



**UNIVERSIDAD CATOLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA DE INGENIERIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
TURISTICAS Y HOTELERAS**

Tesis Presentada al Consejo Directivo Previo a la obtención del título
de Ingenieros en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y DESARROLLO PARA EL
POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA ASESORA Y
ORGANIZADORA DE EVENTOS MAJEM EVENTS SOLUTIONS”**

ELABORADO POR:

MIRLA DENISSE ORTEGA FRIEND
ADRIANA JOCELYN FLORES YÉPEZ
MARCO VINICIO CHÁVEZ LOOR
LUIS EDUARDO MEJÍA CRUZ
JUAN MANUEL FLORES GARCIA

DIRECTOR PARTE TECNICA: ING. MBA. ANGEL CASTRO

2010



“Su única preocupación será.... Disfrutar su Fiesta”

Agradecemos:

A Dios

A nuestros padres

A nuestros hermanos

A nuestros compañeros

A nuestro director y profesor de tesis

Ing. MBA. Ángel Castro

Por su apoyo incondicional y su valiosa Opinión sin la cual no hubiésemos podido culminar nuestro trabajo.



PLAN DE NEGOCIOS

INDICE

INDICE

PLAN DE NEGOCIOS - MAJEM EVENTS SOLUTIONS.

Resumen Ejecutivo.....1

Introducción.....3

CAPITULO 1: LA OPORTUNIDAD.

1.1 ¿Porqué?.....5

1.2 La Idea.....6

CAPITULO 2: ANALISIS DE LA INDUSTRIA.

2.1 Perspectivas del Sector.....8

2.2 Definición del Servicio.....10

2.3 Características del Servicio.....10

2.4 Necesidades que Cubre.....12

2.5 Naturaleza del Servicio.....13

CAPITULO 3: LA EMPRESA

3.1 Misión.....15

3.2 Visión.....15

3.3 Objetivos.....15

3.4 Nombre de la Empresa.....16

3.5 Presentación e imagen.....17

3.6 Ataches y Promotoras.....17

3.7 Catering.....18

3.8 Logística para Ferias.....18

3.9 Diseño y Construcción de Stands.....18

3.10 Transporte VIP.....18

3.11 Prueba de Calidad.....18

3.12 Desarrollo Futuro.....19

3.13 Los Promotores.....19

3.14 Condiciones de Trabajo y Remunerativas.....21

CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING.

4.1 Introducción al Plan de Marketing.....23

4.2 Generalidades de la Empresa.....24

4.2.1 Estructura Organizacional.....25

4.3 Investigación de Mercado.....	26
4.4 Método de Recolección de Datos.....	28
4.5 Formato de Encuesta.....	29
4.6 Cuadros Estadísticos.....	32
4.7 Plan de Mercadeo.....	35
4.8 Posicionamiento.....	36
4.9 Análisis FODA.....	38
4.10 Estrategias de Penetración al Mercado.....	39
4.11 Estrategia de Acceso al cliente.....	40
4.12 Publicidad y Promoción (Medios).....	40

CAPITULO 5: PLAN OPERATIVO.

5.1 Dirección de la Empresa.....	41
5.2 Organización Funcional de la Empresa.....	42
5.3 Plan de Ventas.....	43
5.4 Estrategia de Ventas.....	43
5.5 Fuerza de Ventas.....	44
5.6 Plan de Ventas, Primer Año.....	45
5.7 Estimaciones a 5 años.....	45

CAPITULO 6: PLAN DE DESARROLLO.

6.1 Plan de Desarrollo de Inclusión.....	46
6.2 Selección y Formación de Personal.....	46
6.3 Infraestructura.....	47
6.4 Aspectos Legales.....	47
6.5 Constitución Legal de la Empresa.....	47
6.6 Registro de Nombre Comercial.....	49
6.7 Aspectos Tributarios.....	51
6.8 Registro Único Contribuyente.....	52
6.9 Permiso de Funcionamiento de los Bomberos.....	54
6.10 Permiso Municipal de Funcionamiento.....	55
6.11 Aspectos Administrativos.....	56
6.12 Definiciones Políticas.....	56
6.13 Manual de Descripción de Funciones.....	57

CAPITULO 7: PLAN FINANCIERO.

7.1 Inversión Inicial.....	59
7.2 Estado Resultado 2010.....	60
7.2 Estado Resultado Proyectado.....	61
7.3 Balance General Anual.....	62
7.4 Flujo de Efectivo.....	63
7.5 Ratios Financieros.....	64
7.6 Grafico Proyección Anual de Utilidad.....	65

CAPITULO 8: RIESGOS CRITICOS.

8.1	Riesgo.....	66
8.2	Oportunidad.....	66
8.3	Puntos Fuertes.....	66
8.4	Rentabilidad.....	67
8.5	Seguridad.....	67

CAPITULO 9: PLAN DE FINANCIACION.

9.1	Necesidades Financieras.....	68
9.2	Necesidades Totales de Fondos.....	69

CONCLUSION.....	70
------------------------	-----------

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa MAJEM se especializa en cumplir todas sus expectativas al momento de realizar un evento y para ello tenemos lo último en tecnología y un personal calificado necesario para realizar eventos de todo tipo, sin importar su magnitud. Usted tiene la necesidad, nosotros el compromiso de entregarle el mejor servicio y la satisfacción que necesite. Ofrecemos alternativas efectivas, eficaces y eficientes, en la creación, diseño, organización y ejecución de eventos de alta calidad e impacto.

Nuestro sistema esta dirigido a una clase social media de la ciudad de Guayaquil dentro de un estimado de edad de 23 a 65 años en el sector norte y centro. Transformándose así en una empresa innovadora en el entretenimiento local .

Nuestra empresa Majem marcara una gran diferencia dentro del mercado guayaquileño y ecuatoriano brindando un servicio vanguardista y tomando en cuenta el mercado en crecimiento que se encuentra nuestra ciudad. Los servicios brindados por la empresa Majem Solutions como transportación, menaje, creación, decoración, innovación y asesoramiento son parte de nuestras ventajas competitivas llenando así la brecha de la demanda existente en la actualidad.

Para asegurar la calidad de nuestro servicio contamos con un personal altamente calificado que está en continua capacitación, proyectaremos una imagen transparente ante nuestros futuros clientes.

Elaboraremos también formatos estadísticos de retorno para medir los índices de efectibilidad de nuestro servicio, esto nos permitirá elaborar cuadros mensuales para tomar acciones correctivas en nuestra junta ejecutiva.

Nuestro negocio lo hemos proyectado para su mejor análisis a un tiempo de 5 años, donde Majem Solutions demuestra una utilidad al año 2014 de \$3910.88. Los ejecutivos fundadores de la empresa aportaremos con \$4000 de capital social cubriendo así el 65% de las acciones de la empresa y el futuros inversionistas cubrirán el 35% de la empresa.



INTRODUCCION

Sabemos que una empresa de eventos requiere de una buena planeación y una debida organización, esta es una de las tareas más difíciles y complicadas de realizar, ya que se necesita de una amplia gama de actividades y detalles que son vitales para que todo el evento sea un éxito.

Por lo anterior, nace la idea de crear nuestra empresa MAJEM solution una empresa organizadora de todo evento social y eventos empresariales como por ejemplo: bodas, bautizos, matrimonios, quinceañera, entre otros. Es decir, seremos el contacto entre el cliente y los proveedores necesarios para nuestros eventos. Uno de los objetivos primordiales de la empresa es que no se preocupe por la organización del mismo y se sienta feliz y satisfecho de los resultados obtenidos.

Este tipo de empresa es muy dinámica por lo que incorporarla al mercado guayaquileño y posteriormente expandirla en las principales ciudades, será una gran oportunidad para la empresa por lo tanto, para brindar eventos de acuerdo a las necesidades y gusto de cada uno de los clientes e innovar en servicio y producto constantemente.

La calidad de nuestro servicio se lleva a cabo por medio de la personalización de cada evento, por lo que se pretende brindar a cada cliente varias opciones en cuanto a salones de fiesta, menú, bebidas, mantelería, sillas, arreglos florales, diseño de invitaciones, decoraciones, etc. De acuerdo a los gustos de cada cliente.

“Su única preocupación será.... Disfrutar su Fiesta”



PLAN DE NEGOCIOS

1.- OPORTUNIDAD

1. OPORTUNIDAD

1.1 ¿POR QUÉ?

Después de analizar el mercado objetivo de MAJEM SOLUTION, hemos visto que los eventos en la ciudad de guayaquil se encuentran en constante crecimiento, dando lugar a clientes más exigentes, impulsándonos a capacitar en el mejoramiento continuo de nuestros servicios.

En la actualidad la realización de eventos es cada vez mas exigente e indispensable por ende surge la necesidad de crear un servicio donde todas las necesidades sean satisfechas por MAJEM SOLUTION. Siendo oportunos al momento de asesorar la realización de un evento.

Nuestra empresa impulsara el crecimiento de la industria de eventos teniendo como fortaleza la personalización de cada una de las necesidades.

Es ahí donde MAJEM Events Solutions hace del servicio personalizado algo distinto, algo innovador, ya que hacemos ese evento nuestro también y velamos por la realización del mismo, ahorrándole tiempo al cliente en el vaivén de ir de un lugar al otro buscando un servicio y con nosotros la única preocupación del cliente será Disfrutar de su Evento y ser un invitado mas.

1.2 LA IDEA

MAJEM Events Solutions es una empresa proyectada a cubrir las necesidades de nuestros clientes al momento de la realización de un evento.

Abarcando principalmente las siguientes áreas:

- **Alimentos y Bebidas:** Ofreciendo gran variedad de menús y alternativas gastronómicas de acuerdo a las exigencias del cliente, así mismo asesorándolo en el tipo de bebidas a brindar y dando listados de costos para adquirirlas.
- **Coctelería:** Poner a disposición del cliente toda una gama de cocteles para hacer de ese evento, algo inolvidable, incluyendo el servicio, cristalería e insumos.
- **Montaje:** Haciendo uso de nuestro stock en sillas, mesas, mantelería, menajes, etc. Dar ese ambiente de homogeneidad al momento de montar el evento.
- **Flores y Decorado:** Poder dar rienda suelta a los gustos del cliente para la elaboración de adornos florales, decoración de mesas y ambientes con la más alta gama de productos y flores.
- **Audio, Iluminación y Video:** Brindamos varias opciones al momento de plantar el ambiente del evento, teniendo en cuenta el sonido, luz y calidad de video que el cliente desee.

De esta manera MAJEM Events Solutions hará de los sueños de nuestros clientes, una realidad al momento de realizarlos, dejando de lado los problemas y estrés al momento de buscar quien lo pueda hacer por ellos.

Los clientes naturales con los que MAJEM Events Solutions contara son:

Clientes Directos: toda aquella persona, grupo o empresa que se vea en la necesidad de realizar un evento, ya sea de tipo social, familiar o empresarial.

Clientes Indirectos: aquellas empresas también dedicadas a eventos que para tratar de cubrir sus necesidades o demanda traten negocios con nosotros o alianzas empresariales.

La industria de organización de eventos es sin duda una oportunidad para emprendedores cuyas expectativas a corto y mediano plazo es la de brindar un servicio de calidad y al alcance de todos.

El financiamiento de nuestro proyecto requiere de una inversión considerable, brindando así la confianza y seguridad tanto al inversionista como a quienes requieran del servicio. Nuestra ventaja competitiva ante los demás oferentes es que contamos con materiales de calidad para una decoración creativa, eficaz y eficiente en fiestas temáticas.

Tenemos que tomar en cuenta también que la ciudad de Guayaquil ha abierto sus puertas a la creación de eventos nacionales e internacionales incluyendo así la realización del negocio dentro de la FITE y FERIA INTERNACIONAL, estos dos eventos promueven la contratación de empresas temáticas dentro de sus actividades.



PLAN DE NEGOCIOS

**2.-ANALISIS DE
LA INDUSTRIA**

2. ANALISIS DE LA INDUSTRIA

2.1 PERSPECTIVAS DEL SECTOR

El inglés Tomas Cook fue quien marco un hito muy importante en las empresas turísticas y por ende es también el pionero en la organización de eventos de Congresos y Convenciones en el mundo. En el año 1841 aprovechando la organización de una importante convención fue quien dirigió el desplazamiento de 500 participantes, lo cual marco en la historia el inicio oficial del negocio de los viajes en grandes grupos.

Las empresas, personas, etc. como si se tratase de un organismo vivo deben de darse a conocer a través de un evento. Pero la sociedad empresarial, reclama mejores niveles de vida e innovaciones en los productos y/o servicios, con lo que se debe mostrar productos o servicios nuevos; ello rige el crecimiento y renovación del tejido económico empresarial y social.

Las fiestas temáticas renacen luego del año 2000 con la necesidad de que las personas celebren sus reuniones mejorando el ambiente y desde luego dando otro estilo en la decoración. Los clientes luego de esos años se fueron convirtiendo en un grupo de personas más exigentes cada día.

En Guayaquil hay 1'985.379 habitantes de los cuales nos dirigiríamos a tres clases sociales; el 6.7% de la clase media, el 23.3% de la clase media alta y alta, realizando para ello un cauteloso estudio de mercado para satisfacer las necesidades de las personas que requieren un servicio de alta calidad, que le ofrezcan un servicio especializado que cuenten con todos los implementos necesarios para obtener una armoniosa decoración, variedad de comida para todos los gustos, y con un equipamiento de sonido de última tecnología.

Teniendo en cuenta que en el sector, la demanda de este servicio va en aumento; sin embargo no es atendida al máximo es por esto la creación de una organizadora de evento que estaría ubicada en el sector de Guayaquil al norte de la ciudad, encargándose de todos los detalles que el cliente lo requiera no solo en nuestras instalaciones sino también en el lugar que el cliente lo desee.

En nuestro medio, nos podemos fijar, que casi siempre existen celebraciones de diferentes clases y que por tal motivo las personas ya sean familiares, amigos, novios, se ven en la necesidad de hacer un sin número de preparativos y ser responsables de todo el evento.

Por esta razón nuestro proyecto se basará en este tipo de servicio que es el de organizar eventos atendiendo así a este segmento de mercado, reflejando el profesionalismo y la preparación adecuada de cada detalle del evento que se tenga a cargo, en el cual trataremos de eliminar todos los inconvenientes o contratiempos que puedan ocurrir antes o durante del evento para que cada uno de nuestros futuros clientes se sientan satisfechos de haber adquirido un excelente servicio.

2.2 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

En la actualidad, existe una creciente demanda de ceremonias, festivales, sesiones solemnes, celebraciones de cumpleaños, graduaciones, etc., que hacen que la preparación de cada actividad, sea realmente un proceso de inversión de tiempo y desgaste físico en el momento del acontecimiento, nos ocuparemos de las siguientes actividades tales como:

- Para la decoración del local, contaremos con floristería, mesas, sillas, globos, en fin con todos los implementos necesarios para obtener una armoniosa decoración.
- Para el buffet contaremos con variedad de comidas para todos los gustos, también tendremos vajillas, cubiertos, vasos, copas, adicionalmente tendremos el servicio de meseros altamente capacitados para poder atender bien a los invitados.
- Para la música contaremos con Dj con equipos de última tecnología, con todo tipo de géneros y gran variedad de música para las distintas ocasiones.

2.3 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

MAJEM aplica en su servicio un enfoque en el producto (en este caso servicio), que es prestar un excelente servicio a aquellas personas que necesiten de nuestra ayuda; y el enfoque de ventas que el cual es posicionar y dar a conocer nuestra empresa en la vida cotidiana de las personas, logrando un reconocimiento instantáneo, en el momento de ver el logo, escuchar el nombre e imaginar que cualquier evento es planeado por la empresa.

2.4 NECESIDADES QUE CUBRE.

Brindamos una asesoría completa de lo que conlleva la realización de un evento. La Coordinación de un evento no es sólo saber que la comida y meseros estén a tiempo, que el día de la celebración salga como se pidió, es todavía más allá. Es tomar toda la presión y logística que implica que las bodas, eventos sociales, eventos empresariales, y cualquiera, terminen en excelencia, es decir, visitar diseñadores, salones, jardines, iglesias, proveedores de acuerdo al tipo de evento. Trabajar con ellos, y verificar que todo este marchando correctamente.

En Guayaquil contamos con varios servicios de Coordinación de Eventos, pero es muy importante que sepamos exigir lo que se nos ofrece, un Coordinador es quien se encarga a detalle de todo el evento desde sus comienzos, es aquella persona que tiene un equipo que trabajará; primero, en la búsqueda de los proveedores adecuados, y así en el transcurso del tiempo una vez que se decide con que proveedores trabajar, se coordinará con ellos y vigilará la evolución correcta de la celebración hasta llegar el día de la misma, donde su equipo y el, estarán al pendiente de cada detalle.

Problemas que generan la idea del negocio

El propósito del proyecto es dar el mejor servicio de Buffet de comida, con la mejor atención profesional. Unos de los principales problemas que lleva a cabo el proyecto fueron:

- El Tiempo que pierden las personas en hacer los preparativos del evento
- El Factor cansancio por parte de los anfitriones debido al gran esfuerzo que hacen para darles la mejor atención a sus invitados.

- El problema de la preparación de la comida, ya que los invitados esperan deleitar una excelente comida.
- El Equipamiento de sonido que se utilizará durante todo el transcurso del evento es un punto importante ya que existen quejas de las personas por la debilidad de este servicio en ciertas empresas. El decorado, la presentación del lugar donde se llevará a cabo el evento y que es de vital importancia para que los invitados se sientan satisfechos.

2.5 NATURALEZA DEL SERVICIO

Nuestro proyecto brindará un servicio en línea aparte de la oficina que estará ubicada en un lugar estratégico, en la que todos los clientes puedan consultar sus inquietudes y necesidades de acuerdo a sus gustos y preferencias.

Diseñado para que el servicio se realice en el lugar donde decida el cliente contando también con instalaciones propias, es decir, somos una empresa que valora el lugar donde se realiza el evento y nosotros queremos hacer del lugar un hermoso y agradable recuerdo.

Además de ofrecer un servicio de decoración de la recepción del lugar de la ceremonia, matrimonio, cumpleaños, etc. También ofreceremos un servicio profesional de meseros, un menú de comidas seleccionadas por el cliente sean estas nacionales o internacionales. Esto se hará con el propósito de que el cliente disfrute la celebración y hacer de la fiesta un grato recuerdo.

Capacidad de Atención: Esperamos en nuestros inicios contar con un inventario para poder atender a alrededor de 1688 personas.

Formación: Nuestro personal se caracterizará por su actitud de servicio en cualquier evento, teniendo siempre en mente que los eventos son únicos e irrepetibles.

Ámbito Geográfico del Servicio: En la ciudad de Guayaquil.

Antelación de Contrato Recomendada: 2 semanas de antelación.

Tipos de Evento que Organiza: Bodas, Quince Años, Bautizos, Cumpleaños, Cenas. También Eventos y Reuniones Corporativas como: coffee break, almuerzos de trabajo, seminarios, cenas de gala corporativas, entre otros.

Forma de Pago: Efectivo y tarjetas de crédito en general



PLAN DE NEGOCIOS

3.- LA EMPRESA

3. LA EMPRESA

3.1 MISIÓN

Hacer del Organizar un Evento Social, Familiar o Empresarial, un deleite, dando facilidades al cliente y soluciones a sus problemas, en especial estamos enfocados en el cliente de clase media, ahorrándole tiempo y dinero, sin contar con la variedad de ideas nuevas al momento de realizar un evento.

3.2 VISIÓN

Ser una empresa competitiva y solvente al momento de realizar un Evento, teniendo en cuenta el desarrollo e innovación de nuestros productos, haciendo uso de nuevas técnicas, servicios y tecnologías.

3.3 OBJETIVOS

Nuestros objetivos los hemos determinado de una manera específica y profesional:

- Dar a conocer nuestra empresa y los servicios que ofrecemos, crear una conexión con el cliente en base a sus necesidades y en como haremos posible la realización de su evento, ahorrándole tiempo y dinero.
- Dar a conocer que nuestro producto va enfocado principalmente a la clase media, ver medios y canales de información para llegar a ellos.

- Participar en Ferias o Eventos donde exista promoción en la organización de eventos, dándonos así a conocer al público en general que allí asista.
- Hacer un posicionamiento de nuestro producto como una Marca al momento de realizar un evento.
- Crear una cartera de Clientes que supere las 300 personas y hacerles un seguimiento constante dando a conocer sobre beneficios y promociones que solo nuestra empresa realice.
- En un lapso de 6 meses recuperar más del 50% de lo invertido.

3.4 NOMBRE DE LA EMPRESA



Se definió el nombre de la empresa tomando las iniciales de los socios, porque cada uno aporta con habilidades, conocimientos y experiencia.

3.5 PRESENTACIÓN E IMAGEN

MAJEM Events Solutions para introducirse en el mercado busca dar a conocer su servicio, realizando un evento en donde se invitarán a todos nuestros posibles clientes, líderes de opinión, medios de comunicación y entre otros, para que en esta forma, observen el servicio que ofrece la empresa. La meta de la empresa es ser líderes en la organización y coordinación de eventos ante la competencia, brindando una total eficacia, objetividad en las tareas o trabajos dispuestos por los clientes.

Estos son algunos de los ítems que mantendremos en el inventario para poder satisfacer las necesidades de nuestros futuros clientes:

Tipo	Bautizos y Nacimientos, Bodas, Cumpleaños, Despedidas, Eventos Caritativos, Eventos Empresariales, Posadas, Shows, Espectáculos, Otros
Detalle	Banquetes, Catering, Decoración, Efectos Especiales, Entretenimiento, Shows, Fotografía, Video, Juegos, Diversión, Locales, Salones, Luz y Sonido, Maquillaje y Peinado Modelos y E, Música, Organización, Pasteles, Recuerdos, Sillas y Mesas, Transporte, Otros

3.6 ATACHES Y PROMOTORAS

MAJEM SOLUTIONS cuenta con un amplio staff de promotores y promotoras, asistentes de salas, degustadores, recepcionistas y modelos, con diferentes aptitudes como ser: capacidad para solucionar problemas, dominio de idiomas, conocimientos técnicos e incluso profesionales.

Siendo la especialidad resolver todos los aspectos organizativos de campañas promocionales y eventos corporativos.

3.7 CATERING.- La experiencia acumulada, un trato personalizado, y la calidad de nuestra cocina permitirán, trasladar y plasmar los sabores, colores y textura al evento. Nuestra garantía es saber que, estaremos donde nos indiquen, sin preocupaciones.

Realizando presupuestos según las necesidades de nuestros clientes. Los servicios que ofreceremos son: Coffee break, lunch, cocktails, todo tipo de aperitivos, cenas comidas, buffet, banquetes, etc.

3.8 LOGÍSTICA PARA FERIAS.- MAJEM solutions ofrece todos sus clientes un servicio de logística inigualable, donde podrá encontrar todos los complementos para que su participación en cualquier feria o evento sea lo mejor. Ofreceremos alquiler de equipos de audio y video, alquiler de muebles y equipos de oficina, personal de apoyo para cualquier tipo de evento, servicio de entrega de correspondencia, seguridad privada, etc.

3.9 DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE STANDS.- MAJEM SOLUTIONS entiende que el diseño de stands debe de basarse en tres conceptos fundamentales:

- ✓ la habilidad técnica
- ✓ capacidad de conceptualizar
- ✓ materializar espacios tridimensionales

La imaginación, aptitud para concebir ideas de conceptos nuevos; la comunicación interpretación de las necesidades del expositor.

3.10 TRANSPORTE VIP.-Servicio de transporte ejecutivo a empresas. Traslado de pasajeros VIP, o traslados hacia los eventos, siendo su elección el diseño del transporte como por ejemplo: carros alegóricos, decoración de los carros, tipos de carros.

3.11 PRUEBA DE CALIDAD.-Todos los socios tenemos experiencia en algunas de las aéreas como por ejemplo montaje, cocina, decoración, presentaciones artísticas; además que contaremos con asesoría de expertos en el tema y asesoría jurídica, contrataremos a los mejores

proveedores para poder satisfacer en su totalidad a nuestros clientes.
Capacitación constantemente de los colaboradores

3.12 DESARROLLO FUTURO.

Uno de nuestros objetivos a largo plazo son:

- Expansión: Abrir otros puntos de atención al cliente en otros sectores de la ciudad
- Crecimiento: Construcción de una salón de evento con varios ambientes para satisfacción total de los clientes

3.13 LOS PROMOTORES

Los 5 integrantes de este proyecto llamado MAJEM Events Solutions, somos profesionales con experiencia en la Organización de eventos:

Marcos Chávez.-

Ingeniero en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas con estudios como Bartender Profesional, con más de 3 años de experiencia en el sector de bares y discotecas. Dentro de esta experiencia podemos notar que ejerce la función de Coordinador de Eventos.

Juan Flores.-

Ingeniero en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas, dentro de sus habilidades se encuentra el manejo de un excelente Servicio al Cliente. Su afición y hobby lo ha llevado a involucrarse dentro del manejo de Audio y Video, llevándolo así a conocer un poco más de esta línea. Dentro de sus experiencias laborales notamos el departamento de Front Desk del Hotel Hilton Colon de Guayaquil donde recibió entrenamiento continuo y actualización en el sistema de reserva.

Mirla Ortega.-

Ingeniera en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas, dentro de su experiencia laboral se destaca el Servicio al Cliente en Aerolíneas de las cuales por referencias antes presentadas se ha destacado en su función. Como hobby o afición a la cual la ha llevado a asesorar tenemos que ha realizado funciones como Decoradora de Interiores y Ambientes.

Adriana Flores.-

Ingeniera en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas, se ha desempeñado en un negocio familiar del cual ha adquirido experiencia y conocimientos como Coordinadora de Catering, de Eventos empresariales y sociales. Su función en la empresa familiar es también de coordinar el montaje de todos los eventos y definir funciones antes y durante los eventos.

Eduardo Mejía.-

Ingeniero en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas, sus estudios en gastronomía lo han llevado a desempeñarse como Chef Profesional en el Hotel Hilton Colon Guayaquil. Sus prácticas Inter-departamentales las ha realizado como Coordinación de Eventos del departamento de banquetes del mismo hotel y así llenar poco a poco sus conocimientos en Alimentos y bebidas.

3.14 CONDICIONES DE TRABAJO Y REMUNERATIVAS.

Principios Generales:

Creemos firmemente que las empresas las rigen las ideas pero las construyen las personas, en este sentido consideramos de vital importancia que nuestra organización se fundamente en:

1. *La selección y la incorporación de los mejores profesionales en cada posición. Los mejores, los más competentes y competitivos de su área.*
2. Todas las posiciones de la empresa y muy especialmente aquellas que están en directo contacto con nuestros clientes, son muy importantes. Por esta razón se tendrá especial cuidado en no infravalorar ningún proceso de selección e incorporación.
3. Nuestra empresa está en el siglo XXI y, en consecuencia, será dirigida bajo *criterios de liderazgo, modernidad, motivación, respeto, espíritu de equipo, fidelidad y competencia interna*. Los que demuestren ser los mejores serán los que progresarán en la empresa.
4. Creemos en el equilibrio, por esta razón nuestra empresa tendrá una composición equilibrada de hombres y mujeres así como de edades (en la lógica del sector y los criterios anteriores).

Condiciones de Trabajo y Remunerativas:

En general, la nuestra no será una empresa donde – además de los salarios – se ofrecen grandes compensaciones complementarias, somos de la opinión de que la recompensa por el trabajo bien hecho es una excelente remuneración y que todo lo demás logra incrementar los gastos de la empresa pero no los rendimientos de sus empleados.

Por tanto nuestra concepción general es:

1. Todos los colaboradores de la empresa deben percibir un salario fijo digno (pero nunca especular) en función de sus responsabilidades en la compañía y el mercado.
2. Todos los colaboradores de la empresa y muy especialmente el equipo directivo y los que tienen responsabilidades operativas, deben tener la oportunidad de obtener excelentes remuneraciones (bonus) complementarias vinculadas a sus resultados y-o a los propios resultados de la empresa.
3. Con la suma de ambas remuneraciones (pero, sobre todo, con los Bonus por objetivos) si la empresa crece saneada deben convertirse en los mejor pagados del sector.
4. El personal de marketing y, sobre todo, de ventas deben estar excelentemente remunerados pero el 80% de dicha remuneración debe obtenerse por el logro de sus objetivos personales (80%) y generales (20%).
5. El personal de ventas no cobrará comisiones por sus ventas, cobrará excelentes bonus por alcanzar los objetivos de venta preestablecidos.
6. La empresa no prestara compensaciones de ningún otro tipo que las obligatorias por ley. Salvo en los casos justificados operativamente no habrá cuentas de gastos, ni coches de empresa, ni similares.



PLAN DE NEGOCIOS

4.- PLAN DE MARKETING

4. PLAN DE MARKETING

4.1 INTRODUCCION

Nuestro proyecto plantea unas soluciones a empresas, familias, etc. para una mayor comodidad y seguridad al momento de realizar sus eventos corporativos, sociales, familiares, en fin.

Por un lado, las empresas normalmente, no cuentan con un departamento que se dedique exclusivamente a organizar estos eventos, algunas porque piensan que es un gasto innecesario y otras porque se lo asignan a otros departamentos como el de Relaciones Públicas o al de Mercadeo. Y por otro en las familias, la realización de eventos sociales, lo ejecuta el que tenga mayor conocimiento, típicamente empírico en el tema de organización de eventos.

El hecho de conseguir buenos precios, hacer una lista de cada una de las cosas que se necesitan y cada uno de los detalles para que el evento quede perfecto, implica mucho tiempo y muchos dolores de cabeza para una sola persona, por lo que ofrecer este nuevo servicio sería muy beneficioso para las empresas y familias.

La empresa será una intermediaria, es decir que nosotros seremos el contacto entre el cliente y los proveedores necesarios para la realización del evento.

Para lograrlo se utilizarán herramientas tanto de mercadeo como financieras para poder establecer sus oportunidades, amenazas y riesgos dentro del mercado.

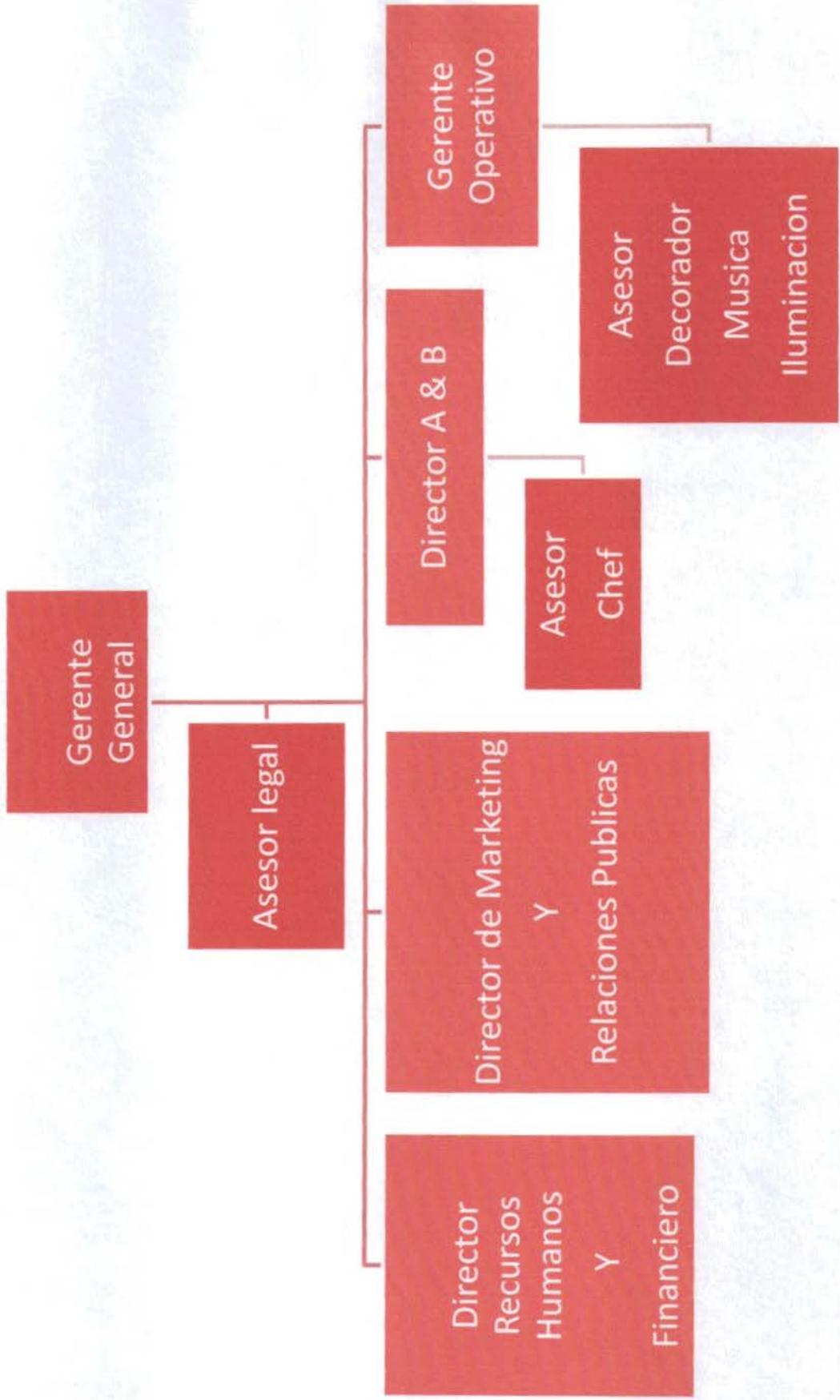
4.2 GENERALIDADES DE LA EMPRESA

A nuestra empresa la hemos constituido con un cuerpo legal de Sociedad Anónima, es decir, constituida con un capital social propio aportado íntegramente por sus accionistas y dividido en partes iguales por acciones.

Su denominación comercial será MAJEM solution S. A. la misma que estará constituida por 5 socios.

De esta manera la Estructura del Capital con la cual estaría constituida sería la siguiente:

4.2.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Se realizó la investigación cuantitativa, es decir se planteó una encuesta de 6 preguntas, las mismas que nos ayudaron a conocer las necesidades y preferencias de los posibles clientes.

Estas encuestas se las realizaron a personas seleccionadas de la ciudad de Guayaquil, de los sectores centro y norte, de sexo masculino y femenino, de edad comprendida entre: 25 a 50 años, que tengan un nivel socioeconómico medio.

El resultado de la investigación nos dio a conocer que existe un amplio mercado al cual dirigirnos, ya que la mayoría de empresas que hay en nuestra ciudad realizan eventos constantemente, para los cuales siempre necesitarán a alguien que les proporcione asesoramiento y ayuda en la organización de eventos.

Sin embargo, hemos percibido que las empresas a pesar de contar con agencias de publicidad que les ofrecen este servicio, no lo utilizan, o no están muy conformes, ya sea por los costos o por el servicio en sí.

Un factor de diferenciación que se podrá ofrecer a los clientes es el hecho de que serán siempre atendidos, sobre todo en épocas pico como en temporada de playa y en días festivos, momentos en los cuales los clientes se quejan de falta de servicio.

Otro de los factores importantes en el cual debemos estar concentrados serían los costos, ya que es una de las razones más importantes por la que el cliente estaría dispuesto a contratar a otra empresa.

Lo más importante de esta investigación fue darnos cuenta que las empresas están dispuestas a seguir buscando un mejor servicio en lo que respecta a la organización de sus eventos, lo que representa una gran

oportunidad que no debemos desaprovechar y llegar a cumplir sus expectativas es un reto que para nosotros no será difícil de alcanzar.

Perspectivas

El objeto del análisis e investigación de mercado, es poder determinar y conocer cuál es nuestra demanda, dentro del mercado de Guayaquil con respecto a los eventos.

Para ello se tomará en cuenta el tamaño de la muestra, que nos servirá de guía para poder explicar cómo actúan los clientes al momento de elegir el servicio.

Definición del objetivo

Los objetivos que persigue la encuesta son:

Objetivos generales

Nuestro objetivo es satisfacer la necesidad de una sociedad que pide ser atendida de forma profesional con altos estándares de calidad y creatividad, las cuales marquen la diferencia sobre el común de las compañías del mercado.

Objetivos específicos

- Asesorar para conseguir los objetivos propuestos del Cliente
- Controlar, plantear, crear y realizar las funciones del evento
- Proporcionar una mejor calidad en la gestión del evento brindándoles comodidad, seguridad y tranquilidad.

Determinación de las fuentes de información

Fuentes de información primaria

Como nuestra principal fuente de información, utilizaremos una muestra de la población equivalente a 300 personas que serán obtenidas de manera aleatoria.

Fuentes de información secundaria

Para las fuentes de información secundaria, utilizaremos el análisis de competidores, también utilizaremos el Internet para obtener cotizaciones con respecto a los costos del proyecto, proforma de almacenes, etc.

Formulación de las hipótesis

Hipótesis

Las personas, necesitan una empresa organizadora de eventos, que se preocupe por la atención personalizada, con profesionalismo y adicionales, a un costo que sea recíproco con el servicio que se ofrece; sin que se pierda la calidad y la variedad en cada evento.

4.4 MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para realizar la recolección de datos, lo haremos de manera aleatoria, a diferentes personas que estén en centros comerciales, en el centro de la ciudad y en distinto horarios; nuestro objetivo es que no exista una preferencia de sector y poder determinar con mayor exactitud los porcentajes de ubicación del sector.

A continuación la encuesta

4.5 ENCUESTA

- ✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o más

- ✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia amigo
Contratación de servicios especiales

- ✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no de vez en cuando

- ✓ Donde los consigue?

- ✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo calidad del evento
Implementar variedad otro

- ✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración
Asesoramiento personalizado
Animación
Locación
Alimentos y bebidas
Todos
Otros
Algunas encuestas:

1.-

- ✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o más

- ✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia amigo
Contratación de servicios especiales

- ✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no de vez en cuando

- ✓ Donde los consigue?

Don Perignon

- ✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo calidad del evento
Implementar variedad otro

- ✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración	<input type="text"/>
Asesoramiento personalizado	<input type="text"/>
Animación	<input type="text"/>
Locación	<input type="text"/>
Alimentos y bebidas	<input type="text"/>
Todos	<input type="text" value="sí"/>
Otros	<input type="text"/>

2.-

✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o más sí

✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia sí amigo

Contratación de servicios especiales

✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no no de vez en cuando

✓ Donde los consigue?

internet _____

✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo sí calidad del evento
Implementar variedad otro

✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración	<input type="checkbox"/>
Asesoramiento personalizado	<input type="checkbox"/>
Animación	<input type="checkbox"/>
Locación	<input type="checkbox"/>
Alimentos y bebidas	<input type="checkbox"/>
Todos	<input type="checkbox"/> sí
Otros	<input type="checkbox"/>

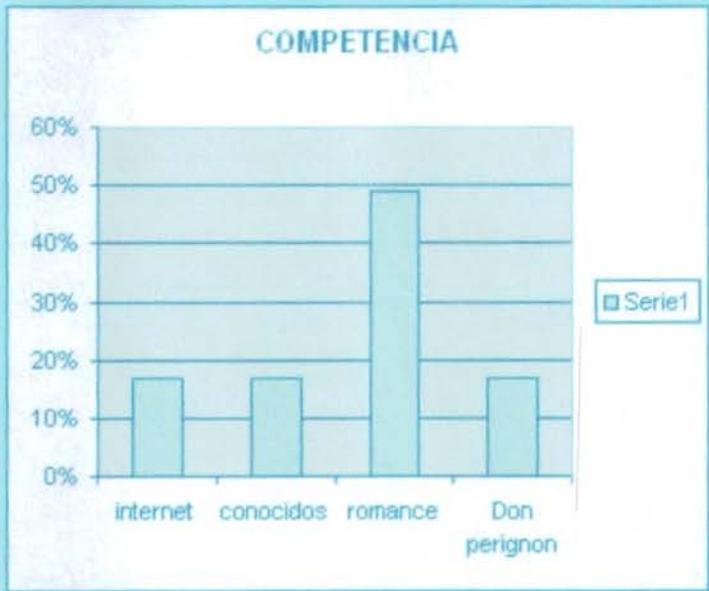
4.6 Cuadros estadísticos de las encuestas realizadas



El análisis del siguiente cuadro refleja que un 42% de las familias Guayaquileñas; específicamente del sector norte y centro de la ciudad, celebran aproximadamente entre 5 a 6 eventos sociales; lo cual, nos favorece ya que hay un nicho no saturado completamente, en donde hemos encontrado una oportunidad.



En este cuadro estadístico, muestra que un 60% la misma familia se encarga de la realización del evento y un 27% contratan servicios especiales, en donde la diferencia es bastante y de la cual, nos da más probabilidades para entrar al mercado ya que no hay una empresa que cubra todas las expectativas, ni las necesidades de los clientes.



A continuación, tenemos nuestra competencia, a la que se le han hecho los estudios debidos, para poder así, identificar todos los puntos de nuestra competencia; es decir, sus fortalezas, debilidades, estrategias, etc.



Este cuadro refleja, que un 66 % Los guayaquileños del centro y norte de la ciudad, prefieren contratar servicios especiales por el ahorro de tiempo, siendo una gran oportunidad para nosotros; ya que, nos encargaremos de cubrir todos los ángulos posibles, para que nada quede librado al azar.



En este último estudio estadístico, definitivamente las personas prefieren en un 60% que la organización de eventos este todo incluido, siendo mas exigentes en lo que respecta a servicios PERSONALIZADOS.

4.7 PLAN DE MERCADEO

A continuación explicaremos brevemente lo que involucra cada uno de los puntos del plan de mercadeo:

- **.Producto:** El producto que MAJEM solutions ofrece es el servicio Personalizado, el cual, se le brindará a los clientes, antes, durante y después del evento.
- **.Plaza:** Nuestro canal de distribución es directo; puesto que, nuestra fuerza de ventas hará las negociaciones directamente con el cliente.
- **Precio:** Para poder determinar el precio que le vamos a asignar a los servicios que le ofreceremos a nuestros clientes, hemos establecido 3 categorías de eventos según su tamaño: Eventos Pequeños, Medianos y Grandes. Para cada uno se establecerá una base fija, que el cliente deberá cancelar de acuerdo al tamaño del evento.
- **Promoción:** Para darnos a conocer en el mercado se realizarán estrategias específicas las cuales nos permitirán llegar a cada uno de nuestros clientes potenciales. De acuerdo a nuestro mercado meta, las dos estrategias específicas a seguir serán: Marketing Directo y Ventas Directas.
- **publicidad:** es el mejor método para darnos a conocer en el mercado y sobre todo proyectar confiabilidad y credibilidad hacia los clientes, sin tener que invertir dinero en esto. Los medios que vamos a utilizar para ello serán: Prensa, Radio y Televisión.

4.8 POSICIONAMIENTO

El posicionamiento es el lugar que ocupa un producto o servicio en la mente del consumidor y es el resultado de una estrategia especialmente diseñada para proyectar la imagen específica de ese producto, servicio, idea, marca o hasta una persona.

De la estrategia que se utilice depende la aceptación del producto o servicio y del tiempo que este permanezca dentro del mercado, debido a que si no hay una buena estrategia de posicionamiento el consumidor no tendrá dentro de sus posibilidades de compra el producto o servicio que estamos ofreciendo, lo que llevaría a que las ventas no sean significativas y en un corto plazo que el producto sea retirado del mercado.

Algunas estrategias han sido usadas efectivamente y se las puede definir como tipos de posicionamiento o formas de cómo posicionarse: Posicionamiento basado en las características del producto, Posicionamiento en base a Precio/Calidad, Posicionamiento con respecto al uso, Posicionamiento orientado al Usuario, Posicionamiento por el estilo de vida del grupo objetivo, posicionamiento con relación a la competencia.

La estrategia de posicionamiento que vamos a emplear es la de "Precio/Calidad". Con esta, vamos a concentrarnos en mostrar a nuestros clientes que todos nuestros servicios tienen un costo asequible con una excelente calidad.

Lo primero que queremos lograr es quitar de la mente del consumidor la idea de que contratar a una compañía que preste el servicio de organización de eventos no es un gasto inútil o innecesario para la empresa, sino todo lo contrario, es decir, que el contar con alguien que agilite y facilite todo lo que conlleva organizar un evento significa una ventaja para estas empresas frente a sus competidores.

El medio en el cual nos vamos a apoyar para lograrlo es por publicidad, que explicado anteriormente. De esta manera las personas podrán darse cuenta de los servicios que ofrece MAJEM solution.

Una vez que hayamos logrado posicionar esta idea en la mente de los consumidores vamos a enfocarnos en transmitirles el hecho de que nuestros precios sean más bajos o iguales a los de la competencia, lo que no quiere decir que nuestro servicio sea deficiente, sino que gracias a los convenios que tendremos con los proveedores estaremos en capacidad de ofrecerles costos menores y junto a esto contaremos con personal altamente capacitado para brindarles un servicio de excelente calidad.

Este posicionamiento nos va a tomar tiempo, debido a que los consumidores son reacios al cambio, por lo que debemos ir paso a paso para que los clientes cambien su manera de pensar y poder penetrar cada vez más en el mercado.

Adicionalmente a esta estrategia debemos hacer hincapié en los factores que nos diferencian de la competencia al momento de posicionarnos. De estos, la exclusividad, es el factor de diferenciación más importante y en el que debemos concentrarnos más para lograr superar a la competencia.

4.9 ANÁLISIS F.O.D.A.

Fortalezas

- ✓ Cultura organizacional basada en calidad es decir que el talento humano estará orientado al servicio del cliente, con experiencia, conocimiento y carisma.
- ✓ Brindaremos a nuestros clientes internos y externos recursos tecnológicos de primera
- ✓ Ambiente laboral adecuado, es una gran fortaleza porque facilitara la buena comunicación dentro de la empresa y eso reflejara un excelente servicio al cliente y satisfacción.
- ✓ La capacitación del talento humano será constante para el mejoramiento continuo de nuestros servicios
- ✓ La ubicación la hemos estudiado de tal forma que el lugar donde se va a llevar a cabo los eventos y las oficinas de la empresa sean de fácil acceso, comodidad para nuestros futuros clientes.

Oportunidades

- ✓ Nuestra oportunidad es que nos orientaremos a las personas de clase socioeconómica media
- ✓ El mercado objetivo de organización de eventos Temáticos se encuentra desde inicios del año 2008 en crecimiento y madurez del ambiente paulatinamente.
- ✓ La oportunidad de implementar nuevos servicios será mucho más fácil ya que los clientes se han vuelto más exigentes.
- ✓ Estaremos ubicados en la Zona comercial de la ciudad de Guayaquil, donde captaremos los clientes que provengan de las dos avenidas más grandes que conectan hacia el centro de la ciudad.

Debilidades

- ✓ Falta de artículos de alquiler
- ✓ No existe una estrategia de marketing definida.

Amenazas

- ✓ Volatilidad de las variables económicas del país.
- ✓ Incertidumbre política.
- ✓ Variabilidad en los Costos Generales (tanto fijos como variables).
- ✓ Cambios de las condiciones de comercialización de los proveedores.
- ✓ Aparición de nuevos competidores que ofrezcan productos similares

4.10 ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO:

Los objetivos del marketing:

Durante el primer año realizaremos una campaña con el objetivo de alcanzar nuevos clientes y por ende el posicionamiento de de marca en el mercado.

Es primordial para alcanzar los objetivos son importantes las siguientes variables:

1.-Obtener el interés de nuevos clientes cuya necesidad sea la realizar un evento social o empresarial

2.-Llegar a los clientes que requieran de un accesoriamente en eventos

Ya sean clientes de competidores o nuevos en esta área. Esperando cumplir con los objetivos planteados en el primer año.

3.-Llegar a clientes cuyo beneficio sea motivo para futuros negocios

Este es un objetivo a largo plazo y considerado uno secundario a corto plazo. Especialmente mantener un seguimiento a clientes frecuentes.

4.11 LA ESTRATEGIA DE ACCESOS AL CLIENTE:

Estratégicamente nuestra empresa llegara a los clientes considerando

- a. **Generar los contactos** mediante medios publicitario
- b. **Citas con potenciales clientes** por medio de una local con el personal capacitado y la tecnología oportuna.
- c. **Contactos en ventas** se fijara mediante el historial de clientes que vayan asociándose a nuestra empresa.
- d. **Ventas en clientes fieles** la atención al cliente será esencial en cumplir con la estrategia de ventas.

4.12 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN (MEDIOS)

La estrategia de marketing tendrá como principal objetivo el mantener la constancia por un lado y la orientación al target posterior a las siguientes grandes líneas:

- 1.- Publicidad y promoción con los medios tradicionales
 - Publicidad en prensa y revistas específicas
 - Marketing directo a clientes
- 2.- Internet: webs corporativas interactivas las cuales dispondremos de 2 áreas de trabajo:
 - a. Web corporativa y comercial
 - b. Web Social
- 3.- Relaciones públicas y acuerdos con los medios:
Desarrollar una campaña publicitaria en revistas, medios tradicionales y medios electrónicos mediante nuestras iniciativas.



PLAN DE NEGOCIOS

5.- PLAN OPERATIVO

5. PLAN OPERATIVO

5.1 DIRECCIÓN DE LA EMPRESA:

Administración de la Empresa.

La empresa será manejada por 5 miembros los cuales son Coordinadores de sus áreas de trabajo.

Composición Inicial.

Coordinador de Cocina: Eduardo Mejía.

Coordinador de Bar: Marco Chávez.

Coordinador de Ambiente, Audio y Video: Juan Flores.

Coordinador de Montaje: Adriana Flores.

Coordinador de Evento y Decorado: Mirla Ortega.

Dirección Operativa.

Director General: Eduardo Mejía.

Director Financiero: Adriana Flores.

Director de Marketing: Marco Chávez.

Director Técnico: Juan Flores.

Director de Desarrollo de Proyectos: Mirla Ortega.

Personas Claves del Proyecto:

Además de los Socios, MAJEM Solutions, cuenta con Profesionales en el área de Eventos con los cuales complementamos un SERVICIO DE CALIDAD. Entre ellos destacan:

Washington Maisa: Profesional con más de 20 años de Experiencia en el Área de las Flores, quien maneja una empresa llamada FRESIAS donde con su experiencia y calidad profesional daremos un servicio optimo a nuestros clientes al momento de decorar un evento.

Cely Loor: Profesional con 6 años de experiencia en la elaboración de Dulces y Piqueos, así mismo experiencia en el Decorado de mesas para todo tipo de eventos.

Wólffram Weisson: Profesional con más de 4 años en Iluminación, Audio y Video; montaje de tarimas y escenarios para todo tipo de shows.

5.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA:

MAJEM Solutions tiene una organización departamental que se da de la siguiente manera:

Dependientes de la Dirección General:

- Atención al Cliente.
- Control de Calidad.

Dependientes de la Dirección Financiera:

- Administración y finanzas.
- Recursos Humanos y formación.
- Servicios y Mantenimiento.

Dependientes de la Dirección de Marketing y Ventas:

- Marketing.
- Tele marketing.
- Ventas.

Dependiente de la Dirección Técnica:

- Servicio Técnico.

Dependiente de la Dirección de Desarrollo de Proyectos:

- Desarrollo de Proyectos.
- Investigación y desarrollo CMS.

5.3 PLAN DE VENTAS

Nuestra empresa ofrece una actividad que hoy en día está desarrollándose rápidamente por ende contaremos con una servicio para lo cual, emplearemos los mejores recursos técnicos y humanos para así abrir una brecha en el mercado e ir creciendo mediante una fuerza de ventas sostenida por una estrategia inteligente .

5.4 ESTRATEGIA DE VENTAS

La Estrategia de Ventas se basara en:

1.- Concepto Operativo:

Los clientes potenciales los obtendremos cumpliendo con nuestras normas en la calidad del servicio y con el asesoramiento de personas capacitadas. Incentivarte, excelentes recomendaciones de nuestros servicios por ende futuros clientes

2.- Estrategias de Capacitación de nuevos clientes:

El personal con el que disponemos será debidamente capacitado que tiene como objetivo ofrecer una gama de servicios en las que el cliente forme parte de la creatividad en innovación de nuestros modelos y así durante el proceso de captación tendremos un concepto primordial y es el de que nuestros clientes sean los protagonistas .En la decisión de compra los beneficios tangibles (cifras) son un factor clave para así atraer clientes potenciales, fidelizar a los clientes y hacer superflua la venta.

3.- Fidelización de los Clientes:

Comunicándonos con nuestros clientes nos permitirá servirnos de estos para saber más, evitar riesgos, diversificar productos y servicios. En definitiva incrementar ventas y beneficios asegurando un nuevo negocio. Además se orienta a brindar estrategias y herramientas para un adecuado manejo y seguimiento de nuestra base de clientes.

5.5 FUERZA DE VENTAS

1. - Estructura

Nuestra empresa contara con 5 integrantes inicialmente en las cuales:

- 1° Asesor Montaje
- 2° Asesor Audio y Video
- 3° Asesor Gastronomía Especializada
- 4 ° Asesor Bebidas
- 5° Asesor Florería

Los cuales recibirán capacitación constante ampliando la gestión y efectividad de nuestros Servicios.

2.- Criterios Funcionales y Operativos

La gestión de la Fuerza de Ventas se basara en:

Trabajo por objetivos

Fijación de un estimado en ventas sean mensuales o anuales y así determinar si los objetivos previos fueron alcanzados

Calidad de la Venta

Llevar un control y seguimiento de las ventas mediante un sistema administrativo eficiente. La venta de cada servicio / producto debe estudiarse en comparación con las ventas de la rama industrial a la que pertenece la empresa

Seguimiento, formación y motivación permanente

Es muy importante motivar, capacitar y darle las herramientas adecuadas a los propios empleados quienes forman el verdadero capital de la empresa

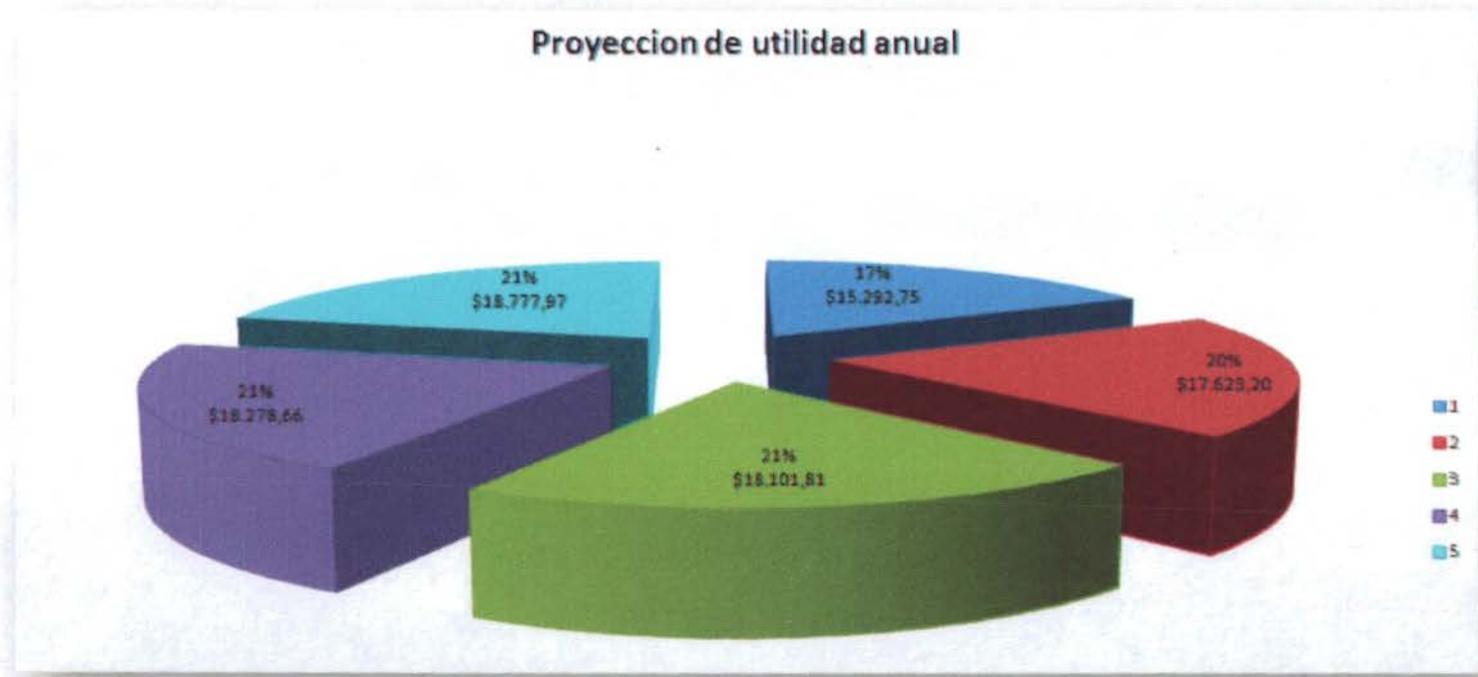
Competitividad y Orientación al éxito

Incentivar a quienes mantienen un margen laboral eficaz y eficiente premiándolos y manteniendo un personal unido por responsabilidades y destrezas.

Plan de ventas del primer año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por eventos	\$ 10.055,00	\$ 9.250,60	\$ 9.250,60	\$ 8.510,55	\$ 8.680,76	\$ 8.593,96	\$ 8.765,83	\$ 8.765,83	\$ 8.765,83	\$ 8.327,54	\$ 8.577,37	\$ 8.577,37

ESTIMACIONES A 5 AÑOS





PLAN DE NEGOCIOS

**6.- PLAN DE
DESARROLLO**

6. PLAN DE DESARROLLO

6.1 DESARROLLO DE INCLUSIÓN

Partimos desde la perspectiva ya desarrollada de nuestro equipo de trabajo tomado como punto de inicio nuestro conocimiento y experiencia reduciendo así el margen de error en nuestras funciones. Prevemos un periodo de inclusión de 3 meses y un periodo de ajuste de 2 meses adicionales.

6.2 SELECCIÓN Y FORMACIÓN DEL PERSONAL

El personal será escogido por cada Coordinador encargado del área a requerirse personal. El proceso de selección se llevara a cabo en 3 meses, tomando en cuenta personal con experiencia y Aprendices.

Las capacitaciones serán por 3 semanas consecutivas en Áreas de venta, Servicio al Cliente y Seguridad Alimenticia. Tanto para ejecutivos y personal operativo. Los capacitadores contratados son:

1. Área de Ventas: Vincent Fournier Gte. Alimentos y Bebidas Hilton Colon Gye.
2. Servicio al Cliente: Sr. Luis Aguirre Grte. Luis & Magra Catering
3. Seguridad Alimenticia: Dr. Luis Duran Sup. Seguridad Alimenticia Hotel Hilton Colon Gye

6.3 INFRAESTRUCTURA

Alquilaremos un local para destinarlo como Show Room y a su vez para destinarlos como salones pequeños de reuniones. El local se alquilara 2 meses antes para en ese tiempo instalar las oficinas y exponer nuestras creaciones en arreglos florales y montaje de mesa.

6.4 ASPECTOS LEGALES

Los aspectos legales considerados clave para la ejecución de este proyecto son la constitución legal de la empresa y el registro del nombre comercial. Para llevar a cabo estos pasos hemos decidido requerir los servicios de un estudio jurídico especializado en derecho civil.

Es importante tener en cuenta que la Superintendencia de Compañías y el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, que son las instituciones estatales que regulan estos procesos, exigen el auspicio de un abogado para realizar los respectivos trámites legales.

6.5 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

Habiendo llegado a un acuerdo económico con el estudio jurídico que nos patrocinará, se procederá a constituir legalmente la empresa en la Superintendencia de Compañías ubicada en las calles Aguirre y Pichincha.

Los servicios legales requieren una inversión de US \$ 350.00 sin incluir el valor de las tasas y otros gastos, su trámite toma aproximadamente 30 días y el plazo de constitución es de 50 años.

El primer paso es hacer la reserva del nombre de la empresa en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías y obtener el respectivo certificado. Es recomendable proporcionarle al abogado 2 o 3 opciones del nombre de la empresa que se desee registrar. Este trámite es inmediato y no es necesario ningún documento.

El siguiente paso es conformar la cuenta de integración de capitales de la compañía en uno de los bancos del sistema financiero nacional y obtener el respectivo certificado. Esta cuenta puede ser habilitada con US \$ 200.00, que corresponden al 25% del capital mínimo requerido como requisito que es de US \$ 800.00.

Este trámite es inmediato y los documentos que requiere el banco para proceder con este trámite son los siguientes:

- Certificado original de la reserva del nombre emitido por la Superintendencia de Compañías.
- copia de la cédula de identidad de los accionistas y
- carta del representante legal dirigida al banco solicitando la apertura de la cuenta e indicando el monto de la aportación.

Luego, se debe proceder a realizar las escrituras de la compañía en una de las notarías del cantón Guayaquil. Este trámite dura 2 días y requiere una inversión de US \$ 50.00. La documentación requerida por la notaría para realizar las escrituras es la siguiente:

- Una copia de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral de los socios de la compañía, la minuta elaborada por el abogado auspicante,
- el certificado original de la apertura de cuenta de integración de capitales en uno de los bancos del sistema financiero nacional y
- el certificado original de la reserva del nombre emitido por la secretaría general de la Superintendencia de Compañías.

Posteriormente, se deben ingresar por lo menos cuatro testimonios en la secretaría general de la Superintendencia de Compañías previa a la aprobación. En el caso de no ser aprobada, mediante una resolución se dan a conocer las observaciones que deben ser subsanadas para la posterior aprobación; si no se han emitido observaciones, mediante resolución dispone lo siguiente: "Aprobar la constitución y que un extracto

dado por la Superintendencia de Compañías se la publique en un diario del domicilio de la compañía. Que el notario que realizó los testimonios de la escrituras de la constitución tome nota al margen Que el registrador mercantil inscriba la escritura y la resolución dada por la Superintendencia de Compañías. Que la compañía proceda a afiliarse a una de las cámaras de producción. Que la compañía proceda a obtener el registro único de contribuyente (RUC)". Cumplir con estos pasos toma 2 días y requiere una inversión aproximada de US \$ 127.00.

Finalmente, una vez cumplido con todos los requisitos exigidos por la Superintendencia de Compañías, se entrega la publicación general del extracto, copia de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, copia de los nombramientos inscritos, copia de afiliación a una de las cámaras de producción y copia del RUC.

6.6 REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

Una vez realizada la constitución legal de la empresa procederemos a registrar el nombre comercial en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) ubicado en el segundo piso de la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG). Para lo cual, contrataremos los servicios de un abogado especializado en registros de marcas y patentes como auspiciante (requisito del IEPI), los servicios legales requieren una inversión de US \$ 350.00 sin incluir el valor de la tasas, su trámite completo toma aproximadamente 8 meses y debe ser actualizado cada 10 años.

El primer paso es llevar a cabo la búsqueda, se realiza previo a la solicitud del registro de la marca, nombre comercial o lema comercial. Este procedimiento es recomendable pero no obligatorio por ley. La búsqueda permite tener conocimiento si una marca, nombre comercial o lema comercial no ha sido previamente registrado o su registro está siendo tramitado por otra persona natural o jurídica. Este trámite dura 1 semana y requiere una inversión de US \$ 16.00. Los documentos

requeridos por el estudio jurídico para llevar a cabo la búsqueda son mencionados a continuación:

- Original y 2 copias del formulario de búsqueda, y
- la papeleta de depósito por un valor de US \$ 16.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente número 6169830 del Banco de Guayaquil a nombre del IEPI.

El siguiente paso, una vez que la búsqueda ha arrojado un resultado favorable, es decir, que el nombre comercial de nuestra empresa no ha sido ni está siendo tramitado por otra persona natural o jurídica, podemos solicitar el registro respectivo.

Este trámite toma 7 meses y requiere una inversión de US \$ 54.00. Los documentos que requiere el estudio jurídico para realizar este paso son los siguientes:

- Original y 5 copias del formulario de registro de marca llenado a máquina o en computador; 5 impresiones del logotipo a color y 1 en blanco y negro en papel couché mate tamaño 4 por 4 centímetros;
- original y 2 copias de la papeleta de depósito por un valor de US \$ 54.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente número 6169830 del Banco de Guayaquil a nombre del IEPI; y un poder especial notariado para autorizarlo al abogado a realizar este trámite.

Para que un notario certifique el poder especial se deben adjuntar los siguientes documentos:

- la minuta elaborada por el abogado,
- una copia de la cédula de identidad,
- del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal de la empresa, y
- una copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil. Este trámite toma 1 día y requiere una inversión de US \$ 28.00.

Una vez emitida la resolución favorable de registro del nombre comercial por parte del IEPI en la gaceta de Propiedad intelectual y transcurrido los 30 días de plazo de impugnación, se debe solicitar la respectiva emisión del título. Este trámite dura 1 mes y requiere una inversión de US \$ 28.00.

Los documentos que requiere el estudio jurídico para realizar este trámite son los siguientes:

- Original más 2 copias del escrito solicitando la emisión del título de registro del nombre comercial y
- la papeleta de depósito por un valor de US \$ 28.00 realizado en efectivo en la cuenta corriente menciona anteriormente.

6.7 ASPECTOS TRIBUTARIOS

Los aspectos tributarios considerados para la ejecución de este proyecto son:

- la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) para personas jurídicas,
- el Permiso de Funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG) y

6.8 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE

El primer paso que se debe realizar es obtener el RUC para personas jurídicas. Este documento se lo obtiene en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) ubicadas en la Av. Francisco de Orellana, edificio World Trade Center, torre B, planta baja; no tiene costo alguno, su trámite toma aproximadamente 30 minutos y debe ser actualizado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el mencionado documento son los siguientes:

- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil;
- original y una copia, o copia certificada, del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil;
- una copia a color de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal de la empresa; y,
- original y una copia de una planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico o consumo de agua de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realizar este trámite.

Una vez obtenido el RUC la empresa estará obligada a realizar la declaración anual de impuesto a la renta, la declaración mensual de impuesto al valor agregado (IVA) y a llevar la contabilidad de la compañía.

* Fuente: Servicios de Rentas Internas

6.9 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LOS BOMBEROS

El siguiente paso es obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Para esto es necesario solicitar previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores de incendios que serán instalados por miembros del BCBG según las dimensiones y la distribución física de las instalaciones de la oficina.

Este documento es otorgado en la Oficina Técnica de Prevención contra Incendios (Ofitec) ubicada en el segundo piso del edificio de oficinas del BCBG en la Av. 9 de Octubre 607 y Escobedo, tiene un costo de US \$ 8.00 que debe ser cancelado en el Banco de Guayaquil, su trámite dura aproximadamente 4 días laborables y debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes:

- Original y una copia del RUC actualizado,
- una copia de la escritura de constitución de la empresa,
- una copia del nombramiento del representante legal de la compañía,
- una copia a color de la cédula de identidad,
- una copia del certificado de votación del representante legal de la empresa y
- la factura original de la compra de los extintores de incendios, los cuales deben ser recargados anualmente y cuya factura es indispensable para obtener la renovación de este permiso.

En caso de que el trámite sea realizado por una persona que no sea el representante legal, deberá portar un poder que autorice dicho trámite junto con una copia de su cédula de identidad.

*Fuente: Oficina Técnica de Prevención Contra Incendios, BCBG

6.10 PERMISO MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO

El último paso es obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento. Este documento es emitido en la ventanilla número 41 de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil ubicada en las calles 10 de Agosto y Pichincha, la tasa de habilitación tiene un costo de US \$ 32.00 para las oficinas de hasta 50 m². este trámite dura 10 días laborables que corresponden a la inspección de la oficina por parte del personal municipio. Este permiso debe ser renovado anualmente.

Los documentos necesarios para obtener el mencionado documento son los siguientes:

- Formulario y tasa de habilitación,
- RUC actualizado,
- copia de la escritura de constitución de la empresa,
- copia del nombramiento del representante legal de la compañía,
- copia a color de la cédula de identidad del representante legal de la empresa,
- original y copia del permiso de los bomberos,
- croquis del lugar.

*Fuente: M.I. Municipalidad de Guayaquil

6.11 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Los aspectos administrativos considerados para la ejecución de este proyecto son el diseño del organigrama de la empresa, la definición de las políticas administrativas y la elaboración del manual de descripción de funciones.

6.12 DEFINICIÓN DE POLÍTICAS

La oficina estará ubicada en el sector norte de la ciudad, en la Av. Joaquín Orrantía G. frente al mal del sol; siendo un sector céntrico en referencia a nuestros clientes potenciales y brinda una imagen de prestigio a las empresas que se establecen en estos sectores.

El horario de atención de la oficina será a partir de las nueve de la mañana (09:00) hasta las siete de la tarde (19:00) de lunes a sábado, el cual deberá ser acatado por el personal que se encuentre en relación de dependencia.

El horario de los servicios fijos que la empresa recibe de forma tercerizado como contabilidad, tributación, mantenimiento y limpieza, deberá adaptarse en el rango establecido como horario de atención de la oficina. Los servicios tercerizados por proyectos se realizan bajo pedido y fuera de la oficina, por lo cual no afectará al horario de atención establecido.

Respecto a la vestimenta que deberá utilizar el personal, será traje formal, excepto los de mantenimiento y limpieza.

La empresa realizará contratos de prestación de servicios en los cuales se establecerán las obligaciones de la consultora con el cliente y viceversa. Los modelos de contrato se pueden ver en los anexos 7 y 8.

Los valores que la empresa procederá a cancelar por concepto de sueldos de los empleados en relación de dependencia se muestran en el anexo 9. De igual forma, los valores correspondientes al pago de los servicios tercerizados que la empresa pretende contratar de manera fija se pueden ver en el anexo 10.

Las tarifas de los servicios de consultoría y la forma de pago serán cotizadas para cada proyecto de manera individual, generalmente será un valor fijo mensual en el caso de un gobernante o un porcentaje del presupuesto gestionado por etapas en el caso de un candidato. Los estudios de opinión, tanto los grupos focales como las encuestas deberán cotizarse según el alcance, recordemos que este servicio será realizado por otra empresa dedicada a esta actividad y la consultora ganará una comisión, lo mismo aplica para el caso de producción fotográfica, spots de radio y televisión. Para los servicios de producción gráfica y multimedia se elaborará un tarifario referencial el cual se muestra en el anexo 11 y se solicitará un cincuenta por ciento (50%) del valor cotizado como anticipo, el saldo contra entrega del trabajo.

Las comisiones del personal de la empresa que se encuentran en relación de dependencia serán canceladas una vez que los clientes hayan cancelado el total de los valores adeudados en cada factura.

6.13 MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

El manual de descripción de funciones abarca exclusivamente a las personas que están en relación de dependencia. El personal tercerizado deberá cumplir con las funciones establecidas en los respectivos contratos de prestaciones de servicios previamente firmados entre la Consultora Política y las empresas proveedoras.

El consultor político tendrá entre sus principales funciones las siguientes: Ejercer el cargo de representante legal de la empresa como gerente general de la consultora política; supervisar el trabajo de la asistente administrativa y del diseñador gráfico; negociar y firmar los contratos con

los clientes y proveedores; cotizar, coordinar y controlar los servicios tercerizados de las encuestadoras (Estudios de Opinión: Grupos Focales y Encuestas); y diseñar los programas estratégicos y de comunicación para los clientes.

El diseñador gráfico tendrá entre sus principales funciones las siguientes: Cotizar, coordinar y controlar los servicios tercerizados de producción fotográfica, televisión y radio; diseñar y mantener actualizada la página web de la empresa y de los clientes; diseñar y desarrollar la imagen corporativa, la papelería y el material promocional de la empresa y de los clientes.

La asistente administrativa tendrá entre sus principales funciones las siguientes: Asistir al consultor político en lo que se le solicite; gestionar el pago de servicios básicos de la oficina, de los sueldos del personal en dependencia y de los servicios tercerizados; facturar a los clientes; cotizar, coordinar y controlar los servicios tercerizados de contabilidad, tributación, mantenimiento y limpieza de la oficina; crear, actualizar y desarrollar una base de datos de potenciales clientes; realizar gestión de cobranza a clientes.



PLAN DE NEGOCIOS

7.- PLAN FINANCIERO

INVERSION INICIAL	
Oficina	\$ 1.200,00
Manteles Brocados	\$ 70,00
Manteles Base	\$ 61,25
Cubre Manteles	\$ 61,25
Forro de Silla	\$ 150,00
Cristales Decorativos	\$ 385,00
Bandejas 2*1	\$ 250,00
Bandejas Samobar	\$ 280,00
Sillas	\$ 3.000,00
Mesas de 10 Pax	\$ 400,00
Mesas de 8 Pax	\$ 375,00
Samobar	\$ 270,00
Equipo de Oficina	\$ 800,00
Suministro de Oficina	\$ 150,00
Permiso de Funcionamiento	\$ 150,00
Afiliacion CapTur	\$ 50,00
Cajas inyectadas	\$ 160,00
Microfonos inalambricos	\$ 50,00
Proyector profesional Sony	\$ 1.430,00
Auricular Geminis GJX 3	\$ 30,00
Adaptador sombrero GBR MA - 4	\$ 64,00
Amplificador Luxell LXA - 100	\$ 600,00
Conector neutrik Plug's NP - 3C	\$ 22,00
Flash Geni Srobo FLO35	\$ 135,00
Maquina de Humo Antari	\$ 240,00
Efecto de audio ritmico	\$ 580,00
Vasos Trago Largo	\$ 112,32
Vasos On the Rocks	\$ 69,12
Vasos Shots	\$ 32,40
Copa Martini	\$ 240,00
Copa Margarita	\$ 288,00
Copa Hurricane	\$ 192,00
Copa de Vino	\$ 96,00
Copa Flauta	\$ 240,00
Plato Grande	\$ 1.104,00
Plato Mediano	\$ 864,00
Plato Pequeño	\$ 637,44
Tenedor	\$ 207,36
Cuchillo	\$ 111,36
Cucharilla	\$ 86,40
Charol Redondo	\$ 122,40
Samobar Cuadrado	\$ 520,00
Samobar Ovalado	\$ 200,00
Samobar Redondo	\$ 180,00
Total Inversion	\$ 16.266,30
Aporte en efectivo	\$ 4.000,00
Vehiculo	\$ 26.800,00
Total Inversion Inicial	\$ 47.066,30

Estado de Resultado 2010

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por eventos	\$ 10,055.00	\$ 9,250.60	\$ 9,250.60	\$ 8,510.55	\$ 8,660.76	\$ 8,593.96	\$ 8,765.83	\$ 8,765.83	\$ 8,765.83	\$ 8,327.54	\$ 8,577.37	\$ 8,577.37
Ingresos												
Matrimonio	\$ 3,750.00	\$ 3,450.00*	\$ 3,450.00	\$ 3,174.00	\$ 3,237.48*	\$ 3,205.11	\$ 3,269.21	\$ 3,269.21	\$ 3,269.21	\$ 3,105.75	\$ 3,198.92	\$ 3,198.92
Quinceañera	\$ 3,200.00	\$ 2,944.00*	\$ 2,944.00	\$ 2,708.48	\$ 2,762.65*	\$ 2,735.02	\$ 2,789.72	\$ 2,789.72	\$ 2,789.72	\$ 2,650.24	\$ 2,729.74	\$ 2,729.74
Bautizo	\$ 1,530.00	\$ 1,407.60*	\$ 1,407.60	\$ 1,294.99	\$ 1,320.89*	\$ 1,307.68	\$ 1,333.84	\$ 1,333.84	\$ 1,333.84	\$ 1,267.14	\$ 1,305.16	\$ 1,305.16
Coctel Empresarial	\$ 1,575.00	\$ 1,449.00*	\$ 1,449.00	\$ 1,333.08	\$ 1,359.74*	\$ 1,346.14	\$ 1,373.07	\$ 1,373.07	\$ 1,373.07	\$ 1,304.41	\$ 1,343.55	\$ 1,343.55
Egresos												
Serv. Básicos	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Pers. Adm.	\$ 1,500.00*	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Beneficios Sociales	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00	\$ 460.00
Pers. Oper.	\$ 654.00*	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00*	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00	\$ 654.00
Suministros Temáticos para eventos	\$ 5,027.50	\$ 4,625.30	\$ 4,625.30	\$ 3,404.22	\$ 3,472.31	\$ 3,437.58	\$ 3,506.33	\$ 3,506.33	\$ 3,506.33	\$ 3,331.02	\$ 3,430.95	\$ 3,430.95
Altenaje	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Seguros	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67
Publicidad	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Tot. Egresos	\$ 8,658.17	\$ 8,255.97	\$ 8,255.97	\$ 7,034.89	\$ 7,102.97	\$ 7,068.25	\$ 7,137.00	\$ 7,137.00	\$ 7,137.00	\$ 6,961.68	\$ 7,061.61	\$ 7,061.61
Amortización-Depreciación	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22	\$ 670.22
Equipo de computación	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64	\$ 16.64
Equipo de Oficina	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16	\$ 34.16
Vehículo	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65	\$ 446.65
Amortización activos	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77	\$ 172.77
Utilid. Neta	\$ 726.62	\$ 324.42	\$ 324.42	\$ 805.45	\$ 907.57	\$ 855.49	\$ 958.62	\$ 958.62	\$ 958.62	\$ 695.64	\$ 845.54	\$ 845.54
15% Participación T.	\$ 108.99	\$ 48.66	\$ 48.66	\$ 120.82	\$ 136.14	\$ 128.32	\$ 143.79	\$ 143.79	\$ 143.79	\$ 104.35	\$ 126.83	\$ 126.83
25% Impo Renta	\$ 154.41	\$ 68.94	\$ 68.94	\$ 171.16	\$ 192.86	\$ 181.79	\$ 203.71	\$ 203.71	\$ 203.71	\$ 147.82	\$ 179.68	\$ 179.68
Utilidad a distribuir	\$ 463.22	\$ 206.82	\$ 206.82	\$ 513.47	\$ 578.58	\$ 545.37	\$ 611.12	\$ 611.12	\$ 611.12	\$ 443.47	\$ 539.03	\$ 539.03

Majem solution

Estado de Resultado Proyectado

	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS	\$ 106.121,25	\$ 107.182,47	\$ 110.397,94	\$ 113.130,17	\$ 116.524,07
Ingresos por eventos					
Matrimonio	\$ 39.577,79	\$ 39.973,57	\$ 41.172,78	\$ 41.996,23	\$ 43.256,12
Quinceañera	\$ 33.773,05	\$ 34.110,78	\$ 35.134,10	\$ 36.188,13	\$ 37.273,77
Bautizo	\$ 16.147,74	\$ 16.309,22	\$ 16.798,49	\$ 17.134,46	\$ 17.648,50
Coctel Emp.	\$ 16.622,67	\$ 16.788,90	\$ 17.292,57	\$ 17.811,34	\$ 18.345,68
OTROS INGRESOS					
Intereses ganados		\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
EGRESOS					
Serv. Basicos	\$ 2.400,00	\$ 2.472,00	\$ 2.546,16	\$ 2.622,54	\$ 2.701,22
Pers. Adm	\$ 18.000,00	\$ 18.540,00	\$ 19.096,20	\$ 19.669,09	\$ 20.259,16
Beneficios Sociales	\$ 5.520,00	\$ 5.685,60	\$ 5.856,17	\$ 6.031,85	\$ 6.212,81
Pers. Oper.	\$ 7.848,00	\$ 8.083,44	\$ 8.325,94	\$ 8.575,72	\$ 8.832,99
Suministros Tematicos para eventos	\$ 45.304,12	\$ 42.872,99	\$ 44.159,18	\$ 45.252,07	\$ 46.609,63
Menaje	\$ 3.000,00	\$ 3.090,00	\$ 3.182,70	\$ 3.278,18	\$ 3.376,53
Seguro	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
Tot. Egresos	\$ 88.872,12	\$ 87.724,03	\$ 90.331,75	\$ 92.785,82	\$ 95.545,39
Depreciacion y Amortizacion	\$ 8.042,61	\$ 8.042,61	\$ 8.042,61	\$ 7.844,02	\$ 7.842,96
Equipo de Computacion	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 199,65	\$ 1,06	\$ 0,00
Equipo de Oficina	\$ 409,90	\$ 409,90	\$ 409,90	\$ 409,90	\$ 409,90
Vehiculo	\$ 5.359,80	\$ 5.359,80	\$ 5.359,80	\$ 5.359,80	\$ 5.359,80
Amortizacion Activos	\$ 2.073,26	\$ 2.073,26	\$ 2.073,26	\$ 2.073,26	\$ 2.073,26
Utilid. Neta	\$ 9.206,53	\$ 12.165,83	\$ 12.773,59	\$ 13.250,33	\$ 13.885,72
15% Participacion T.	\$ 1.380,98	\$ 1.824,88	\$ 1.916,04	\$ 1.987,55	\$ 2.082,86
25% Impto Renta	\$ 1.956,39	\$ 2.585,24	\$ 2.714,39	\$ 2.815,70	\$ 2.950,72
Utilidad a distribuir	\$ 5.869,16	\$ 7.755,72	\$ 8.143,16	\$ 8.447,09	\$ 8.852,15
Utilidad + Depreciacion	-\$ 47.066,30	\$ 15.292,75	\$ 17.623,20	\$ 18.101,81	\$ 18.278,66

VA	-\$ 47.066,30
Tasa de Descuento	16%
VALOR PRESENTE FLUJOS	\$ 56.912,95
VAN	\$ 9.846,65

PayBack 2,00 Años 9 Mes

TIR	24%				
Indice de Rentabilidad		9%	11%	12%	12%

Majem solution
Balance General

Activo	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014
Activo Corriente					
Caja y Banco	\$ 32.707,44	\$ 28.913,20	\$ 39.471,36	\$ 50.057,69	\$ 61.158,44
Inversiones temporales	\$ 0,00	\$ 15.750,00	\$ 16.500,00	\$ 17.250,00	\$ 18.000,00
Cta. Por cobrar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Seguros Pagados por anticipo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total del Activo Corriente	\$ 32.707,44	\$ 44.663,20	\$ 55.971,36	\$ 67.307,69	\$ 79.158,44
Activos Fijos					
Equipos de oficina	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00
Equipos de Computacion	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Vehiculo	\$ 26.800,00	\$ 26.800,00	\$ 26.800,00	\$ 26.800,00	\$ 26.800,00
(-) Deprec. Acum. De Activos Fijos	-\$ 5.969,35	-\$ 11.938,69	-\$ 17.908,04	-\$ 23.678,80	-\$ 29.448,50
Total de Activos Fijos	\$ 25.530,65	\$ 19.561,31	\$ 13.591,96	\$ 7.821,20	\$ 2.051,50
Activos Diferidos					
Gastos de Constitucion	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Suministros para los eventos	\$ 10.066,30	\$ 10.066,30	\$ 10.066,30	\$ 10.066,30	\$ 10.066,30
Otros activos - Garantia	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
(-) Deprec. Acum. De Activos Difer.	-\$ 2.073,26	-\$ 4.146,52	-\$ 6.219,78	-\$ 8.293,04	-\$ 10.366,30
Total de Activos Diferidos	\$ 9.493,04	\$ 7.419,78	\$ 5.346,52	\$ 3.273,26	\$ 1.200,00
Total Activo	\$ 67.731,13	\$ 71.644,28	\$ 74.909,84	\$ 78.402,15	\$ 82.409,94
Pasivo					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar					
Doc. Por pagar	\$ 27.600,00	\$ 22.100,00	\$ 16.600,00	\$ 11.100,00	\$ 5.600,00
Impuesto por pagar	\$ 7.298,06	\$ 7.717,14	\$ 7.948,65	\$ 8.145,37	\$ 8.389,73
Aportes por pagar IESS	\$ 322,50	\$ 322,50	\$ 322,50	\$ 322,50	\$ 322,50
Part Utilidades trabajadores 15%	\$ 1.380,98	\$ 1.824,88	\$ 1.916,04	\$ 1.987,55	\$ 2.082,86
Impuesto a la renta de la empresa 25%	\$ 1.956,39	\$ 2.585,24	\$ 2.714,39	\$ 2.815,70	\$ 2.950,72
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 5.337,75	\$ 5.503,35	\$ 5.673,92	\$ 5.849,60	\$ 6.030,56
Total de Pasivo Corriente	\$ 43.895,67	\$ 40.053,10	\$ 35.175,50	\$ 30.220,72	\$ 25.376,37
Patrimonio					
Capital Social	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Aporte para futuras capitalizaciones	\$ 17.166,30	\$ 17.166,30	\$ 17.166,30	\$ 17.166,30	\$ 17.166,30
Resultados Acumulados anos anteriores	\$ 0,00	\$ 5.869,16	\$ 13.624,88	\$ 21.768,04	\$ 30.215,13
Utilidad del Ejercicio	\$ 5.869,16	\$ 7.755,72	\$ 8.143,16	\$ 8.447,09	\$ 8.852,15
Total del Patrimonio	\$ 23.835,46	\$ 31.591,18	\$ 39.734,34	\$ 48.181,43	\$ 57.033,58

FLUJO DE EFECTIVO

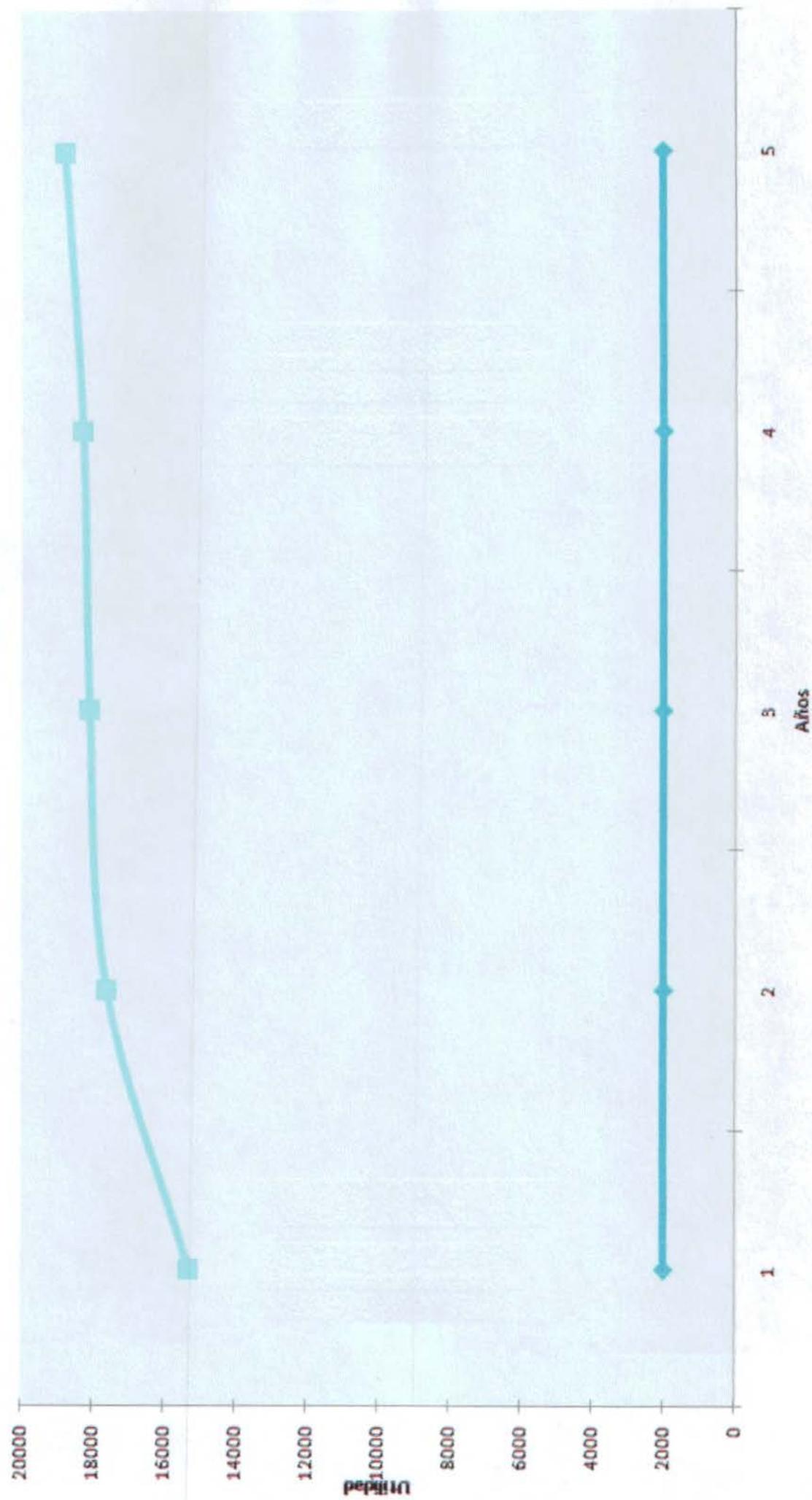
Al 31 de Diciembre del 2010

	2010	2011	2012	2013	2014
Saldo Caja- Banco	\$ 4.000,00	\$ 32.707,44	\$ 28.913,20	\$ 39.471,36	\$ 50.057,69
Ingresos					
Ventas	\$ 118.855,81	\$ 120.044,36	\$ 123.645,69	\$ 126.705,79	\$ 130.508,96
Cuentas por Cobrar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	\$ 118.855,81	\$ 120.044,36	\$ 123.645,69	\$ 126.705,79	\$ 130.506,96
Egresos					
Compras	\$ 45.304,12	\$ 42.872,99	\$ 44.159,18	\$ 45.252,07	\$ 48.609,63
Sueldos	\$ 25.707,75	\$ 26.483,19	\$ 27.281,89	\$ 28.104,56	\$ 28.951,90
Menaje	\$ 3.000,00	\$ 3.090,00	\$ 3.182,70	\$ 3.278,18	\$ 3.376,53
Servicios Basicos	\$ 2.400,00	\$ 2.472,00	\$ 2.546,16	\$ 2.622,54	\$ 2.701,22
Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
Seguros	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Garantia	\$ 1.200,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos Constitucion	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Iva Pagado	\$ 5.436,49	\$ 5.144,76	\$ 5.299,10	\$ 5.430,25	\$ 5.593,16
Impuesto por pagar	\$ 0,00	\$ 7.298,06	\$ 7.717,14	\$ 7.948,65	\$ 8.145,37
Aportes por pagar ESS	\$ 0,00	\$ 322,50	\$ 322,50	\$ 322,50	\$ 322,50
Part Utilidades trabajadores 15%	\$ 0,00	\$ 1.380,98	\$ 1.824,88	\$ 1.916,04	\$ 1.987,55
Impuesto a la renta de la empresa 25%	\$ 0,00	\$ 1.956,39	\$ 2.585,24	\$ 2.714,39	\$ 2.815,70
Beneficios Sociales por Pagar	\$ 0,00	\$ 5.337,75	\$ 5.503,35	\$ 5.673,92	\$ 5.849,60
Flujo disponible Operaciones	\$ 29.507,44	\$ 16.705,76	\$ 16.058,16	\$ 16.086,33	\$ 16.600,75
Inversion	\$ 0,00	-\$ 20.500,00	-\$ 5.500,00	-\$ 5.500,00	-\$ 5.500,00
Inversion Temporal	\$ 0,00	-\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Financiamiento - Doc. Pagar por compra vehiculo	\$ 0,00	-\$ 5.500,00	-\$ 5.500,00	-\$ 5.500,00	-\$ 5.500,00
Flujo de Caja al 31 de Diciembre del 2010	\$ 33.507,44	\$ 28.913,20	\$ 39.471,36	\$ 50.057,69	\$ 61.158,44
Saldo Final Caja-Banco	\$ 32.707,44	\$ 28.913,20	\$ 39.471,36	\$ 50.057,69	\$ 61.158,44

Ratios Financieros

Indice de Liquidez	Act. Corriente Pasivo Corriente	\$ 32.707,44 \$ 43.895,67	\$ 0,75	La Empresa Cuenta que por cada Dolar que ingrese como deuda tiene \$0.37 para Pagarla
Rotacio de Inventario		Inv. Promedio*360 Costo de Ventas	\$ 2.927.934,00 \$ 45.304,12	65 Dias La Rotacion de nuestra inversion se realiza cada 65 Dias
Rotacion de Caja Bancos		Caja-Bancos Ventas	\$ 11.774.678,01 \$ 106.121,25	110,95 dias Nos da la magnitud de dias para cubrir dias de Venta.
Estructura de capital	Pasivo Total Patrimonio	\$ 43.895,67 \$ 20.266,30	2,17	
Endeudamiento	Pasivo Total Activo Total	\$ 43.895,67 \$ 67.731,13	64,81%	En Caso de liquidarse todos nuestros activos el 64.81% de su valor queda en libros
Rendimiento sobre el Patrimonio	Utilidad Neta Patrimonio o Capital	\$ 15.292,75 \$ 20.266,30	75,46%	Por cada Dolar Genera este porcentaje para el Propietario
Rendimiento sobre la Inversion	Utilidad Neta Activo Total	\$ 15.292,75 \$ 67.731,13	22,58%	Por cada Dolar invertido ese Año, produjo ese porcentaje
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta Ventas Netas	\$ 9.206,53 \$ 106.121,25	8,68%	Permite medir si el empresario esta recibiendo una adecuada retribucion con el proyecto

Proyección de utilidad anual





PLAN DE NEGOCIOS

8.- RIESGOS CRITICOS

8. PLAN DE RIESGO

8.1 RIESGO

No hay negocio sin riesgo... pero este es un riesgo controlado:

1. Existe la demanda y crece vertiginosamente.
2. Las tendencias cambian de acuerdo a una moda.
3. Casi no existe la Oferta (real, cierta y de calidad).
4. Tenemos Experiencia.
5. Tenemos un nicho de mercado amplio (Clase Media).

El Mayor riesgo que tenemos es no saber realizar una buena campaña de marketing.

8.2 OPORTUNIDAD

Sin lugar a dudas el ser humano en su deseo por celebrar acontecimientos ya sea de tipo social, familiar o empresarial va innovándose día a día y es ahí donde MAJEM Events Solutions marcara la diferencia ya que con la experiencia de cada uno de los que conformamos esta empresa creamos un nuevo estilo de servicio el cual damos fe revolucionara el mercado de los Eventos.

8.3 PUNTOS FUERTES

1. La gran demanda que crece vertiginosamente.
2. Variedad en Servicios.
3. Asesoramiento profesional.
4. Personal capacitado y con experiencia.
5. Implementos nuevos y de calidad.
6. Contamos con un Equipo de Trabajo de Calidad.
7. Poseemos tecnología.

8. Contactos de proveedores para cumplir con las expectativas del cliente.
9. Tenemos la motivación, la energía y el entusiasmo necesario.

8.4 RENTABILIDAD

Contamos con márgenes amplios de maniobra y somos capaces de generar el cash flow necesario para que el retorno de la inversión se de en un plazo corto y se mantenga en el tiempo.

Poseemos un alta rentabilidad en un negocio con un muy claro presente y brillante futuro.

8.5 SEGURIDAD

Es una inversión segura, porque siempre existirán eventos, y en la clase media no hay una empresa que se dedique a lo que haremos y esto habrá un nuevo mercado donde planeamos ser líderes. Tenemos:

1. Equipo y liderazgo totalmente implicado: capital social aportado por los promotores del negocio.
2. Apoyo de profesionales del sector.
3. Apoyo de clientes del actual cuerpo directivo.
4. Criterios de planificación y gestión: de éxito contrastado, prudente y razonable en sus expectativas.
5. Amplísimos márgenes.

Una combinación que aleja riesgos y multiplica las posibilidades de éxito. Un éxito en el que hemos creído ferviente y por el cual hemos apostado nuestros recursos.



PLAN DE NEGOCIOS

9.- PLAN DE FINANCIACION

9. PLAN DE FINANCIACION.

9.1 NECESIDADES FINANCIERAS:

Este proyecto requiere de un financiamiento que hemos establecido en los siguientes grupos.

- 1.-Adquisicion de activos
- 2.-Financiacion de I&D inicial
- 3.-Financiacion del lanzamiento del negocio
- 4.-Necesidades operativas de fondos (primeros meses)

9.2 PLAN DE FINANCIACIÓN

Dentro de nuestro plan de financiamiento hemos estimado una autofinanciación inicial mediante el capital aportado por los socios y financiación externa.

1.-Capital social:

Hemos previsto un capital social por parte de los socios de \$ 4000
Dicho capital aportara el 60% de las necesidades totales de fondos.

2.-Préstamos:

El resto de la financiación necesaria se plantea de forma externa mediante préstamos a corto y largo plazo.

Dado los márgenes previstos dicha financiación se considera asumible por la compañía, manteniendo vatios de solvencia y capacidad de devolución excelente.

Adicionalmente hemos previsto disponer de una póliza de crédito de 10000 que esperamos cancelar al final del primer año.



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Luego de efectuar un análisis profundo para determinar la factibilidad de la aceptación de una organizadora de eventos, sus implicaciones en el mercado local y la rentabilidad que generaría este tipo de inversión, se concluye lo siguiente:

1. Estamos seguros que los extractos socioeconómicos medios, medios altos y altos serían los beneficiarios directos debido a que podrán acceder a un servicio que en la actualidad es medianamente accesible.
2. La conclusión final del proyecto, luego de haber hecho las proyecciones pertinentes y los procesos técnicos de rigurosidad, se puede determinar claramente que tanto el VAN de \$ 9.846.65 como la TIR de 24% nos dan un resultado aceptable a favor de la elaboración del proyecto.



ANEXOS

Currículum



Datos Personales.-

Nombres: Luis Eduardo

Apellidos: Mejía Cruz

Número de Teléfono: 2258761 o 2470308

Celular: 093085776

Numero de cedula: 0919569251

Estado civil: Soltero

Dirección: Cdla. Juan Tanca Marengo Mz U Villa #4

Estudios Realizados.-

Primarios:

Unidad Educativa San Agustín

Secundarios:

Unidad Educativa San Agustín
"Bachiller en Ciencias

Químicas y Biológicas"

Superiores:

Universidad Católica
De Santiago de Guayaquil
Facultad de Empresariales
Seminario de Graduación en Ingeniería en Administración de Empresas
Turísticas y Hoteleras (en curso)

Otros:

Dale Carnege Training

Curso de Relaciones Humanas

COPEI

9 niveles de ingles High I
ntermediate

Universidad Católica Santiago
De Guayaquil

Conferencias de Liderazgo

Escuela de los Chef
Básica

Hotel Hilton Colon; Dpto.
De RRHH

Hotel Hilton Colón; Dpto.

Universidad Católica
Santiago de Guayaquil

Técnico en Cocina Internacional

Seminario de Servicio de la
Hospitalidad

Servicio efectivo a los Clientes
De ventas

Fidelio Express

Experiencia:

FITE

Participación
(Feria Internacional de
Turismo 2005-2006)

Guayaquil Gourmet 2006

Participación

Miss Continente Americano 2006

Protocolo

Hotel Hilton Colon Guayaquil

3 Meses Practica: Steward,
Banquete, Café Colon, Coco Bar,
Cocina (Pastelería, Cocina
Caliente)

1 año 8 meses Trabajo en el
Dpto. Cocina: Área Banquete
de Octubre a Febrero
Área de Producción Marzo a
Julio, Despacho de Café Colon
Agosto (en curso)

Practicas el Departamento de
Banquete con la función de
Coordinador de eventos en los
meses de Marzo y Abril

Objetivos

- Ejercer mi profesión aplicando mis conocimientos en Alimentos y Bebidas.
- Cumplir las metas aplicadas en el lugar de trabajo que me asignen.
- Controlar el manejo de alimentos, presentaciones y calidad según el estándar establecido.

Referencias Personales:

Ing. Pedro Solís Tagle

Asistente de Costos
Industrias Unidas Cia. Ltda.
Telf. 084167529
Telf. 2232276(79)

Ing. Alex Narea

Supervisor de Sal y Pimienta
Hilton Colon Guayaquil
Telf. 2 689038

MIRLA DENISSE ORTEGA FRIEND
Cdla. SAUCES 4 MZ. 369 V. 39
Telf. 2-825045 – 086726520



DATOS PERSONALES:

LUGAR DE NACIMIENTO: GUAYAQUIL
FECHA DE NACIMIENTO 14 DE NOVIEMBRE DE 1985
EDAD: 23 AÑOS
CEDULA DE IDENTIDAD: 092322412-5
NACIONALIDAD: ECUATORIANA
ESTADO CIVIL: SOLTERA
E-MAIL: mc-mirlita@hotmail.com
ESTATURA: 1.70

ESTUDIOS REALIZADOS:

PRIMARIA: ESCUELA PARTICULAR COLEGIO
"SANTA MARIANITA DE JESUS"

SECUNDARIA: COLEGIO PARTICULAR
"CENTRO EDUCATIVO MIRAFLORES"

SUPERIOR: UNIVERSIDAD CATOLICA
SANTIAGO DE
GUAYAQUIL
4to AÑO DE INGENIERIA EN
EMPRESAS HOTELERAS Y TURISTICAS

EGRESADA

EXPERIENCIA LABORAL:

- AMERICAN AIRLINES CARGO -*AGENTE DE CARGA*
- HOTEL CONTINENTAL – *HOSTESS*
- RESTAURANTE COCOLON – *HOSTESS*
- ECUAVISA INTERNACIONAL- *EJECUTIVA DE VENTAS*
- *RIZZO HOTEL- RECEPCIONISTA*
- *RIZZO HOTEL- ASISTENTE DE GERENCIA*

OTROS:

- ✓ INSTITUTO NACIONAL DE DANZA
“RAYMOND MOUGUE THONIEL”
TITULO BALLETERISTA PROFESIONAL
(10 AÑOS DE ESTUDIO)
- ✓ CENTRO ECUATORIANO NORTEAMERICANO
(7 MODULOS)
- ✓ CURSO DE COMPUTACION
**(WORD, EXCEL, POWER POINT, MICROSOFT
PROYECT, ACCESS)**

IDIOMAS:

- ✓ ESPAÑOL (*LENGUA MATERNA*)
- ✓ INGLES (*AVANZADO*)
- ✓ FRANCES (*BASICO*)

REFERENCIAS PERSONALES:

MAITRE DE RESTAURANTE ALEX RESTREPO 099427491
HOTEL CONTINENTAL

DRA. MIRIAM RENELLA
252-4100 EXT. 3318
JEFA DEL LABORATORIO BROMATOLOGICO DE LA MUNICIPALIDAD

DRA. GIOCONDA MINERVINNI
232-2206
RECTORA DEL INSTITUTO NACIONAL DE DANZA
“RAYMOND MOUGUE THONIEL”

CURRÍCULUM VITAE

ADRIANA FLORES YEPEZ

Cdla. Maldonado "DURAN"

DATOS PERSONALES.

Estado Civil:	Casada
Nacionalidad:	Ecuatoriana
Fecha de Nacimiento:	31 de Octubre de 1981
Cedula de Ciudadanía:	092192805-7
Celular:	093358484
Fono:	2804682

ESTUDIOS REALIZADOS

Primaria:	Escuela Particular "María Carbo de Aspiazu"
Secundaria:	Colegio Particular Mixto "Centro Educativo Miraflores"
Superior:	Universidad Católica "Santiago de Guayaquil" Ing. En Administración Hotelera y Turística Egresada (Seminario de Graduación en curso)

CURSOS REALIZADOS

CENECU
RELACIONES HUMANAS
CONTABILIDAD COMPUTARIZADA

ICAPEC
ADMINISTRACION Y VENTAS

EXPERIENCIA LABORAL

NABISCO ROYAL
CARGO: AYUDANTE DE CAJA
Prácticas estudiantiles

QUIFATEX.

CARGO: PROMOTORA DE VENTAS DE CONSUMO MASIVO

MABE.

CARGO: SERVICIO AL CLIENTE

Remplazo

CONSEJO NACIONAL ELECTORAL.

CARGO: DIGITADORA

HOTEL HILTON COLON

AREA: ALIMENTOS Y BEBIDAS

BANQUETES

HOTEL ANDY

AREA: RECEPCION

Practicas estudiantiles

REFERENCIAS

LICDA. NARCIZA SUBIA DE ARBOLEDA. 2839244

Ex vocal del Consejo Nacional Electoral (CNE)

SRTA. MARIA MAGDALENA PARRALES. 085069450

SRTA. CAROLA MENDOZA. 2160500 ext. 6261

Jefe de consignación MABE

SRTA. MIRLA ORTEGA FRIEND. 6017500

Asistente de Gerencia "Rizzo Hotel"

Marco Vinicio Chávez Loor.

Dirección: Gral. Tomas Wright 1401 y Washington

Teléfono: 2 330 954 / 097802852

mchavez_loor@hotmail.com



Datos Personales:

Fecha de nacimiento:	08 de abril del 1986
Edad:	23 años
Estado civil:	Soltero
Nacionalidad:	Ecuatoriano
Lugar de nacimiento:	Quito – Pichincha
Cédula de identidad:	0923944441

Estudios Realizados:

Superior:	"Universidad Católica de Santiago de Guayaquil" Facultad de Especialidades Empresariales (Egresado 2009)
Secundaria:	Unidad Educativa "Vida Nueva"
Primaria:	Unidad Educativa "Emilio Clemente Huerta"

Objetivos:

Poder formar parte de esta institución para de una manera eficiente cumplir las metas y Objetivos trazadas y con esto poder crecer y desarrollarme como ser humano al igual que como un profesional.

Cursos Realizados:

Unión Nacional de Periodistas del Guayas	Locución Básica
Promocell S.A	Ventas Sugeridas y Trato
Personalizado	
Promocell S.A	Atención y Servicio al Cliente
COPEI	Ingles Intensivo Modulo 7
CEN	Ingles Intensivo Modulo 5
UCSG	Hacia dónde va el TLC
UCSG	Marketing Moderno y Manejo de las Relaciones con el Cliente
UCSG	Liderazgo Universitario
UCSG	TLC, el sector Agropecuario
Flair Bartendes School	Bartender Siglo XXI
Smirnoff	BLind Taste
Havana Club	Master Class Havana Club
Escuela de Chefs	Cocina Gourmet

Experiencia y Conocimiento Laboral:

- 5 años de Experiencia en manejo de Alimentos y Bebidas y Eventos y Banquetes
- Dominio General sobre Montaje de Eventos, tanto en Hoteles, Locales y Residencias
- 4 años Trabajando como Bar tender Profesional

- Capacitado para la coordinación, elaboración y logística de eventos como seminarios y conferencias
- Conocimiento en manipulación y manejo de Alimentos de Sal y Dulce.
- Conocimiento General sobre manejo y funciones del Area de Front Desk en un Hotel
- Capacitado para hacer Guianzas tanto dentro y fuera de la ciudad con turistas nacionales e Internacionales
- Trabajo como coordinador de Grupos en eventos como FITE, Metrovia, Miss Continente Ecuatoriano y VIII Congreso Iberoamericano de Municipalidades
- Capacitado para trato con el cliente



Cualificaciones:

- Liderazgo.
- Eficiente.
- Operativa.
- Capaz de Resolver Problemas.
- En Constante Actualización con el Medio.
- Buena Atención al Cliente.
- Manejo de Servicio.
- Trabajo bajo Presión.



Referencias Personales:

Dr. Antonio Gagliardo

Ministro Fiscal del Guayas
Telf.: 2326057

Ing. Cecilia Peña Egas

Gerente General del Grupo BG
Telf.: 091771105

Eco. Gabriel Gonzales

Coordinador Académico de la Carrera de Hotelería y Turismo de la UCSG
Telf.: 094204709

MANUEL GALECIO 824 Y AV. QUITO
CENTRO
TELÉFONO 6016472 / 097786640 • CORREO ELECTRÓNICO
JUAN_FMG@HOTMAIL.COM

JUAN MANUEL FLORES GARCÍA



INFORMACIÓN PERSONAL

- Estado civil: Soltero
- Nacionalidad: Ecuatoriano
- Edad: 22 años
- Lugar de nacimiento: Guayaquil, Ecuador
- Fecha de nacimiento: 24 Octubre 1986

OBJETIVO

Ganar experiencia acorde a mi profesión Hotelería y Turismo.
Llegar a disponer de solvencia económica.

EDUCACIÓN

Primaria

Enero de 1997, Colegio San José La Salle
Guayaquil, Ecuador

Secundaria

Enero de 2003, Colegio San José La Salle
Guayaquil, Ecuador

- Bachiller en Ciencias Informáticas

Estudio de Idiomas

Noviembre de 2002, Centro Ecuatoriano Norteamericano (CEN)
Guayaquil, Ecuador

- Cruce hasta el penúltimo nivel

Estudios Superiores

Desde Febrero de 2004 hasta Agosto, Universidad Católica de Santiago de
Guayaquil

Guayaquil, Ecuador

- Aprobado PRE-universitario y primer nivel en la carrera Gestión Empresarial Internacional Trilingüe
- Estudio Hotelería y Turismo en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (2009)
- Egresado en Hotelería y Turismo actualmente culminando Seminario de Graduación. U.C.S.G.

IDIOMAS

Español, Inglés (75 - 80%)

TRABAJOS VOLUNTARIOS

Servicios Internos en el Colegio San José La Salle de Guayaquil
(Catequista por 2 años adolescentes - adultos)

Charla de Factores Humanos que inciden en los Accidentes de Aviación.

(D. A. C.)

Participación en la Feria Internacional del Turismo en Ecuador
(2006)

FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO EN EL ECUADOR
(FITE)

Participación en la 5ta edición de la FITE 2007

(Del 6 al 9 de septiembre en el centro de convenciones Simón Bolívar)

ATENCION Y RECEPCION DE IVITADOS

Recepcionista en el Hotel Hilton Colon

Anfitrión en Congresos de Anestesiología 2006 – 2007 – 2008

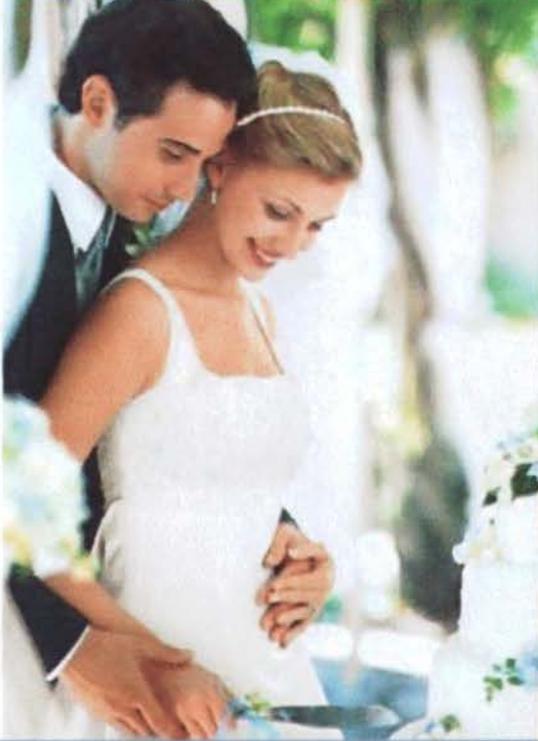
SEGUNDA FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
Principales destinos turísticos de América. Participación en la PLANEACION, ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO de la feria.

Realizada el 24 de Agosto 2008 en el campus Universitario

HABILIDADES / COMPETENCIA

- Facilidad para desenvolverse con la gente
- Aprendo y me adapto fácil y rápidamente
- Responsable y Puntual
- Creatividad

EVENTOS

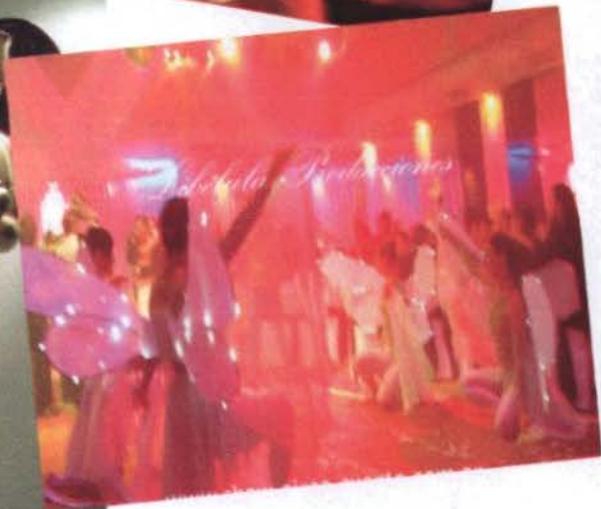
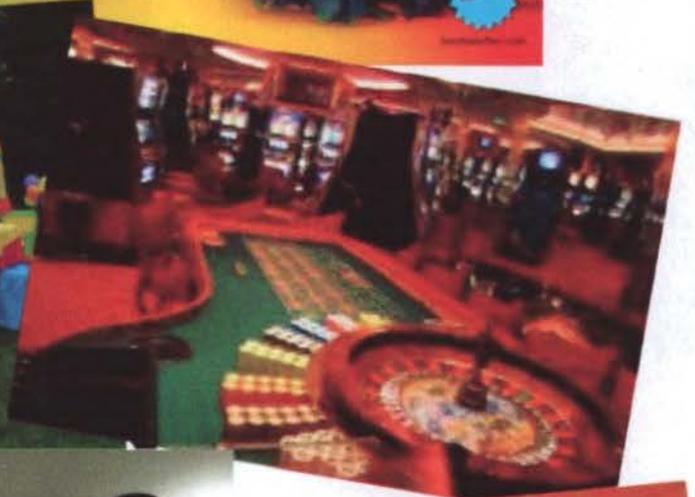




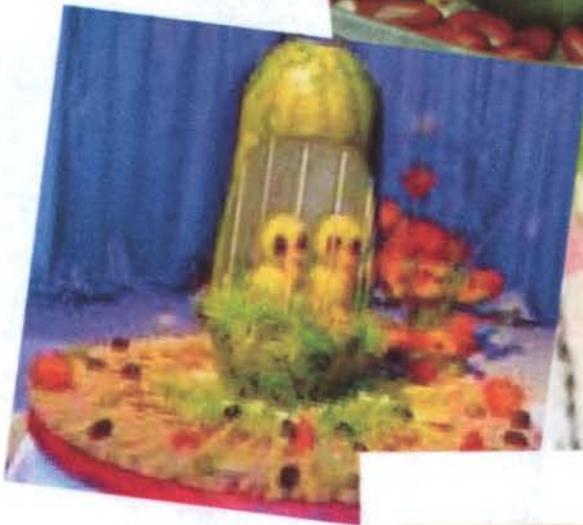
MONTAJES



FIESTAS
TEMATICAS



ALIMENTOS Y
BEBIDAS



ENCUESTAS

Encuesta

- ✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o mas

- ✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia amigo

Contratación de servicios especiales

- ✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no de vez en cuando

- ✓ Donde los consigue?

Internet

- ✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo

calidad del evento

Implementar variedad

otro

- ✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración
Asesoramiento personalizado
Animación
Locacion
Alimentos y bebidas
Todos
Otros

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Encuesta

- ✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o mas

- ✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia amigo
Contratación de servicios especiales

- ✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no de vez en cuando

- ✓ Donde los consigue?

don Percepcion

- ✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo calidad del evento
Implementar variedad otro

- ✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración	<input type="checkbox"/>
Asesoramiento personalizado	<input type="checkbox"/>
Animación	<input type="checkbox"/>
Locacion	<input type="checkbox"/>
Alimentos y bebidas	<input checked="" type="checkbox"/>
Todos	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

Encuesta

- ✓ Cuantas celebraciones realiza su familia al año? (entiéndase cumpleaños, bodas, bautizos, eventos sociales, empresariales, cenas navideñas etc.)

1-2 3-4 5-6 7 o mas

- ✓ Quien regularmente se encarga de la organización del evento?

La misma familia amigo
Contratación de servicios especiales

- ✓ Los servicios que necesita usualmente para la organización y realización del evento, lo encuentra todo en un mismo lugar y con precios económicos?

Si no de vez en cuando

- ✓ Donde los consigue?

Parvados

- ✓ Porque razón contrataría servicios profesionales para la organización de sus eventos?

Ahorro de tiempo calidad del evento
Implementar variedad otro

- ✓ Que servicios le gustaría, que satisfagan las necesidades de realizar su evento?

Mantelería y decoración	<input type="checkbox"/>
Asesoramiento personalizado	<input type="checkbox"/>
Animación	<input type="checkbox"/>
Locacion	<input type="checkbox"/>
Alimentos y bebidas	<input type="checkbox"/>
Todos	<input checked="" type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>



BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 8 de octubre del 2009. Análisis de la Competencia.- www.eventosecuador.com
- 10 de Octubre de 2009. Reporte de Calendario de Fiestas de Ecuador. <http://www.visitaguayaquil.com/>
- 10 de Octubre de 2009. Información Acerca de Fiesta en Guayaquil <http://www.welcomeecuador.com/social/>
- 10 de Octubre de 2009. Eventos Temáticos para Solteros. <http://www.weekendsout.com/>
- 29 de Octubre del 2009. Revisión de los Servicios Brindados por Competencia. <http://www.topevents.com.ec/>
- 20 de Noviembre del 2009. Google. www.google.com.
- 25 de Noviembre del 2009. Yahoo. www.yahoo.com.
- 9 de Noviembre del 2009. Angel Castro. Guía de Realización De Proyectos. www.moodle.angelcastro.biz
- 10 de Diciembre del 2009. Instituto de Estadísticas y Censo.- "INEC"
- 10 de Diciembre del 2009. Estudio Jurídico Jiménez-Viteri.- "Aspectos Legales"
- 11 de Diciembre del 2009. Servicios de Rentas Internas.- "Registro Único de Contribuyente(RUC)"
- 11 de Diciembre del 2009. BCBG.- "Oficina Técnica de Prevención Contra Incendios."
- 14 de Diciembre del 2009. M.I. Municipalidad de Guayaquil.- "Permisos Municipales de Funcionamiento"

- 20 de Diciembre del 2009. Corporación Financiera Nacional.- "Revisión de Porcentaje de Inversión".
www.cfn.gov.ec.
- 21 de Diciembre del 2009. Visita Ecuador.- "Análisis de la Industria" www.visitaecuador.com
- Luigi Valdez.- "Innovación y el arte de innovar el futuro"
estrategias de ventas.
- Andrés Openheimer.- "Cuentos Chinos" Economía Mundial, Ecuador como mayor exportador de Cacao.
- Visita el Cámara de Turismo del Guayas el 17 de Diciembre del 2009. Portal Web de la Cámara de Turismo del Guayas. www.turismoguayas.com.
- Visita al Consejo Provincial del Guayas el 18 de Diciembre del 2009. Datos Estadísticos de Festivales Provinciales.
- 8 de Enero del 2010. Hotel Hilton Colon Guayaquil. Sr. Alex Narea Arcalle.
- 8 de Enero del 2010. Hotel Hilton Colon Guayaquil. Lcda. Paulina Ampudia.