades suficientes, con un remanente como reserva para posibles excedentes al cupo previamente establecido así como prevención a posibles desperfectos o roturas.

En el caso de las mesas se recomiendan las de base desarmable para facilitar su manejo y almacenaje.

En éste rubro puede considerarse también una mesa larga en forma rectangular para ser utilizada como mesa de honor, en los casos que así lo requieran y otra mesa para pastel que puede ser redonda, rectangular o cuadrada y algunos tableros para buffet.

El tipo de mesas y sillas será acorde a los resultados de la investigación de mercado.

La mantelería se adquirirá en distintas presentaciones, buscando en todo momento, satisfacer el deseo de carácter social de la población para la

celebración de los distintos eventos. La presentación a que se hace mención contemplará inicialmente la adquisición de manteles blancos, manteles de color y manteles de encaje; considerando un mínimo de seis manteles por mesa para prever la celebración de distintos eventos en un mismo día, así como problemas de mano de obra o variaciones climatológicas, que en un momento dado podrían interferir en la disponibilidad oportuna de este concepto.

Se considerará también la adquisición de servilletas de tela y faldones para las sillas con sus moños del color de los manteles.

Referente a la vajilla, ésta incluye platos grandes, platos medianos, platos hondos o soperos, platos para pastel, tazas, platones, vasos, copas, hieleras; en presentaciones de loza y de cristal según el caso, en cantidad suficiente para el cupo máximo y un remanente considerable.

Los cubiertos son de acero inoxidable, considerándose también una cantidad suficiente de cuchillos, tenedores, cucharas soperas y cucharitas o cucharas cafeteras, mismos que deberán reunir las características de funcionalidad y durabilidad.

Otro aspecto a considerar es la batería de cocina que será de aluminio y algunas de peltre, incluyendo ollas, cacerolas, arroceras, vaporeras, cucharones, etc., y algunos recipientes de plástico para la preparación de los menús y ambigús, considerándose como menú los desayunos, comidas o cenas formales, es decir, los que incluyen entremés, crema, platillo fuerte (carne, pollo ó marisco), postre, chocolate, café o té y

que es servido en varios tiempos y como ambigú los que son servidos en un solo tiempo, es decir, en un mismo plato diferentes bocadillos ó guisos, para ocasiones menos formales ó para clientes cuya posición económica así lo requiera. Los Platillos serán trasladados en Charolas.

Para la Guarda de vajillas, cubiertos, batería de cocina y mantelería se acondicionará una bodega con anaqueles suficientes para su adecuado almacenamiento, destinando dentro de la misma, un espacio para almacenar alimentos no perecederos; servilletas, papel de baño, platos, vasos y cubiertos desechables para casos necesarios.

La vajilla y cubiertos serán depositados previamente en cajones de plástico para su práctico traslado a la cocina.

Se establecerá otra bodega para la guarda de mesas, sillas y refrescos; con un apartado especial para almacenar jabones, blanqueadores, desinfectantes, aromatizantes y otros.

Las bodegas mencionadas tendrán fácil acceso a la cocina para evitar entorpecer los eventos.

Respecto a la cocina, ésta contará con dos barras para la preparación de los platillos, un fregadero para trastes, una estufa con horno, un refrigerador, un extinguidor, una licuadora, un abrelatas eléctrico, una batidora, y un purificador de agua.

Se dispondrá de otro apartado para la preparación de bebidas, el cual contendrá una hielera grande, una barra de regular tamaño, un fregadero y anaqueles para vasos y copas.

Se considerará la instalación de un tanque de gas estacionario, así como la adquisición de una lavadora de programas con centrifuga, una plancha y una mesa para planchar.

Dependiendo de la demanda y de la oferta existente, se contemplará la instalación de aire acondicionado ó ventiladores.

Se considerará también la compra de un equipo modular; bocinas y luces de colores para ser colocadas en el área destinada a la pista de baile.

Es de vital importancia proveer la instalación de una planta de luz con motor a gasolina para posibles fallas en el sistema eléctrico.

Otro aspecto a considerar es la adquisición de algunos jarrones decorativos para el arreglo y presentación del salón.

De acuerdo a la demanda se presupuestará también arreglos florales para las mesas, que bien podrán ser de flores naturales mandados a hacer a una florería ó arreglos artificiales que serían recogidos al servir el menú o ambigú.

Otro aspecto de gran importancia lo es la Oficina de servicio y atención al cliente, la cual deberá contar como mínimo con un aire acondicionado, un escritorio, una silla giratoria, dos sillas para los clientes, un teléfono, un archivero, una calculadora, una máquina de escribir, una gaveta para papelería, una cafetera eléctrica, tazas; y toda la papelería y material necesario como plumas, tarjetas de presentación, presupuestos impresos, contratos, agendas, directorio, porta tarjetas, etc.



Se considerará también la adquisición de un anuncio luminoso para el frente del salón, así como la instalación de un extractor de humo, la compra de un compresor para inflar globos que sirvan también para la decoración del salón, un extinguidor más para ser instalado en el área destinada a los conjuntos musicales y/o música disco. Siendo indispensable también la adquisición de una camioneta para realizar las compras.

Los sanitarios serán de regular tamaño, previendo que éstos sean ubicados a una distancia considerable de la cocina.

El servicio de vigilancia se proporcionará desde el inicio hasta el final del evento, el cual estará a cargo del servicio de seguridad, es decir, de un policía.

El servicio de meseros (as) se proporcionará dependiendo del servicio que contrate el cliente, y éste se hará contratando los servicios al Sindicato de meseros.

El servicio de lavado de salón, lavado de vajilla, cubiertos, batería de cocina, manteles y servilletas, así como el planchado de éstos últimos, los hará el auxiliar de servicio, y las cocineras.

Como opciones de pago se considerarán las establecidas por la competencia, teniendo presente que la mejor opción es el pago en efectivo, sin descartar la opción de pagos con tarjetas de débito, tarjetas de crédito, cheques de caja o certificados, y la alternativa de establecer el pago en efectivo a plazos o abonos anticipados.

CAPITULO III  
INVESTIGACION DE MERCADO

### 3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1. FORMULACION:

¿Cuál es la Factibilidad comercial de establecer un Salón para Fiestas de bodas, XV años, 1ª comunión, bautizos, etc., en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en la actualidad ?

#### 2. JUSTIFICACION:

Dada la demanda de salones para fiestas existente en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, y la escasa oferta de servicios en forma rentable, eficiente y segura; es necesario resolver el deseo humano de festejar eventos sociales que satisfagan las necesidades Económico-Social de la población; para lo cual es indispensable evaluar las limitantes de un porcentaje considerable del mercado como son: la gran variedad en los precios y los servicios que proporciona la oferta; la carencia del servicio de menú ó ambigú, servicio de mesas, sillas, manteles y vajilla, que en la mayoría de los casos no cubren el total de la capacidad del salón; la escasez de los servicios de vigilancia, meseros, música, arreglos, y un aspecto muy importante, la calidad del servicio y la atención al cliente.

## 3.2. OBJETIVOS

### 1. OBJETIVO GENERAL:

Determinar si es Factible comercialmente el establecimiento de un Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en época actual.

### 2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

a) Determinar el nivel de **Demanda** de un nuevo Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, en la actualidad.

b) Determinar el **Tipo de Servicio** que espera la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río en la actualidad, por parte de un Salón de fiestas.

c) Determinar la **Oferta** existente en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, por los servicios que prestan los salones de fiestas.

d) Determinar el **Precio** que la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río pagaría por los servicios que les proporciona un Salón de fiestas.

e) Conocer cuáles son los medios que se están utilizando para hacer llegar los servicios de un Salón de fiestas a los usuarios (**Publicidad**).

### 3.3 HIPOTESIS

#### 1. FORMULACION:

Dada la necesidad humana de festejar eventos sociales como bautizos, 1ª comunión, XV años, bodas, etc., se requiere de un Salón de fiestas que satisfaga las características económico-social de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

#### a) VARIABLE DEPENDIENTE:

Dada la necesidad humana de festejar eventos sociales como bautizos, 1ª comunión, XV años, bodas, etc.

#### b) VARIABLE INDEPENDIENTE:

Se requiere de un Salón de fiestas que satisfaga las características económico-social de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

### 3.4. "MATRIZ DE INFORMACION BASICA"

PLANTEAMIENTO U OBJETIVOS ESPECIFICOS	FRECUENCIAS		ELEMENTO DE ESTUDIO	FUENTE O INSTRU- MENTOS	DATOS REQUERIDOS	INFORMACION	
	CONT	PER				PRIM CAMPO	SEC DOC
Determinar la deman- da de salones para fiestas		X	Cliente	Cuestionario	Eventos que de- manda	X	
					Eventos que frecuenta	X	
Determinar tipo de servicio de salones de fiesta		X	Empresas de gobierno	Entrevista	Demografia		X
		X	Cliente	Cuestionario	Indice Bodas		
Determinar la oferta existente	X		Competencia	Entrevista	Servicio que prefieren	X	
	X		Competencia	Entrevista	Servicio que proporcionan	X	
Determinar el precio	X		Competencia	Entrevista	Capacidad Servicio	X	
	X		Competencia	Entrevista	Costo del servicio	X	
Conocer cuáles son los medios de publi- cidad.	X		Cliente	Cuestionario	Forma pago Monto fianza		
	X		Competencia	Observación	Medios de publicidad	X	
					Publicidad	X	

### 3.5. DETERMINACION DE LAS FUENTES DE INFORMACION

#### 1. DE LA INVESTIGACION DOCUMENTAL:

##### Determinación de Fuentes:

Dado que la investigación de mercado se realizó enfocándose a la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, se requiere de información documental para conocer el Universo con que se cuenta, misma que se obtuvo de Empresas Gubernamentales.

##### Empresas visitadas:

- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- H. Ayuntamiento de Veracruz.
- H. Ayuntamiento de Boca del Río.
- Palacio del Registro Civil de Veracruz.
- Palacio del Registro Civil de Boca del Río.

##### Forma en que se obtuvo la Información:

- Por medio de entrevistas personales, a través de preguntas cerradas, solicitando y consultando papeles de trabajo.

Tipos de papeles de trabajo utilizados:

- Censo de Población año 1990.
- Archivos, expedientes, de Empresas Gubernamentales años 1989, 1990, 1991, 1992 y 1993.

Mecanismo de Control que asegura la idoneidad de la Información:

- Verificación personal de expedientes y/o entrevistas a informantes calificados.

## 2. DE LA INVESTIGACION DE CAMPO:

Observación:

Se utilizó éste método en la Investigación de campo realizada a los Salones de fiestas de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, por el contenido de la Información.

Encuestas:

Primeramente se realizó una encuesta previa a un total de 10 personas, a través de cuestionarios no estructurados, cuyas preguntas se efectuaron en formas diversas: preguntas cerradas, preguntas abiertas y a elección.

Una vez realizada la encuesta previa se obtuvo Cuadro Resumen de Información, el cual sirvió de referencia para detectar que las respuestas



obtenidas no respondían en su totalidad a los Objetivos Específicos de la Investigación de mercado; por lo que se procedió a la estructuración de los cuestionarios, determinando un nuevo modelo que vendría a ser el de la encuesta definitiva, conteniendo preguntas cerradas en su mayoría y algunas de opción múltiple así como una última para comentarios.

Las encuestas que se realizaron a la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, fueron primeramente a través de cuestionarios administrados por el entrevistado, interfiriendo esto en el logro de los Objetivos del estudio, por lo que al ser realizada la encuesta definitiva, los cuestionarios fueron en todo momento administrados por el entrevistador.

La Investigación de campo efectuada a los salones de fiestas de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, fué a través de entrevistas personales, a una muestra representativa del universo.

### 3.6. DETERMINACION DEL UNIVERSO

#### 1. SEGMENTACION DE LA DEMANDA:

Considerando los resultados obtenidos de la encuesta previa, que los eventos que más demandan salones para fiestas son las bodas; se tomó la decisión de Segmentar el universo de la demanda en base a los datos proporcionados por el Palacio del Registro Civil, de los Archivos de actas originales de matrimonios años 1989,1990,1991,1992 y 1993.

#### 2. SEGMENTACION DE LA OFERTA:

Estimando que el universo de la oferta asciende a 52 salones para fiestas de bodas, XV años, etc.; establecidos actualmente en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, la Segmentación del universo se determina utilizando el método de la Observación.

Salones para fiestas de bodas, XV años, etc., establecidos actualmente en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

- |                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1.- Acuario           | 20.- De las Estrellas       |
| 2.- Akkar.            | 21.- De Reynas.             |
| 3.- Arlequin.         | 22.- Dos Bocas.             |
| 4.- Baalbeck.         | 23.- Duke.                  |
| 5.- Beduino.          | 24.- Ejecutivo's            |
| 6.- Biblos.           | 25.- El Alcázar de Mendoza. |
| 7.- Bugambilias.      | 26.- El Bodegón.            |
| 8.- Candiles.         | 27.- El Riazor.             |
| 9.- Casino Español.   | 28.- Empleados de Comercio. |
| 10.- Catra.           | 29.- Expover.               |
| 11.- Celeste.         | 30.- Felicidad              |
| 12.- Champagne.       | 31.- Fenicio.               |
| 13.- Club de Yates.   | 32.- Fiesta's.              |
| 14.- Club Rotario.    | 33.- Florentino.            |
| 15.- Constantino's    | 34.- Fragata.               |
| 16.- Continental.     | 35.- Giortes.               |
| 17.- Correos.         | 36.- IMSS.                  |
| 18.- Costa Diamante.  | 37.- Kártaba.               |
| 19.- Cueva de Leones. | 38.- Kim's.                 |

- |                               |                                 |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 39.- Las Palmas Racquet Club. | 46.- Regency.                   |
| 40.- Magno.                   | 47.- Royal Kyoto.               |
| 41.- Mickey.                  | 48.- Sembradores de la Amistad. |
| 42.- Mar y Tierra.            | 49.- Sindicato de meseros.      |
| 43.- Mocambo.                 | 50.- Stylo.                     |
| 44.- Navío.                   | 51.- Taurus.                    |
| 45.- Pardiño's.               | 52.- Winner's.                  |

### 3.7. DETERMINACION DE LA MUESTRA

#### 1. DE LA DEMANDA:

Se determinó por Muestreo Probabilístico, tomando como Universo los datos proporcionados por el Registro Civil, en cuanto a una media de matrimonios efectuados durante los años 1989, 1990, 1991, 1992, y 1993; toda vez que las bodas es el evento que más demanda Salones para fiestas.

A continuación se muestra el Índice anual (Universo) de matrimonios (4):

AÑO	BOCA DEL RIO	VERACRUZ	TOTAL
1989	1,088	2,290	3,378
1990	1,049	2,209	3,258
1991	1,052	2,214	3,266
1992	966	2,040	3,006
1993	1,072	2,257	3,329
TOTAL	5,227	11,010	16,237

Así, de los matrimonios efectuados en los últimos cinco años, divididos entre el número de años considerados, se obtuvo un promedio anual de 3,247 matrimonios, que es el Universo del presente estudio.

(4) Archivo de Actas originales de matrimonio. Palacio del Registro Civil. Boca del Río, Ver. y Veracruz, Ver.

(5): Para la determinación de la muestra se utiliza la fórmula siguiente

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Donde: N = Universo

n = Tamaño de la muestra

e = Error de la muestra, considerando un margen de error del 10 %

$$n = \frac{3,247}{1 + 3,247 (.10)^2}$$

$$n = \frac{3,247}{1 + 3,247 (.01)}$$

$$n = \frac{3,247}{1 + 32.47}$$

$$n = \frac{3,247}{33.47}$$

$$n = 97.01$$

De lo anterior se deduce que el número de encuestas a realizarse es de 97, para un margen de error del 10 %.

La selección del estrato de la población se efectuó considerando:

- a) Mayores de edad.
- b) Sexo Masculino o Femenino.
- c) Estado Civil: Casados y Solteros.
- d) Nivel Socio-Económico Medio.

## 2.- DE LA OFERTA:

Se determinó por muestreo Probabilístico estratificado, donde el Universo es igual a 52 salones para fiestas, divididos en diversos estratos, considerando como muestra el 50 % del Universo, seleccionando para la Investigación de campo los salones cuyas características se asemejan a las del Salón para fiestas objeto del presente estudio.

### 3.8. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.

#### 1. DE LA INVESTIGACION DOCUMENTAL:

Para la obtención de ésta información, fué necesario acudir a los organismos mencionados en el inciso 3.5.1, de los cuales sólo fué posible obtener información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y del Palacio del Registro Civil, tomando la determinación de considerar como elemento de partida, los datos obtenidos en forma personal de los Censos de Población del año 1990; y de los Archivos de actas de matrimonio originales del Registro Civil. Esta última información proporcionada por un Informante calificado.

#### 2. DE LA INVESTIGACION DE CAMPO:

Primeramente se recurrió a la encuesta previa, de la cual se pudo concluir que el 67 % de la población demanda Salones de fiestas para la celebración de sus eventos sociales pero más enfocada al aspecto bodas, con capacidad aproximada de 200 personas y Servicio Completo.

Al interpretar los resultados de la encuesta previa, se detectó que algunas preguntas no respondían a los Objetivos Específicos, procediendo así a la elaboración de un nuevo cuestionario utilizando la técnica estructurada, suprimiendo preguntas abiertas difíciles de medir.

De éste último cuestionario se realizaron un total de 97 encuestas a la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, concluyendo lo siguiente:



El 94.84 % de la población realiza eventos sociales.

El 76.29 % del Universo hacen uso de Salones para fiestas, para la celebración de sus eventos sociales.

El 88.66 % consideran apropiado el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas a ubicarse en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

El servicio que más demanda tiene es el de alquiler de Salón con servicio completo. No obstante existe demanda considerable para los demás servicios.

El 93.82 % requieren Salones de fiesta con capacidad máxima de 200 personas.

La característica que más interesa a la población es la Calidad en el servicio.

Los medios de Publicidad por los que la población se mantiene más informada de los Salones de Fiesta son la Prensa y el Radio.

Posteriormente, se realizaron 26 entrevistas personales a los Salones para fiestas de bodas, XV años, etc., los cuales representan el 50 % de los salones establecidos actualmente en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río; concluyendo lo siguiente:

El 100 % del Universo realiza eventos sociales para bodas, XV años, comuniones y bautizos.

El 22.40 % del total de salones para fiestas entrevistados, permiten además, la celebración de fiestas infantiles.

El 41.46 % proporcionan el servicio completo.

El 57.69 % proporciona servicio con capacidad máxima para 200 personas y el 42.31 % con capacidad para 250 personas o más. Solo un 15.38 % es con capacidad inferior al Proyecto.

El 50 % proporciona servicio con aire acondicionado.

Los platillos que más demanda tienen son los de precios más económicos es decir, los ambigús y los menús No. 1 y 2 que son también los más usuales dentro de la Oferta.

El 33.34 % proporciona servicio de meseros; menos del 25 % proporcionan servicio de seguridad o vigilancia, arreglos florales, arreglos con globos, y sonido Disco; y sólo un 3.92 % cobra descorte con costo adicional.

De éste análisis, se puede ratificar la viabilidad del Proyecto en cuando al Estudio de Mercado, por lo que se procede a la determinación de los precios y el Valor del Mercado.

### 3.9. DETERMINACION DE LOS PRECIOS

#### 1. ALQUILER DE SALON UNICAMENTE:

Se aplica como base el promedio de precios de los salones seleccionados en la muestra.

Así, de un monto total de N\$ 7,400.00 prorrateado entre los 5 salones para fiestas que proporcionan éste servicio, da a razón de N\$ 1,480.00 por alquiler.

#### 2. ALQUILER DE SALON CON SERVICIO DE MESAS, SILLAS Y MANTELERIA:

Se estima en base al promedio de los precios de la Oferta.

Por lo que, de un total de N\$ 26,780.00 divididos entre los 15 salones para fiestas que proporcionan éste servicio, se considera a razón de N\$ 1,785.00 por alquiler.

#### 3. ALQUILER DE SALON CON MESAS, SILLAS, MANTELERIA Y VAJILLA:

Se valúa también en base a los precios de la Oferta, los cuales ascienden a un total de N\$ 11,280.00 que promediados entre los 4 Salones que prestan éste servicio, se considerará a razón de N\$ 2,820.00.

#### 4. ALQUILER DE SALON CON SERVICIO COMPLETO, INCLUYENDO MENU:

Se selecciona como base el precio promedio por platillo.

En relación al análisis se determina un total de N\$ 632.00 que divididos entre 17 salones que proporcionan éste servicio, se aplicará a razón de N\$ 37.00 por cubierto.

#### 5.- FIANZA POR EVENTO:

La fianza por evento se considera a razón de N\$ 300.00 por ser la de mayor porcentaje en relación a la Oferta.

#### 6. ANTICIPOS:

Se considera un anticipo del 50 % y la liquidación total 8 días antes del evento, que es la opción más frecuente en los precios y condiciones que establece la Oferta.

Podrían considerarse también los pagos anticipados mensual ó quincenalmente, dada la situación económica que prevalece.

#### 7. FORMA DE PAGO:

La forma más usual del pago de estos servicios es el "Pago en efectivo", aún cuando en un porcentaje mínimo existe la opción del pago con cheque ó Tarjeta de Crédito ó Débito.

## 3.10. VALOR DEL MERCADO

## I. NIVEL DE DEMANDA:

Población que demanda Servicio completo, a razón de N\$ 37.00 por cubierto.

% I R	UNIVERSO	CAPACIDAD REQUERIDA	COSTO POR SERVICIO N\$	VALOR ANUAL DEL MERCADO N\$
43.30	542	100	3,700.00	2'005,400.00
34.02	426	150	5,550.00	2'364,300.00
16.50	206	200	7,400.00	1'524,400.00
6.18	77	250	9,250.00	712,250.00
100 %	1,251			<u>6'606,350.00</u>

En relación al Tipo de Servicio que demanda la población:

TIPO DE SERVICIO	% I R	UNIVERSO	COSTO POR SERVICIO N\$	VALOR ANUAL DEL MERCADO N\$
1	12.50	406	1,480.00	600,880.
2	25.00	812	1,785.00	1'449,420.
3	23.96	778	2,820.00	2'193,960.
4	38.54	1,251	37.00 p.p.	6'606,350.
	100 %	3,247		<u>10'850,610.00</u>

NIVEL DE DEMANDA: N\$ 10'850,610.00

## 2. NIVEL DE OFERTA:

Población que ofrece servicio completo, a razón de N\$ 37.00 por cubierto:

% I R	UNIVERSO	CAPACIDAD	COSTO POR SERVICIO N\$	VALOR ANUAL DEL MERCADO N\$
15.38	4	150	5,550.00	799,200.00
42.31	9	200	7,400.00	2'397,600.00
42.31	9	250	9,250.00	2'997,000.00
100 %	22			<u>6'193,800.00</u>

En relación al Tipo de Servicio que la Oferta proporciona:

TIPO DE SERVICIO	% I R	UNIVERSO	COSTO POR SERVICIO N\$	VALOR ANUAL DEL MERCADO N\$
1	12.20	6	1,480.00	355,200.00
2	36.59	19	1,785.00	1'356,600.00
3	9.75	5	2,820.00	564,000.00
4	41.46	22	37.00 p.p.	6'193,800.00
100 %		52		<u>8'469,600.00</u>

NIVEL DE OFERTA: N\$ 8'469,600.00

### 3. VALOR TOTAL DEL MERCADO:

Está representado por la diferencia que resulta del nivel de Demanda menos el nivel de la Oferta.

Por lo que el valor total del mercado es igual a: N\$ 2'381,010.00

### 4. % DE PARTICIPACION EN EL MERCADO:

Con éste Proyecto se desea participar en N\$ 238,000.00 al año, que representa aproximadamente el 10 % del valor total del mercado.

CAPITULO IV  
ESTUDIO TECNICO



#### 4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO TECNICO

Analizar si Técnicamente es viable introducir un nuevo servicio de Salón para fiestas, al mercado de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

Analizar y determinar el Tamaño Optimo, la Localización Optima, los Equipos, las Instalaciones y la Organización que se requiere para introducir un nuevo servicio de Salón para fiestas, al mercado de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

#### 4.2. DETERMINACION DEL TAMAÑO OPTIMO.

El tamaño del proyecto se medirá por el volumen de prestación de servicios y el volumen de la demanda, que es uno de los factores más importantes para condicionar el Tamaño Optimo.

De acuerdo a la Investigación de Mercado, se puede concluir que solo una mínima parte de la población, demanda salones para fiestas con capacidad superior a las 200 personas, por lo que el tamaño físico requerido está acorde al tamaño propuesto para éste proyecto.

### 4.3. DISPONIBILIDAD DE LA MATERIA PRIMA

Siendo la Materia Prima materiales no elaborados, producidos por el subsuelo o la agricultura, y empleados por la Industria para su conversión en artículos de consumo, la Materia Prima en éste Proyecto, son los productos requeridos para la elaboración de los menús tales como frutas, verduras, carnes, etc.

Dentro de la Materia Prima tenemos un factor muy importante que es la Mano de Obra, ya que en el caso de éste servicio, va implícito el conocimiento y la forma de elaboración, lo cual hace que los Recursos Humanos tengan un alto grado de importancia.

Ciclos de vida:

Todo el tiempo, por las características cualitativas de la Materia Prima.

En el caso de la utilización de algunos productos enlatados, cada mes ó tomando en consideración la fecha de caducidad.

Fuentes de abastecimiento:

El área de suministro de Materia Prima se determina en base a Investigación de Campo y tomando en consideración el ciclo de vida, el abastecimiento debe efectuarse dentro de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

**Estacionalidad:**

**De acuerdo a la temporada.**

**Percibibilidad:**

**Tratamiento previo, algunos con refrigeración y otros con vida de anaquel máximo un mes ó hasta la fecha de caducidad.**

#### 4.4. LOCALIZACION OPTIMA DEL PROYECTO:

##### 1. MACROLOCALIZACION

Uno de los aspectos más importantes de la Macrolocalización es la "Ubicación" donde se pretende proporcionar el servicio.

**Características Geográficas.-** A establecerse dentro del Estado de Veracruz, Ciudad de México, Principal Puerto Comercial del País.

**Localización.-** Situado en la parte oriente del Territorio Nacional.

**Límites.-** Al Norte con Tamaulipas, al Noreste con San Luis Potosí, al Oeste con San Luis Potosí, Hidalgo y Puebla; al Sur y Suroeste con Oaxaca, al Sureste con Chiapas y Tabasco, al Este con el Golfo de México.

**Superficie.-** 72,410.05 Kms<sup>2</sup>.

**Hidrografía.-** Cuenta con los ríos más caudalosos a nivel nacional, como el Pánuco, Tecolutla, Naula, Papaloapan, Jamapa, Coatzacoalcos, Uxpanapa y Tonalí. (6)

**Demografía.-** De acuerdo a los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática del Anuario estadístico 1990; población total: 6'215,142 habitantes.

**Transporte.-** Costos de transporte accesibles para la implantación de un nuevo servicio de Salón para fiestas.

(6) Diccionario Ilustrado y Enciclopedia Regional del Estado de Veracruz. Hector Campillo Cuauhtli, Fernández Editores, 26ª. Edición. México, 1991.

Localización y Materia Prima.- Localización próxima a las fuentes de abastecimiento (productos de consumo), así como para el abastecimiento de equipos y utensilios.

Mano de obra.- Especializada, con costumbres 100 % higiénicas, condiciones de vida favorables, disponible y adecuada con costos mínimos.

Energía eléctrica.- Se cuenta con disponibilidad suficiente, siendo ésta decisiva para el buen funcionamiento del negocio.

## 2. MICROLOCALIZACION:

Dada la necesidad de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, de celebrar eventos sociales, se determina el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas, en la zona mencionada, la cual cuenta con una población total de 447,202 habitantes, de los cuales el 88.66 % de la población consideran apropiado el establecimiento de éste nuevo servicio.

Ubicación.- Fraccionamiento Virginia, zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

Superficie.- El tamaño físico es de 223 mts<sup>2</sup>, con capacidad aproximada de 200 personas, tomando en cuenta el proyecto actual, y para futuro desarrollo se piensa en la compra de un nuevo terreno.

Topografía.- Uniforme, elevación suficiente para detener posibles inundaciones.

Acceso.- Facilidad de acceso a vías importantes.

Abastecimiento.- Suficiencia de agua y de energía eléctrica. Con facilidades de desagüe y dilución de aguas residuales. Tanque de almacenamiento de agua con capacidad suficiente y cisterna (aljibe).

Mano de obra.- Potencial de mano de obra disponible en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río. Facilidades de movilización y de capacitación.

Costo de la tierra.- Incluye costo del terreno, costo del edificio, costo de acondicionamiento, costo del servicio de agua, energía eléctrica, impuesto predial y derechos de uso de suelo.

Políticas de incentivos Fiscales y Financieros.- Accesibles.

Podrán considerarse créditos bancarios a largo plazo, con los intereses más bajos, en caso necesario.

Características de la comunidad.- Apropriadas, de acuerdo al carácter de la población y considerando el inventario de servicios con que cuenta.

## 4.5. INGENIERIA DEL PROYECTO

### 1. OBJETIVOS GENERALES:

El objetivo general del estudio de Ingeniería del Proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento del local comercial; desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y utensilios, la distribución óptima del salón y la estructura de la Organización que habrá de tener.

### 2. DESCRIPCION DEL PROCESO Y ADQUISICION DEL EQUIPO Y UTENSILIOS:

El proceso de producción ó elaboración de los menús ó ambigús será acorde al volumen, al tipo de platillo y al horario de prestación de servicios.

La adquisición del equipo y utensilios se hará considerando características tales como durabilidad, funcionalidad, precio, capacidad, dimensiones, costo de mantenimiento, costo de fletes, etc.

### 3. DISTRIBUCION OPTIMA DEL LOCAL:

Proporcionará condiciones de trabajo aceptables manteniendo condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores y para el cliente.



#### 4. ESPECIFICACIONES

##### a) De la Materia Prima.-

Factores que determinan su comportamiento:

- Factor climatológico, por el mismo ciclo de vida de los productos.
- Factor mano de obra.- Que es uno de los aspectos más importantes para su elaboración y terminación.
- Factor socio-económico.

Características Cualitativas de la Materia Prima.-

- Frescura.
- Olor.
- Sabor.
- Color.
- Calidad.

Características Cuantitativas.- Deberá observarse:

- El grado de cocimiento de los alimentos.
- Determinación del contenido de sal y azúcar.
- Espacio.
- Cantidad.
- Precio.

Materias Primas auxiliares.-

Utensilios de buena calidad y funcionales, para la adecuada presentación de los menús.

b) Del Producto terminado.-

Especificaciones Cualitativas.-

- Deberán observarse las características organolépticas o sensoriales.
- Presentación de los platillos.

Especificaciones Cuantitativas.-

- Cantidad.

c) Del Proceso de elaboración.-

Características cualitativas.-

Higiene.

Características cuantitativas.-

- Tiempo del proceso de producción o elaboración.

## 5. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

### PERFIL DE PUESTOS:

#### ADMINISTRADOR

Será el propietario. En caso de ser persona distinta, deberá reunir las siguientes características.:

#### CUALITATIVAS

- Sexo masculino ó femenino.
- Buena presentación.
- Dinámico.
- Iniciativa.
- Don de mando.
- Capacidad para Tomar Decisiones.
- Experiencia en Recursos Humanos.
- Alto grado de responsabilidad.
- Organizado.
- Puntual.
- Honesto.
- Trato amable.
- Disponibilidad de horario.

## CUANTITATIVAS.

- Edad: de 25 a 45 años.
- Estudios: Preferentemente Universitarios. L.A.E., L.A.E.T., L.C.P., ó afin.
- Curriculum Vitae con fotografía.
- Copia de credencial de elector.
- Copia R.F.C.
- Cartas de recomendación.
- Carta de no antecedentes penales.

## FUNCIONES

- Atención personal y esmerada al público.
- Realizar compras.
- Efectuar contratos (ventas).
- Reclutamiento, Selección y Contratación de personal.
- Establecer planes de incentivos.
- Motivación al personal a su cargo.
- Verificación del proceso de elaboración, terminación, presentación y entrega del Servicio.
- Realizar pagos de gastos administrativos (luz, teléfono, etc).
- Corte diario de caja.

- Depósitos bancarios.
- Conciliaciones bancarias.
- Crear Manual de procedimientos de elaboración de menús, forma de pago, tipos de servicio.
- Encargarse de la publicidad.
- Encargarse del mantenimiento y presentación del local.
- Altas y bajas al IMSS.
- Organizar reuniones de trabajo.

#### AUXILIAR

##### CUALITATIVAS

- Sexo masculino.
- Buena presentación.
- Dinámico.
- Alto grado de responsabilidad.
- Disponibilidad de horario.

##### CUANTITATIVAS

- Edad de 25 a 45 años.
- Estudios de secundaria.
- Cartas de recomendación y carta de no antecedentes penales.

- Solicitud con fotografía y copia de credencial de elector.
- Copia R.F.C.

## ACTIVIDADES

- Hacer mandados varios como compras, pagos de luz, teléfono, etc.
- Aseo del negocio periódicamente y los días de evento social.
- Acondicionamiento del local los días de fiesta.
- Realizar trabajos menores de fontanería, electricidad, albañilería, pintura, etc., que se requiera para el buen funcionamiento y presentación del local.

## ENCARGADO DE SERVICIO A CLIENTES

### CUALITATIVAS

- Sexo masculino.
- Buena presentación.
- Dinámico.
- Alto grado de responsabilidad.
- Trato amable.
- Disponibilidad de horario.

## CUANTITATIVAS

- Edad: de 30 a 45 años
- Estudios mínimos de Secundaria.
- Cartas de recomendación y carta de no antecedentes penales.
- Solicitud con fotografía y copia de credencial de elector.
- Copia R.F.C.

## ACTIVIDADES

Encargado de la atención y servicio a los clientes así como vigilancia y custodia de mobiliario, equipo y utensilios.

## JEFA DE COCINA

### QUALITATIVAS

- Sexo femenino.
- Buena presentación.
- Higiene.
- Dinámica.
- Disponibilidad de horario.
- Sentido de responsabilidad.
- Buen sazón.

## CUANTITATIVAS

- De 30 a 45 años.
- Conocimientos de cocina en general.
- Cartas de recomendación y carta de no antecedentes penales.
- Solicitud con fotografía y copia de credencial de elector.
- Copia R.F.C.

## ACTIVIDADES.

- Supervisión y preparación de menús y ambigús.

## COCINERAS

### QUALITATIVAS

- Sexo femenino.
- Buena presentación.
- Higiene.
- Dinámicas.
- Disponibilidad de horario.
- Responsables.
- Buen sazón.

## CUANTITATIVAS

- Edad: de 25 a 45 años.
- Conocimientos de cocina.



- Cartas de recomendación.
- Solicitud con fotografía y copia de la credencial de elector.
- Copia R.F.C.

#### ACTIVIDADES

- Elaboración de los menús ó ambigús.
- Lavado de vajilla y utensilios de cocina.

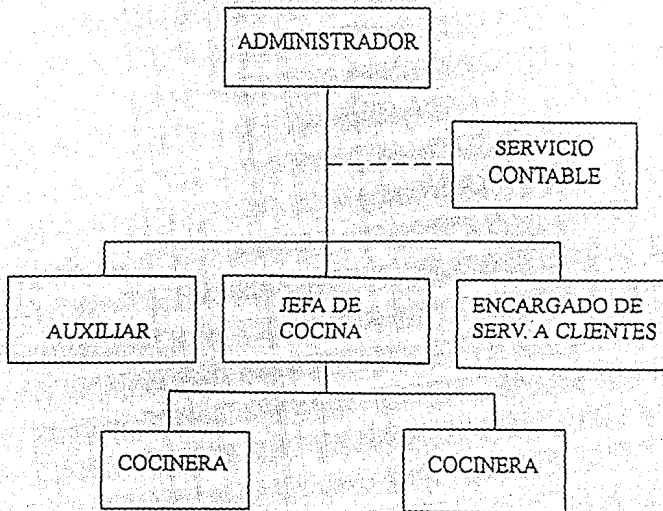
#### SERVICIO CONTABLE

Se realizará en forma Staff, con la contratación de los servicios de un Contador Público independiente.

#### FUNCIONES

- Encargarse de las Obligaciones Fiscales y todo tipo de trámite para la constitución y buen funcionamiento de la Empresa.
- Elaboración de Libros de Ingresos y Egresos.
- Elaboración e interpretación de Estados Financieros.

# ORGANIGRAMA GENERAL



## 6. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

a) Anuencia para uso de suelo ante la Secretaría de Desarrollo Urbano en Jalapa, Veracruz; con copia de la escritura certificada por Notario en original, copia de factibilidad de servicio de agua, drenaje y alcantarillado en C.R.A.S., copia de factibilidad de energía eléctrica, croquis de localización y proyecto.

b) Anuencia de apertura ante la Secretaría de Comercio de Boca del Río, Veracruz.

c) Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como persona física, Comercio en pequeño, de acuerdo a las disposiciones fiscales vigentes, régimen simplificado.

d) Inscripción a la Cámara Nacional de Comercio.

e) Registro en la Secretaría de Salud.

CAPITULO V  
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

### 5.1. PRESUPUESTO ANUAL DE GASTOS (NUEVOS PESOS)

CONCEPTO	1er. AÑO	2o. AÑO	3er. AÑO
Honorarios	2,400.00	3,120.00	4,056.00
Comisiones	18,800.00	24,440.00	31,772.00
Gas.	600.00	720.00	864.00
Energía eléctrica.	18,000.00	20,340.00	22,984.00
Teléfonos.	4,200.00	750.00	937.00
Agua.	1,200.00	1,440.00	1,728.00
Impuesto predial.	100.00	113.00	128.00
Gastos de Inauguración.	4,000.00		
Gastos de publicidad.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Mantenimiento de edificio.	6,000.00	7,200.00	8,640.00
Edificio	200,000.00		
Acondicionamiento del local	30,000.00		
Mobiliario, y equipo	40,000.00	3,000.00	6,000.00
Anuencias para apertura	15,000.00		
Papelería y otros.	1,400.00	1,820.00	2,366.00
Equipo de transporte.	40,000.00		
Combustibles y lubricantes.	2,600.00	3,120.00	3,744.00
Tenencia de vehículos.	2,000.00	2,300.00	2,645.00
Seguro de vehículos.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Seguro de Edificio	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Conserv. y Rep. Eq. Transp.	3,000.00	3,900.00	5,070.00
Comestibles	20,000.00	26,000.00	34,000.00
Estudio de Mercado	150.00		
Depreciación Eq. de Transp.	8,000.00	8,000.00	8,000.00
Depreciación Mob. y Equipo.	4,000.00	4,300.00	4,900.00
Depreciación edificio	10,000.00	10,000.00	10,000.00
	<u>439,450.00</u>	<u>128,563.00</u>	<u>155,834.00</u>

La aportación de Capital será en efectivo, proveniente de Persona Física, sin Financiamiento de alguna Institución de Crédito.

## 5.2. PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS

(NUEVOS PESOS)

SERVICIO	1er. AÑO	2º. AÑO	3er. AÑO
1	24,568.00	31,938.00	41,520.00
2	9,282.00	12,067.00	15,686.00
3	162,996.00	211,895.00	275,463.00
4	<u>41,255.00</u>	<u>53,631.00</u>	<u>69,721.00</u>
	<u>238,101.00</u>	<u>309,531.00</u>	<u>402,390.00</u>

Se consideró el Valor Anual del Mercado de la Demanda menos el Valor Anual del Mercado de la Oferta, por el 10 % de participación en el Mercado, para cada tipo de servicio, incrementándose en un 30 % anual, en número de eventos sin considerar el incremento por inflación.

### 5.3. FLUJO NETO DE EFECTIVO ANUAL

(NUEVOS PESOS)

CONCEPTO	1er. AÑO	2º.AÑO	3er. AÑO
Ventas	238,101.00	309,531.00	402,390.00
Costo variable.	137,450.00	103,263.00	126,934.00
Utilidad Marginal	100,651.00	206,268.00	275,456.00
Gastos fijos	280,000.00	3,000.00	6,000.00
Utilidad Bruta	(179,349.00)	203,268.00	269,456.00
ISR		2,366.00	26,649.00
Utilidad Neta ó Pérdida Neta	<u>(179,349.00)</u>	<u>200,902.00</u>	<u>242,807.00</u>
Utilidad ó Pérdida sobre ventas netas.	<u>(75.32%)</u>	<u>64.90%</u>	<u>60.34%</u>

A continuación se muestra la Evaluación Económica cuya Aportación de Capital la constituye el Costo del Edificio, Mobiliario y Equipo, Equipo de Transporte, Tenencia de Vehículo, Seguros de Vehículo y Edificio, Acondicionamiento del local, Anuencias, Gastos de Inauguración, Contratación línea telefónica comercial, papelería, agua e Impuesto Predial; y un porcentaje del presupuesto destinado a publicidad

#### 5.4. EVALUACION ECONOMICA

La APORTACION DE CAPITAL es de N\$ 344,000.00.

Considerando que este dinero, colocado en una Institución Bancaria, con una tasa anual del 11 %, reportaría los resultados siguientes:

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	ACUMULADO
1er. año	344,000.00	37,840.00	381,840.00
2º. año	381,840.00	42,002.00	423,842.00
3er. año	423,842.00	46,623.00	<u>N\$470,465.00</u>

$$VF = C (1 + i)^n \quad (7)$$

Donde:

$$VF = 344,000.00 (1 + 0.11)^3$$

VF = Valor Futuro.

$$VF = 344,000.00 (1.367631)$$

C = Capital

$$VF = N\$ 470,465.00$$

i = Tasa de interés.

n = Número de años.

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) sería del 16 %.



Si se efectúa una Proyección a Interés compuesto de la Inversión con la TMAR sería:

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	ACUMULADO
1er. año	344,000.00	55,040.00	399,040.00
2º. año	399,040.00	63,846.00	462,886.00
3er. año	462,886.00	74,062.00	<u>N\$ 536,948.00</u>

Si se considera que el Capital se invierta en el Negocio, con base a lo Proyectado, se tendría:

PERIODO	CAPITAL	UTILIDAD	ACUMULADO	TIR
1er. año	344,000.00	(179,349.00)	164,651.00	(52.13%)
2º. año	164,651.00	200,902.00	365,553.00	122.01%
3er. año	365,553.00	242,807.00	<u>N\$608,360.00</u>	66.42%

Si se compara la TIR (Tasa Interna de Rendimiento) con la TMAR, tenemos:

PERIODO	TMAR	TIR
1er. AÑO	16 %	(52.13%)
2o. AÑO	16 %	122.01%
3er. AÑO	16 %	66.42%

De lo anterior se puede observar que solamente en el primer período, la Tasa de Rendimiento es inferior a lo deseado; pero en el segundo y el tercer período, la TIR supera a la TMAR.

### RESUMEN

Del análisis anterior, se puede decir que el Capital podría reportar a los tres años las siguientes utilidades:

En una Institución Bancaria.	N\$ 470,465.00
Con una TMAR del 16 %.	N\$ 536,948.00
Emprendiendo el negocio.	N\$ 608,360.00

**POR LO QUE FINANCIERAMENTE ESTE PROYECTO SE CONSIDERA FACTIBLE.**

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

Al valorar la Investigación de Mercado realizada a los diferentes grupos de la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, se determina que la demanda del servicio presenta un Índice de Éxito del 76.29% por parte de los usuarios de Salones para fiestas de bodas, y XV años, y el 93.82 % de la población demanda Salones para fiestas con capacidad aproximada de 200 personas, lo cual refleja la Magnitud del Mercado Potencial existente para este Servicio.

De lo anterior se concluye la posibilidad del éxito; y el riesgo que se corre está determinado por la calidad, el precio y el servicio que se ofrece al usuario.

En los últimos cinco años se ha incrementado considerablemente el establecimiento de Salones para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río, constituyéndose así un mercado que abarca grandes proyecciones, lo cual induce al empresario a la mejora en la calidad del servicio, así como una mejor atención al Cliente, una mejor y mayor gama de Servicios, y la

constante competencia en precios; caracterizándose principalmente porque ningún productor domina el mercado.

De acuerdo al Estudio Técnico, se determina que el tamaño físico requerido está acorde al tamaño propuesto para éste Proyecto. La Organización que se requiere es mínima y se cuenta en la zona con el Recurso Humano idóneo. No existe inconveniente alguno para la obtención de la materia prima.

Tampoco existe inconveniente por parte de la Secretaría de Desarrollo Urbano del Estado de Veracruz, ni del H. Ayuntamiento de Boca del Río.

En el Estudio Financiero se puede observar que el Presupuesto Anual de Ventas refleja que con el Servicio No. 3 se puede participar en mayor porcentaje en el Mercado; sin embargo, con una Política de mejoramiento continuo, adecuándonos al cambio en Estética, Precios, Calidad en el Servicio, Atención, Manejo Administrativo; enfocando el esfuerzo hacia las preferencias del Cliente, se puede ganar Mercado en el Servicio No. 4 que es el que más demanda la población.

Se recomienda también la adaptación del Salón para el festejo de Fiestas Infantiles toda vez que el 26.92 % de la población demanda este Servicio, siendo sus celebraciones en el turno vespertino y no precisamente los fines de semana.

La Evaluación Económica refleja claramente que poniendo en marcha el Proyecto de Inversión, reportaría utilidades alrededor de un 13.29 % en relación con la TMAR y en relación a los intereses provenientes de una Institución Bancaria alrededor de un 29.31 %, por lo que:

**COMERCIALMENTE, TÉCNICA Y FINANCIERAMENTE, EL PRESENTE PROYECTO DE INVERSIÓN ES FACTIBLE.**

## APENDICES

## APENDICE A: DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE PRUEBA

### I.- CUESTIONARIO PARA DETERMINAR DEMANDA, TIPO DE SERVICIO Y PUBLICIDAD

Buenos días (tardes); se está realizando una Investigación de Mercado para el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río. La información proporcionada por Ud. será de gran utilidad, por lo que solicitamos sea sincero (a) en sus respuestas.

1.- ¿Realiza Ud. eventos sociales?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2.- Para la celebración de sus eventos sociales ¿alquila Ud. salón para fiestas?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

3.- ¿Qué le parecería el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas a ubicarse en el Fraccionamiento Virginia?

Apropiado \_\_\_\_\_ No apropiado \_\_\_\_\_ Indiferente \_\_\_\_\_

4.- De los eventos sociales que Ud. realiza ¿Cuál es el más usual?

Bautizos \_\_\_\_\_

1ª Comunión \_\_\_\_\_

XV años \_\_\_\_\_

Bodas \_\_\_\_\_

Otro: Especifique \_\_\_\_\_

5.- En caso de no realizar eventos sociales, ¿cuál es el tipo de eventos que a Ud. acude más frecuentemente?

Bautizos \_\_\_\_\_

1ª Comunión \_\_\_\_\_

XV años \_\_\_\_\_

Bodas \_\_\_\_\_

Otro: Especifique \_\_\_\_\_

6.- ¿Qué tipo de servicio espera Ud. de un Salón de fiestas?

Alquiler de Salón únicamente \_\_\_\_\_

Alquiler de Salón con mesas, sillas y mantelería. \_\_\_\_\_

Alquiler de Salón con mesas, sillas, mantelería y vajilla. \_\_\_\_\_

Alquiler de Salón con servicio completo, incluyendo menú o ambigü. \_\_\_\_\_



7.- ¿Cuál sería la capacidad máxima que Ud. requeriría para la celebración de sus eventos sociales?

Salón con capacidad para 100 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 150 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 200 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 250 personas ó más \_\_\_\_\_

8.- ¿Qué características debe tener un Salón para fiestas que a Ud. le gustaría alquilar?. Señale Ud. por orden de importancia con números del 1 al 5.

Atención al público \_\_\_\_\_

Calidad en el servicio \_\_\_\_\_

Rapidez en el servicio \_\_\_\_\_

Aire acondicionado \_\_\_\_\_

Vigilancia \_\_\_\_\_

9.- ¿Cuáles son los medios de publicidad y ó promoción por lo que Ud. se mantiene informado de los salones de fiestas?

Prensa \_\_\_\_\_

Radio \_\_\_\_\_

Televisión \_\_\_\_\_

Otro: Especifique \_\_\_\_\_

10.- Le agradeceré sus sugerencias. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Agradecemos sus respuestas y su apreciable tiempo. Gracias.

## 2.- ENTREVISTA PARA DETERMINAR OFERTA, PRECIO Y TIPO DE SERVICIO

Nombre del Establecimiento: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

1.- ¿Qué tipo de evento social se puede realizar en su Salón de fiestas?

Bautizos y 1ª. Comunión \_\_\_\_\_

XV años y Bodas \_\_\_\_\_

Piñatas y otros \_\_\_\_\_

2.- ¿Qué servicio proporciona su Salón de fiestas?

Alquiler de salón únicamente \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

de mesas, sillas y mantelería \_\_\_\_\_

Especificar: \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

de mesas, sillas, mantelería,

cubiertos y vajilla \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

completo, incluyendo ambigú

ó menú. \_\_\_\_\_

3.- ¿Cuál es el precio por los servicios mencionados en el inciso anterior?

Alquiler de salón únicamente N\$ \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

de mesas, sillas y mantelería. N\$ \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

de mesas, sillas, mantelería,

cubiertos y vajilla. N\$ \_\_\_\_\_

Alquiler del salón con servicio

completo. Precio por cubierto: N\$ \_\_\_\_\_

4.- ¿Cuál es la política que siguen para el cobro?

Fianza de N\$ 300.00 \_\_\_\_\_

Fianza de N\$ 400.00 \_\_\_\_\_

Fianza de N\$ 500.00 \_\_\_\_\_

Fianza de Baucher abierto \_\_\_\_\_

Anticipo del 50 % \_\_\_\_\_

Anticipo mayor al 50 % \_\_\_\_\_

Liquidación total:

El mismo día del evento \_\_\_\_\_

Tres días antes del evento \_\_\_\_\_

Ocho días antes del evento \_\_\_\_\_

Quince días antes del evento \_\_\_\_\_

Forma de pago:

Efectivo \_\_\_\_\_

Cheque o tarjeta de crédito \_\_\_\_\_

5.- ¿Cuál es la capacidad máxima de su salón de fiestas?

Salón con capacidad para 100 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 150 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 200 personas \_\_\_\_\_

Salón con capacidad para 250 personas \_\_\_\_\_

¿Con qué tipo de servicio está acondicionado el local?

Ventiladores \_\_\_\_\_

Climas \_\_\_\_\_

7.- ¿Cuáles son los menús que tienen mayor demanda?

Tipo

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

8.- ¿De los siguientes servicios, cuáles son los que proporciona su salón de fiestas?

Servicio de meseros \_\_\_\_\_

Descorche \_\_\_\_\_

Servicio de Vigilancia \_\_\_\_\_

Arreglos Florales \_\_\_\_\_

## APENDICE B.- JUSTIFICACION DE LOS INSTRUMENTOS DE PRUEBA

PREGUNTA No.	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS					HIPOTESIS
		1	2	3	4	5	
<b>DEMANDA:</b>							
1	X	X					X
2	X	X					X
3	X	X					X
4	X	X					X
5	X	X					X
6			X				X
7			X				X
8			X				X
9						X	
10			X				
<b>OFERTA:</b>							
1	X			X			X
2			X				X
3	X				X		X
4	X				X		X
5			X				X
6	X		X				X
7	X		X		X		X
8			X				X

**APENDICE C.- "CUADROS RESUMEN DE INFORMACION"  
(DEMANDA)**

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.1: ¿Realiza Ud. eventos sociales?		
OBJETIVO: Determinar el índice de la población que demanda eventos sociales.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Quienes SI demandan eventos sociales.	92	94.84
Quienes NO demandan eventos sociales.	5	5.16
TOTAL	97	100 %
OBSERVACIONES:		

<b>PROYECTO:</b> Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
<b>PREGUNTA No.2:</b> Para la celebración de sus eventos ¿alquila Ud. Salón de fiestas?		
<b>OBJETIVO:</b> Conocer el porcentaje de la población que demanda Salones de fiestas		
<b>CONCEPTO:</b>	<b>IR</b>	<b>% IR</b>
Quiénes SI hacen uso de Salones de fiestas para la celebración de sus eventos sociales.	74	76.29
Quiénes NO hacen uso de Salones de fiestas para la celebración de sus eventos sociales.	23	23.71
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>	<b>100 %</b>
<b>OBSERVACIONES:</b> El 23.71 % corresponde en su mayoría a que no han tenido celebraciones que ameriten el alquiler de un Salón.		

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.3: ¿Que le parece el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas en el Fraccionamiento Virginia?		
OBJETIVO: Evaluar la demanda que tendría el establecimiento de un nuevo Salón para fiestas en la zona Veracruz-Boca del Río.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Quiénes lo consideran apropiado	86	88.66
Quiénes no lo consideran apropiado		
A quiénes les es indiferente	11	11.34
TOTAL	97	100 %
OBSERVACIONES:		

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.4: ¿De los eventos sociales que Ud. realiza cuál es el más usual?		
OBJETIVO: Medir cuáles son los eventos que más demanda tienen.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Bautizos.	9	5.77
1ª Comunión.	16	10.26
XV años.	22	14.10
Bodas	35	22.44
Fiestas infantiles	42	26.92
Otros	32	20.51
TOTAL	156	100 %
OBSERVACIONES: 97 encuestados pero con respuestas múltiples. El inciso OTROS comprende: posadas, cumpleaños, reuniones de trabajo y reuniones de amigos.		



PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

PREGUNTA No. 5: ¿Cuál es el tipo de eventos a que Ud. acude más frecuentemente?

OBJETIVO: Determinar los eventos sociales más frecuentados por la población

CONCEPTO:

IR

% IR

Bautizos

11

6.04

1ª. Comunión

7

3.84

XV años

37

20.33

Bodas

62

34.07

Fiestas infantiles

43

23.63

Otros

22

12.09

TOTAL

182

100%

OBSERVACIONES: Total de encuestados 97 pero con respuestas múltiples.  
El rubro OTROS corresponde a cumpleaños, reuniones de trabajo y graduaciones.

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.6: ¿Qué tipo de servicio espera Ud. de un Salón de fiestas?		
OBJETIVO: Determinar el tipo de servicio que la población de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río espera de un Salón de fiestas.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Quienes prefieren alquiler de Salón únicamente	12	12.37
Quienes prefieren alquiler de Salón con servicio de mesas, sillas y mantelería.	23	23.71
Quienes prefieren alquiler de salón con servicio de mesas, sillas, mantelería y utensilios	25	25.77
Quienes prefieren alquiler de salón con servicio completo, incluyendo menú.	37	38.15
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>	<b>100 %</b>
OBSERVACIONES:		

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.7: ¿Cuál es la capacidad máxima que requieren los usuarios para la celebración de sus eventos?		
OBJETIVO: Determinar la capacidad máxima que la población demanda para sus eventos sociales.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Salón con capacidad máxima de:		
100 personas	42	43.30
150 personas	33	34.02
200 personas	16	16.50
250 personas o más	6	6.18
TOTAL	97	100 %
OBSERVACIONES:		

<p>PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.</p>		
<p>PREGUNTA No. 8: ¿Qué características debe tener un salón de fiestas que a Ud. le gustaría alquilar?</p>		
<p>OBJETIVO: Determinar las características que más demanda tienen.</p>		
CONCEPTO:	IR	% IR
Atención al público	22	20.18
Calidad en el servicio	63	57.80
Rapidez en el servicio	6	5.51
Aire acondicionado	6	5.51
Vigilancia	12	11.00
TOTAL	109	100%
<p>OBSERVACIONES: Aún cuando la pregunta se efectuó en forma cerrada, hubo respuestas con selección múltiple.</p>		

<p>PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.</p>		
<p>PREGUNTA No. 9: ¿Cuáles son los medios de Publicidad y /ó promoción por los cuales Ud. se mantiene informado de los salones de fiesta?</p>		
<p>OBJETIVO: Conocer los medios de publicidad por los cuales la población se mantiene informada de los salones de fiesta.</p>		
CONCEPTO:	IR	% IR
Prensa	85	63.43
Radio	24	17.91
Televisión	15	11.20
Otros	10	7.46
TOTAL	134	100%
<p>OBSERVACIONES: Pregunta con respuestas de selección múltiple. En el rubro OTROS consideraron comentarios de amigos y boletines.</p>		

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

<b>PROYECTO:</b> Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
<b>PREGUNTA No. 10:</b> Sugerencias		
<b>OBJETIVO:</b> Determinar factores ó aspectos de importancia para el usuario del servicio; que no hayan sido contemplados.		
<b>CONCEPTO:</b>	<b>IR</b>	<b>% IR</b>
Que cuente con estacionamiento propio	3	25.00
Que la contratación sea sin límite de tiempo.	2	16.67
Que tenga precios económicos	7	58.33
<b>T O T A L</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>
<b>OBSERVACIONES:</b> Del total de encuestados solo 12 hicieron sugerencias.		

**"CUADROS RESUMEN DE INFORMACION"  
(OFERTA)**

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No.1: ¿Qué tipo de evento social se puede realizar en su Salón de fiestas?		
OBJETIVO: Determinar tipo de evento que más oferta tiene.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Bautizos y 1ª comunión	26	38.80
XV años y Bodas	26	38.80
Fiestas infantiles	15	22.40
TOTAL	67	100 %
OBSERVACIONES: Entrevista realizada a 26 salones para fiestas; algunos con servicios múltiples.		

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No. 2: ¿Qué servicio proporciona su salón de fiestas?		
OBJETIVO: Determinar el tipo de servicio que más oferta tiene.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Alquiler de salón únicamente	5	12.20
Alquiler de salón con servicio de mesas, sillas y mantelería	15	36.59
Alquiler de salón con servicio de mesas sillas, mantelería y utensilios	4	9.75
Alquiler de salón con servicio completo (Incluye menú ó ambigú, servicio de meseros, etc)	17	41.46
TOTAL	41	100%
OBSERVACIONES: Entrevistas realizadas a 26 salones para fiestas; algunos con servicios varios.		



**PROYECTO:** Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.

**PREGUNTA No.3:** ¿Cuál es el precio por los servicios que la competencia ofrece?

**OBJETIVO:** Determinar el precio en base a la competencia .

CONCEPTO:	IR	% IR
<b>Alquiler de salón únicamente:</b>		
NS 700.00	2	40.00
NS 1,000.00	1	20.00
NS 2,500.00	2	40.00
	5	100 %
<b>Alquiler con mesas sillas y manteles:</b>		
NS 580.00	1	6.67
NS 1,000.00	1	6.67
NS 1,400.00	1	6.67
NS 1,500.00	3	20.00
NS 1,650.00	1	6.67
NS 1,750.00	1	6.67
NS 2,000.00	3	20.00
NS 2,100.00	1	6.67
NS 2,500.00	2	13.31
NS 2,800.00	1	6.67
	15	100 %
<b>Alquiler con mesas, sillas, mantelería y vajilla:</b>		
NS 2,000.00	1	25.00
NS 2,740.00	1	25.00
NS 3,040.00	1	25.00
NS 3,500.00	1	25.00
	4	100 %
<b>Alquiler de salón con servicio completo:</b>		
NS 30.00 por persona	3	17.65
NS 35.00 "	7	41.18
NS 37.00 "	1	5.88
NS 40.00 "	3	17.65
NS 45.00 "	2	11.76
NS 50.00 "	1	5.88
	17	100 %

**OBSERVACIONES:** Algunos salones no cuentan con el total de Sillas y Mesas, de acuerdo a su capacidad. Otros no proporcionan mantel. En el último rubro se consideró el costo del Platillo más económico, los cuales normalmente se incrementan en NS 5.00 por cada tiempo. Estos Servicios no incluyen costo por consumo de Licor.

PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No. 4: ¿Cuál es la política que siguen para el Cobro?		
OBJETIVO: Determinar Monto de Fianza, Anticipos, Cobro y Forma de Pago.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Fianza:		
Sin Fianza	9	34.62
Fianza de N\$ 300.00	10	38.46
Fianza de N\$ 400.00	4	15.38
Fianza de N\$ 500.00	2	7.69
Fianza con Baucher Abierto	1	3.85
	26	100%
Sistema de Apartado o Anticipos:		
Anticipo del 50%	19	73.07
Con N\$ 1,000.00 o más	6	23.08
Pago del 100%	1	3.85
	26	100%
Liquidación Total:		
El mismo día del evento	1	3.85
Tres días antes del evento	2	7.69
Ocho días antes del evento	18	69.23
Quince días antes del evento	4	15.38
Un mes antes del evento	1	3.85
	26	100%
Forma de Pago:		
Efectivo	26	92.86
Cheque o Tarjeta de Crédito	2	7.14
	28	100%
OBSERVACIONES: De los 26 salones entrevistados, dos cuentan con el Servicio de pago con cheque o tarjeta de crédito, además del pago en efectivo.		

<b>PROYECTO:</b> Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
<b>PREGUNTA No. 5:</b> ¿Cuál es la capacidad máxima de su Salón de fiestas?		
<b>OBJETIVO:</b> Determinar la capacidad máxima que los salones de la zona conurbada Veracruz-Boca del Río ofrecen		
<b>CONCEPTO:</b>	<b>IR</b>	<b>% IR</b>
Salón con capacidad máxima de:		
100 personas		
150 personas	4	15.38
200 personas	11	42.31
Capacidad para 250 personas	11	42.31
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100%</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>		

<b>PROYECTO:</b> Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
<b>PREGUNTA No. 6:</b> ¿Con qué tipo de servicio está acondicionado el lugar?		
<b>OBJETIVO:</b> Determinar tipo de servicio que la competencia ofrece.		
<b>CONCEPTO:</b>	<b>IR</b>	<b>% IR</b>
Ventiladores	13	50.00
Climas	13	50.00
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100%</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>		

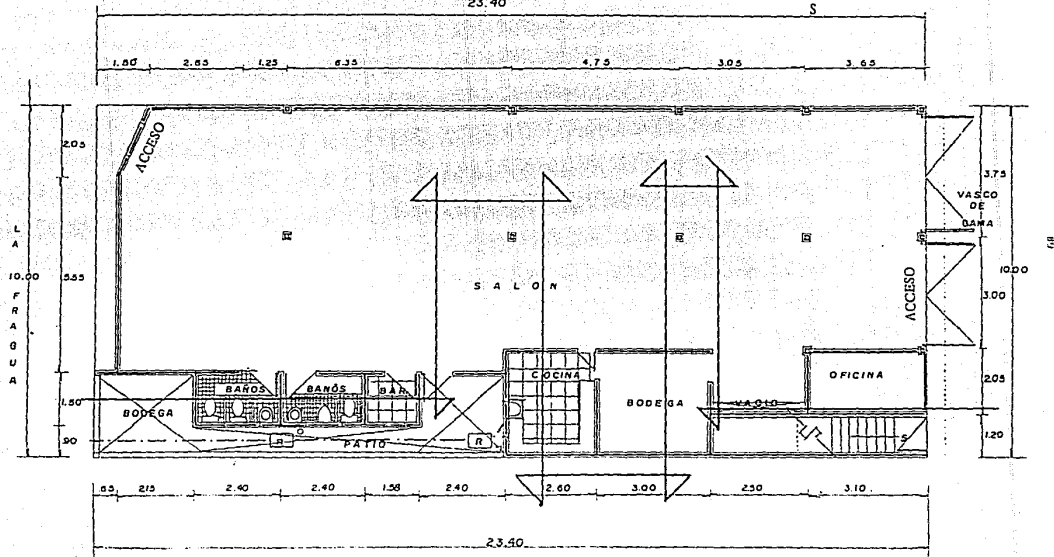
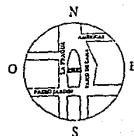
PROYECTO: Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
PREGUNTA No. 7: ¿Cuáles son los menús y ambigús que la competencia ofrece y que mayor demanda tienen?		
OBJETIVO: Conocer tipo de servicio que la competencia ofrece.		
CONCEPTO:	IR	% IR
Ambigú: Ensalada o Spagetti, Puré de Papa, Pollo ó Pierna y Pan.	13	43.34
Menú No. 1: Crema de elote ó Pure de Manzana, Ensalada, Pollo ó Pierna, Hojaldra y Pan.	5	16.67
Menú No. 2: Crema de elote, Macarrones ó Spagetti, Pollo, Carne enrollada ó Pierna enchilada, Hojaldra ó Pastel y Pan.	7	23.34
Menú No. 3: Crema de champiñones, Ensalada, Lomo de Cerdo, Puré, Flan, Café.	1	3.33
Menú No. 4: Crema de Zanahoria, Filete, Puré, Flan, Café.	1	3.33
Menú No. 5: Canelones, Puré de Manzana ó Ravioles, Crema de Champiñones, Suprema de Ave ó Pavo, Pastel.	2	6.66
Menú No. 6: Lasagna, Pechuga de Pollo, Ensalada de Manzana, Pastel.	1	3.33
TOTAL	30	100%
OBSERVACIONES: Encuesta realizada a 26 salones para fiestas, algunos con respuestas múltiples.		

<b>PROYECTO:</b> Establecer un Salón de fiestas en la zona conurbada Veracruz-Boca del Río.		
<b>PREGUNTA No. 8:</b> ¿Cuáles son los servicios que proporciona su salón de fiestas?		
<b>OBJETIVO:</b> Conocer los servicios que la competencia proporciona		
<b>CONCEPTO:</b>	<b>IR</b>	<b>% IR</b>
Servicio de meseros	17	33.34
Servicio de Seguridad ó Vigilancia	11	21.57
Desconche con costo adicional	2	3.92
Arreglos Florales ó con Globos	9	17.64
Música disco	12	23.53
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>
<b>OBSERVACIONES:</b> De los 26 salones entrevistados, algunos con servicios varios.		

APENDICE "D" DISTRIBUCION DEL LOCAL

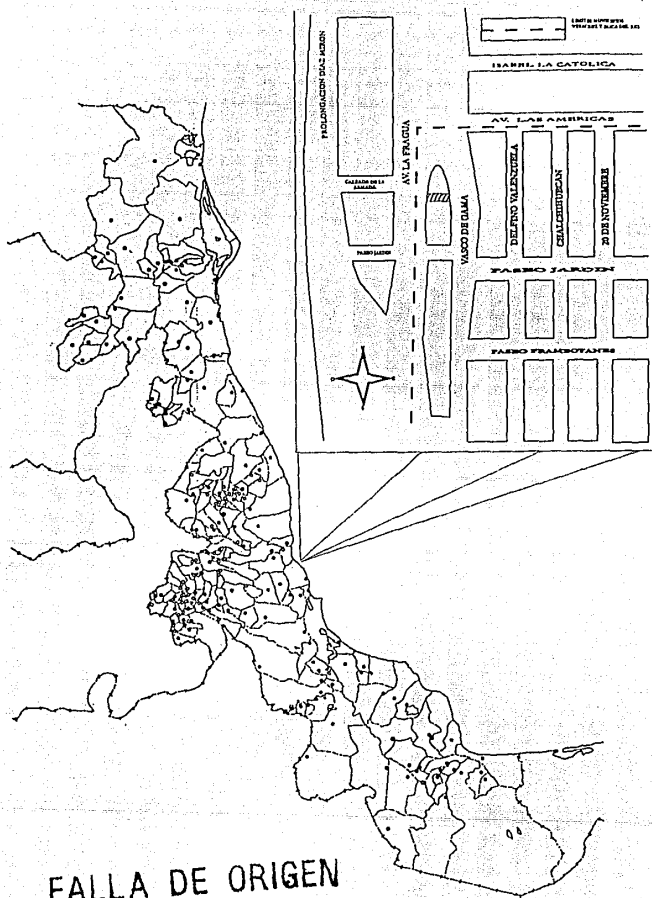
ESC.: 1:75

PLANTA BAJA  
23.40



VALLE DE ORIZEN

APENDICE "E" MACROLOCALIZACION Y MICROLOCALIZACION





## BIBLIOGRAFIA

Arias Galicia Fernando.

Administración de Recursos Humanos.

Editorial Trillas. México, 1991.

Baca Urbina G.

Evaluación de Proyectos. Análisis y Administración del Riesgo.

Editorial McGraw Hill, 2ª Edición.

Banco de México.

Costo Porcentual Promedio. México, 1994.

Boyd, Westfall y Stasch.

Investigación de Mercados.

Editorial UTEHA, 5ª Edición.

Campillo Cuautli Héctor.

Diccionario Ilustrado y Enciclopedia Regional del Estado de Veracruz.

Fernández Editores, 26ª Edición. 1991.

Ing. M.B.A. Castro Real Javier.

Apuntes de la Materia Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

Maestría en Administración de la Universidad Villa Rica.

Año 1991.

Ing. M.B.A. Castro Real Javier.

Apuntes de la Materia Mercadotecnia I.

Maestría en Administración de la Universidad Villa Rica.

Año 1992.

Hughes G. David.

Mercadotecnia, Planeación Estratégica.

Editorial Addison-Wesley Iberoamericana.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.  
Censos de Población. Año 1990.  
Veracruz, Ver.

Kotler Philip.  
Dirección de Mercadotecnia.  
Análisis, Planeación y Control.  
Editorial Diana. 4ª Edición.

Palacio del Registro Civil.  
Archivo de Actas Originales de Matrimonio.  
Años 1989 a 1993.  
Veracruz, Ver. y Boca del Río, Ver.

Siglo Veintiuno Editores.  
Guía para la Presentación de Proyectos.  
Editorial ILPES. 18ª Edición.

Tayro Yamanc  
Estadísticas.