



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y
HOTELERAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y
HOTELERAS**

**“CREACIÓN DE UNA ORGANIZADORA DE EVENTOS ENFOCADA AL
ASESORAMIENTO INTEGRAL Y PERSONALIZADO DE BODAS EN
GUAYAQUIL”**

AUTORES:

GISELLA BUSTAMANTE MENDOZA

KETTY PONCE GARCÍA

DIRECTORA DE PROYECTO:

LCDA. VIVIANA MURILLO

Guayaquil, Diciembre del 2011



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y
HOTELERAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y
HOTELERAS**

**“CREACIÓN DE UNA ORGANIZADORA DE EVENTOS ENFOCADA AL
ASESORAMIENTO INTEGRAL Y PERSONALIZADO DE BODAS EN
GUAYAQUIL”**

AUTORES:

GISELLA BUSTAMANTE MENDOZA

KETTY PONCE GARCÍA

DIRECTORA DE PROYECTO:

LCDA. VIVIANA MURILLO

Guayaquil, Diciembre del 2011

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios primeramente, pues "Lámpara es a mis pies su palabra, y lumbrera a mi camino". Salmo 119:105. A mi madre Antonia por confiar en mí y apoyarme en cada paso de mi vida tanto a nivel personal y profesional. También a mi querida hermana Mariuxi que siempre ha estado a mi lado en las buenas y en las malas, y finalmente pero no menos importante a mi novio Rene Apolo G., quien ha sabido ayudarme en cada instante.

Gisella Bustamante Mendoza

DEDICATORIA

Quiero dedicar este proyecto a Dios por ser mi fortaleza en cada paso que doy con él todo, sin él nada es posible.

Asimismo va dedicado a mis maravillosos padres Rosa y Máximo que me han brindado su apoyo incondicional a lo largo de mi vida y sobretodo en mi carrera profesional, este también es fruto de todo su esfuerzo. Gracias por tanto amor y confianza depositada en mí. Los amo.

A mis hermanos Leonardo y Edison por saberme aconsejar y guiarme en todas las inquietudes que he tenido, por compartir sus conocimientos conmigo. A mi cuñada Margarita y mi hermosa sobrina Stephany Ponce Altamirano, eres tu quien siempre me regala las mejores sonrisas, es la bendición en el hogar pequeña.

Ketty Ponce García

AGRADECIMIENTO

A Dios que es quien me ha dado la salud, vida y fortaleza en todo momento, a mi madre, hermana y nuestra estima y excelente tutora la Lcda. Viviana Murillo que nos has sabido guiar profesionalmente, compartiendo su conocimiento y experiencias para el desarrollo total de este proyecto.

Gisella Bustamante Mendoza

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta donde estoy, por brindarme fortaleza y sabiduría para poder desarrollar este proyecto con éxito. A mis padres por brindarme su apoyo y enseñarme a luchar por lo que quiero, si soy lo que soy ahora es gracias a ellos.

Muchas gracias a mi compañera de proyecto Gisella Bustamante, por la colaboración y dedicación al 100% dentro de la realización de este proyecto y por la amistad incondicional.

Y por último pero no menos importante a nuestra tutora la Lcda. Viviana Murillo por ser guía, maestra y amiga. Por impartir sus conocimientos y experiencia con nosotros y ayudarnos en todo momento.

Gracias a ustedes una vez más.

Ketty Ponce García

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL”

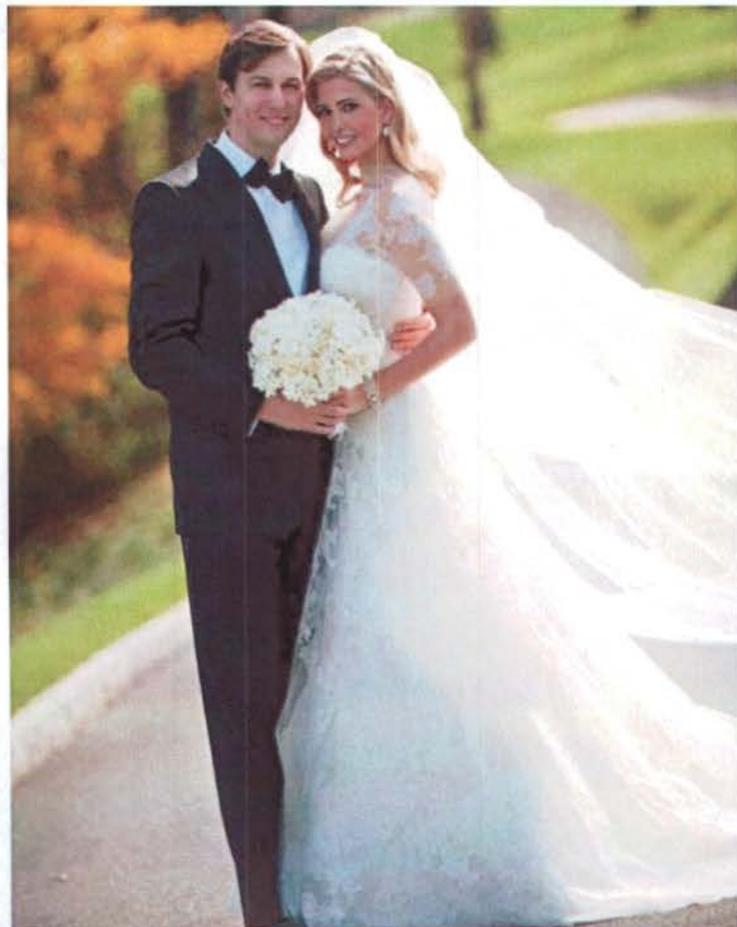
A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Gisella Mildre Bustamante Mendoza', written over a horizontal line.

GISELLA MILDRE BUSTAMANTE MENDOZA

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ketty Beatriz Ponce García', written over a horizontal line.

KETTY BEATRIZ PONCE GARCÍA

**“CREACIÓN DE UNA ORGANIZADORA DE EVENTOS ENFOCADA AL
ASESORAMIENTO INTEGRAL Y PERSONALIZADO DE BODAS EN
GUAYAQUIL”**



RESUMEN EJECUTIVO

Se realiza el siguiente proyecto la siguiente tesis de grado, para la creación de una empresa organizadora de eventos enfocada al asesoramiento integral y personalizado de bodas en Guayaquil, con el objetivo de brindar un servicio de calidad a las novias; que por diferentes motivos sean los mismos tiempo, dinero o desconocimiento de los diferentes pasos a dar para la realización de este tipo de evento, no llenan sus expectativas.

El propósito es satisfacer las necesidades del cliente, ofreciendo de manera eficiente y sirviendo de manera oportuna sus requerimientos. Crear la necesidad en el mercado guayaquileño de contratar este tipo de servicio, como lo hacen en diferentes países tales como Estados Unidos, Europa y en la actualidad se ha ido expandiendo hasta Latinoamérica.

Mediante la realización del estudio de mercado se puede determinar que existe en la ciudad desconocimiento en cuanto a este nuevo tipo de servicio en asesoría para novias debido a que a nivel local no se brinda, este estudio nos permite identificar las necesidades y a su vez la oportunidad de ser competitivos en un mercado carente de este tipo de servicio.

El mismo, estará dirigido a mujeres profesionales y empresarias, entre 25 y 35 años de un nivel socio económico medio alto, que no cuentan con tiempo disponible para la realización de este tipo de evento y necesitan una asesora que asista en este momento tan especial para ellas.

A su vez, mediante la asesoría que se ofrecerá antes, durante y después de la boda que permite estar paso a paso, vigilando cada detalle, ofreciendo a los clientes un folio de proveedores donde estará detallado cada uno de los servicios a ofrecer tales como: Salones de Eventos, Catering y Banquetes, Fotografía, Maquillaje, Alquiler de Limosina o vehículos para transporte de la novia, Anillos de Compromiso, Vestidos, Iglesias para la ceremonia, Servicios Musicales, que son conocidos y calificados por brindar un servicio de excelencia. De esta manera

se facilitará la búsqueda exhaustiva teniendo una opción acertada basada en sus gustos, preferencias y presupuesto.

Se realizó el estado financiero para la comprobación de la viabilidad de este proyecto en el cual se detallan los valores tanto como de la inversión, los gastos y costos, y el detalle de las ventas garantizando que este proyecto es factible.

Para el desarrollo de este plan se cuenta con una inversión inicial de \$ 24.038,72 la misma que se recuperaría en su totalidad, en un periodo de 2 años 6 meses. El Valor Actual Neto (VAN) resultante por un valor de \$ 13.915,89 y según los datos obtenidos tenemos una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 36,16%, lo cual significa que el proyecto es factible en su totalidad debido a que todos los valores dan ganancia y por ende el éxito del mismo.

ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria	II
Agradecimiento	IV
Declaración expresa	VI
Tema del proyecto	VII
Resumen ejecutivo	VIII
1. CAPÍTULO I: Descripción Del Proyecto	1
1.1. Planteamiento del Problema	1
1.2. La Oportunidad	3
1.3. Justificación	5
2. CAPÍTULO II: Características Generales Del Proyecto	6
2.1. Nombre Comercial	6
2.2. Fecha y Lugar de Constitución	6
2.3. Fecha de Inicio de Operaciones	6
2.4. Permisos y Requisitos para la Constitución de la Empresa	6
2.5. Descripción Nombre Comercial	8
2.6. Slogan	8
2.7. Logo de la Empresa	9
2.8. Misión y Visión	11
2.8.1. Misión	11
2.8.2. Visión	11

2.9.	Valores de la Empresa	11
2.10.	Objetivos de la Empresa	12
2.10.1.	Objetivo General	12
2.10.2.	Objetivo Especifico	13
2.11.	Resultados Esperados	13
2.12.	Estructura Organizacional	14
2.13.	Detalle de funciones de cada uno de los colaboradores de la empresa	15
2.13.1.	Gerente General	15
2.13.2.	Asesor de Bodas o Wedding Planner	16
2.13.3.	Secretaria Contadora	17
2.13.4.	Asistente Fijo del Asesor de Bodas	19
2.13.5.	Asistente Eventual del Asesor de Bodas	20
2.14.	Proceso de Contratación de Personal	20
3.	CAPÍTULO III: Análisis de Factores	22
3.1.	Análisis Pest	22
3.1.1.	Político	22
3.1.2.	Económico	22
3.1.3.	Social	23
3.1.4.	Tecnológico	23
3.2.	Cinco Fuerzas De Porter	24

3.2.1. Amenazas de un Nuevo Entrante	24
3.2.2. Amenazas de Productos Sustitutos	25
3.2.3. Poder de Negociación con Proveedores	25
3.2.4. Poder de Negociación con los Clientes	25
3.2.5. Rivalidad entre Competidores	26
4. CAPÍTULO IV: Plan De Marketing	26
4.1. Análisis del mercado	26
4.2. FODA de la empresa	28
4.3. Análisis de la Competencia & Servicios	29
4.4. FODA de la Competencia Directa	30
4.5. Factores Críticos de Éxito	31
5. CAPÍTULO V: Estrategias De Marketing	32
5.1. Objetivos Principales	32
5.2. Segmentación Del Mercado	33
5.3. Mercado Meta	33
5.4. Posicionamiento en el Mercado	34
5.5. Marketing Mix	35
5.5.1. Producto	35
5.5.2. Plaza	36
5.5.3. Precio	36
5.5.4. Promoción	37

5.6. Detalle Anual del Plan de Marketing	39
6. CAPÍTULO VI: Investigación De Mercado	40
6.1. Muestreo	40
6.2. Muestra	41
6.3. Modelo de Encuesta	42
6.4. Resultado de las Encuestas	44
6.5. Entrevista	48
7. CAPÍTULO VII: Plan Operativo	52
7.1. Localización	52
7.2. Días y Horario de Funcionamiento	53
7.3. Perspectivas de la Oficina – Tu Boda Perfecta	54
7.3.1. Perspectiva Superior	54
7.3.2. Perspectiva Interior 1	55
7.3.3. Perspectiva Interior 2	56
7.4. Detalle de la Infraestructura para la operación de la empresa	57
7.5. Proceso Productivo o Entrega del Servicio	58
7.6. Política de Calidad	59
7.7. Plan de Contingencia	59
8. CAPÍTULO VIII: Servicios que brindará la Empresa	63
8.1. Detalle de cada uno de los servicios que se brindara	63
8.2. Coordinación sólo el día de la Boda	65

8.3.	Forma de Cobro de Nuestros Servicios	66
8.4.	Condiciones para la contratación de nuestros servicios	67
8.5.	Cotización de una boda en base a dos categorías establecidas en el folio de la empresa	67
8.6.	Planilla de Gastos más detallada	68
8.7.	Logística de actividades a realizar para la organización de la boda 1 año antes	72
8.8.	Logística de actividades a realizar para la organización de la boda 6 meses antes	79
8.9.	Detalle de los servicios de los proveedores con los que se coordinará cada evento	85
8.10	Cronograma y Gestión de Monitoreo del Proyecto	88
9.	CAPÍTULO XI: Estado Financiero	90
9.1.	Objetivos Financieros	90
9.2.	Plan De Financiamiento	90
9.3.	Políticas De Financiamiento	90
9.4.	Cotización de Equipos y Otros	91
9.5.	Cuadro de Remuneraciones	92
9.6.	Cuadro de Gastos Generales	93
9.7.	Inversión Estimada	94
9.8.	Balance Inicial	94

9.9.	Constitución Inversión Inicial	95
9.10.	Depreciación de Equipos y Otros	95
9.11.	Detalles de Presupuesto	96
9.11.1.	Presupuesto De Ventas	96
9.11.2.	Presupuesto De Operaciones	99
9.11.3.	Presupuesto General de Gastos Generales	103
9.12.	Estado De Resultados	105
9.13.	Cálculo de Impuesto a la Renta	107
9.14.	Flujo De Caja	108
9.15.	Balance General	108
9.16.	Valor Actual Neto (Van)	110
9.17.	Tasa Interna De Retorno (TIR)	110
9.18.	PayBack	110
9.19.	Análisis De Sensibilidad	111
9.20.	Punto De Equilibrio	112
9.21.	Ratios Financieros	112
10.	Recomendaciones y Conclusiones	114
10.1.	Recomendaciones	114
10.2.	Conclusiones	114
11.	Referencias Bibliográficas	115
	Anexos	118

1. CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En años recientes hemos sido testigos del incremento de empresas organizadoras de eventos sociales en el país, debido a la demanda que existe en el mercado. Estas ofrecen diversidad gastronómica, mobiliaria, etc., limitándose a vender un producto final.

La organización de bodas está inmersa en una misma categoría de "Organización de Eventos", donde se incluye toda clase de celebraciones. Por ser una boda un evento de gran magnitud, sabemos los diferentes factores que implican realizarlo, como son tiempo, dinero y porque no decir el desgaste físico, mental y emocional a que este conlleva. Disminuye el grado de deleite en los novios y familiares, debido a que regularmente son los que están supervisando la planificación y la realización del evento, pues forma parte de la cultura guayaquileña el asumir este rol sin contar con ningún tipo de asesoramiento profesional.

Es por esto que se plantea a este grupo de clientes un asesoramiento integral y personalizado que incluye la sugerencia de una cartera de proveedores y servicios altamente calificados y seleccionados de acuerdo al presupuesto y expectativas de los novios, así mismo como la planificación, diseño y control de todo el evento hasta la conclusión del mismo. Este servicio que ha sido acogido en muchos países, está comenzando a tomar fuerza en el nuestro; es claramente la atención a una necesidad que no ha sido todavía resuelta y que con propuestas como la que se plantean en este documento se puede dar solución al estrés que pueden vivir muchas parejas y sus familiares al momento de organizar un evento de tanta importancia en la vida de una persona.

Por otro lado, el mismo hecho de que es un nuevo servicio y una modalidad de trabajo diferente que recién se está introduciendo en nuestro país, no se cuenta con fuentes de información explícitas referente al mismo, por lo tanto, las personas pueden mostrarse desconfiadas, pues no tienen como conocer detalladamente de lo que abarca un asesoramiento en bodas. Es por ello que ofertaremos de forma

clara y creativa acerca de este negocio, que sin lugar a dudas será aceptado casi inmediatamente por la personas, creando así una necesidad en la sociedad local por las facilidades y alternativas que se brinda en cada detalle en la planificación, coordinación y ejecución de una boda.

Ligado a la falta de información, tenemos la carencia de una cultura en la contratación de un *wedding planner*, debido a que amigos y familiares más cercanos a los novios son los que asumen el rol de organizar la boda, sin tener en cuenta las diferentes técnicas y pasos meticulosos a seguir para la planificación de la misma, de la cual depende éxito o el fracaso de la celebración. Por esta razón no se debe pasar por alto y/o dudar la contratación de este servicio, ya que no sólo asegurará tener una boda de ensueño, sino también el disfrutar en la elección y contratación de cada servicio implicado en la organización de la boda, dejando únicamente recuerdos inolvidables para los novios y familiares.

En tanto las organizadoras de eventos que se desenvuelven en el mercado actual, se puede evidenciar que no brindan un asistencia a profundidad, de principio a fin de cada detalle que necesitan los novios, lo cual les resta cierto grado de eficiencia y eficacia con respecto a lo que ofrecen. Y es ahí, donde nosotros hacemos nuestra participación, cubriendo esa falencia por parte de nuestra competencia indirecta, asegurando nuestra acogida, permanencia y expansión en el mercado local y posteriormente a nivel nacional.

1.2. LA OPORTUNIDAD

Emprender la organización de una boda puede convertirse en un suceso agotador, estresante y angustiante esencialmente para las novias, ya que son jóvenes empresarias y profesionales con una vida laboral muy agitada, por lo tanto, no cuentan con tiempo disponible para ocuparse en concretar entrevistas, planificar cada detalle, buscar el vestido de novia, y lo más importante buscar y cotizar proveedores, que ofrezcan un excelente servicio, que esté acorde a sus presupuestos, gustos y estilo para satisfacer sus expectativas. (Organizadora Integral de Bodas, s. f.)

Hoy en día es usual que las novias recurran a personas cercanas como a familiares y amigas como ayuda para la organización de su boda, sin embargo, estas personas no siempre tienen el conocimiento y experiencia suficiente para emprender la planificación y ejecución de este tipo de evento, el cual debe ser minuciosamente coordinado para evitar contratiempos de última hora y así disfrutar plenamente no se disfruta de la planificación sino de la realización o desarrollo del evento de cada detalle sin preocupación alguna.

En la actualidad es evidente la presencia de un sinnúmero de organizadoras de eventos sociales en el país, sin embargo podemos apreciar que su enfoque está en vender un producto final, el mismo que comprende en una oferta gastronómica, mobiliario, flores, etc., por lo tanto dejan de lado un servicio personalizado que acompañe, asesore y apoye a la novia de principio a fin del evento, y es ahí donde surge una idea innovadora y diferente, el cual es brindar un Servicio de Asesoramiento Integral Personalizado para las novias y por qué no a sus madres que las acompañan por lo general en este momento tan especial.

Este servicio o también llamado Wedding Planners surgió en Estados Unidos, debido a la falta de disponibilidad de tiempo de las novias, ya que estaban ocupadas con asuntos laborales, por lo tanto, no tenían el tiempo necesario para dedicarse a la organización de su boda. Poco a poco este servicio se fue personalizando lo que a su vez hizo que fuera más solicitado por los novios, los cuales querían asegurarse de que su boda se realizara con éxito. Reino Unido fue uno de las regiones pioneras y es donde hoy en día se puede encontrar más

empresas dedicadas a este servicio, pues se han vuelto una ayuda indispensable para las novias. (Wedding Planner, 2010)

En América Latina ya comienza a ser conocido cada vez más creando una necesidad para los novios el adquirir este tipo de servicio, por lo cual esperamos una acogida positiva del mercado mediante un desenvolvimiento profesional y eficiente obteniendo de esta manera reconocimiento y posibilidades de expansión a otras ciudades del país, debido a que iniciaremos a nivel local.

Pero, ¿de qué se ocupa un Asesor Integral de Bodas? Estos profesionales se ocupan de manera exhaustiva y diligente de cada uno de los por menores e inconvenientes implicados antes, durante y después en la organización de la boda, por ejemplo, lugar de la recepción, decoración, servicios de florería, música, entretenimiento, iluminación, temática de la boda, filmación, video, sesión fotográfica, catering, vestuario de los novios, vestuario de la corte, montaje de la ceremonia, paquete de luna de miel, transporte para los novios y personas especiales, etc. Dejando así libre de estrés y preocupación a las novias, haciéndose evidente ahí el servicio de Asesoramiento Integral y Personalizado, el mismo que pretende hacer sentir seguros a los clientes de que recibirán todo lo que han solicitado.

El servicio que presta un Planificador de Bodas se enfoca en orientar y conocer el estilo, gustos y preferencias de los novios, así como también dar un seguimiento total de la organización de la boda, con la finalidad plasmar en la realidad lo que los novios desean. Además, organizar una boda de acuerdo a su presupuesto, ofreciendo una gama de proveedores que se ajusten a sus necesidades, ya que son los clientes quienes tienen la decisión final de lo que anhelan o no durante el transcurso de la planificación de la boda.

Este servicio pretende asistir a las novias durante todo el proceso de la boda. Sin duda es un negocio que no ha sido explotado en Guayaquil, por ello la implementación del mismo representa una gran oportunidad innovadora y rentable.

1.3. JUSTIFICACIÓN

Tomando en cuenta el servicio que ofrecen las diferentes organizadoras de eventos existentes en Guayaquil, podemos decir que en esta ciudad no contamos con una empresa especializada en ofrecer el servicio profesional de coordinadores de bodas, que cuenten con una cartera de proveedores y personal calificado que asesore al cliente para la mejor elección de los servicios inmersos en el mismo, los cuales serán seleccionados de acuerdo al presupuesto de cada cliente para la realización del evento.

Por este motivo, creemos necesaria la constitución de una empresa que cuente con el personal especializado en asesoramiento integral de bodas en esta ciudad, que brinden el apoyo ideal e indispensable, que cree y estimule la necesidad en los guayaquileños de contratar este tipo de asesoría que hoy en día no la tenemos debido a la costumbre local donde la novia y familiares cercanos intervienen en este tipo de evento sin conocer las diferentes técnicas, actividades y procedimientos que se debe tomar en cuenta para que este se lleve a cabo con éxito. El personal de esta empresa se encargará explícitamente de brindar asesoramiento integral y personalizado antes, durante y después de cada evento a realizar, garantizando así la satisfacción de los clientes.

Si bien este tipo de servicio está integrado como parte de una oferta en ciertos proveedores de catering sobretodo todavía una necesidad que tiene el cliente de una empresa profesional que lo acompañe. Sino ser generadores de descuentos convenientes que se han establecido con nuestros proveedores.

En los eventos sociales se cuida un presupuesto pero así mismo se busca la perfecta ejecución de los mismos por ser únicos, por este motivo se justifica que cierto target de clientes quiera invertir en nuestros servicios.

2. CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROYECTO

2.1. NOMBRE COMERCIAL

El nombre de la empresa será Tu Boda Perfecta, Coordinadores de eventos.

2.2. FECHA Y LUGAR DE CONSTITUCIÓN

La empresa será constituida el 16 de enero del 2012 en la ciudad de Guayaquil, con una jornada laboral de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 y sábados de 9:00 a 14:00.

2.3. FECHA DE INICIO DE OPERACIONES

El inicio de sus operaciones el 06 de febrero de 2012. Estará ubicada en Kennedy Norte, en el Centro Comercial "Las Vitrinas", en la segunda planta, oficina número 74. Su ubicación es privilegiada puesto que se encuentra en una importante zona comercial.

2.4. PERMISOS Y REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa se constituirá habilitando un Ruc para persona natural, por lo que se deberá reunir requisitos que se detallan a continuación:

RUC para personas naturales

- Original de cédula y papel de votación (último proceso electoral) entregar copia a color de la cédula vigente.
- El representante de la empresa será la Ing. Ketty Ponce.

Presentar el original y entregar copia legible de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, telefónico, o agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de la realización del trámite.

- Original y copia del título universitario o posgrado.

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE LA TASA DE HABILITACIÓN

1. Obtener el Certificado de Uso de suelo

- Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administración
- Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo

2. De ser factible el Certificado de Uso de Suelo se deberá presentar la documentación que se detalla a continuación:

1. Certificado de Uso de Suelo.
2. Tasa de trámite de Tasa de Habilitación.
3. Formulario de Tasa de Habilitación.
4. Copia de Patente Municipal del año en curso.
5. Copia de última actualización del RUC (Registro Único de Contribuyente).
6. Copia del Nombramiento, cédula y Certificado de Votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica).
7. Copia de Cédula y Certificado de Votación del dueño del negocio (si el solicitante es una persona natural).
8. Tasa por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso.
9. Carta de Concesión o Contratos de Arrendamientos extendido de manera legal y con copia de cédula del arrendador (adicionalmente los documentos deben ser notariados con reconocimiento de firmas).
10. Copia del pago de los Impuestos Prediales vigentes (de Enero a Junio del año anterior, de Julio a Diciembre se recibe el del año en curso).
11. Certificado de Desechos Sólidos.
12. Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada.

Toda esta documentación debe ser vigente, y deben contener siempre la dirección exacta del local y el nombre del solicitante ya sea persona natural o jurídica.

PERMISOS Y REQUISITOS A PRESENTAR EN EL BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL

Obtención de la tasa por servicios contra incendios por primera vez

1. Si el trámite lo realiza personalmente, deberá traer copia de la cédula de ciudadanía. En caso de que lo realice otra persona deberá adjuntar autorización por escrito conjuntamente con, fotocopia de la cédulas de ciudadanía de quién autoriza y del autorizado.
2. Copia completa y actualizada del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
3. Original y copia de la factura actualizada de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento (mínimo de 5 libras) excepto para la venta de gas (mínimo 10 libras PQS(Polvo Químico Seco))

2.5. DESCRIPCIÓN NOMBRE COMERCIAL

Tu Boda Perfecta, Coordinadores de eventos.

2.6. SLOGAN

El slogan que acompaña al nombre comercial Tu Boda Perfecta es: "Tú la sueñas, nosotros la realizamos", pretende expresar al cliente que al contratarnos y poner su total confianza en nuestros servicios, será la mejor decisión que ha tomado para su tranquilidad. Al encargarnos totalmente del evento se está asegurando que el cliente tendrá la boda que siempre ha soñado,

sin tener que estresarse, preocuparse e incluso evitar problemas de salud que se evidencian al llevar a cabo este tipo de evento.

2.7. LOGO DE LA EMPRESA

El logo de la empresa se lo ha creado de una forma innovadora y original, con el cual se pretende generar un alto impacto en el pensamiento del cliente, además de que el mismo sea fácilmente reconocido y asociado con el tipo de servicio que brindamos, en este caso la Coordinación de Bodas.

Los colores que conformarán al logo, son de vital importancia, pues es de conocimiento que cada color genera diferentes tipos de emociones, sean estos positivos o negativos. Por esta razón, hemos seleccionado cuidadosamente cada uno de ellos. Los mismos que se detallan a continuación:

VERDE: El color verde reconforta, brinda tranquilidad y equilibra las sensaciones en las personas. (Cultura del color, 2007)

VIOLETA: Este color es ideal para transformar y reponer energías. De la misma manera disminuye las preocupaciones y calma las tensiones nerviosas. A su vez transmite sensaciones positivas y absorbe la negatividad. (Efectos de los colores, s.f.)



Tu Boda

Perfecta

COORDINADORES DE EVENTOS

Tú la sueñas, nosotros la realizamos

2.8. MISIÓN Y VISIÓN

2.8.1. MISIÓN

Proporcionar un servicio de Asesoría Integral y Personalizada de Bodas, con una amplia gama de alternativas y procedimientos innovadores y eficaces donde los resultados sean únicos, inolvidables y de excelencia, satisfaciendo de esta manera las expectativas de nuestros clientes.

2.8.2 VISIÓN

Ser los pioneros en la prestación de servicio de Coordinación de bodas convirtiéndonos así en sinónimo de confianza, creatividad y profesionalismo para nuestros clientes.

2.9. VALORES DE LA EMPRESA

Respeto:

Valorar la asistencia y capacidad profesional de cada uno de nuestros colaboradores que intervienen en la organización y ejecución de cada evento. Asimismo, tomando en cuenta sus diversas opiniones mediante el diálogo como herramienta para la solución de conflictos y diferencias.

Eficiencia:

Trabajar en conjunto de manera óptima para el cumplimiento íntegro de cada uno de los requerimientos y especificaciones de los clientes externos, obteniendo como resultado superar sus expectativas.

Honestidad:

Laborar profesionalmente en base a este valor es fundamental pues proceder con honradez e integridad en nuestras actividades diarias permitirá construir un lazo de confianza entre clientes externos y proveedores, así como también lograr el cumplimiento objetivos planteados.

Compromiso:

Alcanzar un rendimiento altamente profesional cumpliendo a cabalidad con los objetivos propuestos, teniendo un seguimiento minucioso en los procesos y servicios para su realización efectiva.

Mejoramiento continuo:

Constante capacitación para el conocimiento de nuevas tendencias y técnicas para optimizar recursos de cada evento aumentando el margen de excelencia y calidad.

Prevención:

Estar alerta en cada detalle implicado dentro de la organización del evento para un desarrollo satisfactorio del mismo garantizando su éxito.

Puntualidad:

Cumplir con exactitud todos los servicios a ofrecer al cliente, llevando a cabo todo el proceso logístico de principio a fin.

Confidencialidad:

Manejar de manera discreta toda información obtenida por parte de nuestros clientes evitando compartir información de forma indirecta o casual con personas ajenas a la empresa, velando por la seguridad del cliente.

2.10. OBJETIVOS DE LA EMPRESA**2.10.1. OBJETIVO GENERAL**

- Crear una empresa coordinadora de eventos especializada en bodas, cuyo objetivo primordial es el de asistir eficientemente al cliente, brindando una cartera con múltiples opciones de proveedores y servicios, con quienes coordinaremos paso a paso antes, durante y después la realización satisfactoria de cada evento.

- Lograr una participación positiva en el mercado, alcanzando ser líderes en cuanto al Servicio de Coordinador de Bodas se refiere, consiguiendo un alto porcentaje de rentabilidad para la empresa.

2.10.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar cuál es el segmento de mercado al cual estará dirigida principalmente esta empresa.
- Estipular una cartera de proveedores y servicios altamente calificados que la empresa determine ofrecer.
- Crear una cultura y necesidad a nivel local sobre esta nueva tendencia en realización de bodas.
- Convertirnos en el soporte ideal para el cliente y posteriormente consolidarnos como una organizadora líder y rentable en el mercado.
- Lograr una participación en el mercado del 30% para el cuarto trimestre del año de inicio de la empresa.
- Ganar un mayor reconocimiento del mercado referente a la organización de bodas para el próximo año.
- Brindar el servicio Asesoramiento Integral y Personalizado de Bodas a otras ciudades del país para el siguiente año.
- Alcanzar un alto rendimiento profesional en el mercado consiguiendo que nuestros servicios se vendan por sí mismos dentro de dos años.
- Incrementar el número de colaboradores de nuestro equipo de trabajo, con la finalidad de no dejar de lado a futuros clientes.

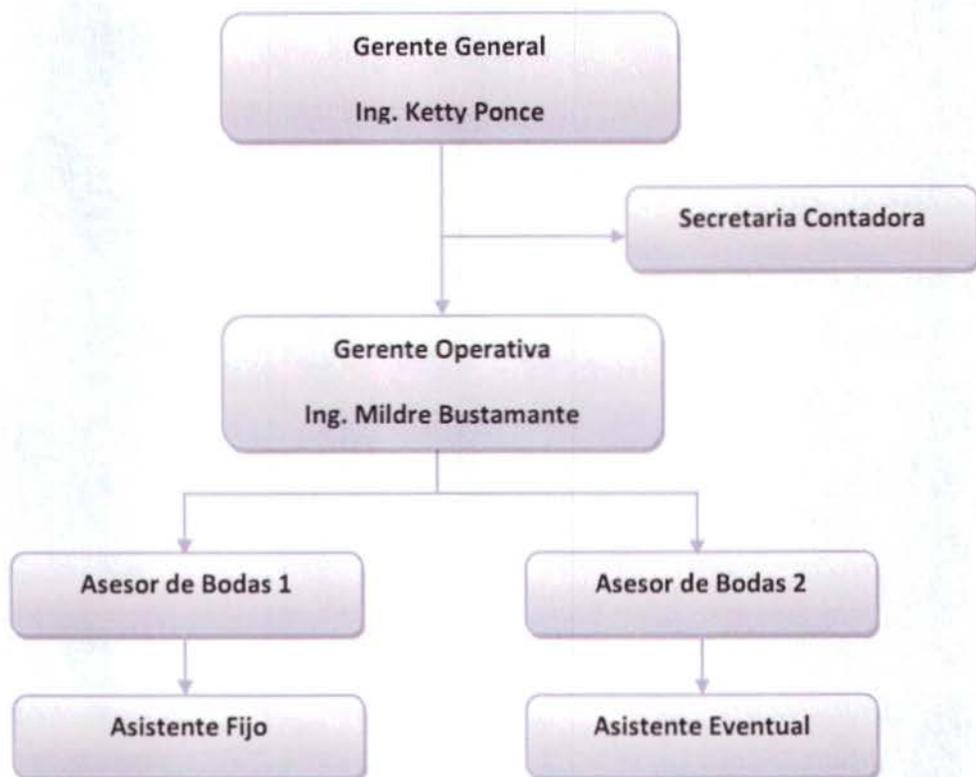
2.11. RESULTADOS ESPERADOS

- Posicionar la marca de la empresa en el mercado.
- Ser reconocidos por brindar servicio de calidad en organización de eventos
- Superar las expectativas de los clientes ganando de esta manera su fidelidad.
- Incrementar el porcentaje de ventas anualmente.

2.12. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para la conformación de la empresa se necesitará de muy pocas personas, las cuales serán profesionales calificados que desempeñen a cabalidad y de manera eficiente las múltiples funciones que correspondan a su cargo, con el objetivo primordial de brindar un servicio de calidad logrando la permanencia y expansión de la empresa en el mercado.

Detalle a continuación:



*Cabe indicar que el Gerente General y Gerente Operativo asumirán el cargo de Asesor de Bodas 1 y 2; conformando un personal fijo de 4 personas y personal eventual que se contratara de acuerdo a la demanda de eventos.

2.13. DETALLE DE FUNCIONES DE CADA UNO DE LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA

2.13.1. NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE GENERAL
FUNCIONES:	

- Representante legal de la empresa.
- Evaluar constantemente el desempeño de cada colaborador que conforma el equipo de trabajo, para un mayor rendimiento profesional.
- Evaluar a cada uno de los proveedores con los que se trabajará mediante parámetros meticulosos para anticipar su alcance y limitaciones, así como también, su puntualidad y responsabilidad en el día del evento.
- Supervisar cada asesoramiento que se brinde para una mejor coordinación del evento.
- Establecer nuevas alianzas con proveedores calificados que certifique excelencia y calidad en sus servicios, a su vez, que estos brinden beneficios, promociones y precios especiales a los clientes.
- Diseñar e implementar nuevas técnicas para la coordinación de bodas.
- Idear técnicas de integración para una consolidación de amistad y profesionalismo dentro de la empresa.
- Autorizar el pago del personal de la empresa.

**2.13.2. NOMBRE DEL CARGO:ASESOR DE BODAS o WEDDING
PLANNER**

FUNCIONES:

- Elaborar perfil de los novios, para determinar los gustos y preferencias con respecto a la boda.
- Asesorar a la novia de manera previa en la planificación y organización de la boda.
- Elabora un cronograma de actividades con los novios, sin que ello signifique restarles el tiempo de su jornada laboral como personal.
- Establecer y dar seguimiento al presupuesto a gastar para la boda.
- Sugerir ideas para optimizar recursos.
- Ofrecer un portafolio visual con diferentes proveedores.
- Seleccionar los servicios necesarios para el evento como banquete & recepción, catering, fotografía y video, shows, vestuario, maquillaje y peluquería, iluminación, con la debida aprobación de los clientes.
- Gestionar citas con los proveedores para la presentación de cotizaciones, formas de pago, y demás con la aprobación de los novios.
- Negociar y contratar los servicios y/o productos. Los novios son lo que realizarán los pagos a los proveedores, firmarán el contrato y/o vouchers en garantía de ser necesario, debido a que el asesor está exento de dicha responsabilidad.

- Controla que los servicios y productos de los proveedores sean óptimos y puntuales.
- Vigila que todos los procesos sean llevados a cabo tal como fueron acordados originalmente.
- Seguimiento completo (antes, durante y después) para celebración de la boda.
- Además de ser un asesor a nivel profesional es un consejero y amigo incondicional con el que se podrá contar en cualquier circunstancia, procurando que los novios estén libres de preocupaciones y estrés.
- Está pendiente de la recepción de los invitados el día del evento.

CONOCIMIENTO:

- Poder de negociación
- Facilidad de palabra
- Actitud de servicio
- Manejo de las relaciones públicas
- Conocimientos de administración e informática

2.13.3. NOMBRE DEL CARGO:	SECRETARIA CONTADORA
FUNCIONES:	

- Dar seguimiento a clientes que solicitan el servicio de Asesoramiento en bodas.
- Responsable de recibir y hacer llamadas a clientes y proveedores.

- Concretar citas con los diferentes proveedores para su contratación por parte de los clientes.
- Responsable de la facturación y cobro del servicio de Organización de bodas.
- Encargada del manejo de caja chica y emitir un reporte diario de los gastos incurridos durante el día.
- Elaborar los balances financieros mensualmente.
- Emitir el rol de pago mensualmente.
- Elaborar las declaraciones mensuales para el SRI.
- Recepción y distribución de la correspondencia.
- Evaluar el nivel de satisfacción de los clientes.
- Disposición para realizar diferentes tareas asignadas. Tener un control minucioso del ingreso y egreso del dinero.

CONOCIMIENTOS:

- Contabilidad y Secretariado
- Manejo de Utilitarios
- Servicio al cliente
- Relaciones públicas

EXPERIENCIA:

- 3 años en puestos similares

**2.13.4. NOMBRE DEL CARGO: ASISTENTE FIJO DEL ASESOR DE
BODAS**

FUNCIONES:

- Asistencia a los novios de principio a fin en el día de la boda.
- Diseño de la logística que se llevará a cabo en cada evento.
- Promoción y dirección continúa del servicio de Asesoramiento en bodas, a través de blogs y redes sociales.
- Elaborar planes de marketing.
- Manejo de cartera de clientes.
- Realizar cualquier tarea asignada por el coordinador de bodas.

CONOCIMIENTOS:

- Coordinación de eventos, planificación
- Marketing
- Logística
- Relaciones públicas

EXPERIENCIA:

- 2 años de experiencia en realización de eventos sociales.

**2.13.5. NOMBRE DEL CARGO: ASISTENTE EVENTUAL DEL ASESOR
DE BODAS**

FUNCIONES:

- Asistencia de principio a fin en el día de la boda.
- Coordinar llegada puntual de los servicios ofrecidos por los proveedores.
- Dar solución a cualquier imprevisto que se presente en el transcurso de la celebración de la boda.

CONOCIMIENTO:

- Relaciones Públicas
- Logística

EXPERIENCIA:

- 1 año organizando eventos.

2.14. PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

Para integrar el equipo de trabajo de la empresa, se lo hará por medio de cartas de recomendación profesional y personal adjunto con sus hojas de vida.

Por otra parte, las personas interesadas en conformar nuestro equipo de trabajo, podrán hacerlo a través de nuestra página Web.

El tipo de contrato que se realizará para los diferentes colaboradores será Indefinido o Eventual, según el caso.

Detalle a continuación:

Número	Cargo	Contrato
1	Gerente General	Indefinido
1	Secretaria Contable	Indefinido
1	Gerente Operativo	Indefinido
1	Asistente Asesor de Bodas 1	Indefinido
1	Asistente Asesor de Bodas 2	Eventual

Contrato Indefinido

Establecerse un año como tiempo mínimo de duración, de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo, debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta Ley como estables o permanentes. (Régimen Laboral Ecuatoriano, 2005)

Contrato Eventual

Son aquellos que se realizan para satisfacer exigencias circunstanciales del empleador. En el contrato deberá puntualizarse las exigencias circunstanciales que motivan la contratación, el nombre o nombres de los reemplazados y el plazo de duración de la misma.

También se podrán celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción o servicios en actividades habituales del empleador, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de ciento ochenta días continuos dentro de un lapso de trescientos sesenta y cinco días. Si la circunstancia o requerimiento de los servicios del trabajador se repite por más de dos períodos anuales, el contrato se convertirá en contrato de temporada. (Régimen Laboral Ecuatoriano, 2005)

3. CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE FACTORES

3.1. ANÁLISIS PEST

3.1.1. POLÍTICO

El gobierno central dirigido por el Eco. Rafael Correa junto con el Banco Nacional de Fomento y el Ministerio de Turismo están promoviendo programas de inversión para nuevos microempresarios, que desean poner en marcha sus respectivos proyectos y de esta manera aportar de manera positiva al crecimiento económico del país.

Sin embargo, en los últimos meses con el aumento de nuevas leyes e impuestos que se han fijado en el país, sería un factor determinante que podría repercutir en las acciones que se debe tomar dentro de la compañía.

Por este motivo se contará con el personal mínimo y necesario, a los demás colaboradores se los incorporará de manera eventual, debido al alto costo que tendría que asumir la empresa por cada contratación hecha.

3.1.2. ECONÓMICO

Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el esquema de dolarización.



Se han implementado nuevos impuestos, y en servicios básicos.

Manejar este proyecto con un nivel socioeconómico alto, brinda la posibilidad de crear estabilidad y sobretodo confianza del costo que se está cancelando por este servicio.

Debido a que se trabaja con una cartera de proveedores quienes incidirán en la toma de decisión de los clientes

puesto que no hay competidores que brinden el mismo nivel de servicio que ellos y el alza de precios que muchos de ellos podrían tener.

El alza de diferentes servicios por las tasas de interés e inflación por su parte también serían un determinante importante en los costes debido a que subiría el

precio no tan solo del servicio sino a su vez del producto a ofrecer reduciendo de esta manera los beneficios de la compañía.

3.1.3. SOCIAL

Sí bien el grupo objetivo al que nos dirigimos es de nivel socioeconómico medio -alto, es conocido que actualmente la mujer se desempeña en cargos importantes, que ya no sólo se dedica a las labores del hogar y por ende no cuenta con el tiempo suficiente para la organización de un evento, en especial una boda, esto obliga muchas veces a que recurra a amistades o familiares cercanos para que ayuden en la realización del mismo, sin que estos tengan algún conocimiento de todo el proceso minucioso que se debe realizar para que la boda no solo se lleve a cabo, sino para que la misma sea del disfrute de los implicados en la misma.

Crear una necesidad de cultura en los guayaquileños y porque no, gente a nivel nacional por contratar estos servicios, puede volverse una manera de asistir a requerimientos que no habían sido tomados en cuenta antes.

Los eventos sociales son continuos y necesarios sobretodo en grandes ciudades como Guayaquil, es por eso la evidencia de un exceso de oferta de diferentes proveedores que permiten al cliente cotizar, negociar mejores precios en donde se pueden dar el lujo de elegir y escoger de acuerdo a su presupuesto, esto crea movimiento que permite ingresar nuevas propuestas al mercado que ayuden al cliente en una selección efectiva y oportuna de todo lo que puede utilizarse durante un evento.

Es por este motivo que puede ser cada vez mayor el número de parejas que deciden en contratar a una *Wedding Planner* para que no solo planee sino que asista y se encargue de toda la organización de la boda, dando facilidades múltiples a los novios que disfruten de todo el proceso.

3.1.4. TECNOLÓGICO

Hoy en día la tecnología desempeña un papel importante en la vida diaria de todos los seres humanos. Los avances tecnológicos que ha habido en los últimos 10 años se han convertido en uno de los medios más fáciles y directos de comunicación a nivel mundial. Es importante porque es una herramienta que logra

comunicar sociedades y personas. Además que gracias a sus invenciones hemos logrado tener una vida mucho más cómoda y agradable.

Hay que considerar también la transferencia de tecnología, que es pilar trascendente para la innovación tecnológica, aumento de la productividad y competitividad y mejoramiento del entorno empresarial.

Actualmente, la tecnología es mucho más accesible en comparación con unos años atrás, pues los medios para obtenerla son más viables para toda la población y se ha desarrollado en todos sus ámbitos. Esto ha causado satisfacción en los seres humanos pues ha logrado mejorar el estilo de vida de cada uno, permitiendo a todos de manera cómoda obtener la información que necesitamos con tan solo dar un click.

Las redes sociales en la actualidad es el medio más usado que se utiliza para abarcar o dar a conocer una nueva marca, posicionando de esta manera fácil el nombre del mismo.

Es por ese motivo que la tecnología es de vital importancia para nosotros porque de esta manera llegaremos a promocionar el nombre de nuestra marca, de manera gratuita a través de redes sociales, blogs, y sitio web que facilitarán no solo a "TU BODA PERFECTA" llegar a grupo objetivo, sino a su vez que ellos lleguen mediante esta vía rápida a nosotros.

3.2. CINCO FUERZAS DE PORTER

Con el análisis de las cinco fuerzas de Porter se obtiene información sobre la competencia existente en el mercado, lo cual beneficiará o afectará a la empresa en su desenvolvimiento laboral en el mercado.

3.2.1. AMENAZAS DE UN NUEVO ENTRANTE

Una de las amenazas que se puede presentar a los nuevos entrantes es el posicionamiento de la competencia indirecta, pues a pesar de que en la ciudad de Guayaquil no hay una empresa especializada en el Asesoramiento de bodas, estas empresas ofrecen servicios como: catering, decoración, florería, música, entrenamiento, salones y demás. Los mismos que son contratados por los clientes para la organización de un evento.

Otra amenaza puede ser la falta de una cultura para contratar el servicio de *wedding planner* o Coordinador de bodas, sin embargo, con la ejecución creativa y eficiente de un plan de marketing junto con nuestro desempeño altamente profesional; estamos seguros que se creará esta nueva necesidad local y posteriormente nacional.

3.2.2. AMENAZAS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

A pesar de la falta de organizadoras especializadas en bodas, se puede apreciar empresas que realizan eventos sociales dentro del cuales está la coordinación de bodas pero con un servicio limitando; evidenciándose así un producto sustituto en el mercado. Sin embargo, nos valdremos de estos servicios sustitutos para proponerlos a nuestros clientes. Es decir, ellos conformarán nuestra cartera de proveedores a los cuales contrataremos y coordinaremos directamente. Esta modalidad de trabajo que emplearemos hará que la presencia de amenazas de productos suplementarios se vea minimizada y aprovechada a beneficio de la empresa en cuestión.

3.2.3. PODER DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Al existir una gama de proveedores en el mercado, estos implementan estrategias con el objetivo de captar y generar fidelidad en sus clientes, para ello establecen una serie de descuentos, beneficios, facilidades de pagos y demás para establecer un grado de diferenciación uno de otros, lo cual nos beneficia maximizando nuestro poder de negociación y alianza con los mismos, donde los más beneficiados serán los clientes. Esto a su vez permitirá que el cliente nos prefiera y recomiende.

3.2.4. PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES

Al haber sólo una competencia indirecta, la carencia de un servicio que integre todo en relación a la coordinación de bodas, incrementa nuestro poder de negociación con los clientes. Además, los clientes son sensibles a los precios. Por lo tanto, al momento de la contratación de nuestros servicios, nos encargaremos directamente de negociar y concretar cada servicio solicitado, a precios

razonables, con la finalidad de respaldar y dejar libre de toda preocupación al cliente.

3.2.5. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Al ser la primera empresa especializada en la Coordinación de Bodas a nivel local, representa una gran ventaja competitiva para nuestro negocio. Sin embargo, en años posteriores se podría dar un incremento de este tipo de servicio, debido a que las organizadoras de eventos sociales en el mercado quieren diferenciarse del resto brindando este nuevo servicio y modalidad de trabajo que poco a poco se está dando a conocer en Latinoamérica, significando de esta manera una futura competencia.

4. CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING

4.1. ANÁLISIS DEL MERCADO

En los últimos años se puede apreciar un incremento en la realización de eventos tales como: Eventos Corporativos, Culturales, Académicos, Científicos, Deportivos, etc. y Sociales.

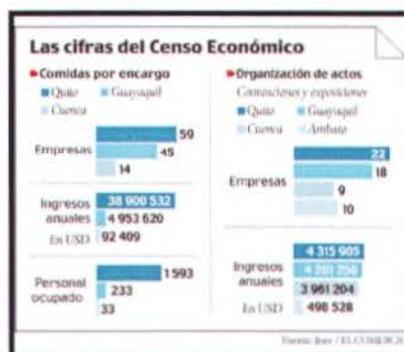
Como país de referencia en la organización de eventos sociales, específicamente la realización de bodas tenemos a Argentina, que actualmente se ejecutan alrededor de 90.000 casamientos anualmente. Unas 40.000 bodas corresponden a novios con un nivel socio económico medio y alto. (Mahne, 2009).

En primera instancia, según la información dada por Mauricio Lilliegren, master en Organización Profesional de Congresos y Eventos en nuestro país, las estadísticas muestran que en la ciudad de Guayaquil, es perceptible un incremento de organizadoras eventos empresariales y sociales. (El Comercio, 2011)

Seguida la información anteriormente mencionada, se obtuvo un segundo dato el mismo que fue obtenido del Censo Económico realizado en el 2010, el cual indica sobre las ganancias que deja este tipo de negocio llega a los USD 4,2 millones, lo que representa el 30% del total de ventas que registran estos locales a nivel nacional.

Junto con el incremento de la organización de eventos, también se evidencia un aumento en la venta del servicio de Catering, pues ambos facturan, anualmente, USD 9,2 millones.

Lilliegren, recuerda que el servicio de organización de eventos comenzó a crecer en el 2004 en todo el país. “En esa época, migrantes que retornaban o gente que viajaba con continuidad al exterior trajeron esa cultura de organizar toda la fiesta para que los anfitriones también disfruten”.



Fuente: INEC/El Comercio

En cinco años, hasta el 2010 fueron constituidos 34 establecimientos dedicados a organizar convenciones a nivel nacional, de los cuales 12 están en Guayaquil. Por ejemplo: La Moneda, Romance, entre otros. En base a los datos anteriormente mencionados, se puede aseverar que la organización de eventos sociales resulta un potencial negocio. (El Comercio, 2011)

Al no existir una cultura de contratar a un Asesor de Bodas, debido a que amigos y familiares cercanos a las novias son quienes se ocupan directamente de la organización de este evento, sin tener conocimiento previo de cómo se planifica y organiza una boda, hemos visualizado la oportunidad de este negocio, el cual consistirá en brindar un servicio de Asesoramiento Integral y Personalizado de Bodas, que progresivamente se está dando a conocer en el mercado.

4.2. FODA DE LA EMPRESA

FODA
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Profesionales Especializados en Organización de Bodas.<input type="checkbox"/> Primera empresa a nivel local<input type="checkbox"/> Servicio Profesional e Integral directo con el cliente.<input type="checkbox"/> Cartera de Proveedores Altamente Calificados.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Este tipo de servicio de Asesoramiento de Bodas, es un negocio que se está dando a conocer en el mercado.<input type="checkbox"/> Genera empleo indirecto debido a que trabajaremos con una cartera de proveedores altamente calificados.
DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Servicio que se está dando a conocer, lo que podría no generar confianza por parte de los clientes.<input type="checkbox"/> Falta de una cultura en los guayaquileños para la contratación de un asesor integral de bodas.
AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Competencia Indirecta con Empresas posicionadas en el Mercado.<input type="checkbox"/> Alza de las tasas de impuestos.<input type="checkbox"/> Inflación de precios en proveedores<input type="checkbox"/> Como no es usual el contratar el servicio de un Asesor de Bodas, los clientes no consideran dentro de su presupuesto el pago de esta persona y prefieren gastar en otros detalles para la boda sin tomar en cuenta los beneficios del mismo

4.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA & SERVICIOS

Actualmente en Guayaquil existe infinidad de opciones de organizadoras de eventos, las mismas que se enfocan en brindar un producto final, el cual consiste en ofertar una gama de servicios como: gastronomía, mobiliario, salones, flores; mas sin embargo, no cuentan con profesionales que acompañen a las novias en una serie de decisiones que involucran otros aspectos desde el inicio hasta el fin. Estas compañías por lo general cuentan con coordinadoras de eventos que dan un servicio profesional en su área pero limitado.

El servicio de una Wedding Planner o Asesora de Bodas es algo que en Estados Unidos y en Europa es usado hace ya muchos años y es muy conocido. En América Latina cada vez más se está introduciendo este servicio, haciéndose presente en la ciudad de Guayaquil y teniendo así como actual competencia a:

COMPETENCIA DIRECTA

- Carolina Muzo (Quito, sin embargo, brinda sus servicios a nivel nacional)

COMPETENCIA INDIRECTA

- Hotel Hilton Colón
- Hotel Oro Verde
- Bankers Club

4.4. FODA DE LA COMPETENCIA DIRECTA

FODA CAROLINA MUZO, QUITO
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Profesional especializada en el exterior. (Arte floral, Ambientación de Bodas, Montaje de Ceremonias y Recepciones de eventos en Teleflora, Consultora en Bodas.<input type="checkbox"/> Primera Wedding Planner del Ecuador graduada en Norte América.<input type="checkbox"/> Primer miembro Ecuatoriano de la ABC (Association of Bridal Consultants)<input type="checkbox"/> Experiencia con más de 380 bodas realizadas.<input type="checkbox"/> Tiene un equipo de trabajo altamente calificado.<input type="checkbox"/> Alianza estratégica proveedores que brinda servicios de calidad y excelencia.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Ser la única wedding planner certificada en el Ecuador.<input type="checkbox"/> Opera a nivel nacional.<input type="checkbox"/> Reconocida a nivel internacional.
DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> No es muy conocida a nivel nacional<input type="checkbox"/> Sólo opera cara a cara con sus clientes en la ciudad de residencia, Quito.
AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Presencia de otros competidores<input type="checkbox"/> Hoteles y proveedores de catering pueden incrementar este tipo de servicio.

4.5. FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO

Por ser el matrimonio un evento social que por lo general se realiza una vez en la vida, por tanto la persona que organiza dicho evento, asume la responsabilidad de que la boda se desarrolle perfectamente, de acuerdo a las expectativas del cliente.

En Guayaquil, hay empresas que se dedican a la organización de bodas y otros eventos, pero su alcance no va más allá de ofrecer ciertos servicios: Decoración, suministro de mobiliario, gastronomía, música, entre otros. Tu Boda Perfecta, se enfocará en brindar un asesoramiento integral y personalizado de bodas, lo cual representa una oportunidad de negocio. Este servicio representa una gran oportunidad y un factor diferenciador frente a la competencia indirecta.

Se espera con esta propuesta que un coordinador de bodas se convierta en una persona totalmente indispensable al momento de organizar un evento tan relevante y especial como lo es una boda, ya que sabe administrar y ahorrar cada centavo de un presupuesto, piensa en cada detalle, realiza eventos únicos, soluciona imprevistos, además cuenta con una herramienta de trabajo sumamente útil como lo es un folio con múltiples proveedores calificados, a los cuales conoce muy bien y sobre todo hace el proceso de negociación con cada uno de ellos, logrando obtener precios especiales, descuentos etc., que otra persona no obtendría fácilmente.

Este asesoramiento se vuelve en un soporte ideal para la novia y aunque este servicio no es muy conocido, se sabe que con el paso de los años y las evidencias puede ir tomando fuerza y popularidad, ya que un coordinador de bodas es un optimizador de recursos, es un experto en ahorrar dinero y tiempo. Asimismo, es de mucha ayuda para jóvenes empresarias y profesionales que no cuentan con tiempo disponible y/o que desconocen cómo llevar paso a paso la planificación de su boda, por ello prefiere contratar este servicio, pues las liberará de cualquier preocupación, estrés y nervios durante coordinación del mismo.

Los factores críticos del éxito implicados en el negocio son:

TEMPORADA DEL AÑO: A pesar de que siempre se realizan matrimonios durante todo el año, hay meses en los cuales se da una fuerte demanda en la

ciudad de Guayaquil. Estos meses son de Mayo a Noviembre, debido a que son meses en los cuales no hay problemas climáticos como la lluvia.

RECURSO HUMANO: Es preciso contar con un personal competente y comprometido con sus labores, debido a que esto repercutirá sustancialmente en la excelencia del servicio que se brinde.

CALIDAD DEL SERVICIO: El éxito o fracaso de una empresa radica en el tipo de servicio que se brinda al cliente. Por este motivo, es indispensable crear una cultura de servicio en los colaboradores internos del negocio para que se brinde una atención eficiente, completa e igualmente puedan solucionar rápidamente los diferentes problemas que se puedan presentar con el cliente. Al mismo tiempo, se capacitará constantemente al personal para que estén al tanto de nuevas particularidades de atención al cliente, así como también lo referente a la organización de bodas.

NECESIDAD DEL SERVICIO: Recordando la falta de tiempo de las personas a las cuales nos dirigimos, este servicio se vuelve una herramienta imprescindible, además por la experiencia profesional de cada uno de los que integra Tu Boda Perfecta en la planificación y ejecución total de la boda, ahorrando tiempo, dinero para organizar un evento acorde a lo deseado por parte del cliente y finalmente de esta manera garantizando la contratación de nuestros servicios.

VALOR A PAGAR: La tarifa que se ha establecido por servicio es de \$ 2000. Este valor es aceptado por nuestro target, ya que ellos están conscientes de que nos ocuparemos de cada detalle del evento de principio a fin.

5. CAPÍTULO V: ESTRATEGÍAS DE MARKETING

5.1. OBJETIVOS PRINCIPALES

- Posesionar el nombre de nuestra marca en el mercado con la finalidad de ser la primera opción en la mente de los clientes.

- Planificar estrategias de marketing innovadoras para captar la atención de clientes, con un nuevo concepto en Asesoría de Bodas.
- Ganar reconocimiento por una excelente calidad de servicio.
- Llegar a ser conocidos y recomendados a nivel nacional por medio de referencias de boca en boca.
- Apertura de una sucursal en un sector altamente potencial para el negocio en un periodo de tres años.

5.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestro mercado meta está compuesto de la siguiente manera:

Demográfica	Sexo	Mujeres
	Edad	25 a 35 años
Geográfica	Sección de Mercado	Local
Psicográfica	Nivel Socio-económico	Medio - Alto
	Estilo de Vida	Mujeres Profesionales y empresarias.

5.3. MERCADO META

Nuestra empresa, Tu Boda Perfecta, está dirigida a mujeres profesionales, con una alta demanda de actividades laborales, con una edad de 25 a 35 años, profesionales, que en la actualidad se desenvuelven en el mundo de los negocios. Es común que las múltiples actividades que realizan diariamente en su trabajo les demanden la mayor parte de su tiempo, lo cual no les permite ocuparse de cualquier otra actividad fuera de su jornada de trabajo.

El servicio de asesor de bodas pretende facilitarles a las novias el proceso de la planificación, coordinación y ejecución de su boda.

Una encuesta realizada en Internet por el College Student Journal refleja que más de 196 personas próximas a casarse dieron sus opiniones sobre las "actitudes durante los preparativos de la boda". Los datos revelaron que el 83% de las novias sufren de stress y nerviosismo durante la organización de su boda. (Ciencia y Tecnología, 2004)

Sabemos que en nuestra sociedad sucede lo mismo y es por ello que creemos será un servicio muy solicitado y a su vez se convertirá en un soporte genial e imprescindible en cada momento.

5.4. POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

Para el posicionamiento de la empresa en el mercado se establecerá una alianza con todos los proveedores aliados, con quienes se trabajará para emplear promociones, descuentos y precios especiales hacia los clientes, con la finalidad de alcanzar un contraste con respecto a la competencia existente.

Asimismo, esta estrategia creará fidelidad en los clientes conjuntamente con la organización creativa, única y perfecta de cada evento. Esto hará sentir al cliente confiado, favorecido y respaldado en todo momento.

Del mismo modo, la asistencia que se brindará será un factor altamente diferenciador; al ser un asesoramiento que integra todo creará aún más confianza, debido a que se acompañará y especificará detalladamente al cliente cada servicio requerido, los cuales estarán sujeto a su aprobación. Además de establecer un lazo de amistad con el cliente durante y después de nuestro servicio.

La idea es posicionarse como empresa líder que se gana la confianza del cliente y genera una recomendación de boca en boca.

5.5. MARKETING MIX

5.5.1. PRODUCTO

EL servicio de asesoramiento que “TU BODA PERFECTA” ofrecerá a todos los clientes, demandará mucha excelencia y anticipación a los detalles.

Se trabajará directamente con el cliente ofreciendo un folio de proveedores que han sido seleccionados por brindar un servicio de calidad y confiabilidad. El mismo incluirá varias opciones, lo cual dará facilidad al cliente para que tome una decisión rápida y oportuna de cual proveedor contratar basándose en su presupuesto, gusto y preferencia; estará dividido en 3 diferentes categorías como son:

- GOLD
- PLATINUM
- BRONZE

Dichas categorías están subdivididas en diferentes segmentos de acuerdo a los servicios que brindan los diferentes proveedores, dentro de los cuales tenemos:

- Salones de Eventos
- Servicio de Buffet o Catering
- Alquiler de Vestido de Novia y Corte
- Invitaciones
- Decoración
- Fotografía y Video
- Sonido
- Maquillaje
- Vehículo
- Agencias de Viaje / Paquetes de Luna de Miel

*En el Anexo #01, se puede ver a detalle todo lo que contiene el catálogo y sus clasificaciones.

El servicio de asesoría se la realizará antes, durante y después del evento.

Además se brindará la coordinación de la boda en el día que se la realice, en caso de que la novia así lo requiera, sea éste a nivel local o alguna otra localidad donde lo soliciten.

A más de estos servicios, se coordinará otros eventos sociales según la demanda que haya en el mercado, lo cual representará una nueva fuente de ingreso para la empresa.

5.5.2. PLAZA

Para la ejecución de las actividades de la empresa y asimismo para que los clientes puedan acceder libremente a nuestros servicios, se contará con una oficina en la ciudad de Guayaquil. La misma estará situada en el norte de la ciudad, en un lugar comercial, esta zona beneficia potencialmente a la empresa por su fácil localización.

Cabe indicar, que nuestro servicio estará dirigido a jóvenes profesionales y empresarias. A las cuales no sólo se les facilitará información pertinente y asistencia total sino también se estará garantizando que las novias tengan la boda que siempre han deseado.

Para que nuestro servicio llegue a nuestro mercado meta se utilizará un canal de consumo: Tu Boda Perfecta (Proveedor) → Clientes (Novias). No se necesitará de un intermediario.

5.5.3. PRECIO

El costo por la organización de bodas, será una tarifa fija de \$2000,00. Este valor está establecido en base a las encuestas realizadas, las mismas que fueron dirigidas a nuestro target, pues son clientes con un nivel económico medio-alto, los mismos que están en posibilidades de pagar dicho valor.

El costo del asesoramiento estará sujeto a cambios en base a los siguientes factores:

- Número de invitados

- Tiempo de anticipación de la boda. (Mínimo 5 meses)

Adicionalmente, se brindará la Coordinación de la boda en el día que se realice, para aquellas novias que así lo requieran, pues hay quienes optan por encargarse de la planificación y organización total de su boda. Sin embargo, nuestra asistencia en ese día será un sello de éxito para el evento. Este servicio tendrá un costo de \$ 800.00.

5.5.4. PROMOCIÓN

A pesar del incremento de organizadoras de eventos sociales, las mismas que también coordinan bodas, y que como hemos nombrado anteriormente solo existe una competencia directa de *wedding planner*. Este tipo de evento demanda una planificación y coordinación perfecta de principio a fin, y para lograrlo se debe contar con el conocimiento y experiencia para realizarlo. Y ¿qué es lo que desea una novia al momento de organizar su boda? Pues bien, a alguien en quien pueda confiar, que sea experta en planificación y coordinación de bodas, asimismo a alguien que se convierta en una amiga muy cercana que la pueda apoyar, escuchar y comprender no sólo con lo referente a la organización de la boda sino también a nivel personal. Esta modalidad de servicio sin duda alguna será una ventaja altamente competitiva frente a las otras empresas.

Tu boda perfecta será promocionada mediante tres formas tradicionales, con el objetivo de posicionar el nombre de la empresa en el mercado. Estos tipos de promoción pueden constituir la forma más directa y efectiva de comunicación con los clientes.

PUBLICIDAD:

Manejaremos el nombre de la compañía mediante los siguientes medios:

- **REVISTAS TALES COMO:
ANUNCIOS PUBLICITARIOS**

- Revista Hogar
- Revista Sambo
- Revista Cosas
- Página Web Novias.ec



- **ENTREVISTAS O REPORTAJES**

- Se realizará un reportaje en La Revista de diario EL Universo para dar a conocer a las lectoras sobre el nuevo servicio de coordinación de bodas en Guayaquil.
- Reportaje en la Revista Caras

- **STANDS EN FERIAS ANUALES:**

Se participará anualmente en las siguientes ferias de Bodas

- **Socialité** (Centro de Convenciones)
- **Expoboda** (Hotel Hilton Colón)

- **REDES SOCIALES**

- Blogspot
- Facebook

- **WEBSITE:** www.tubodaperfecta.com.ec

5.6. DETALLE ANUAL DEL PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es de suma relevancia para una empresa. Este detalla cada uno de los medios por los cuales se promocionará los servicios que se ofrecerán, los mismos que se darán a conocer al segmento de mercado al que se dirige la empresa. Detalle a continuación:

FECHA	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	PRESUPUESTO
Enero a Marzo	Publicación Revista Hogar Publicación Revista Sambo Flyer Publicitario	\$257.60 \$154.00 \$80.00
Abril a Junio	Publicación Revista Hogar Publicación Revista Sambo Feria SOCIALITÉ EXPO BODA Flyer Publicitario	\$257.60 \$154.00 \$680.00 \$537.60 \$80.00
Julio a Septiembre	Publicación Revista Hogar Publicación Revista Sambo Flyer Publicitario	\$257.60 \$154.00 \$ 80.00
Octubre a Diciembre	Publicación Revista Hogar Publicación Revista Sambo Flyer Publicitario	\$257.60 \$154.00 \$80.00
TOTAL PUBLICIDAD ANUAL		\$ 3184.00

6. CAPÍTULO VI: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

LA INVESTIGACIÓN ESTARÁ BASADA MEDIANTE:

MÉTODO CUANTITATIVO: Pretende recoger, estudiar y analizar datos numéricos para obtener resultados más claros y precisos de lo que se está investigando; sean estos positivos o negativos.

Este método se lo aplicó mediante realización de encuestas, las cuales están dirigidas a un determinado segmento del mercado. Esta técnica permitirá conseguir de manera más rápida y eficiente toda la información necesaria para identificar la viabilidad del proyecto.

MUESTREO NO PROBABILÍSTICO

MUESTREO DE JUICIO: Se utilizara este muestreo debido a que seleccionará a las personas que concuerden con el perfil de nuestro mercado meta que se detallo anteriormente.

6.1. MUESTREO

MUESTREO NO PROBABILISTICO

- **¿Por qué?**

A través de la aplicación del muestreo de juicio se determinará a las personas que se ajustan a nuestro mercado efectivo y lugares convenientes para la realización de las encuestas.

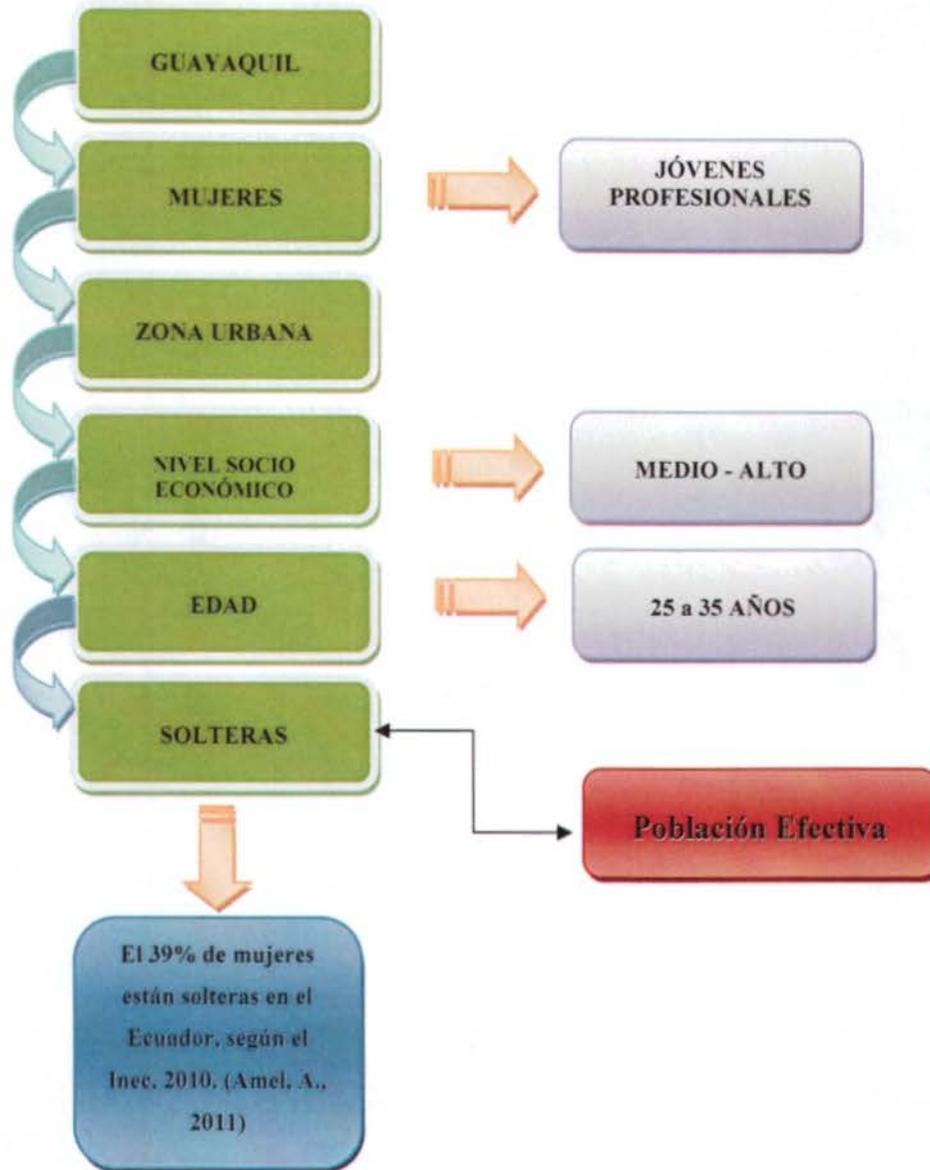
- **¿Cómo?**

Por medio de las 400 encuestas, se pretende validar o rechazar la puesta en marcha de una empresa de asesoramiento integral y personalizado de bodas en la ciudad de Guayaquil.

▪ **¿Cuándo? y ¿Dónde?**

Se encuestará en días laborables en puntos estratégicos de Guayaquil tales como: Edificio World Trade Center, Avda. Francisco de Orellana, Zona Bancaria, Zona Comercial Samborondón, Iglesias.

6.2. MUESTRA



CALCULO DE LA MUESTRA

En vista de que no hay un número exacto de mujeres solteras, con un nivel socioeconómico medio - alto, en la ciudad de Guayaquil, sino el número total de la población de la ciudad, el mismo que asciende a 2'2901.158. (El Universo, 2011); se procede a realizar un total de 400 encuestas a las personas anteriormente señaladas.

6.3. MODELO DE ENCUESTA

Edad: _____ Sexo: ___ F ___ M

Ocupación: _____

1. ¿Conoce usted alguna(s) empresa que se dedique a la organización de matrimonios?

SI

NO

Nombre alguna de su conocimiento y que sea aprobada por ud:

2. ¿A quién recurriría usted para la organización de su boda?

Amiga

Mamá

Suegra

Coordinadora de Bodas

Otro _____

¿Por qué? _____

3. ¿Cuáles de los siguientes factores le preocuparían al momento de organizar su boda?

Tiempo

Detalles de lo que se necesitaría en su boda

Contratar proveedores

Logística para la organización del evento

Cómo planificar el presupuesto

Otros _____

4. ¿En el caso de su matrimonio en particular, dispondría ud. el tiempo necesario para organizar cada detalle de su boda?

SI

NO

¿Por qué?

5. ¿Conoce usted sobre los servicios que ofrece un Wedding Planner o Asesor de Bodas?

SI

NO

6. ¿En cuáles de los siguientes aspectos le gustaría que estuviera involucrado el Wedding Planner o Asesor de Bodas?

• De principio a fin en la →
Organización de la boda

• Sólo el día de la boda →

• Asistencia en la contratación →
De proveedores

7. Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de un Wedding Planner o Asesor de bodas

Una tarifa fija de \$2000

O pagar el 10% del presupuesto para su boda

8. ¿Confiaría totalmente en un Asesor Integral y Personalizado de Bodas?

SI

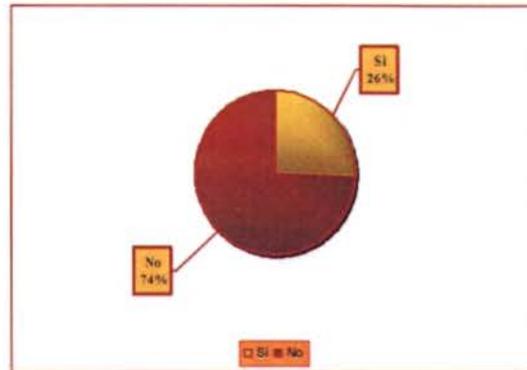
NO

¿Por qué?

6.4. RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

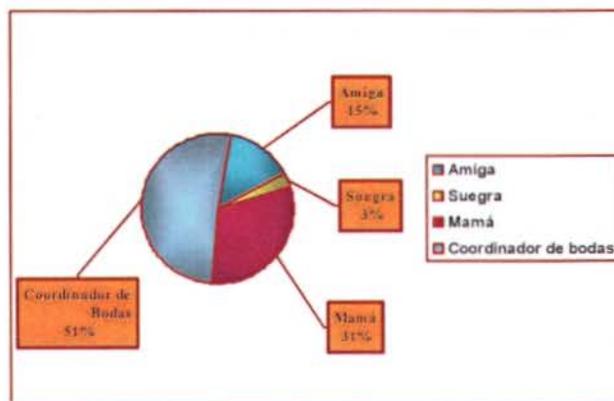
Se tomó una muestra a nuestro target 400 mujeres profesionales entre 25 a 35 en sectores como La Piazza Samborondón, World Trade Center, Iglesia La Redonda, Av. Víctor Emilio Estrada arrojando los siguientes resultados:

1. ¿Conoce usted alguna(s) empresa que se dedique a la organización de bodas?



El 74% del total de las encuestadas no tienen conocimiento de alguna empresa dedicada a la coordinación de bodas, mientras tanto el 26% que señala conocer alguna organizadora ponen al Hotel Hilton Colón, Oro Verde, Barlovento, Cayetano, Bucaram, Romance y Carolina Muzo que es nuestra competencia directa en Quito. Lo cual indica que en Guayaquil no existe una competencia directa y es una ventaja para que TU BODA PERFECTA destaque en este mercado.

2.- ¿A quién recurriría usted para la organización de su boda? ¿Por qué?

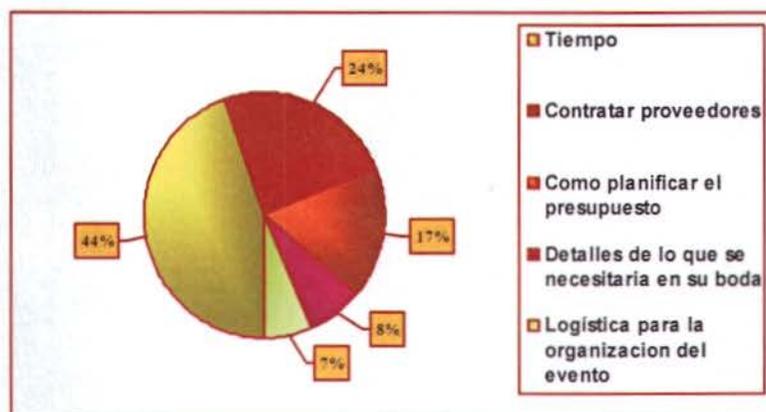


La coordinadora de bodas en esta pregunta ocupa el 55%, las encuestadas la preferirían la destacan basándose en el conocimiento, experiencia, trabajo y profesionalismo que dedicaría al momento de la coordinación en bodas.

Seguido por la mamá de cada una de ellas ocupando al 31%, por el motivo que la misma conoce sus gustos, y además sería básico la ayuda de ella en este arduo proceso.

Por último acudirían a la amiga y suegra colocándose con un 15% y 3% debido a la amistad y confianza que ellas tienen en común.

3.- ¿Cuáles de los siguientes factores le preocuparían al momento de organizar su boda?



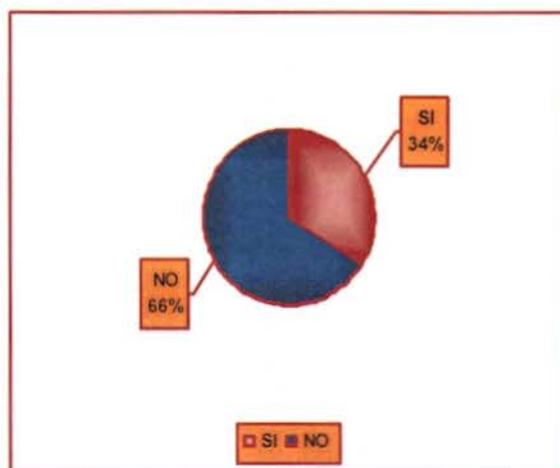
Uno de los factores que preocupan a las implicadas es el tiempo ubicándose con un 44% debido a que como se mencionó anteriormente son mujeres profesionales que trabajan y no cuentan con el tiempo necesario para dedicarse a la organización de su boda.

Seguido por uno de los procesos más complicados que es el contrato de proveedores con un 24% puesto que las mismas no tienen conocimiento de a quién acudir y cuál sería la mejor decisión en este caso.

Con un 17% se ubica el cómo planificar el presupuesto, ya que no conocen como se debe elaborar un presupuesto y establecer cuanto les costaría organizar un evento como este.

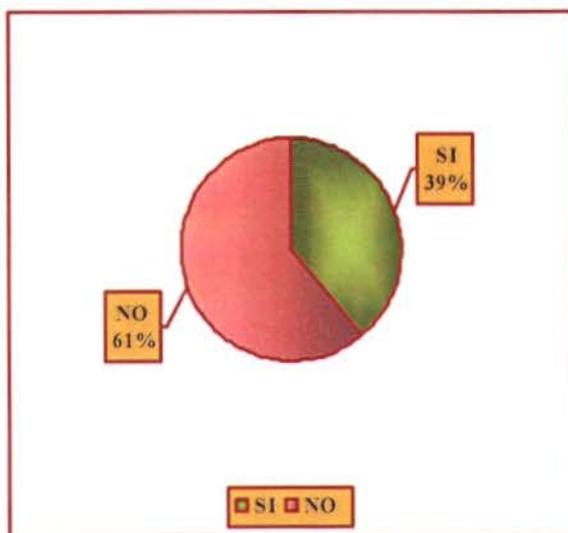
El 8% y 7% le corresponden respectivamente a detalles de lo que se necesitaría en la boda y la logística para la organización del evento.

4.- En el caso de su matrimonio en particular, ¿Dispondría usted el tiempo necesario para organizar cada detalle de su boda?



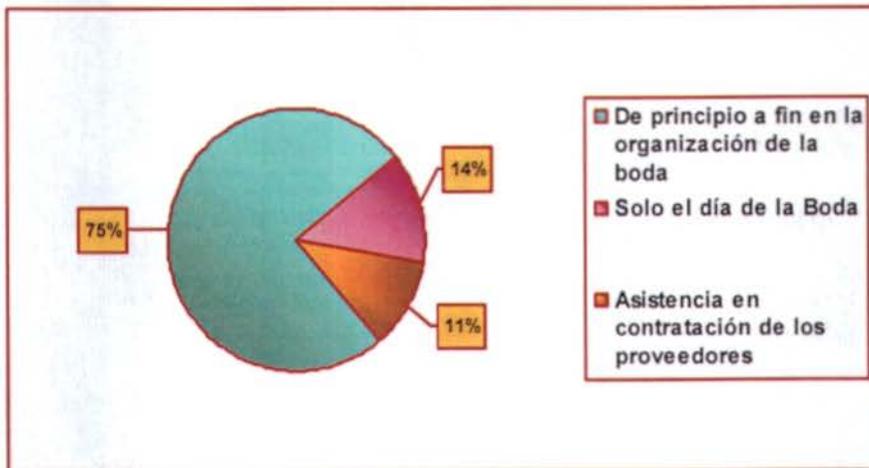
Como se puede apreciar el 66% de las encuestadas no tienen el tiempo necesario para dedicarse a organizar con detalles su boda mientras que el 34% restante señala que si tienen tiempo disponible y serían básicamente los fines de semana los días que dedicarían para la organización de la misma.

5.- ¿Conoce usted sobre los servicios que ofrece un Wedding Planner u Organizador de Bodas?



El 61% desconoce de los servicios que ofrece un Wedding Planner debido a que es un mercado nuevo optando por esta nueva modalidad de coordinación. El 39% que si conoce es porque ha escuchado sobre el servicio, más no porque hayan experimentado el mismo.

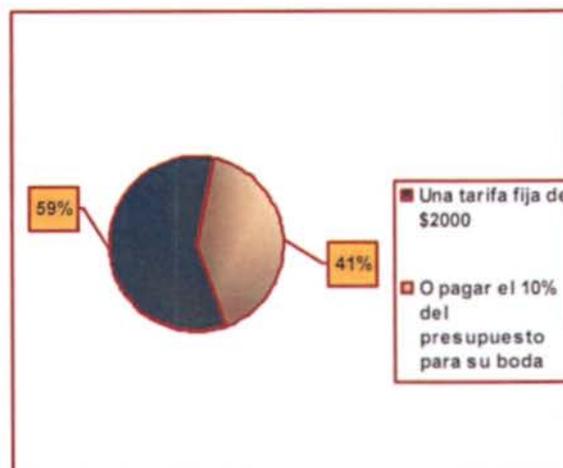
6.- ¿En cuáles de los siguientes aspectos le gustaría que estuviera involucrado el Wedding Planner u Organizador de Bodas?



Con un 75% las encuestadas desean que una coordinadora este de principio a fin ayudando y sobretodo asesore en cada detalle por el conocimiento que tiene esta profesional.

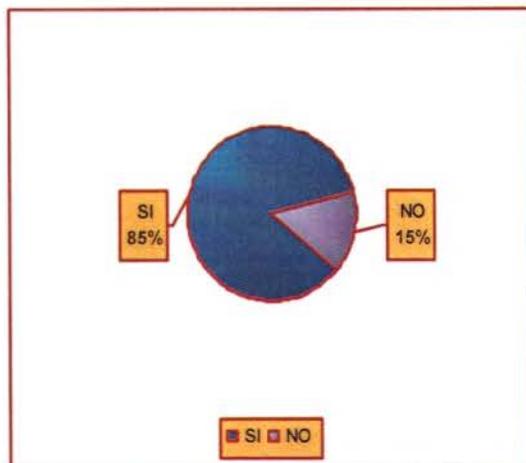
El 14% indica que solo desean que una profesional las ayude con su asistencia el día de la boda y por ultimo con un 11% que solo asista en la contratación de proveedores debido a que para ellas es la parte más complicada durante todo este proceso.

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de un Wedding Planner u Organizador de Bodas?



El 59% estaría dispuesto a cancelar el valor de \$2000 contra un 41% que acepta hacerlo sobre el 10% del presupuesto de su boda.

8.- ¿Confiaría totalmente en un Organizador Personalizado de Bodas?



El 85% si contrataría el servicio de un Organizador Profesional de Bodas por la seguridad, conocimiento y experiencia que el mismo brindaría en este proceso para que sus respectivas bodas se cumplan con excelencia. Mientras que un 15% restante no lo haría porque prefieren ocuparse personalmente de la realización de su evento.

6.5. ENTREVISTA

La presente entrevista fue realizada con el objetivo de que sirva como sustento para este proyecto, por tal motivo se eligió al Hotel Oro Verde por ser uno de los lugares donde se realiza con mayor frecuencia bodas.

Srta. Hilda Mora

Jefa del Departamento de Eventos y Banquetes

Hotel Oro Verde Guayaquil

1- ¿Qué tipo de eventos realiza el hotel?

En las instalaciones del hotel se realiza todo tipo de eventos sean estos eventos sociales - empresariales y a su vez los mismos servicios se los brinda a domicilio.

2- ¿Cree usted que la nueva imposición de impuestos ha causado que el índice de eventos que realizan disminuya?

No, porque la gente igual contrata el servicio que ofrecemos.

3- Refiriéndonos al tema de las novias específicamente, ¿Cuál es el promedio mensual de bodas que el hotel realiza?

En promedio se realizan no menos de 5 bodas al mes, pero eso también va a depender mucho del número de personas.

4- Para realizar una boda dentro de sus instalaciones, ¿Con cuánto tiempo de anticipación se requiere contratarlos?

Eso depende básicamente del cliente, pero lo ideal sería 6 meses antes y de esta manera dar tiempo a la novia para que se organice y tenga todo listo para ese día. Siempre trabajamos enfocándonos en el tiempo que nos da el cliente, nosotros como Hotel Oro Verde estamos preparados para realizar un evento de esta magnitud máximo con 15 días de anticipación.

5- ¿Entonces el costo del paquete de bodas que ustedes ofrecen no varía de acuerdo al tiempo de anticipación con que se contrate este servicio?

No, porque manejamos un estándar de precios que ya están establecidos. No importa si la boda se realiza con 6 meses de anticipación o en 15 días.

6- ¿Cuál es la forma de pago para poder contratar un paquete de bodas?

Tenemos diferentes tipos de paquetes, los cuales se pueden cancelar en efectivo, con tarjeta o en cheque. El primer pago que se realiza es la reserva del salón y después el cliente decide si realiza pagos mensuales o como prefiera. EL valor total debe estar cancelado una semana antes de su ejecución.

7- ¿Qué servicios están incluidos en la organización de este evento?

Nos basamos en el paquete de bodas que ofrecemos, el cliente establece cuál de los servicios que brindamos desea, y ofrecemos servicios adicionales que no están incluidos que también se lo podemos facilitar y obviamente tendría un rubro adicional.

8- Habrán servicios que ustedes como hotel no le podrían brindar a la novia, pero ¿Cómo ayudan a que ella este satisfecha por el trabajo que ustedes realizan?

Depende de lo que requiera, y en tal caso si no podríamos hacerlo pediríamos a un proveedor que le brinde este servicio facilitándole a la novia el tener que buscar por su propia cuenta. No necesariamente tendría que pagarnos por esta información pero ya tiene la sugerencia y alternativas.

9- De acuerdo a su percepción ¿Qué es lo que más le preocupa a la novia?

Que todo este a tiempo y despreocuparse también, debido a todo el proceso que tiene que realizar.

10- ¿Cómo logra un balance entre las necesidades de la novia y su propia visión de la misma?

Todo depende de lo que la novia necesita y lo que el hotel puede ofrecer, cuando establecemos y fijamos lo que ella desea, podemos decir que hemos logrado un balance.

11- ¿Cuántas personas están involucradas en la organización de una boda?

Son muchas áreas las que están involucradas pero también dependiendo del número de personas. Por lo general se involucran áreas como cocina, banquetes, limpieza, ama de llaves dentro de la organización.

12- ¿Hay alguna persona o personas que estén desde el principio hasta el final del evento vigilando que todo se esté dando con total normalidad?

Cuando la novia busca nuestros servicios siempre contará con el apoyo de alguna de las coordinadoras del hotel, cuando el evento inicia y durante del mismo también contara con el apoyo de ella y detrás estará el capitán quien es la persona que se quedará hasta el desenlace del mismo.

13- ¿Ustedes tienen establecido un plan de contingencia?

Si hablamos de la novia y sus emociones es difícil controlar una situación así porque no lo manejamos nosotros ya que serán los familiares quienes estarán pendientes de ella. Pero a nivel de la empresa siempre estamos preparados a enfrentar alguna situación y que pase desapercibido por los invitados.

14- ¿Podría comentarme si ha surgido algún imprevisto en un evento, y como lo solucionaron?

Siempre pasa algo. Como imprevisto te puedo decir que un día la novia colocó en una mesa de dulces velas sin protector, la vela se cayó y esto provocó que empezara a quemarse la mantelería y como el personal del hotel está pendiente logró apagar la mesa sin que los invitados se dieran cuenta del percance que había ocurrido.

15- En caso de que los novios decidan cancelar la boda habiendo cancelado la totalidad de la misma ¿Cuál sería su proceder?

Eso ha surgido en 2 ocasiones anteriores. Cuando se cancela días previos al evento lastimosamente no se puede realizar cambios debido a que se ha generado el costeo o un rubro tanto de personal y materiales a utilizar. El cliente tiene claro que nosotros trabajamos mediante un contrato donde hay condiciones y se deben cumplir.

Aunque el servicio completo no se lo ofreció, el servicio de alimentación, si el cliente lo desea se lo puede elaborar y se lo podrá llevar sin ningún problema.

16- Para usted y su equipo de trabajo el objetivo primordial en la organización de un evento.

Nuestro objetivo primordial es que todo quede perfecto, al final de cada evento se le proporciona al cliente una hojita en la cual medimos su nivel de satisfacción, pero a la vez esta nos permite a nosotros conocer alguna sugerencia para mejorar porque siempre es importante para nosotros llegar más allá.

Si la novia está contenta y satisfecha se convertirá en la voz de nosotros hacia sus amigas y demás conocidos, y de esta manera es una ventaja de promoción para nosotros.

17- ¿Conoce usted el servicio de Wedding Planner?

Si lo he escuchado, pero es un servicio que no se brinda mucho acá en Guayaquil, he escuchado sobre 2 personas que se dedican a brindar este servicio en Quito. Acá es una buena oportunidad para quienes quieran dedicarse a este negocio.

18- ¿Qué opina usted sobre el negocio de organización de bodas?

Es un negocio bastante interesante y productivo, porque ¿Quién no se casa? La gente de hoy en día está muy ocupada y no tiene tiempo como para dedicarse a la organización de su boda, es un negocio productivo porque conoces a mucha gente y proveedores con los cuales puedes trabajar como aliados.

7. CAPÍTULO VII: PLAN OPERATIVO

7.1. LOCALIZACIÓN

La oficina de la empresa “Tu Boda Perfecta” estará ubicada en Cdla. Kennedy, en el Centro Comercial “Las Vitrinas”. Su dimensión es de 70 m2 hábil, con dos líneas de telefónicas. Ubicado en una importante zona comercial.

7.2. DÍAS Y HORARIO DE FUNCIONAMIENTO

El personal de la empresa tendrá una jornada laboral de:

- Lunes a Viernes

De 8:00 a 17:00

- Sábados

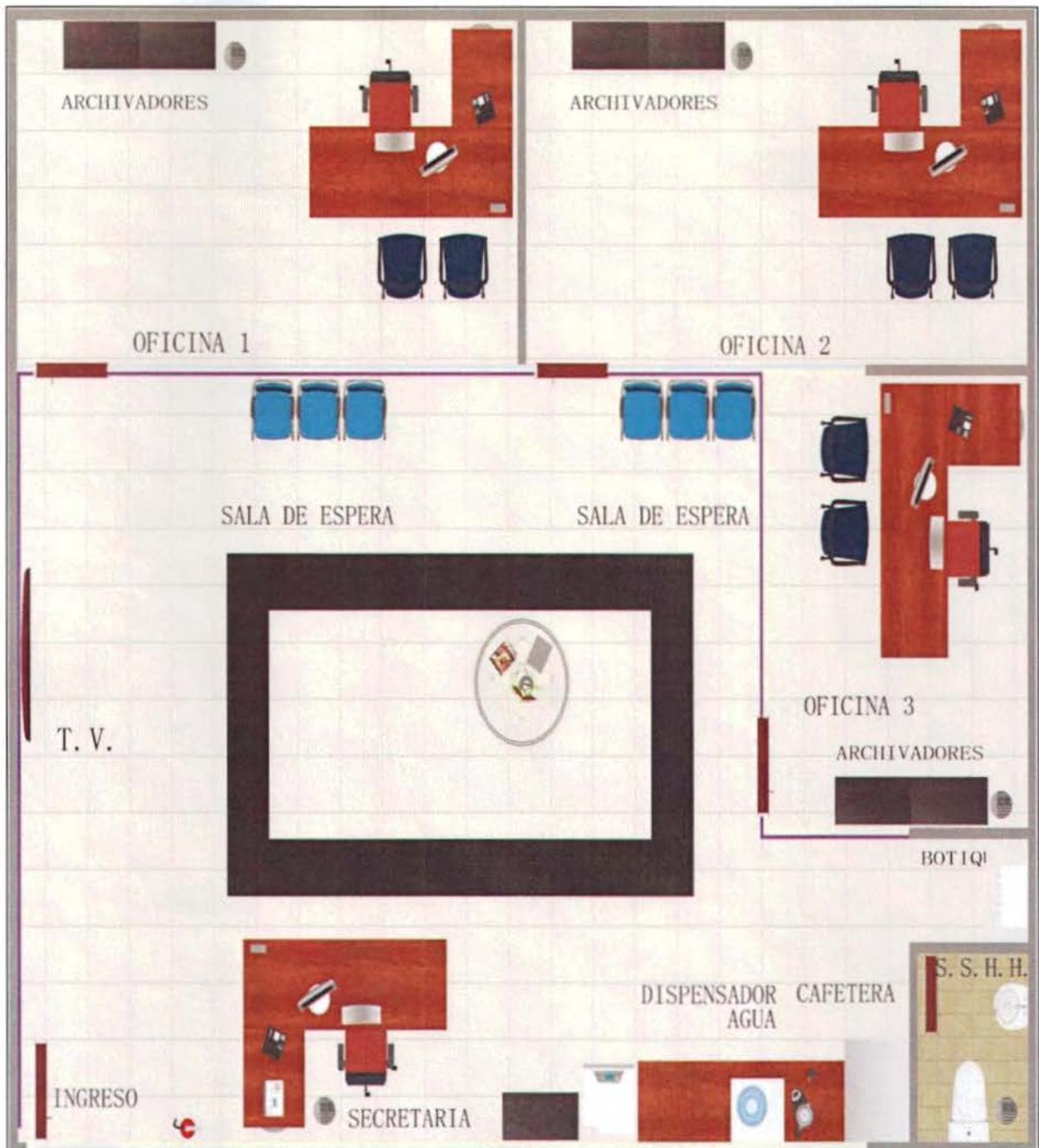
De 9:00 a 14:00

La Secretaria Contable y la Asistente de Coordinación de eventos, tendrán dos días libres a la semana, pudiendo ser estos días rotativos según convenga a la empresa.

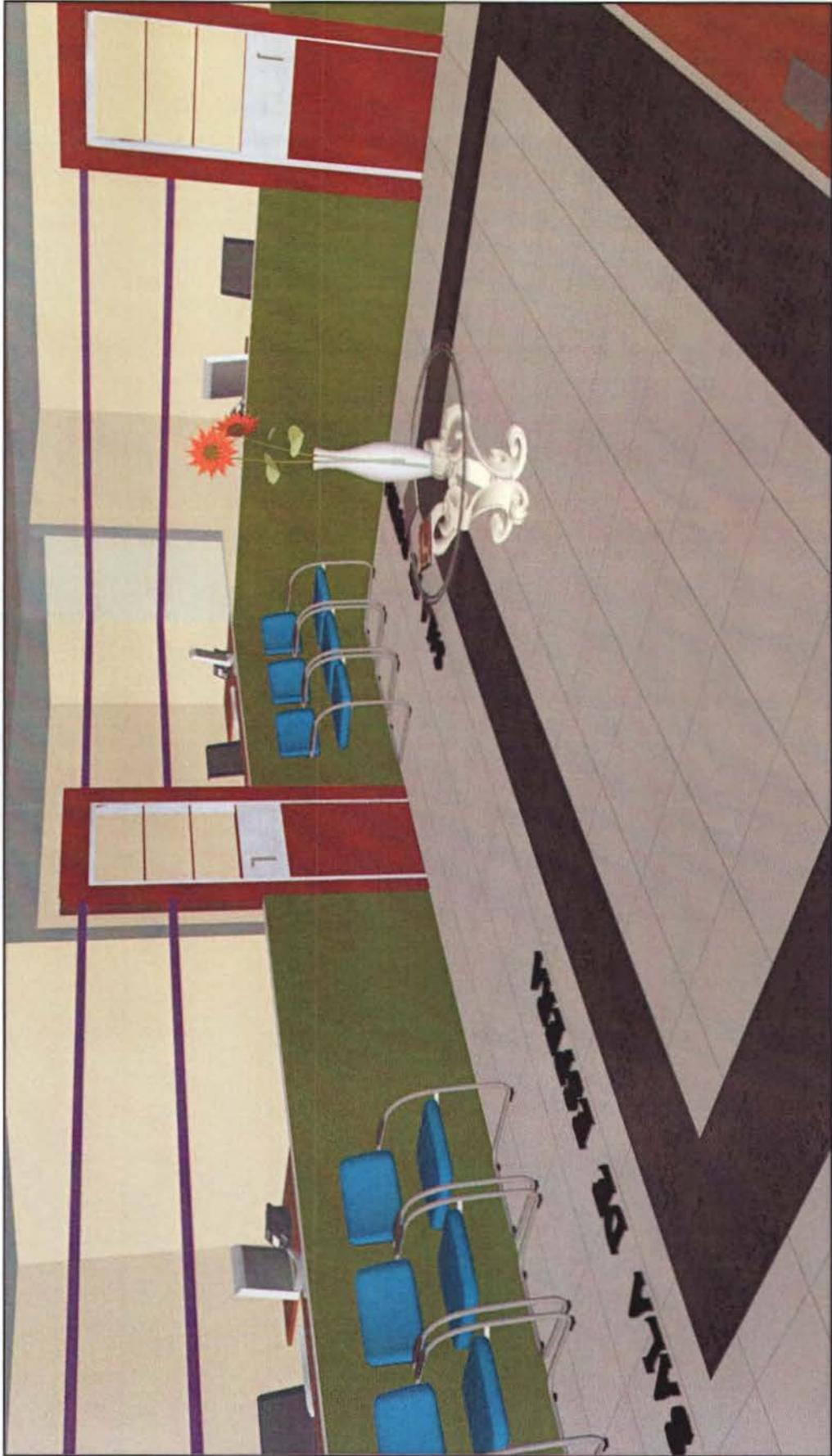
Cabe mencionar, que como Coordinadoras Personalizadas de Bodas estaremos presentes antes, durante y después de cada evento, esto implica que no tendremos un horario específico, debido a que se acompañará a la novia durante todo momento guiando en la selección y contratación de los diferentes proveedores para la realización de la boda deseada, garantizando de esta manera su éxito.

7.3. PERSPECTIVAS DE LA OFICINA – TU BODA PERFECTA

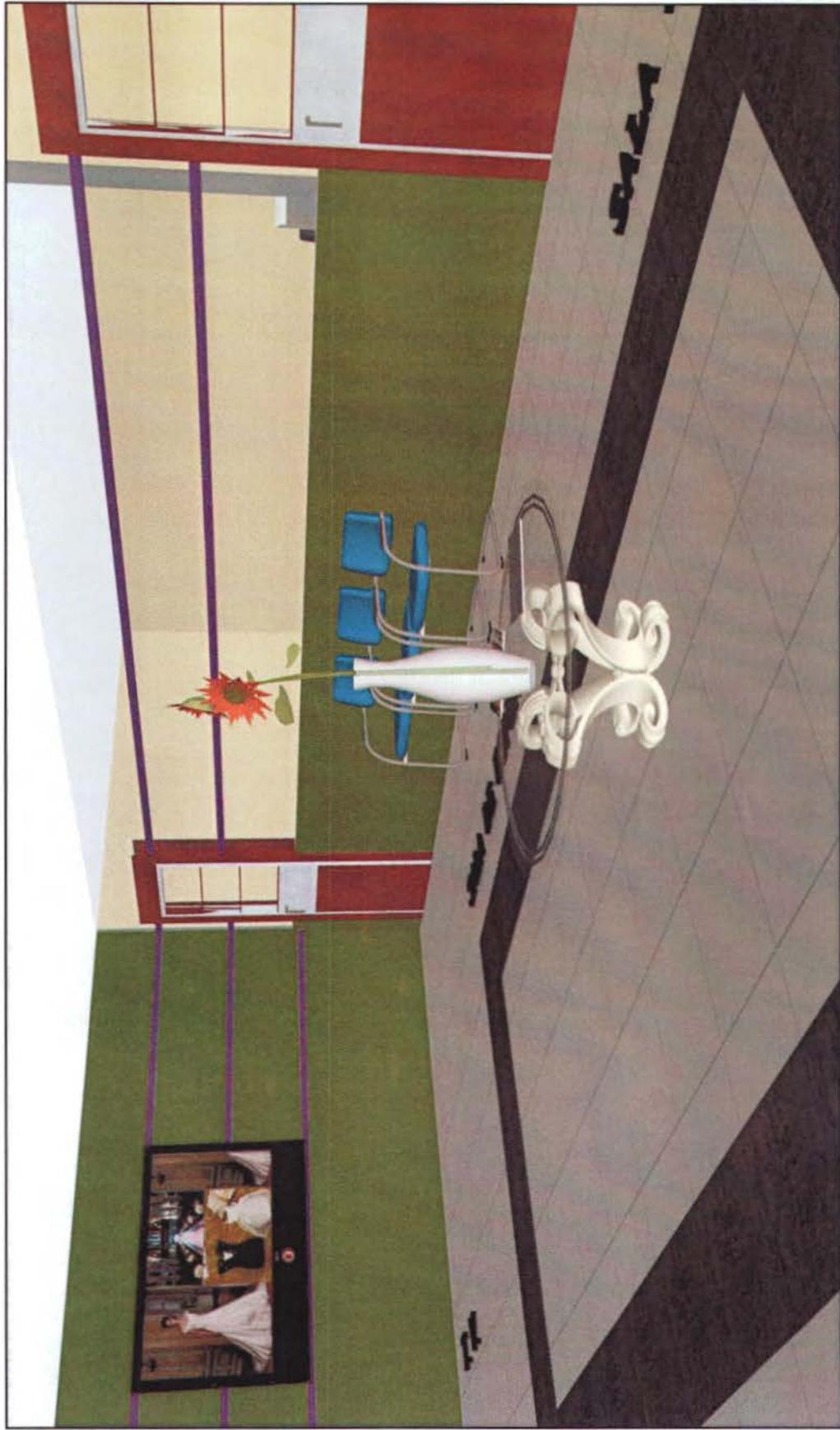
7.3.1. PERSPECTIVA SUPERIOR



7.3.2. PERSPECTIVA INTERIOR I



7.3.3. PERSPECTIVA INTERIOR 2



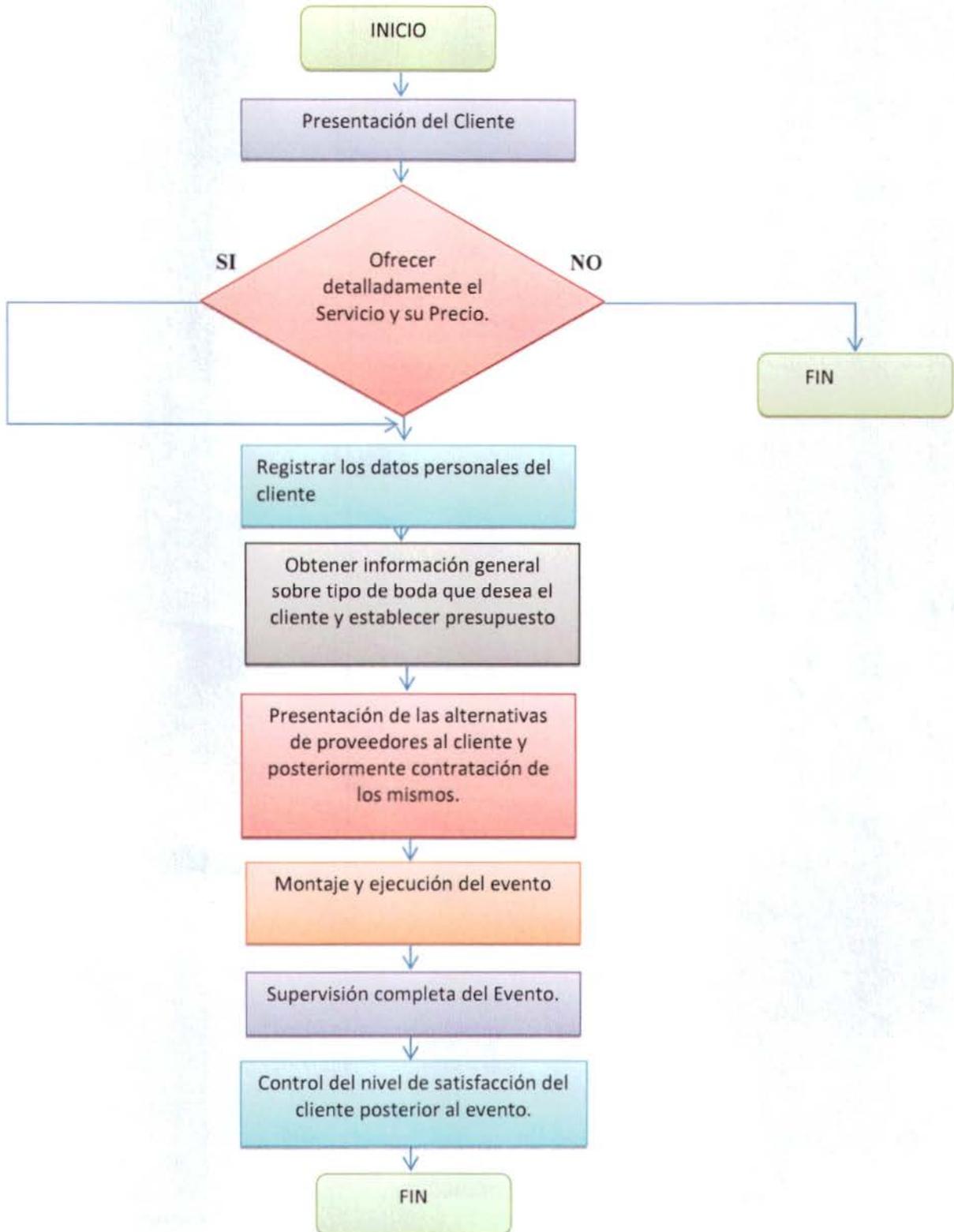
7.4. DETALLE DE LA INFRAESTRUCTURA PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA

Uno de los recursos más importante son los muebles de oficina, dado que son esenciales para el funcionamiento de la empresa, permitirá operar de forma eficiente y profesional en cada servicio brindado a nuestros clientes.

Detalle a continuación:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
MUEBLES DE OFICINA	
ESCRITORIOS	4
SILLAS PARA ESCRITORIO	4
SILLAS DE ESPERA (OFICINA)	6
HILERAS DE SILLAS DE ESPERA (SALA)	2
MESA DE CENTRO	1
MESA PARA CAFETERA	1
ARCHIVADORES	4
TACHO DE BASURA	5
DISPENSADOR DE AGUA	1
FLORERO	1
CAFETERA	1
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
COMPUTADORAS	4
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1
EQUIPOS EN GENERAL	
TELEFONOS	4
TELEFAX	1
EXTINTOR DE 10 LIBRAS	1
BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS	1
RADIOS PORTÁTILES	4
MANOS LIBRES DE LA RADIO	4
LCD 32"	1

7.5. PROCESO PRODUCTIVO O ENTREGA DEL SERVICIO



7.6. POLÍTICA DE CALIDAD

Nos esforzaremos continuamente por brindar un servicio altamente profesional supliendo de esta manera las más altas exigencias de los clientes alcanzando su total satisfacción. Para ello nos manejaremos bajo los siguientes principios.

- Cultura de servicio al cliente.
- Contar con una cartera de proveedores altamente calificados.
- Conocimiento total de los compromisos implicados en la organización y ejecución de cada evento.
- Seguridad y agilidad desde el inicio hasta el final de cada proceso.
- Puntualidad con los servicios ofrecidos.
- Dedicación con cada suceso y atención al detalle.
- Optimizar los recursos, mediante la selección y contratación objetiva y desinteresada de proveedores.
- Desempeñarnos bajo el principio de honestidad en cada servicio ofrecido al cliente.

7.7. PLAN DE CONTINGENCIA

El plan de contingencia estará sujeto a cambios en relación al lugar donde se realice el evento, número de invitados y asistencia de proveedores, con la finalidad de evitar y/o dar solución a posibles imprevistos que puedan darse en el transcurso de la celebración.

Proveedores

- En caso de ausencia del proveedor contratado por cualquier razón, se tendrá un proveedor alternativo de la misma categoría, al cual se le pagará más y se demandará al proveedor que incumplió con el contrato establecido.
- Se recordará a cada uno de los proveedores el servicio que brindarán días anteriores al evento.

- Se acordará una hora específica para la entrega de todos los servicios que se han solicitado a los diferentes proveedores, con el objetivo de resguardar el cumplimiento de cada uno de ellos, y en caso de que alguno falle poder contar con el tiempo necesario para realizar el cambio con un nuevo proveedor.
- Con respecto al catering, se deberá prever con platos adicionales ante la presencia de invitados no confirmados u otras personas.
- En caso de que se acabe las bebidas (licor, agua, colas) y de ser necesario comprarlas, se deberá tener identificado con anticipación un lugar específico dónde poder conseguirlas.

Localización

- El salón deberá tener un poco más de capacidad en relación al número de invitados confirmados, debido a que hay personas que llegan en último momento.
- El local deberá tener las respectivas señalizaciones (ingreso, salida, baños, zonas restringidas, etc.) y medidas de seguridad (extintores)
- Si la boda se llegara a realizar en un lugar abierto, se contemplará y tendrá previsto el alquiler de carpas u otras medidas en caso de que se presente un mal clima (sol, lluvia, etc.)
- Se tienen que contemplar posibles apagones en lugares que no dispongan generador, se debe tener una estrategia o plan a seguir para no tener esta emergencia.
- El lugar donde se realice cada evento deberá tener instalaciones adecuadas para personas con algún grado de discapacidad.
- Se evitará la obstrucción de las entradas y salidas del salón para que las personas puedan desplazarse libremente en alguna emergencia.
- Prohibido el ingreso de personas que lleven cualquier tipo de arma.
- No permitir el ingreso de alguna(s) persona ajena al evento con la finalidad de salvaguardar la seguridad de los invitados. Y en caso del ingreso de estas personas se procederá a llamar al personal de seguridad del evento.
- Prohibir el ingreso a las personas a zonas restringidas del salón, ubicando las debidas señalizaciones que indiquen el acceso a estos lugares.

- En caso de hacer uso de fuegos artificiales (afuera de la iglesia y/o recepción), se deberá pedir la autorización pertinente para realizar el suceso (si fuese necesario), así como también contar con una persona que tenga pleno conocimiento del manejo de los mismos para evitar accidentes en el acto.
- En caso de incendio tener un contacto directo con los bomberos
 1. Se deberá identificar el lugar donde procede el fuego.
 2. Llamar inmediatamente a los bomberos para que tomen las medidas adecuadas para la situación caso.
 3. Evacuar cuidadosa y ordenadamente a todos los asistentes a un lugar seguro.

Invitados

- Se tomará de manera cautelosa, la presencia de invitados vegetarianos o que tengan problemas de hipertensión, diabetes, alergias o que sufran algún otro tipo de enfermedad, a los cuales se les brindará una atención y un menú especial.
- Estaremos equipados con un botiquín de primeros auxilios para asistir a personas que sufran de cualquier malestar el día del evento. Se tendrá contacto con un doctor y servicio de ambulancia, en caso de presentarse un suceso fortuito.
- Si se llegara a presentar un caso de intoxicación grave en uno de los invitados se llamará a una ambulancia para el traslado de la persona a una unidad médica donde será atendido oportunamente.
- Ante el fallecimiento natural de alguno de los asistentes, se procederá a llamar una ambulancia para el levantamiento del cuerpo.
- En caso de que suceda algún conflicto (verbal o físico) entre familiares y/o amigos, se desplazará de manera inmediata a ambas partes.

Niños

- Ante la presencia de niños entre 0 a 12 años, se contratará el servicio de una(s) niñera para su cuidado mientras perdure el evento.
- Habrá diferentes distracciones para la recreación de los niños durante la celebración.
- Se adecuará una zona para descanso para los niños.

*El servicio de niñera y los implementos necesarios para el cuidado de los niños
Tendrán un costo adicional.

Novia

- Confirmar que la novia cuente con el vestuario, calzado, joyas y accesorios.

Vestuario

- Si el vestido de la novia llegara a rasgarse se procederá hacer uso del kit de costura, el mismo que será utilizado en cada evento por la Wedding Planner para casos inoportunos como este.

Calzado

- La novia tiene que dejar previsto un par de zapatos adicionales en caso de que el calzado de la novia sufra algún daño.

Vehículo

- En caso de avería del vehículo contratado para el traslado de la novia, se acordará con el proveedor para el cambio inmediato de vehículo.
- Si llega a quedarse llanta baja, el chofer hará el cambio inmediato del neumático por la llanta de emergencia.

Eventualidades

- Cuando las novias llegan atrasadas, muchos curas deciden no casarlas, para evitar estos imprevistos, se hablará con los novios sobre las reglas de puntualidad del cura.
- Si se diera un retraso de los novios, se empleará alguna distracción para los invitados.
- Si la novia sufriera una crisis de nervios o ansiedad, se le suministrará algún medicamento natural para aliviar su estado emocional y físico, previamente aprobado por la novia.

- En caso de que la novia se desmayara, se le asistirá de manera inmediata para reanimarla para vuelva en sí y darle un apoyo moral y emocional para que se sienta más confiada.
- Si aconteciere el arrepentimiento de alguno de los novios o de ambos, se tendrá una conversación seria para conocer a profundidad el por qué de la situación y a su vez tomar la decisión de cancelar o continuar con la celebración de la boda.

8. CAPÍTULO VIII: SERVICIOS QUE BRINDARA LA EMPRESA

8.1. DETALLE DE CADA UNO DE LOS SERVICIOS QUE SE BRINDARÁ CON EL ASESORAMIENTO DE BODAS

- Elaboración de Brief (Ficha Técnica del cliente), con la misma se pretende obtener información valiosa acerca de los requerimientos de los novios.
- Asesoría para la selección de la temática, diseño, iluminación y demás de la boda.
- Fijar un presupuesto para la boda y quienes serán los que aportarán al mismo.
- Elaboración y distribución del presupuesto en los diferentes rubros a gastar.
- Elaborar un cronograma de actividades dependiendo del tiempo disponible de los novios.
- Asesorar a los novios en relación a los proveedores que se necesitarán para la contratación de sus diferentes servicios, los cuales que serán contratados de acuerdo al presupuesto y gustos de los novios.
- Fijar fechas para citas con proveedores, los mismos que darán una demostración y/o información de sus servicios para una mejor apreciación por parte del cliente.
- Organización de despedida de solteros. (Opcional)
- Asesoramiento para los trámites legales para la ceremonia civil y religiosa.
- Coordinación del matrimonio civil y religioso (establecer una fecha, hora, lugar, invitados, entre otros.)

- Reservación de la iglesia y lugar de recepción de la boda.
- Asesoría en la compra del vestido de novia y complementos. Así como también en la elección y/o elaboración de trajes de cortejo.
- Asesoría para la compra de los aros de matrimonio.
- Coordinar citas en un spa para los diferentes tratamientos de belleza días antes de la boda.
- Coordinar citas para elección y ensayo del peinado y maquillaje
- Coordinar la entrada y salida en la iglesia y recepción.
- Elaboración de la logística de la boda.
- Asesoría para la selección y compra de las tarjetas de invitación.
- Práctica de la entrada a la iglesia y en la recepción de la boda.
- Orientar para la elección de la mejor localidad para la celebración de la boda
- Sugerir opciones para la selección de la música adecuada al momento de ingreso a la iglesia y recepción.
- Proponer ideas para la escoger del servicio de catering, licores, bocaditos, torta, etc.
- Hacer recomendaciones para la compra del traje para el novio.
- Aconsejar en relación a la imagen de los padres de los novios.
- Aportar ideas originales y creativas para la compra de recuerdos creativos para los invitados.
- Asesoría de los posibles shows musicales, entretenimiento, etc., durante el evento.
- Asesoría para la sección de fotografía y video.
- Asesoría para selección de paquetes de luna de miel fuera o dentro del país y trámites necesarios para obtención de pasaporte, visas en caso de un viaje fuera del país.
- Práctica de baile con los padres de los novios.
- Selección del transporte para los novios y sus padres.
- Elaboración de un plan de contingencia en relación al lugar de la recepción, mal clima, problemas de salud de alguno de los asistentes, etc.

- Selección del mejor sistema de seguridad durante todo el evento.

8.2. COORDINACIÓN SÓLO EL DÍA DE LA BODA

Hay novias que gustan y optan por encargarse de la organización total de su boda. Es decir, buscan, seleccionan y contratan proveedores, elaboran su presupuesto, cronograma de actividades, en fin piensan en todo lo que necesitan para el evento. Sin embargo, no les deja de preocupar y causar nervios que en el día de su boda pueda pasar algún imprevisto que pueda arruinar la celebración. Y es pensando en aquellas novias que ideamos el servicio de Coordinación de la boda en el día que se realice. Este incluye las siguientes actividades:

- Conocer de los diferentes proveedores contratados para el evento para una mejor coordinación.
- Elaboración de la logística de principio a fin del evento.
- Organizar el ensayo del ingreso y salida de la iglesia y recepción, así como también establecer el lugar a ocupar de los novios, sus padres, padrinos y la corte en los sitios anteriormente mencionados.
- Dirección de la boda religiosa y/o civil.
- Elaboración de un plan de contingencia.
(Eventos, s.f.)

VALOR

La Coordinación tendrá un costo de \$ 800,00 por la asistencia en el día de la boda, este valor estará sujeto a cambios en relación al número de invitados confirmados al evento, debido a que se necesita más personal para una mejor atención a los asistentes.

No incluye: Gastos de movilización fuera de la ciudad

NÚMERO DE INVITADOS	VALOR
301 a 400	\$ 800,00
401 a 500	\$ 950,00
501 a 600	\$ 1050,00
601 a 700	\$ 1150,00
701 a 800	\$ 1250,00
801 a 900	\$ 1350,00
901 a 1000	\$ 1450,00

8.3. FORMA DE COBRO DE NUESTROS SERVICIOS

La forma de cobro está establecida de la siguiente manera:

- El 50% del valor al momento de la contratación de nuestros servicios
- El 35% del valor 7 días antes de la boda
- El 15% del valor después de la boda

Este valor puede ser recaudado en:

- Efectivo
- Cheque
- Tarjeta de Crédito

Al momento de la contratación de nuestros servicios, se le hará firmar al cliente un contrato especificando claramente sobre las responsabilidades de ambas partes.

Igualmente, el cliente deberá entregarnos un voucher o cheque en garantía como respaldo para la empresa.

8.4. CONDICIONES PARA LA CONTRATACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS

- Para la contratación de nuestros servicios, se la deberá hacer como mínimo 5 meses antes de la boda, con la finalidad de mantener un mismo margen de excelencia y calidad del evento.
- El cliente es el responsable de pagar cada uno de los servicios a contratar para la organización del evento. Bajo ninguna manera la empresa Tu Boda Perfecta hará algún pago directo a proveedores por sus servicios prestados.
- No habrá ningún tipo de reembolso, ya sea este porque los novios cancelen la boda meses o días previos de la misma u otras eventualidades.

8.5. COTIZACIÓN DE UNA BODA EN BASE A DOS CATEGORIAS ESTABLECIDAS EN EL FOLIO DE LA EMPRESA

CATEGORIA GOLD – 200 PAX

SERVICIOS	PRECIO
Salón de Eventos (Hilton Colón Hotel)	\$4,950.00
Catering / Buffet (G. Barlovento)	\$4,590.00
Decoración (Julio Tomalá)	\$9,000.00
Fotografía (Chantal Fontaine)	\$4,850.00
Invitaciones (Decorcintas)	\$480.00
Servicios Musicales (Orquesta, DJ)	\$2,200.00
Vestido Novia (Novias Express)	\$1,200.00
Maquillaje/Spa (Cuty Icaza)	\$220.00
Aros de Matrimonio (Daniela Kronfle)	\$1,200.00
Iglesia Cursos Prematrimoniales	\$50.00
Iglesia Ceremonia	\$160.00
Vehículo (Limomax)	\$320.00
TENTATIVO	\$29,220.00

8.6. PLANILLA DE GASTOS MÁS DETALLADA

La presente planilla de gastos que se detalla a continuación fue elaborada tomando como referencia una guía de presupuestos de la Revista Novias. Es de vital importancia para la realización de un evento social, en este caso el de una boda; se debe considerar cuidadosamente cada detalle que se necesita para llevarla a cabo evitando imprevistos de última hora.

SECCIÓN	DETALLE	CANTTIDAD	PRECIO	TOTAL
NOVIA	Vestido boda religiosa			
	Vestido matrimonio civil			
	Vestuario de cortejo			
	Zapatos			
	Velo			
	Tiara			
	Joyas y accesorios			
	Medias			
	Ligas			
	Ropa interior			
	Ropa para dormir			
	Sandalias			
	Tratamiento dental			
	Tratamiento de belleza			
	Ensayo de peinado y maquillaje			
	Peinado y maquillaje final			

	Aros de matrimonio			
	Almohada de anillos			
	Ramo de la novia			
	Ramo de la corte			
	Otros			
	Subtotal			
NOVIO	Smoking boda religiosa			
	Zapatos (boda religiosa)			
	Traje matrimonio civil			
	Zapatos (matrimonio civil)			
	Tratamiento dental			
	Otros			
	Subtotal			
PAPELERÍA	Tarjetas de invitación			
	Caligrafía			
	Lacre			
	Invitaciones entrega especial			
	Entrega de invitaciones internacionales			
	Entrega de invitaciones nacionales			
	Cajas para torta			
	Hojas para menú			
	Stickers con iniciales			

	Otros			
	Subtotal			
BODA CIVIL	Alquiler del salón			
	Servicio del juez			
	Decoración			
	Mobiliario			
	Film & video			
	Música			
	Burbujas, arroz, etc.			
	Iluminación			
	Catering			
	Bocaditos			
	Otros			
	Subtotal			
	RECEPCCIÓN	Iglesia		
Lugar de la recepción				
Catering				
Torta				
Bocaditos				
Dulces				
Licor				
Decoración de la boda				

	Decoración para baños			
	Ambientación			
	Iluminación			
	Alquiler de mobiliario			
	Alquiler de lounges			
	Mesas de cóctel			
	Nanies			
	Distracciones para niños			
	Entretenimiento			
	Mimos			
	Transporte para la novia			
	Transporte para personas especiales			
	Fuegos artificiales			
	Reservación en un hotel para la luna de miel			
	Compra de paquete de luna de miel			
	Gastos de seguridad			
	Subtotal			
MÚSICA	Música ceremonia			
	Dj			
	Orquesta			
	Pista, tarima			
	Baile especial con profesionales			

	Subtotal			
FOTOGRAFÍA & VIDEO	Fotografía			
	Video			
	Álbum de matrimonio			
	Álbum para padres de los novios			
	Copias adicionales			
	Fotolibro			
	Otros			
	SUBTOTAL			
	TOTAL DE GASTOS			

Fuente: Zurita, A. (2011)

8.7. LOGÍSTICA DE ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA BODA 1 AÑO ANTES

El objetivo de esta logística es facilitar significativamente la organización y coordinación de cada una de las actividades que se necesitan para el desarrollo de una boda perfecta y a su vez brindar un estado de tranquilidad al cliente.

12 MESES ANTES DE LA BODA

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección y contratación de los bocaditos		
Contratar los servicios de un estilista profesional de belleza para el peinado y maquillaje de la novia		
Elección del diseño de la corte		
Comprar el ajuar de la novia que incluya la ropa de luna de miel, ropa interior y de dormir		
Elección del ramo de flores		

Contratar la florería del ramo, de la decoración floral de la iglesia, recepción y ramos de la corte		
Contratar la música de la iglesia y elegir el repertorio		
Contratar el servicio de fotografía y video		
Elección y contratación del proveedor que hará la torta		

11 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección del ramo de flores		
Contratar la florería del ramo, de la decoración floral de la iglesia, recepción y ramos de la corte		
Contratar la música de la iglesia y elegir el repertorio		
Contratar el servicio de fotografía y video		
Elección y contratación del proveedor que hará la torta		

10 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Fijar la fecha de la boda (civil y religiosa)		
Decidir la temática y diseño de la boda		
Decidir la magnitud del evento		
Elaborar la lista de invitados		

Elegir y obtener los permisos necesarios para la boda en iglesia y el lugar para la ceremonia civil			
Consultar sobre el curso prematrimonial			
Reservar el lugar de la recepción			

09 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección del modelo de las tarjetas de invitación		
Elección del destino de luna de miel		
Comprar la tiara, velo y los zapatos de la novia		
Si el vestido fue mandado a confeccionar, hacer la primera prueba		

08 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección del modelo de las tarjetas de invitación		
Elección del destino de luna de miel		
Comprar la tiara, velo y los zapatos de la novia		
Comprar los aros de matrimonio		
Si el vestido fue mandado a confeccionar, hacer la primera prueba		

07 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Mandar a imprimir las invitaciones		
Mandar a confeccionar los vestidos de la corte		
Dejar la lista de los regalos en el o los almacenes		

06 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Empezar a tramitar pasaporte, permisos y visas para el viaje de luna de miel, si es fuera del país.		
Planificar la despedida de solteros para los novios.		
Decidir dónde pasará la noche de bodas.		

05 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Hacer la segunda prueba del vestido.		
Comprobar que el novio tenga el traje para el novio.		
Cita con el encargado de la música para decidir el repertorio.		
Concretar el menú y lugar de la recepción.		
Concretar el servicio de catering.		

04 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Concretar el servicio de florería.		
Decidir la fecha para la prueba del peinado y maquillaje.		
Decidir la fecha y lugar para la sesión de fotografía de los novios y concretar la cita con el fotógrafo.		
Comprar o mandar a confeccionar el vestido para la boda civil.		
Hacer el curso prematrimonial.		

03 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Repartir las invitaciones.		
Hacer la última prueba del vestido.		
Hacer la prueba de peinado y maquillaje.		
Comprobar que la corte tenga sus trajes.		
Realizar la(s) despedida de soltero.		
Verificar que los documentos para el matrimonio civil y religioso estén listos.		

02 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Contratar los servicios del juez que oficiará la ceremonia civil.		

Buscar o contratar el servicio de transporte para la novia a la iglesia y a los novios a la recepción.		
En caso de separación de bienes, empezar los trámites legales.		
Si deben hacer cambios de documentos, direcciones, cuentas bancarias, etc., realizar los trámites pertinentes.		

01 MES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Realizar el matrimonio civil.		
Confirmar todos los servicios contratados.		
Verificar que todo lo relacionado con el viaje de luna de miel esté listo		

2 SEMANAS ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Confirmar al encargado del catering el número de invitados.		
Ensayo con la novia, novio y la corte sobre la entrada y lugar que ocuparán en la iglesia.		
Hacer la maleta para la luna de miel.		
Confirmar el día y hora para el peinado y maquillaje.		
Confirmar la hora en que el ramo será retirado o llevado a su casa.		

EL DÍA ANTERIOR

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Chequear que todo esté listo para la luna de miel.		
Hacerse el manicure, pedicura, depilación y demás tratamientos de belleza recomendados por el cosmetólogo.		
Dejar listo el vestuario, accesorios, zapatos, velo, joyas, etc.		
La novia debe acostarse temprano para dormir lo suficiente.		

EL DÍA DE LA BODA

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
La novia debe desayunar bien y comer algo ligero antes de la boda.		
Maquillarse y peinarse con un par de horas de anticipación		
Tener pañuelos desechables para evitar que la novia arruine el maquillaje		
Estar lista dos horas antes de la ceremonia		
Hacerse la sesión de fotos antes de salir a la iglesia		
Ir a la iglesia		

8.8. LOGÍSTICA DE ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA BODA 6 MESES ANTES

6 MESES ANTES DE LA BODA

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBERVACIONES
Fijar la fecha de la boda (civil y religiosa).		
Decidir la temática y diseño de la boda.		
Decidir la magnitud del evento.		
Elaborar la lista de invitados.		
Elegir y obtener los permisos necesarios para la boda en iglesia y el lugar para la ceremonia civil.		
Consultar sobre el curso prematrimonial.		
Reservar el lugar de la recepción.		
Reservar el servicio de entretenimiento, shows, música.		
Contratar el servicio de catering.		
Elegir y comprar el licor		
Cotizar y elegir las tarjetas de invitaciones.		
Elegir los testigos del matrimonio civil y eclesiástico.		
Buscar el vestido de novio o mandarlo a confeccionar.		

AL REGRESO DE LA LUNA DE MIEL ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Agradecer a los invitados por los regalos (tarjetas o llamadas)		
Retirar fotografías y video de la boda		
Mandar hacer copias de las fotografías y/o video para sus padres si lo desean		

5 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección del ramo de flores.		
Contratar la florería del ramo, de la decoración floral de la iglesia, recepción y ramos de la corte.		
Contratar la música de la iglesia y elegir el repertorio.		
Contratar el servicio de fotografía y video.		
Elección y contratación del proveedor que hará la torta.		
Elección y contratación de los bocaditos		
Contratar los servicios de un estilista profesional de belleza para el peinado y maquillaje de la novia.		
Elección del diseño de la corte.		
Comprar el ajuar de la novia que incluya la ropa de luna de miel, ropa interior y de dormir.		

4 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Elección del modelo de las tarjetas de invitación.		
Elección del destino de luna de miel.		
Comprar la tiara, velo y los zapatos de la novia.		
Comprar los aros de matrimonio.		
Prueba de vestido de la novia		

3 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Mandar a imprimir las invitaciones.		
Mandar a confeccionar los vestidos de la corte.		
Dejar la lista de los regalos en el o los almacenes.		
Empezar a tramitar pasaporte, permisos y visas para el viaje de luna de miel, si es fuera del país.		
Planificar la despedida de solteros para los novios.		
Decidir dónde pasará la noche de bodas.		

2 MESES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Hacer la segunda prueba del vestido.		
Comprobar que el novio tenga el traje para el novio.		
Cita con el encargado de la música para decidir el repertorio.		
Concretar el menú y lugar de la recepción		
Concretar el servicio de catering.		
Concretar el servicio de florería.		
Decidir la fecha para la prueba del peinado y maquillaje.		
Decidir la fecha y lugar para la sesión de fotografía de los novios y concretar la cita		

con el fotógrafo.		
Comprar o mandar a confeccionar el vestido para la boda civil.		
Hacer el curso prematrimonial.		

1 MES ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Repartir las invitaciones.		
Hacer la última prueba del vestido.		
Hacer la prueba de peinado y maquillaje.		
Comprobar que la corte tenga sus trajes.		
Realizar la(s) despedida de soltero.		
Verificar que los documentos para el matrimonio civil y religioso estén listos.		
Contratar los servicios del juez que oficiará la ceremonia civil.		
Buscar o contratar el servicio de transporte para la novia a la iglesia y a los novios a la recepción.		
En caso de separación de bienes, empezar los trámites legales.		
Si deben hacer cambios de documentos, direcciones, cuentas bancarias, etc., realizar los trámites pertinentes.		

2 SEMANAS ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Realizar el matrimonio civil.		

Confirmar todos los servicios contratados.		
Verifica todo listo para la L de Miel		

1 SEMANA ANTES

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Confirmar al encargado del catering el número de invitados.		
Ensayo con la novia, novio y la corte sobre la entrada y lugar que ocuparán en la iglesia.		
Hacer la maleta para la luna de miel.		
Confirmar el día y hora para el peinado y maquillaje.		
Confirmar la hora en que el ramo será retirado o llevado a su casa.		

EL DÍA ANTERIOR

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Chequear que todo esté listo para la luna de miel.		
Hacerse el manicure, pedicure, depilación y demás tratamientos de belleza recomendados por el cosmetólogo.		
Dejar listo el vestuario, accesorios, zapatos, velo, joyas, etc.		
La novia debe acostarse temprano para dormir lo suficiente.		

EL DÍA DE LA BODA

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
La novia debe desayunar bien y comer algo ligero antes de la boda.		
Maquillarse y peinarse con un par de horas de anticipación.		
Tener pañuelos desechables para evitar que la novia arruine el maquillaje.		
Estar lista dos horas antes de la ceremonia.		
Hacerse la sesión de fotos antes de salir a la iglesia.		
Ir a la iglesia.		

AL REGRESO DE LA LUNA DE MIEL

ACTIVIDADES A REALIZAR	ESTADO	OBSERVACIONES
Agradecer a los invitados por los regalos (tarjetas o llamadas).		
Retirar fotografías y video de la boda.		
Mandar hacer copias de las fotografías y/o video para sus padres si lo desean.		

(Zurita, A. 2011)

(Muzo, C., 2011)

8.9. DETALLE DE LOS SERVICIOS DE LOS PROVEEDORES CON LOS QUE SE COORDINARÁ CADA EVENTO

Los proveedores con los cuales trabajaremos han sido elegidos con mucho cuidado, ya que, de esta manera garantizamos que el evento tenga éxito. Hemos seleccionado a la mayoría de estos por la experiencia que tienen y el servicio que brindan.

Recepción, Eventos y Catering

Se refiere al lugar de recepción de la celebración, tipo de montaje, diseño, decoración, entre otros, de cada evento, así como también provisión del servicio de alimentación para el mismo; los cuales deben ser de acuerdo a las especificaciones y requerimientos del cliente. A su vez, estos proveedores proporcionarán distintas alternativas para que el cliente pueda seleccionar lo que desea sin limitaciones.



Vestidos de Novias y Cortes



Se puede decir que este servicio es el más importante para las novias, puesto que cada una de ellas sueña con un vestido espectacular de diseño único y personalizado, que cause impacto en sus amigos, familiares pero sobre todo al novio. Es por ello que contaremos con proveedores calificados que adopten como suyo cada detalle que las novias sugieran, obteniendo como resultado su satisfacción.

Música, Fotografía y Filmación



El éxito rotundo de una celebración depende de la selección adecuada de la música, en base el número de invitados, el tamaño del salón, hasta el propio gusto de los familiares y los novios. En relación a la fotografía y filmación, es sustancial, pues será la evidencia de esta celebración, la misma que les servirá a los novios para mostrarla posteriormente ante familiares, amigos y porque no, a sus futuros hijos. (Música para eventos, s.f.)

Agencias de Viajes y Operadoras Turísticas

Se contará con proveedores de agencias de viajes y operadoras turísticas para que los novios puedan consultar y contratar los servicios de un paquete de luna de miel, sea dentro o fuera del país.



Joyería

Nada mejor que las joyas para complementar un atuendo, en este caso el de las novias, las cuales eligen cuidadosamente cada accesorio que combine y les dé un toque de elegancia y belleza. A su vez, la elección de los aros de matrimonio para el día de la boda, los mismos que usarán para el resto de sus vidas; es por ello, que se brindará información a los novios sobre las mejores joyerías de la ciudad para que de acuerdo al presupuesto establecido puedan acceder a comprarlas.



Spa, Peluquería y Maquillaje

En espera del gran día, las novias quieren lucir radiantes y espectaculares. Por lo cual,



no se debe dejar de lado la visita a un spa unos cuantos días antes de la boda, para que las novias puedan hacerse diferentes tratamientos de belleza. Además, es indispensable el ensayo del peinado y maquillaje a usar el día del evento.

Tarjetería

La invitación de la boda comunica previamente la celebración de la misma, y esta a su vez con su diseño, colores, entre otros, dará la primera impresión a los invitados de lo que será la boda. (Invitaciones de Bodas, 2010)

Hoy en día, existen una gran variedad de modelos de tarjetas para bodas que los novios pueden elegir según su agrado, personalidad e incluso de acuerdo a la temática de la boda. Además, las tarjetas contienen información vital acerca de la boda, así como también de los novios.



Animación Varios

En un evento social no se puede faltar shows de entrenamiento tales como: Hora loca, Shows de bartender, stand para fotos y demás, que harán que la celebración se más amena para los asistentes.

Decorador de Flores y Mesa de dulces

La asistencia de un decorador de flores, dará una ambientación sofisticada a la recepción del evento, de acuerdo a los requerimientos del cliente.

Alquiler de Vehículo

El transporte de la novia es muy importante ante la espera y expectativa de todos invitados, es un momento único, por ello se debe hacer una cuidadosa selección del vehículo.

8.10. CRONOGRAMA Y GESTIÓN DE MONITOREO DEL PROYECTO

ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	RESPONSABLE
Recopilación del capital total para la empresa.	X						Ing. Ketty Ponce Ing. Gisella Bustamante M.
Obtención del RUC.	X						Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal)
Obtención de la tasa de habilitación de Suelo.	X	X					Ing. Gisella Bustamante M.
Firma del contrato de arrendamiento.		X					Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal)
Obtención de la tasa por servicios de incendios por primera vez.		X					Ing. Gisella Bustamante M.
Adquisición de los muebles y equipos en general de la oficina.			X				Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal) Ing. Gisella Bustamante M.
Adecuación de las instalaciones.			X	X			Ing. Gisella Bustamante M.

Selección y contratación del recurso humano.					X		Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal) Ing. Gisella Bustamante M.
Impresión de la línea gráfica de la empresa. (Trípticos, tarjetas de presentación, etc.)					X		Ing. Gisella Bustamante M
Efectuar la respectiva publicidad de la empresa en los diferentes medios de comunicación.						X	Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal)
Apertura oficial de la empresa.						X	Ing. Ketty Ponce G. (Representante Legal) Ing. Gisella Bustamante M

9. CAPÍTULO IX: ESTADO FINANCIERO

9.1. OBJETIVOS FINANCIEROS

- Recuperar el dinero de la inversión inicial en un lapso no mayor de tres años del inicio de las operaciones de la empresa.
- Ser lo suficientemente solventes para incrementar nuestro equipo de trabajo en un periodo de un año.
- Acrecentar en un 3% las utilidades de la empresa con respecto al año anterior y posteriormente maximizar el margen porcentual.
- Incrementar las ventas en un 8% anualmente.

9.2. PLAN DE FINANCIAMIENTO

Para la viabilidad de este proyecto se utilizó valores estimados para la adecuación de la empresa. Estas cifras fueron cuidadosamente establecidas en relación a la realidad para que no haya una desbalance y por ende no se vea afectada la realización del proyecto. Cabe indicar que el estado financiero proyectado a 5 años.

9.3. POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO

Por ser una empresa de asesoramiento, la inversión inicial será destinada exclusivamente a la adecuación de las instalaciones y compra de activos, tales como muebles de oficina, equipo de oficina y equipo en general. La inversión inicial es de: \$24.038,72. La estructura del capital será financiada por medio de una aportación igualitaria de las dos integrantes del proyecto, por un valor de \$ 12.019,36

9.4. COTIZACION DE EQUIPOS Y OTROS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	MONTO REQUERIDO
MUEBLES DE OFICINA			
ESCRITORIOS	4	\$ 212,80	\$ 851,20
SILLAS PARA ESCRITORIO	4	\$ 35,00	\$ 140,00
SILLAS DE ESPERA (OFICINA)	6	\$ 61,60	\$ 369,60
HILERAS DE SILLAS DE ESPERA (SALA)	2	\$ 212,80	\$ 425,60
MESA DE CENTRO	1	\$ 157,70	\$ 157,70
MESA PARA CAFETERA	1	\$ 100,80	\$ 100,80
ARCHIVADORES	4	\$ 177,41	\$ 709,64
TACHO DE BASURA	5	\$ 6,90	\$ 34,50
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 118,27	\$ 118,27
FLORERO	1	\$ 19,71	\$ 19,71
CAFETERA	1	\$ 59,14	\$ 59,14
TOTAL			\$ 2.986,16
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
COMPUTADORAS	4	\$ 489,00	\$ 1.956,00
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	\$ 179,00	\$ 179,00
TOTAL			\$ 2.135,00
EQUIPOS EN GENERAL			
TELEFONOS	4	\$ 12,32	\$ 49,28
TELEFAX	1	\$ 131,13	\$ 131,13
EXTINTOR DE 10 LIBRAS	1	\$ 36,96	\$ 36,96
BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS	1	\$ 19,71	\$ 19,71
RADIOS PORTÁTILES	4	\$ 985,60	\$ 3.942,40
MANOS LIBRES DE LA RADIO	4	\$ 34,50	\$ 138,00
LCD 32"	1	\$ 798,88	\$ 798,88
TOTAL			\$ 5.116,36
SUMA TOTAL			\$ 10.237,52

9.5. CUADRO DE REMUNERACIONES

Primer Año

CONTRATO	CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO	SUELDO ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL	SUELDO MENSUAL
TIEMPO FIJO	G. GENERAL	1	\$ 750,00	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 264,00	\$ 375,00	\$ 0,00	\$ 1.093,50	\$ 11.482,50	\$ 956,88
TIEMPO FIJO	G. OPERATIVO	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 264,00	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 874,80	\$ 9.238,80	\$ 769,90
TIEMPO FIJO	SECRETARIA CONTABLE	1	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 264,00	\$ 225,00	\$ 0,00	\$ 656,10	\$ 6.995,10	\$ 582,93
TIEMPO FIJO	ASISTENTE	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 264,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 583,20	\$ 6.247,20	\$ 520,60
TOTAL			\$ 2.200,00	\$ 26.400,00	\$ 2.200,00	\$ 1.056,00	\$ 1.100,00	\$ 0,00	\$ 3.207,60	\$ 33.963,60	\$ 2.830,30

A Partir del 2do Año

CONTRATO	CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO	SUELDO ANUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	COSTO TOTAL	SUELDO MENSUAL
TIEMPO FIJO	G. GENERAL	1	\$ 750,00	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 264,00	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 1.093,50	\$ 12.232,50	1.019,38
TIEMPO FIJO	G. OPERATIVO	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 264,00	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 874,80	\$ 9.838,80	819,90
TIEMPO FIJO	SECRETARIA CONTABLE	1	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 264,00	\$ 225,00	\$ 450,00	\$ 656,10	\$ 7.445,10	620,43
TIEMPO FIJO	ASISTENTE	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 264,00	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 583,20	\$ 6.647,20	553,93
TOTAL			\$ 2.200,00	\$ 26.400,00	\$ 2.200,00	\$ 1.056,00	\$ 1.100,00	\$ 2.200,00	\$ 3.207,60	\$ 36.163,60	3.013,63

9.6. CUADRO DE GASTOS GENERALES

PERSONAL	\$ 2.200,00
G. General	\$ 750,00
G. Operativo	\$ 600,00
Secretaria Contable	\$ 450,00
Asistente Fijo	\$ 400,00
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 390,60
Teléfono	\$ 100,00
Luz	\$ 100,00
Agua	\$ 45,00
Internet	\$ 112,00
Servicio de radio	\$ 33,60
SUMINISTROS OFICINA	\$ 60,00
GASTOS DE ARRIENDO	\$ 918,40
Alquiler	\$ 784,00
Alicuota	\$ 134,40
G. MANTENIMIENTO	\$ 156,80
Computadora	\$ 156,80
GASTOS DE SEGURIDAD	\$ 44,80
Cámara de Seguridad	\$ 44,80
GASTOS DE LIMPIEZA	\$ 67,20
Utensilios de limpieza	\$ 67,20
GASTOS VARIOS	\$ 56,00
OTROS GASTOS	\$ 44,80
Impuestos Fiscales	\$ 44,80
<u>TOTAL DE GASTOS</u>	<u>\$ 3.938,60</u>

9.7. INVERSIÓN ESTIMADA

ACTIVOS CORRIENTES	\$ 7.399,20
- DINERO EN EFECTIVO	\$ 1.738,60
- SUELDO DE 2 MESES PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 5.660,60
ACTIVOS FIJOS	\$ 10.237,52
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 2.135,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 2.986,16
EQUIPOS EN GENERAL (TELF, ARCHIVADORES, EXTINTORES,ETC)	\$ 5.116,36
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 6.402,00
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN, LICENCIAS Y PERMISOS	\$ 800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD (REVISTAS)	\$ 3.184,00
GASTOS DE INSTALACIÓN y ORGANIZACIÓN	\$ 850,00
GASTOS DE GARANTÍA (ALQUILER DE OFICINA)	\$ 1.568,00
INVERSIÓN INICIAL	\$ 24.038,72

9.8. BALANCE INICIAL

AL 06/FEBRERO/2012	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	7.399,20
CAJA	7.399,20
ACTIVOS FIJOS	10.237,52
EQ. DE COMPUTACION	2.135,00
MUEBLES DE OFICINA	2.986,16
EQUIPOS EN GRAL.	5.116,36
ACTIVOS DIFERIDOS	6.402,00
GASTOS DE CONSTITUCION	800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD	3.184,00
GASTOS DE INSTALACIÓN y ORGANIZACIÓN	850,00
GASTOS DE GARANTÍA (ALQUILER DE OFICINA)	1.568,00
TOTAL ACTIVOS	24.038,72
PASIVOS	
PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 0,00
DCTOS. POR PAGAR	\$ 0,00
PATRIMONIO	
TOTAL PATRIMONIO	24.038,72
CAPITAL	24.038,72
TOTAL PATRIMONIO	24.038,72
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	24.038,72

9.9. CONSTITUCIÓN INVERSIÓN INICIAL

El total de la inversión inicial de la empresa será aportada particularmente por los integrantes del proyecto.

INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA **\$ 24.038,72**

CARGO	NOMBRE	VALOR
G. GENERAL	KETTY PONCE	\$ 12.019,36
G. OPERATIVO	MILDRE BUSTAMANTE	\$ 12.019,36
TOTAL		\$ 24.038,72

9.10. DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS Y OTROS

DEPRECIACIÓN	EQ. DE COMPUTACION	MUEBLES DE OFICINA	EQUIPO EN GENERAL OFICINA
VALOR DEL BIEN	2.135,00	2.986,16	5.116,36
% VALOR RESIDUAL	10%	10%	10%
AÑOS DE VIDA UTIL	3	10	10
DEPRECIACION ANUAL	640,50	268,75	460,47
DEPRECIACION MENSUAL	53,38	22,40	38,37

VALOR ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 6.402,00
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN, LICENCIAS Y PERMISOS	\$ 800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD (REVISTAS)	\$ 3.184,00
GASTOS DE INSTALACIÓN y ORGANIZACIÓN	\$ 850,00
GASTOS DE GARANTÍA (ALQUILER DE OFICINA)	\$ 1.568,00
PERIODO AMORTIZACIÓN	5 AÑOS
AMORTIZACIÓN ANUAL	\$ 1.280,40
AMORTIZACION MENSUAL	\$ 106,70

9.11. DETALLES DE PRESUPUESTOS

De acuerdo a los objetivos financieros de la empresa, se realizó una proyección del 8% de incremento en el número de asesorías y coordinaciones de bodas.

En los Presupuestos de Operaciones y Presupuesto General se incluyó una inflación de una tasa de 4.99%, la misma que fue tomada de la página web del Banco Central del Ecuador, que corresponde a la Inflación Acumulada (Enero- Noviembre 2011).

9.11.1 PRESUPUESTO DE VENTAS

El número de asesorías y coordinaciones de bodas establecidas fue hecho en base al periodo estacionalidad.

El valor convenido para la contratación del servicio Asesoramiento Integral y Personalizado de Bodas es de \$2000.00. Esta cifra se la obtuvo en base a 400 encuestas realizadas de las cuales el 59%(236) de las personas estuvo de acuerdo en pagar esta tarifa fija. Y el 41%(164) de las personas optaron por pagar el 10% del presupuesto de su boda. Recordemos que las encuestas estuvieron dirigidas a mujeres solteras con un nivel socio económico medio - alto. Igualmente, se ofrecerá otro servicio como lo es la Coordinación de la Boda en el día que se realice para el mismo se estableció un valor de \$800.00

PRESUPUESTO DE VENTAS

PROYECCION MENSUAL

RUBROS

SERVICIOS	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	TOTAL POR PAQUETE
ASESORAMIENTO DE LA BODA	1	1	1	3	3	3	3	3	3	2	1	1	25
PRECIO ASESORAMIENTO	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
TOTAL	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 50.000,00
COORDINACION SOLO EL DÍA DE LA BODA	1	1	1	2	2	3	3	3	3	2	1	1	23
PRECIO DE COORDINACIÓN	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
TOTAL	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 1.600,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 18.400,00
TOTAL	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 7.600,00	\$ 7.600,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 5.600,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 68.400,00

PROYECCION DE VENTAS ANUAL

**INCREMENTO EN LA CANTIDAD DE ASESORAMIENTOS Y
COORDINACIONES ANUALES**

8,00%

RUBROS

SERVICIOS	2012	2013	2014	2015	2016
ASESORAMIENTO DE LA BODA	25	27	29	31	34
PRECIO ASESORAMIENTO	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
TOTAL	\$ 50.000,00	\$ 54.000,00	\$ 58.320,00	\$ 62.985,60	\$ 68.024,45
COORDINACIÓN SOLO EL DÍA DE LA BODA	23	25	27	29	31
PRECIO DE COORDINACIÓN	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
TOTAL	\$ 18.400,00	\$ 19.872,00	\$ 21.461,76	\$ 23.178,70	\$ 25.033,00
TOTAL	\$ 68.400,00	\$ 73.872,00	\$ 79.781,76	\$ 86.164,30	\$ 93.057,44

9.11.2. PRESUPUESTO DE OPERACIONES

Para la realización de este presupuesto se tomó a consideración los costos fijos (agua, luz, teléfonos, etc.) y costos variables (celular, gastos de movilización, gasolina, etc.) con los que la empresa debe incurrir mensualmente por brindar sus servicios. Siendo así tenemos:

	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	TOTAL
COSTOS FIJOS	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 1.353,80	\$ 16.245,60
TELÉFONO	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
LUZ	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
AGUA	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 540,00
INTERNET	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 112,00	\$ 1.344,00
CÁMARA DE SEGURIDAD	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 537,60
SERVICIO DE RADIO	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 403,20

Alquiler	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 784,00	\$ 9 408,00
Alicuota	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 134,40	\$ 1 612,80
Costos Variables	\$ 265,00	\$ 265,00	\$ 265,00	\$ 621,20	\$ 621,20	\$ 817,40	\$ 817,40	\$ 817,40	\$ 817,40	\$ 380,00	\$ 265,00	\$ 265,00	\$ 6 217,00
Asesoramiento por Boda													
Celular	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 90,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 1 110,00
Gasolina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 90,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 1 010,00
Gastos de Movilización	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 45,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 610,00
Alquiler de Equipos (radios)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 67,20
Personal eventual	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 900,00
TOTAL	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 466,20	\$ 225,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 3 697,20					
Coordinación por Boda													

Celular	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 70,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 830,00
Gasolina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 50,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 590,00
Gastos de Movilización	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 35,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 455,00
Alquiler de Equipos (radios)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 11,20	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 44,80
Personal eventual	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 600,00
TOTAL	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 155,00	\$ 155,00	\$ 351,20	\$ 351,20	\$ 351,20	\$ 351,20	\$ 155,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 2.519,80
TOTAL	\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 1.975,00	\$ 1.975,00	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 1.733,80	\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 22.462,60

**PRESUPUESTOS DE
PERACIONES ANUAL**

RUBROS	INFLACION	BCO. CENTRAL				
	4,99%	2012	2013	2014	2015	2016
Costos Fijos		\$ 16.245,60	\$ 17.056,26	\$ 17.907,36	\$ 18.800,94	\$ 19.739,11
Teléfono		\$ 1.200,00	\$ 1.259,88	\$ 1.322,75	\$ 1.388,75	\$ 1.458,05
Luz		\$ 1.200,00	\$ 1.259,88	\$ 1.322,75	\$ 1.388,75	\$ 1.458,05
Agua		\$ 540,00	\$ 566,95	\$ 595,24	\$ 624,94	\$ 656,12
Internet		\$ 1.344,00	\$ 1.411,07	\$ 1.481,48	\$ 1.555,40	\$ 1.633,02
Cámara de Seguridad		\$ 537,60	\$ 564,43	\$ 592,59	\$ 622,16	\$ 653,21
Servicio de Radio		\$ 403,20	\$ 423,32	\$ 444,44	\$ 466,62	\$ 489,91
Alquiler		\$ 9.408,00	\$ 9.877,46	\$ 10.370,34	\$ 10.887,82	\$ 11.431,13
Alicuota		\$ 1.612,80	\$ 1.693,28	\$ 1.777,77	\$ 1.866,48	\$ 1.959,62
Costos Variables		\$ 6.217,00	\$ 6.527,23	\$ 6.852,94	\$ 7.194,90	\$ 7.553,92
Asesoramiento por Boda						
Celular		\$ 1.110,00	\$ 1.165,39	\$ 1.223,54	\$ 1.284,60	\$ 1.348,70
Gasolina		\$ 1.010,00	\$ 1.060,40	\$ 1.113,31	\$ 1.168,87	\$ 1.227,19
Gastos de Movilización		\$ 610,00	\$ 640,44	\$ 672,40	\$ 705,95	\$ 741,18
Alquiler de Equipos (radios)		\$ 67,20	\$ 70,55	\$ 74,07	\$ 77,77	\$ 81,65
Personal eventual		\$ 900,00	\$ 944,91	\$ 992,06	\$ 1.041,56	\$ 1.093,54
TOTAL		\$ 3.697,20	\$ 3.881,69	\$ 4.075,39	\$ 4.278,75	\$ 4.492,26
Coordinación por Boda						
Celular		\$ 830,00	\$ 871,42	\$ 914,90	\$ 960,55	\$ 1.008,49
Gasolina		\$ 590,00	\$ 619,44	\$ 650,35	\$ 682,80	\$ 716,88
Gastos de Movilización		\$ 455,00	\$ 477,70	\$ 501,54	\$ 526,57	\$ 552,84
Alquiler de Equipos (radios)		\$ 44,80	\$ 47,04	\$ 49,38	\$ 51,85	\$ 54,43
Personal eventual		\$ 600,00	\$ 629,94	\$ 661,37	\$ 694,38	\$ 729,03
TOTAL		\$ 2.519,80	\$ 2.645,54	\$ 2.777,55	\$ 2.916,15	\$ 3.061,67
TOTAL		\$ 22.462,60	\$ 23.583,48	\$ 24.760,30	\$ 25.995,84	\$ 27.293,03

9.11.3. PRESUPUESTO GENERAL DE GASTOS GENERALES

Incurren los gastos mensuales que tendrá la empresa.

	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	TOTAL
Gastos de Administración													
Sueldos de Personal Administrativo	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 2 830,30	\$ 33 963,60
Suministros de oficina	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00
Mantenimiento de equipos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 300,00
Materiales de Limpieza	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 67,20	\$ 806,40
Impuestos Fiscales	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 44,80	\$ 537,60
Depreciación Activos Fijos: Equipos de Computación	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 53,38	\$ 640,50
Depreciación Activos Fijos: Equipos y Muebles/of.	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 22,40	\$ 268,75
Depreciación Activos Fijos: Equipos en General	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 38,37	\$ 460,47
Amortización Activos Intangibles	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 106,70	\$ 1 280,40
TOTAL GASTOS GENERALES	\$ 3 223,14	\$ 3 223,14	\$ 3 223,14	\$ 3 323,14	\$ 3 223,14	\$ 3 223,14	\$ 3 323,14	\$ 3 223,14	\$ 3 223,14	\$ 3 323,14	\$ 3 223,14	\$ 3 223,14	\$ 38 977,73

PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES ANUAL

INFLACIÓN	BCO.		CENTRAL		
	2012	2013	2014	2015	2016
Gastos de Administración					
Sueldos de Personal Administrativo	\$ 33.963,60	\$ 37.968,16	\$ 39.862,78	\$ 41.851,93	\$ 43.940,34
Suministros de oficina	\$ 720,00	\$ 755,93	\$ 793,65	\$ 833,25	\$ 874,83
Mantenimiento de equipos	\$ 300,00	\$ 314,97	\$ 330,69	\$ 347,19	\$ 364,51
Materiales de Limpieza	\$ 806,40	\$ 846,64	\$ 888,89	\$ 933,24	\$ 979,81
Impuestos Fiscales	\$ 537,60	\$ 564,43	\$ 592,59	\$ 622,16	\$ 653,21
Depreciación Activos Fijos: Equipos de Computación	\$ 640,50	\$ 640,50	\$ 640,50	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación Activos Fijos: Equipos y Muebles/of.	\$ 268,75	\$ 268,75	\$ 268,75	\$ 268,75	\$ 268,75
Depreciación Activos Fijos: Equipos en General	\$ 460,47	\$ 460,47	\$ 460,47	\$ 460,47	\$ 460,47
Amortización Activos Intangibles	\$ 1.280,40	\$ 1.280,40	\$ 1.280,40	\$ 1.280,40	\$ 1.280,40
TOTAL GASTOS GENERALES	\$ 38.977,73	\$ 43.100,25	\$ 45.118,72	\$ 46.597,40	\$ 48.822,33

9.12. ESTADO DE RESULTADOS

Es un instrumento que se utiliza para reportar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado, es decir, resume los resultados de las operaciones del negocio. Es el principal medio para medir la rentabilidad. (Flores, A., s.f.) El estado de resultados realizado especifica claramente los siguientes rubros: ventas, costos operacionales, gastos administrativos, etc., que la empresa generará anualmente.

RUBROS		FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	TOTAL
VENTAS		\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 7.600,00	\$ 7.600,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 5.600,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 68.400,00
(-) COSTOS OPERACIONALES		\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 1.975,00	\$ 1.975,00	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 2.171,20	\$ 1.733,80	\$ 1.618,80	\$ 1.618,80	\$ 22.462,60
= UTILIDAD BRUTA		\$ 1.181,20	\$ 1.181,20	\$ 1.181,20	\$ 5.625,00	\$ 5.625,00	\$ 6.228,80	\$ 6.228,80	\$ 6.228,80	\$ 6.228,80	\$ 3.866,20	\$ 1.181,20	\$ 1.181,20	\$ 45.937,40
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 3.223,14	\$ 3.223,14	\$ 3.223,14	\$ 3.323,14	\$ 3.223,14	\$ 3.223,14	\$ 3.323,14	\$ 3.223,14	\$ 3.223,14	\$ 3.323,14	\$ 3.223,14	\$ 3.223,14	\$ 38.977,73
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES P. TRABAJADORES		-\$ 2.041,94	-\$ 2.041,94	\$ 2.041,94	\$ 2.301,86	\$ 2.401,86	\$ 3.005,66	\$ 2.905,66	\$ 3.005,66	\$ 3.005,66	\$ 543,06	-\$ 2.041,94	\$ 2.041,94	\$ 6.959,67
(-) 15% PART. TRABAJADORES	15 %	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 345,28	\$ 360,28	\$ 450,85	\$ 435,85	\$ 450,85	\$ 450,85	\$ 81,46	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.575,41
UTILIDAD NETA		-\$ 2.041,94	-\$ 2.041,94	\$ 2.041,94	\$ 1.956,58	\$ 2.041,58	\$ 2.554,81	\$ 2.469,81	\$ 2.554,81	\$ 2.554,81	\$ 461,60	-\$ 2.041,94	\$ 2.041,94	\$ 4.384,26

PROYECCIÓN ANUAL
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
ANUALMENTE

RUBROS		2012	2013	2014	2015	2016
VENTAS		\$ 68.400,00	\$ 73.872,00	\$ 79.781,76	\$ 86.164,30	\$ 93.057,44
(-) COSTOS OPERACIONALES		\$ 22.462,60	\$ 23.583,48	\$ 24.760,30	\$ 25.995,84	\$ 27.293,03
= UTILIDAD BRUTA		\$ 45.937,40	\$ 50.288,52	\$ 55.021,46	\$ 60.168,46	\$ 65.764,41
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 38.977,73	\$ 43.100,25	\$ 45.118,72	\$ 46.597,40	\$ 48.822,33
= UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE P. TRABAJADORES		\$ 6.959,67	\$ 7.188,26	\$ 9.902,75	\$ 13.571,06	\$ 16.942,09
(-) 15% PART. TRABAJADORES	15%	\$ 1.043,95	\$ 1.078,24	\$ 1.485,41	\$ 2.035,66	\$ 2.541,31
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 5.915,72	\$ 6.110,02	\$ 8.417,33	\$ 11.535,40	\$ 14.400,77
IMPUESTO A LA RENTA (TABLA P. NATURALES)		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 116,27	\$ 393,08
UTILIDAD NETA		\$ 5.915,72	\$ 6.110,02	\$ 8.417,33	\$ 11.419,13	\$ 14.007,70

9.13 CÁLCULO DE IMPUESTO A LA RENTA

CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA				
TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA 2011, PERSONAS NATURALES				
\$ 0.00		\$ 9,210.00	\$ 0.00	0%
\$ 9,210.00		\$ 11,730.00	\$ 0.00	5%
\$ 11,730.00		\$ 14,670.00	\$ 126.00	10%
\$ 14,670.00		\$ 17,610.00	\$ 420.00	12%
\$ 17,610.00		\$ 35,210.00	\$ 773.00	15%
\$ 35,210.00		\$ 52,810.00	\$ 3,413.00	20%
\$ 52,810.00		\$ 70,420.00	\$ 6,933.00	25%
\$ 70,420.00		\$ 93,890.00	\$ 11,335.00	30%
\$ 93,890.00	EN ADELANTE		\$ 18,376.00	35%

\$ 5.915,72

\$ 5.915,72			
\$ 0,00		\$ 0,00	
\$ 5.915,72	0,00%	\$ 0,00	
		\$ 0,00	

\$ 6.110,02

\$ 6.110,02			
\$ 0,00		\$ 0,00	
\$ 6.110,02	0,00%	\$ 0,00	
		\$ 0,00	

\$ 11.535,40

\$ 11.535,40			
\$ 9.210,00		\$ 0,00	
\$ 2.325,40	5,00%	\$ 116,27	
		\$ 116,27	

\$ 8.417,33

\$ 8.417,33			
\$ 0,00		\$ 0,00	
\$ 8.417,33	0,00%	\$ 0,00	
		\$ 0,00	

\$ 14.400,77

\$ 14.400,77			
\$ 11.730,00		\$ 126,00	
\$ 2.670,77	10,00%	\$ 267,08	
		\$ 393,08	

9.14. FLUJO DE CAJA

El Estado de Flujo de Efectivo ayuda en la planeación y en la generación de presupuestos, sin dejar a un lado la medición que se puede hacer para cumplir los compromisos adquiridos. (Flores, F., s.f.)

El flujo de caja está dado por los siguientes rubros: Ingreso de Caja \$ 68.400,00 y Egreso de Caja \$ 58.790,20 obteniendo un flujo neto de caja de \$ 9.609,80 al primer año de trabajo

FLUJO DE CAJA	AÑO ACTUAL	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS DE CAJA						
		\$	\$	\$	\$	\$
INGRESOS POR VENTAS		68.400,00	73.872,00	79.781,76	86.164,30	93.057,44
EGRESOS DE CAJA						
		\$	\$	\$	\$	\$
COSTOS OPERACIONALES		22.462,60	23.583,48	24.760,30	25.995,84	27.293,03
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		36.327,60	40.450,13	42.468,59	44.587,77	46.812,70
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 116,27
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		\$ 0,00	\$ 1.043,95	\$ 1.078,24	\$ 1.485,41	\$ 2.035,66
TOTAL DE EGRESOS		58.790,20	65.077,56	68.307,13	72.069,02	76.257,66
= FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 24.038,72	\$ 9.609,80	\$ 8.794,44	11.474,63	14.095,28	16.799,78

9.15. BALANCE GENERAL

Nos dice de donde proviene el dinero y en qué se lo tiene invertido. Su función radica en conocer la situación financiera que guarda la empresa en cuanto a:

- Liquidez
- Apalancamiento
- Solvencia (Rosas, R. & Olivar R., s.f.)

Las cuentas involucradas en este balance son: Activos Corrientes, Activos Fijos, Activos Diferidos; total de Activos: \$ 30.998,39. Pasivos, Patrimonio; Total de Pasivo y Patrimonio \$ 30.998,39.

BALANCE GENERAL					
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES	2012	2013	2014	2015	2016
CAJA	\$ 17.009,00	\$ 25.803,44	\$ 37.278,07	\$ 51.373,35	\$ 68.173,13
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 17.009,00	\$ 25.803,44	\$ 37.278,07	\$ 51.373,35	\$ 68.173,13
ACTIVOS FIJOS					
EQ. DE COMPUTACION	\$ 2.135,00	\$ 2.135,00	\$ 2.135,00	\$ 2.135,00	\$ 2.135,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 2.986,16	\$ 2.986,16	\$ 2.986,16	\$ 2.986,16	\$ 2.986,16
EQUIPOS DE OFICINA GRAL.	\$ 5.116,36	\$ 5.116,36	\$ 5.116,36	\$ 5.116,36	\$ 5.116,36
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-1369,73	-\$ 2.739,45	-\$ 4.109,18	-\$ 4.838,41	-\$ 5.567,63
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$ 8.867,79	\$ 7.498,07	\$ 6.128,34	\$ 5.399,11	\$ 4.669,89
ACTIVOS DIFERIDOS					
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD	\$ 3.184,00	\$ 3.184,00	\$ 3.184,00	\$ 3.184,00	\$ 3.184,00
GASTOS DE INSTALACIÓN y ORGANIZACIÓN	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00
GASTOS DE GARANTÍA (ALQUILER DE OFICINA)	\$ 1.568,00	\$ 1.568,00	\$ 1.568,00	\$ 1.568,00	\$ 1.568,00
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-\$ 1.280,40	-\$ 2.560,80	-\$ 3.841,20	-\$ 5.121,60	-\$ 6.402,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.121,60	\$ 3.841,20	\$ 2.560,80	\$ 1.280,40	\$ 0,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 30.998,39	\$ 37.142,70	\$ 45.967,21	\$ 58.052,86	\$ 72.843,02
PASIVOS					
DCTOS. POR PAGAR	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 1.043,95	\$ 1.078,24	\$ 1.485,41	\$ 2.035,66	\$ 2.541,31
IMPUESTO DE LA RENTA A PAGAR	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 116,27	\$ 393,08
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1.043,95	\$ 1.078,24	\$ 1.485,41	\$ 2.151,93	\$ 2.934,39
PATRIMONIO					
CAPITAL	\$ 24.038,72	\$ 24.038,72	\$ 24.038,72	\$ 24.038,72	\$ 24.038,72
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 5.915,72	\$ 6.110,02	\$ 8.417,33	\$ 11.419,13	\$ 14.007,70
UTILIDAD DE AÑOS ANTERIORES	\$ 0,00	\$ 5.915,72	\$ 12.025,75	\$ 20.443,08	\$ 31.862,21
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 29.954,44	\$ 36.064,47	\$ 44.481,80	\$ 55.900,93	\$ 69.908,63
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 30.998,39	\$ 37.142,70	\$ 45.967,21	\$ 58.052,86	\$ 72.843,02

9.16. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto, es el valor obtenido mediante la resta del año y los valores obtenidos anualmente en el flujo neto de caja.

Este valor fue calculado anualmente con una Tasa de Descuento del 16% tomada del Banco Central del Ecuador. Dando como resultado un valor:

VALOR PRESENTE NETO (VAN)	\$ 13.915,89
---------------------------	--------------

9.17. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno nos indica que tan rentable es el negocio. Se procura que esta tasa sea mayor a la Tasa de descuento establecida en el estado financiero del proyecto, que en este caso está dada por el Banco Central del Ecuador (16%).

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	36,16%
-------------------------------	--------

9.18. PAYBACK

Nos indica en periodo de recuperación de la inversión inicial del proyecto. El cálculo fue el siguiente: se tomó el valor de la inversión inicial menos el flujo neto de caja del primer, segundo y tercer año. Con el resultado obtenido pudimos identificar que la inversión será recuperada en dos años y medio

PAYBACK

FLUJO NETO DE CAJA (2012)	\$ 9.609,80
FLUJO NETO DE CAJA (2013)	\$ 8.794,44
FLUJO NETO DE CAJA (2014)	\$ 11.474,63
PERIODO DE RECUPERACIÓN AÑOS	2
PERIODO DE RECUPERACIÓN MESES	6
TOTAL	2,6

9.19. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Este análisis nos muestra los posibles escenarios proyecto. Detalle a continuación:

Pesimista:

Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Caso Base:

Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

Optimista:

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo. (Presupuestos, s.f.)

	PESIMISTA		CASO BASE		OPTIMISTA	
	CANTI DAD	PRE CIO	CANTI DAD	PRE CIO	CANTI DAD	PRE CIO
ASESORAMIENTO	24	2000	25	2000	26	2000
COORDINACIÓN	20	800	23	800	24	800
COSTOS FIJOS						
	\$ 16.255,20		\$ 16.255,20		\$ 16.255,20	
COSTOS VARIABLES						
	\$ 5.729,60		\$ 6.115,80		\$ 6.654,40	
TASA DE DESCUENTO						
	16%		16%		16%	
VALOR PRESENTE NETO (VAN)						
	\$ 765,40		\$ 13.915,89		\$ 21.753,95	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)						
	17,17%		36,16%		46,87%	
RELACIÓN BENEFICIO COSTO Rb/c						
	0,03		0,58		0,90	
PERIODO DE RECUPERACIÓN						
	2,5		2,6		2,2	

9.20. PUNTO DE EQUILIBRIO

Nos indica el número de asesoría y coordinaciones de bodas se debe realizar anualmente para cubrir los costos fijos y variables incurridos en ese mismo año.

Para deducir lo anteriormente mencionado tenemos las siguientes cifras anuales:

COSTOS FIJOS	\$	16.245,60
COSTOS VARIABLES	\$	6.217,00
TOTAL DE VENTAS	\$	68.400,00
PTO. ECONÓMICO	\$	17.869,82

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	% VENTAS	PTO. EQUILIBRIO
ASESORAMIENTO TOTAL DE LA BODA	25	\$ 2.000,00	\$ 50.000,00	73,10%	7
COORDINACIÓN DE LA BODA	23	\$ 800,00	\$ 18.400,00	26,90%	6
TOTAL	48	***	\$ 68.400,00	100,00%	13

9.21. RATIOS FINANCIEROS

Margen Bruto

Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos de operaciones incurridos.

Estos resultados son indicados en porcentaje.

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	67,16%	68,08%	68,96%	69,83%	70,67%

Margen Neto

Mide el porcentaje de las ventas en que queda después de que todos los gastos, incluidos, han sido deducidos.

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN NETO	8,65%	8,27%	10,55%	13,25%	15,05%

Ratio de rentabilidad de la inversión (ROA)

Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo.

(Estados Financieros, s.f.)

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROA	0,19	0,16	0,18	0,20	0,19

Ratio de rentabilidad del patrimonio (ROE)

Este ratio mide la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los accionistas y lo que ha generado la propia empresa (capital propio).

(Estados Financieros, s.f.)

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROE	0,25	0,25	0,35	0,48	0,58

10. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

10.1 RECOMENDACIONES

- Se debe trabajar fuertemente en el desarrollo de la publicidad contemplada en este proyecto, por el motivo de que es un nuevo servicio en la ciudad, con el objetivo de obtener los resultados esperados en el estado financiero.
- Administración del dinero tal cual está distribuido en la inversión inicial para que no se presente posteriormente un desbalance financiero.
- La capacitación constantemente a cada miembro de la empresa es esencial, para operar eficientemente, valiéndose de nuevas técnicas para lograr la satisfacción y/o superación de las expectativas del cliente.
- Mantener al equipo de trabajo comprometido con cada labor que desempeñará en la empresa, y así se brinde un servicio de excelencia de principio a fin.

10.2 CONCLUSIONES

- Después de haber hecho este estudio minucioso del área financiera de este proyecto, podemos llegar a la conclusión de que este negocio, es totalmente viable en el mercado actual.
- Así lo respaldan los resultados financieros obtenidos. Al contar con un Valor Actual Neto de \$ 13.915,89. Al ser el VAN mayor a cero, ya está indicando que el proyecto es factible, pero para una mejor confirmación de lo anteriormente mencionado, también tenemos una Tasa Interna de Retorno de 36,16% la misma que es mayor a la Tasa de descuento 16%.
- En base a la notificación de estos datos numéricos se puede apreciar claramente un resultado favorable para la puesta en marcha del negocio.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amel, A., (2011). La mayoría de mujeres en Ecuador está soltera y gana menos que los hombres, según el INEC. Andes. Recuperado de:
<http://andes.info.ec/actualidad/la-mayoria-de-mujeres-en-ecuador-esta-soltera-y-gana-menos-que-los-hombres-segun-el-inec-52613.html>
- Ciencia y Tecnología, (2004). Al 83 por ciento de las novias, el casamiento les genera estrés. Recuperado de:
<http://www.laflecha.net/canales/curiosidades/noticias/200408232>
- Cultura del color, (s.f.). Psicología del color. Recuperado de:
http://estocolmo.se/cultura/color_oktub23.htm
- Efectos de los colores, (s.f.). Significado de los colores. Recuperado de:
<http://www.kaosklub.com/significado-de-los-colores/>
- Estados Financieros, (s.f.). Ratios Financieros. Recupero de:
<http://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- Eventos, (s.f.). Plan Coordinador del día. Recuperado de:
<http://www.mibodamagica.com/index.php/planes-para-tu-boda/plan-coordinador-del-dia>
- Flores, A., (s.f.). La importancia del flujo de efectivo, y su diferencia con el estado de resultados. Recuperado de:
http://prod44db.itesm.mx:7778/pls/portal/docs/PAGE/DOCSEMPREDETEC/IMG/TAB287072/FLUJO_EFECTIVO_Y_ESTADO_RESULTADOS.PDF
<http://www.hola.com/novias/2008092944479/singular/wedding/planner/>

Invitaciones de Bodas, (2010). ¿Por qué son tan importantes las invitaciones de boda?

Recuperado de: <http://www.azulsahara.com/blog/por-que-son-tan-importantes-invitaciones-boda>

Mahne, C. (2009). ¡Si quiero! A mi wedding planner. Argentina: Editorial Sudamericana.

Música para eventos, (s.f.). La importancia de la música en tu evento. Recuperado de:http://www.gomezromero.com/index.php?option=com_content&view=article&id=54:la-importancia-de-la-musica-en-tu-evento&catid=3:noticias

Organizadora Integral de Bodas, (s. f.). ¿Qué es una wedding planner?. Recuperado de:

Presupuestos, (s.f.). Elaboración de un presupuesto. Recupero de: <http://finanzaspracticas.com.mx/1752-Que-es-el-analisis-de-sensibilidad.note.aspx>

Régimen Laboral Ecuatoriano (2005). Codificación del Código de Trabajo [Documento PDF]. Recuperado de: <http://www.unemi.edu.ec/rrhh/images/archivos/codtrab.pdf>

Rosas, R. & Olivar, R. (2010). ¿Para qué es y para qué sirve el Estado de Resultados?. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/rafaolivar/contabilidad-balance-general>

El Universo (2011, 01 septiembre). Guayaquil con 2'291.158 de habitantes. *El Universo*. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2011/09/01/1/1355/guayaquil-2291158-habitantes.html>

El Comercio (2011, 26 agosto)._Guayaquil genera ingresos con el catering y las convenciones. *El Comercio*. Recuperado de:

http://www.elcomercio.com/pais/Guayaquil-genera-ingresos-catering-convenciones_0_540546088.html

Wedding Planner, (2010). Organizar vuestra boda. Recuperado de:

<http://www.zankyou.com/es/magazine/guia-bodas/organizar-vuestra-boda/wedding-planner>

Zurita, A. (2011). Mi boda paso a paso. Novias.s.n., 230.

Anexos



Tu Boda
Perfecta

COORDINADORES DE EVENTOS

Tú la sueñas, nosotros la realizamos

Folio de proveedores

GOLD

SALONES DE EVENTOS

HOTEL HILTON COLON

❖ PLAN CLASSIQUE

- Estación de piqueos internacionales.
- Servicio de menú o buffet.
- Bebidas soft ilimitadas.
- Descorche ilimitado.
- Dj durante el evento.
- Parqueo privado gratuito.
- Hospedaje para noche de bodas en Suite matrimonial con champaña, frutas y arreglo floral.

VALOR

\$ 24.75 c/Pax

❖ PLAN VOGUE

- Dos estaciones de piqueos internacionales.
- Servicio de menú o buffet.
- Bebidas soft ilimitadas.
- Descorche ilimitado.
- Mesa de Pous Café que incluye: café, aguas aromáticas, pralinas de chocolate blanco y negro y frutillas cubiertas de chocolate.
- Discjockey durante el evento.
- Acompañamiento de pianista y saxo durante el recibimiento de los invitados en el foyer del salón escogido.
- Parque privado gratuito.
- Servicio de Toilette con amenities.
- Hospedaje suite matrimonial con champaña, frutas y arreglo floral, desayuno Americano.

VALOR

\$ 24.35 c/Pax

❖ PLAN CHARME

- Dos copas flautas con las iniciales de los novios.
- Dos estaciones de piqueos internacionales.
- Servicio de Menú o Buffet.
- Bebidas soft ilimitadas.
- Descorche ilimitado.
- Mesa de Pous Café.
- Dj durante el evento.
- Acompañamiento de dúo de cuerdas por una hora.
- Parqueo privado gratuito.
- Servicio de Toilette con amenities.
- Hospedaje suite matrimonial con champaña, frutas arreglo floral. Desayuno Americano a la habitación.

VALOR

\$ 23.85 c/Pax

HOTEL ORO VERDE

❖ PLAN TOPACIO

- Salón de Cortesía y Menaje completo.
- Coctel, Mimosa o Kir para recibir a los invitados.
- Acompañamiento de violines.
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo durante las horas del evento.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Tres estaciones de piqueos.
- Estación de Pours Café que incluyen te, aguas aromáticas, café y Petits Fours.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección.
- Mini torta de novia en cajas individuales.
- Servicio de Valet-Toilette con amenidades.
- Servicio de estacionamiento para los invitados.

VALOR MENU BUFFET

\$23.50 c/Pax

VALOR MENU SERVIDO

\$23.15 c/Pax

❖ **PLAN AMATISTA**

- Sal6n de Cortesía y Menaje completo.
- Recibimiento a los invitados al estilo parisino.
- Acompañamiento de violines (1 hora).
- Descorche ilimitado de bebidas alcoh6licas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo durante las horas del evento.
- Servicio de Cena Buffet o menú servicio.
- Dos estaciones de piqueos.
- Servicio de Valet-Toilette con amenidades.
- Servicio de Estacionamiento.

VALOR MENU BUFFET \$22.90 c/Pax

VALOR MENU SERVIDO \$22.35 c/Pax

❖ **PLAN ZAFIRO**

- Sal6n de cortesía y menaje completo.
- Recibimiento a los invitados al estilo parisino.
- Descorche ilimitado de bebidas alcoh6licas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural, hielo durante las horas del evento.
- Servicio cena buffet o menú servido.
- Una estaci6n de piqueo.
- Servicio de Valet-Toilette con amenidades.
- Servicio de Estacionamiento para los invitados.

VALOR MENU BUFFET \$ 22.15 c/Pax

VALOR MENU SERVIDO \$ 21.80 c/Pax

HOTEL SHERATON

❖ PLAN GOLD

- Sal3n de Cortes3a y Menaje completo.
- Mesas de C3cteles para recibir a los invitados.
- Descorche ilimitado de bebidas alcoh3licas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural.
- Servicio de cena buffet o men3 servido.
- Cuatro estaciones de piqueos.
- Servicio de decoraci3n de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elecci3n de los novios.
- Mini torta de novia en cajas individuales.
- Servicio de estacionamiento para los invitados.

VALOR \$ 22.30 c/Pax

❖ PLAN PLATINUM

- Dos salones a elecci3n y Menaje completo.
- Mesas de C3cteles para recibir a los invitados.
- Descorche ilimitado de bebidas alcoh3licas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural.
- Servicio de cena buffet o men3 servido.
- Dos estaciones de piqueos.
- Servicio de decoraci3n de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elecci3n de los novios.
- Mini torta de novia en cajas individuales.
- Servicio de estacionamiento para los invitados.

VALOR \$ 21.75 c/Pax

CATERING/ BANQUETE

❖ GRUPO BARLOVENTO

- Menú Servido.
- Menú Buffet.
- Montaje del Evento.
- Torta de Novia, Torta Falsa.
- Bocaditos.
- Decoración.

VALOR \$20.80 c/Pax

BANQUETES Y RECEPCIONES MILTON CASANOVA S.A.

- Servicio de catering.
- Alquiler de carpas.
- Buffet completo.
- Alquiler de mesas, manteles y vajilla.

VALOR \$19.85 c/Pax

❖ ZEVALLOS

- Montaje y Decoración del Evento.
- Decoración.
- Menú Buffet.
- Menú Servido.
- Bocaditos.
- Torta de Novia - Torta Falsa.
- Animación del Evento.
- Bartender.

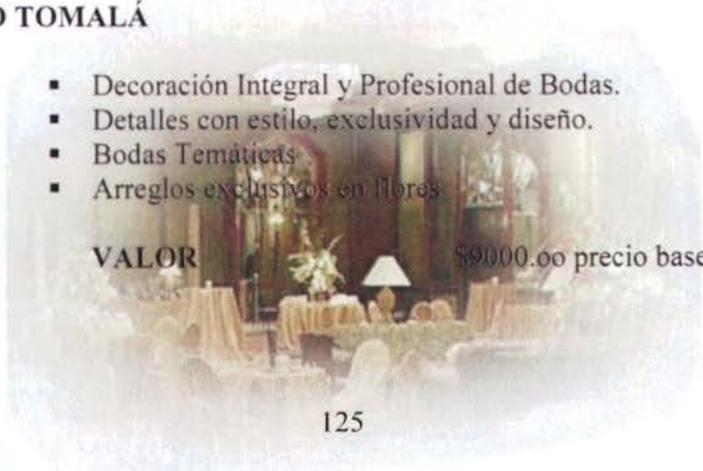
VALOR \$ 23.20 c/Pax

DECORACION/FLORERIA

❖ JULIO TOMALÁ

- Decoración Integral y Profesional de Bodas.
- Detalles con estilo, exclusividad y diseño.
- Bodas Temáticas
- Arreglos exclusivos en flores

VALOR \$9000.00 precio base



FOTOGRAFIA/ VIDEO GOLD

❖ CHANTAL FONTAINE

PAQUETE #1

- Álbum de 300 Fotos o indefinido + Video + Respaldo Digital (Exclusivo).
- Álbum con Ampliaciones 27 X 33 y fotos tamaño 4R – 5R – 6R.
- Producción de vídeo en DVD.

VALOR \$ 4850.00

PAQUETE #2

- Álbum de 200 Fotos + Video + Respaldo Digital (Exclusivo).
- Álbum con Ampliaciones 27 X 33 y fotos tamaño 4R – 5R – 6R.
- Producción de vídeo en DVD.

VALOR \$ 3750.00

❖ JOSHUA DEGEL

PAQUETE # 1 ILIMITADO

- Trabajo: Álbum Ilimitado + DVD

VALOR \$ 3450.00

PAQUETE #2 PREMIUM

- Trabajo: Álbum Premium 320 fotos+ DVD

VALOR \$ 2850.00

(Paquete incluye 4 fechas: Cambio de Aros, Matrimonio Civil, Sesión & Eclesiástico)

P
L
A
T
I
N
U
M

SALONES DE EVENTOS

❖ HOTEL HOWARD JHONSON

PLAN # 1

- Salón de Cortesía.
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Cuatro estaciones de piqueo.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR \$ 24.30 c/Pax

PLAN # 2

- Salón de Cortesía. (2 opciones)
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Dos estaciones de piqueo.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR \$ 23.50 c/Pax

❖ **HOTEL UNIPARK**

- Sal3n de Cortes3a.
- Descorche ilimitado de bebidas alcoh3licas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o men3 servido.
- Tres estaciones de piqueos.
- Estaci3n de Pours Caf3 que incluyen te, aguas arom3ticas, caf3 y Petits Fours.
- Servicio de decoraci3n de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elecci3n.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR

\$ 23.95 c/Pax



CATERING/ BANQUETE

❖ BUCARAM

- Montaje completa del Evento.
- Decoración completa.
- Menú Buffet - Menú Servido.
- Bocaditos.
- Torta de Novia - Torta Falsa.
- Animación del Evento.
- Bartender.

VALOR \$ 22.95 c/Pax

❖ M.A. EVENTOS Y BANQUETES

- Decoración.
- Menú Buffet o Servido.
- Montaje del Evento.
- Torta de Novia.
- Torta Falsa.
- Bocaditos.

VALOR \$21.25 c/Pax

DECORACION / FLORERIA

IVER IDROVO, EVENTOS Y DECORACIONES BODAS

- Decoración Total del Evento

VALOR \$ 7600.00

FOTOGRAFIA/ VIDEO

❖ CHANTAL FONTAINE

PAQUETE #1

- Álbum de 300 Fotos + Vídeo + Respaldo Digital.
- Álbum con Ampliaciones 27 X 33 y fotos tamaño 4R – 5R – 6R.
- Producción de vídeo en DVD.

VALOR \$ 3100.00

PAQUETE #2

- Álbum de 200 Fotos + Vídeo + Respaldo Digital.
- Álbum con Ampliaciones 27 X 33 y fotos tamaño 4R – 5R – 6R.
- Producción de vídeo en DVD.

VALOR \$ 2450.00

❖ JOSHUA DEGEL

PAQUETES TRIPLE A

PAQUETE #1

- Trabajo: Álbum AAA + de 250 fotos + DVD

VALOR \$ 2150.00

PAQUETE #2

- Trabajo: Álbum AAA de 210 fotos + DVD

VALOR \$ 1850.00

(AAA puede incluir hasta 3 fechas (Civil, Sesión & Eclesiástico)

BRONZE

SALONES DE EVENTOS

❖ HOTEL HAMPTON INN

PLAN MATRIMONIO # 1

- Salón de Cortesía.
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Cuatro estaciones de piqueo.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección 4 pisos.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR MENU BUFFET	\$21.75 c/Pax
VALOR MENU SERVIDO	\$20.95 c/Pax

PLAN MATRIMONIO # 2

- Salón de Cortesía.
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Tres estaciones de piqueo.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección 3 pisos.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR MENU BUFFET	\$18.70 c/Pax
VALOR MENU SERVIDO	\$17.60 c/Pax

PLAN MATRIMONIO # 3

- Salón de Cortesía.
- Descorche ilimitado de bebidas alcohólicas.
- Consumo ilimitado de gaseosas, agua mineral, natural y hielo.
- Servicio de cena buffet o menú servido.
- Dos estaciones de piqueo.
- Servicio de decoración de la mesa de dulces.
- Torta falsa decorativa a elección 2 pisos.
- Mini torta de novia en cajas individuales.

VALOR MENU BUFFET	\$17.30 c/Pax
VALOR MENU SERVIDO	\$16.50 c/Pax

❖ **GOLD CENTER**

PLAN TODO INCLUIDO:

- Menú Buffet.
- Menú Servido.
- Salón de Cortesía.
- Consumo Ilimitado de Bebidas.
- Estación de Piqueo y Mesa de Dulces.
- Servicio de decoración.
- Torta falsa 3 pisos. (Decoración)

VALOR

\$ 16.80 c/Pax



CATERING/BANQUETE

ROMANCE

- Menú Buffet.
- Menú Servido.
- Decoración del Evento.
- Bocaditos.
- Bebidas Alcohólicas.
- Bebidas Gaseosas.
- Torta de Novia.
- Torta Falsa.

VALOR

\$ 22.30 c/Pax



BONAFESTA

- Servicio de Catering.
- Variedad de buffet y banquetes servidos.
- Vajilla y Cristalería Completa.
- Bebidas soft limitadas.
- Servicio de meseros especializados.
- Estaciones de piqueo, mesa de sushi, mesa de quesos y jamones.
- Bocaditos de dulce.
- Torta de novia y otros sabores.

VALOR

\$ 20.15 c/Pax

DECORACION/ FLORERIA

ESTEBAN POZO

- Decorador Profesional de Bodas.

VALOR

\$7500.00

FOTOGRAFIA/VIDEO

JOSHUA DEGEL

PAQUETES BASIC

PAQUETE #1

- Trabajo: Álbum BASIC de 150 fotos + DVD

VALOR \$ 1500.00

PAQUETE#2

- Trabajo: Álbum BASIC de 120 fotos + DVD

VALOR \$ 1250.00

PAQUETE #3

- Trabajo: Álbum BASIC de 100 fotos + DVD

VALOR \$ 1050.00

CHANTAL FONTAINE

PAQUETE #1

- Álbum de 30 Fotos + 2 Ampliaciones /Sesión de Novias (Estudio y Exteriores)

VALOR \$ 550.00

PAQUETE #2

- Portafolio de 15 Fotos + 2 Ampliaciones /Sesión de Novias (Estudio)

VALOR \$ 275.00



MISCELANIUS

VESTIDO DE NOVIAS Y CORTE

❖ NOVIAS EXPRESS

- Alquiler de Vestidos de Novias
- Velos
- Flores

VALORES DESDE \$800.00

❖ GALATTI, DISEÑO Y CONFECCIÓN

- Alquiler y Confección Vestidos de Novias y Corte
- Alquiler y Confección Trajes de Novio

VALORES DESDE \$900.00

❖ CLASS EXPRESS

- Alquiler y Confección Vestidos de Novias y Corte
- Alquiler y Confección Trajes de Novio

VALORES DESDE \$750.00

❖ BEAUTY BRIGHT, VENTA, ALQUILER Y CONFECCIÓN

- Alquiler y Confección Vestidos de Novias

VALORES DESDE \$730.00

❖ PAULSON

- Venta y alquiler de trajes (hombres)

VALORES DESDE \$800.00

PEINADO Y MAQUILLAJE

❖ CUTY ICAZA

- Peinado y Maquillaje para Novias

PRECIOS DESDE \$220.00

❖ ESPERANZA FERRA SOTO

- Peinado y Maquillaje para Novias

PRECIOS DESDE \$210.00

❖ GABY VASQUEZ, MAKE UP ARTIST

- Maquillaje Profesional para Novias

PRECIOS DESDE \$180.00

❖ MIREYA RENDÓN, PELUQUERÍA Y SPA

- Peinado y Maquillaje Profesional para novias

PRECIOS DESDE \$180.00

AROS DE MATRIMONIO / SORTIJAS DE COMPROMISO

❖ DANIELA KRONFLE

Elaboración de:

- Aros de Matrimonio
- Sortijas de Compromiso

VALORES DESDE \$ 1200.00



❖ CHRISTIAN COLLECTION

Elaboración de:

- Aros de Matrimonio
- Sortijas de Compromiso

VALORES DESDE \$ 900.00

INVITACIONES

❖ DECORCINTAS

- Invitaciones para Matrimonios, finos acabados
- Cajas para torta
- Tarjetas de Agradecimiento

VALOR

\$480.00



❖ LITOCROMO

- Invitaciones para Matrimonios y Eventos Sociales
- Tarjetas en General
- Cajas para Torta
- Tarjetas de Agradecimiento

VALOR

\$400.00

❖ LE FINE

- Material fino italiano
- Invitaciones para Matrimonios, Diseños Exclusivos
- Cajas para torta
- Tarjetas de Agradecimiento

VALOR

\$320.00

IGLESIAS

❖ IGLESIA SANTA TERESITA

- Cursos Prematrimoniales

VALOR \$50.00

- Ceremonia

VALOR \$160.00

❖ IGLESIA LA REDONDA

- Ceremonia

VALOR \$160.00

❖ IGLESIA LA CATEDRAL

- Cursos Prematrimoniales

VALOR \$30.00

- Ceremonia

VALOR \$140.00

❖ IGLESIA LA MERCED

- Cursos Prematrimoniales

VALOR \$30.00

- Ceremonia

VALOR \$130.00

SONIDO/ SERVICIOS MUSICALES

❖ **CARLOS PRADO**

FLAUTISTA

- Contrato 2 horas

VALOR \$1400.00

❖ **MARTHA COELLO**

SOPRANO & VIOLINISTAS

- Contrato 3 horas

VALOR \$1100.00

❖ **ALLEGUEZSON**

SHOW MUSICAL EN VIVO

- Contrato 2 horas

VALOR \$2200.00



VEHICULOS

❖ LIMOMAX

- Transporte de la Novia desde su residencia hasta la Iglesia, con la espera que se requiera
- Transporte de la Novia desde la Iglesia hasta la recepción
- Brindis dentro del vehículo para los novios, a lo largo del recorrido
- Decoración floral del vehículo apropiada para la ocasión
- La bocina del vehículo es la "Marcha Nupcial"
- Alfombra roja para los Novios
- Letrero magnético de "Recién Casados"
- Porta botella metálico de champán con stand
- Banderas de "Recién Casados" en los costados del carro

VALOR \$320.00

❖ LET LIMOUSINE

- Transporte de la Novia desde su residencia hasta la Iglesia, con la espera que se requiera
- Traslado Salida de Novia-Iglesia-Recepción
- Decoración floral del vehículo
- Alfombra roja para los novios

VALOR \$ 260.00

AGENCIA DE VIAJES

❖ **PAQUETES LUNA DE MIEL**

- Luna Runtun Adventur Spa (Baños, Ambato)
- Suites, Restaurante

VALOR \$185.00 c/noche

❖ **GLOBAL TOUR**

- Paquetes Matrimoniales

VALOR DESDE \$299.00

❖ **MILLENIUM TRAVEL - VIAJES DE LUNA DE MIEL**

GALÁPAGOS, paquete incluye:

- Boletos
- 3 noches de Hotel
- Desayunos
- Excursiones en Isla Santa Cruz

VALOR DESDE \$568.00

❖ **PANAMÁ CIUDAD Y PLAYA CHARTER**

- 4 noches en Hotel Granada, City Tour, Canal y compras en ciudad

VALOR DESDE \$549.00

- Combinado 2 noches en ciudad con 2 noches en playa, sistema todo incluido.

VALOR DESDE \$364.00

❖ **PUNTA CANA CHARTER**

- Sistema todo incluido Barceló Bavaro Golf.
- Comidas & bebidas ilimitadas.
- Snacks.
- Shows & discotecas.

VALOR DESDE \$894.00

❖ **JAMAICA CHARTER**

- Paquete de 3 noches 4 días

VALOR DESDE \$928.00

❖ **PANAMÁ CIUDAD Y PLAYA CHARTER**

- 4 noches en Hotel Granada, City Tour, Canal y compras en ciudad.

VALOR DESDE \$549.00

- Combinado 2 noches en ciudad con 2 noches en playa, sistema todo incluido.

VALOR DESDE \$649.00

❖ **CRUCERO POR EL CARIBE DESDE COLON- PANAMÁ**

- Incluye 7 noches de alojamiento
- Comidas & bebidas
- Shows / Impuestos incluidos

VALOR DESDE \$1039.00





LINEA GRÁFICA DE LA EMPRESA
SOBRE



TARJETAS DE PRESENTACIÓN



HOJA MEMBRETADA

