

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA DE EMPRENDEDORES

TRABAJO DE TITULACIÓN
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE

EFFECTUADO:

Desde Junio de 2013 hasta Mayo 2014

REALIZADO POR:

Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Tutor:

Ing. Marcos Vidal

INFORMACIÓN PERSONAL:

Dirección: Esmeraldas 4912 y Chambers

Teléfono: 042-331696

Celulares: 0989980901

Correo: gabita_cavag@hotmail.com

Guayaquil - Ecuador

TEMA

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE
ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA
EN GUAYAQUIL”**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

CERTIFICACIÓN

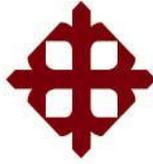
Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la Srta. Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERO/A EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE.

Guayaquil, Mayo del 2014

Ing. Marcos Vidal
Tutor

Lector

Lector



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

GINA GABRIELA CAVAGNARO MOSCOSO

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación denominado “Propuesta para la creación de una empresa online organizadora de eventos – categoría bodas domiciliada en Guayaquil”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación en mención.

Guayaquil, Mayo de 2014

LA AUTORA

GINA GABRIELA CAVAGNARO MOSCOSO



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

AUTORIZACIÓN

Yo, GINA GABRIELA CAVAGNARO MOSCOSO

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la institución del trabajo titulado: “Propuesta para la creación de una empresa online organizadora de eventos – categoría bodas domiciliada en Guayaquil”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, Mayo de 2014

LA AUTORA

GINA GABRIELA CAVAGNARO MOSCOSO

DEDICATORIA

A DIOS, por ser la luz que ilumina mi camino.

A mis PADRES por su amor, apoyo y dedicación incondicional en la formación de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

A mis **PADRES**, por su excelente labor de formación e inculcarme valores y principios.

A mi **ESPOSO**, por su apoyo constante en mi formación universitaria y por incentivarme a ser mejor cada día.

A mi **FAMILIA**, por ser el pilar fundamental en mi vida.

A mis **AMIGOS**, por los momentos compartidos, las alegrías, las tristezas y el apoyo que siempre me brindaron.

A mi **TUTOR**, y a mis **PROFESORES**, por la dedicación en su profesión al momento de impartir las clases y brindarme conocimientos más allá de teorías, formarme para la vida.

RESUMEN

El proyecto de titulación propuesto, es la creación de una empresa online organizadora de eventos – categoría bodas domiciliada en Guayaquil, la propuesta surge porque existe la necesidad de que ciertos negocios existentes vayan avanzando al ritmo de la tecnología sin descuidar los detalles minuciosos que este conlleva al momento de organizar una boda.

Con este trabajo se busca examinar y determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto a través del análisis del entorno, una investigación de mercado que muestre datos relevantes que contribuya al proyecto y permita realizar un plan de marketing correcto para lograr el posicionamiento de la empresa.

Una vez obtenida la información se podrá analizar la demanda potencial y realizar una evaluación del proyecto financiero para comprobar la viabilidad y rentabilidad de la propuesta aquí planteada, además de estrategias de contingencia para mitigar los posibles riesgos que pueda tener el proyecto.

ABSTRACT

The proposed project is the creation of an online business event planner - Wedding category domiciled in Guayaquil, the proposal arises because there is a need for certain existing businesses to progress at the same time that technology does without taking care of the details that entails planning a wedding.

This work seeks to examine and determine the feasibility and viability of the project through the environmental analysis and a market research that shows relevant information to contribute to the project and thus allows a marketing plan for attaining the correct positioning of the company.

Once the information is able, analyzing the potential demand will be possible and the evaluation of the financial project will resume the viability and profitability of the proposal outlined here, plus contingency strategies to mitigate the risks that the project may have.

INTRODUCCIÓN

E-bridals es una idea de negocio que surge a partir de la falta de tiempo que tienen las personas para dedicarse a la organización de su boda, debido a que tienen que acudir a muchas reuniones con los organizadores, en ocasiones por detalles mínimos que se pueden manejar por comunicaciones modernas, usando chats en línea a través de una página web, correos, entre otros, haciendo más fácil la vida de las personas.

Con este trabajo de titulación se busca analizar la viabilidad del negocio, a través de investigaciones de mercado, casos reales, encuestas y grupo focal, a fin de determinar cuál sería la demanda real de la empresa y elaborar el análisis financiero y los escenarios en casos positivos y negativos para comprobar la rentabilidad de la propuesta planteada.

ÍNDICE GENERAL

TEMA.....	II
CERTIFICACIÓN	III
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	IV
AUTORIZACIÓN.....	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCCIÓN	X
ÍNDICE GENERAL.....	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XXII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	XXIV
ABREVIATURAS	XXV
RESUMEN EJECUTIVO	XXVI
1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
1.1 Tema – Título.....	28
1.2 Justificación	28
1.3 Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio	29
1.4 Contextualización del Tema u Objeto de Estudio.....	30
1.5 Objetivos de la Investigación.....	31
1.5.1 Objetivo General.....	31
1.5.2 Objetivos Específicos.....	31
1.6 Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	31
1.7 Planteamiento del Fenómeno Paradigmático	32
1.7.1 Planteamiento del Problema.....	33
1.8 Fundamentación Teórica del Proyecto.....	33
1.8.1 Marco Referencial.....	33
1.8.2 Marco Teórico.....	34

1.8.3	Marco Conceptual	36
1.8.4	Marco Legal	37
1.8.5	Marco Lógico.....	38
1.9	Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.	40
1.10	Cronograma.....	41
2	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	43
2.1	Análisis de la Oportunidad.....	43
2.1.1	Descripción de la Idea de Negocio.....	43
2.1.2	Descripción de la Idea de Producto o Servicio	44
2.2	Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	45
2.3	Objetivos de la Empresa	46
2.3.1	Objetivo General.....	46
2.3.2	Objetivos Específicos.....	46
2.4	Estructura Organizacional.....	47
2.4.1	Organigrama	47
2.4.2	Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias.....	47
2.4.3	Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos 48	
3	ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA	53
3.1	Aspecto societario de la empresa	53
3.1.1	Generalidades.....	53
3.1.2	Constitución de la empresa.	53
3.1.3	Capital social, Acciones y participaciones.....	54
3.1.4	Junta general de accionistas.	54
3.1.5	Compañías extranjeras	55
3.1.6	Compañías que cotizan en bolsa de valores.....	55
3.2	Aspecto laboral de la empresa.	56
3.2.1	Generalidades.....	56
3.2.2	Mandato constituyente número 8	56
3.2.3	Tipos de contrato de trabajo.....	57

3.2.4	Obligaciones del empleador	58
3.2.5	Décimo tercera y décimo cuarta remuneración:.....	59
3.2.6	Fondos de reserva y vacaciones.	60
3.2.7	Asociación de trabajadores.	60
3.2.8	Inserción de discapacitados a puestos de trabajo.	61
3.3	Contratación civil.....	61
3.3.1	Principios básicos de la contratación.	61
3.3.2	Contratos de prestación de servicios.....	61
3.3.3	Principales cláusulas de contratos de prestación de servicios.....	62
3.3.4	Soluciones alternativas a conflictos: arbitraje y mediación.	62
3.3.5	Generalidades de la contratación publica.....	63
3.3.6	Contrato de confidencialidad	63
3.4	Políticas de un buen gobierno corporativo.....	63
3.4.1	Código de Ética.....	63
3.4.2	Indicadores de gestión.....	64
3.4.3	Programa de Compensaciones	64
3.4.4	Políticas de comunicación: canales y frecuencia de comunicación.	65
3.5	Propiedad intelectual.....	65
3.5.1	Registro de marcas.	65
3.5.2	Manual de procesos productivos.....	66
3.5.3	Derecho de Autor.	66
3.5.4	Patente y/o modelo de utilidad.....	66
3.6	Seguros.....	66
3.6.1	Incendio.....	66
3.6.2	Robo.....	67
3.6.3	Fidelidad	67
3.6.4	Buen uso y anticipo de contrato	67
3.6.5	Maquinaria y equipos.....	67
3.6.6	Materia prima y mercadería	67
3.7	Presupuesto.	68

4	AUDITORIA DE MERCADO	70
4.1	PEST	70
4.2	Macro, meso y micro	72
4.3	Actividad de la industria: Estadísticas de ventas, importaciones y crecimiento de la industria.	72
4.4	Análisis del ciclo de vida del mercado.....	74
4.5	Matriz BCG.....	75
4.6	Análisis del ciclo de vida del producto en el mercado.....	76
4.7	Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter.	77
4.8	Análisis de la oferta	79
4.8.1	Tipo de competencia	79
4.8.2	Market Share: Mercado real y potencial	79
4.8.3	Características de los competidores	79
4.8.4	Benchmarking: Estrategia de los competidores y contra estrategia de la empresa.	80
4.9	Análisis de la demanda	81
4.9.1	Segmentación de mercado	81
4.9.2	Criterio de segmentación	81
4.9.3	Selección de segmentos	81
4.9.3.1	Perfiles de segmentos.....	81
4.10	Matriz F.O.D.A.	82
4.11	Investigación de mercado.....	83
4.11.1	Métodos.....	83
4.11.2	Diseño de la investigación	83
4.11.2.1	Objetivos de la investigación: Generales y específicos	83
4.11.2.2	Tamaño de la muestra	84
4.11.2.3	Técnica de recogida y análisis de datos	86
4.11.2.3.1	Exploratoria.....	86
4.11.2.3.2	Concluyente	90
4.11.2.4	Análisis de datos.	90
4.11.2.5	Resumen e interpretación de resultados.....	96

4.11.3	Conclusiones de la investigación.	97
4.11.4	Recomendaciones de la investigación de mercado.	97
4.12	Cuantificación de la demanda	98
4.12.1	Identificación de mercado potencial y demanda potencial insatisfecha.....	98
4.12.2	Payback y proyección de ventas	98
5	PLAN DE MARKETING	101
5.1	Objetivo: General y específico.....	101
5.1.1	Mercado meta: Ventas y Utilidad esperada	101
5.1.1.1	Tipo de estrategias de penetración	101
5.1.1.2	Cobertura.....	101
5.2	Posicionamiento	102
5.2.1	Estrategia de posicionamiento	102
5.2.2	Valoración del activo de la marca (BAV).....	103
5.3	Marketing Mix	104
5.3.1	Estrategia de producto o servicios.....	104
5.3.1.1	Descripción del producto	104
5.3.1.2	Adaptación o modificación del producto	104
5.3.1.3	Empaque	104
5.3.1.4	Amplitud y profundidad de línea	104
5.3.1.5	Marcas y submarcas	105
5.3.2	Estrategias de precios.....	105
5.3.2.1	Precios de la competencia.....	105
5.3.2.2	Poder adquisitivo del mercado meta	106
5.3.2.3	Expectativas de los accionistas.	106
5.3.2.4	Políticas de precio	106
5.3.3	Estrategia de plaza	107
5.3.3.1	Localización.....	107
5.3.3.1.1	Macro Localización.....	108
5.3.3.1.2	Micro localización.....	108
5.3.3.1.3	Ubicación	109

5.3.3.1.4	Distribución de espacio.....	109
5.3.3.2	Sistema de distribución comercial	110
5.3.3.2.1	Canales de distribución.....	110
5.3.3.2.2	Penetración de mercados urbanos y rurales.	110
5.3.3.2.3	Logística.....	110
5.3.3.2.4	Red de ventas	110
5.3.3.2.5	Política de servicio al cliente.....	110
5.3.4	Estrategias de promoción	111
5.3.4.1	Estrategias ATL Y BTL.....	111
5.3.4.2	Elaboración de diseño y propuesta publicitaria	111
5.3.4.3	Promoción de ventas	112
5.3.4.3.1	Venta personal.....	112
5.3.4.3.2	Trading.....	112
5.3.4.3.3	Clienting.....	112
5.3.4.4	Publicidad	112
5.3.4.4.1	Estrategia de lanzamiento	112
5.3.4.4.2	Plan de medios	113
5.3.4.4.3	Mindshare.....	113
5.3.4.4.4	Publicidad blanca	113
5.3.4.4.5	Merchandising.....	114
5.3.4.4.6	Relaciones públicas.....	114
5.3.4.4.7	Marketing relacional	114
5.3.4.4.8	Insight marketing	114
5.3.4.4.9	Gestión de promoción electrónica del trabajo de titulación	115
5.3.4.4.9.1	Estrategias de E-commerce, E-business e E-marketing	115
5.3.4.4.9.2	Análisis de la promoción electrónica de los competidores.	115
5.3.4.4.9.3	Diseño e implementación de la página web.....	116
5.3.4.4.10	Estrategias de marketing a través de redes sociales	117
5.3.4.4.10.1	Análisis de la promoción electrónica de los competidores	117
5.3.4.4.10.2	Diseño e implementación de fan page en redes sociales.....	118
5.3.4.4.10.3	Marketing social.....	118

5.3.4.5	Ámbito internacional.....	118
5.3.4.5.1	Estrategia de distribución internacional	118
5.3.4.5.2	Estrategia de precio internacional	119
5.3.5	Cronograma.....	119
5.3.6	Presupuesto de marketing	120
5.3.7	Análisis de rentabilidad del offering	121
6	PLAN OPERATIVO	123
6.1	Producción	123
6.1.1	Proceso productivo.....	123
6.1.2	Infraestructura	123
6.1.3	Mano de obra	124
6.1.4	Capacidad instalada.....	125
6.1.5	Flujo grama de procesos	125
6.1.6	Presupuesto	126
6.2	Gestión de calidad.....	126
6.2.1	Procesos de planeación de calidad	126
6.2.2	Beneficios de las acciones proactivas	126
6.2.3	Políticas de calidad.....	127
6.2.4	Benchmarking	127
6.2.5	Proceso de aseguramiento de la calidad.....	127
6.2.6	Estándares de calidad.....	128
6.2.7	Procesos de control de calidad	128
6.2.8	Certificaciones y Licencias	129
6.2.9	Presupuesto	129
6.3	Gestión ambiental	129
6.3.1	Procesos de planeación ambiental.....	129
6.3.2	Beneficios de las acciones proactivas	130
6.3.3	Políticas de protección ambiental	130
6.3.4	Procesos de aseguramiento de la calidad ambiental	131
6.3.5	Estándares de la calidad ambiental	131

6.3.6	Procesos de control de calidad ambiental	131
6.3.7	Trazabilidad	131
6.3.8	Logística verde.....	132
6.3.9	Certificaciones y licencias	132
6.3.10	Presupuesto	132
6.4	Gestión de Responsabilidad Social	133
6.4.1	Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social.....	133
6.4.2	Beneficios de las acciones proactivas.	133
6.4.3	Políticas de protección social.....	133
6.4.4	Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa	134
6.4.5	Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo 134	
6.4.6	Procesos de controles sociales	134
6.4.7	Certificaciones y Licencias	134
6.4.8	Presupuesto	135
6.5	Balanced Scorecard & Mapa Estratégico.....	135
6.6	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)	136
7	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO	138
7.1	Inversión Inicial	138
7.1.1	Tipo de Inversión	138
7.1.1.1	Fija	139
7.1.1.2	Diferida	140
7.1.1.3	Corriente	141
7.1.2	Financiamiento de la Inversión	141
7.1.2.1	Fuentes de Financiamiento.....	142
7.1.2.2	Tabla de Amortización.....	142
7.1.3	Cronograma de Inversiones	144
7.2	Análisis de Costos	144
7.2.1	Costos Fijos.....	144
7.2.2	Costos Variables	145

7.2.2.1	Costos de Producción.....	145
7.3	Capital de Trabajo.....	146
7.3.1	Costos de Operación	146
7.3.2	Costos Administrativos	146
7.3.3	Costos de Ventas.....	146
7.3.4	Costos Financieros	147
7.4	Análisis de Variables Críticas	147
7.4.1	Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.	147
7.4.2	Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas.....	147
7.4.3	Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales	148
7.4.4	Análisis de Punto de equilibrio	148
7.4.5	Análisis de Punto de Cierre.....	149
7.5	Entorno Fiscal de la Empresa.....	149
La empresa se registrará bajo las regulaciones de las entidades competentes en este ámbito que son el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías.		
7.5.1	Planificación Tributaria.....	149
7.5.1.1	Generalidades (Disposiciones normativas).....	149
7.5.1.2	Minimización de la carga fiscal	149
7.5.1.3	Impuesto a la Renta.....	150
7.5.1.4	Impuesto al Valor Agregado	150
7.5.1.5	Impuestos a los Consumos Especiales	150
7.5.1.6	Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales	150
7.5.1.7	Impuestos al Comercio Exterior	151
7.5.1.8	Impuestos a las Herencias Legados y Donaciones.....	151
7.5.1.9	Impuestos a la Salida de Divisas.....	151
7.5.1.10	Impuestos a los Vehículos Motorizados	151
7.5.1.11	Impuestos a las Tierras Rurales.....	151
7.6	Estados Financieros proyectados	152
7.6.1	Balance General Inicial	152
7.6.2	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	152

7.6.2.1	Flujo de Caja Proyectado	153
7.6.2.1.1	Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital	153
7.6.2.1.1.1	TMAR.....	153
7.6.2.1.1.2	VAN.....	153
7.6.2.1.1.3	TIR	153
7.6.2.1.1.4	PAYBACK.....	154
7.7	Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples	154
7.7.1	Productividad	154
7.7.2	Precio Mercado Local	154
7.7.3	Precio Mercado Externo.....	154
7.7.4	Costo de Materia Prima.....	155
7.7.5	Costo de Materiales Indirectos.....	155
7.7.6	Costo de Suministros y Servicios.....	155
7.7.7	Costo de Mano de Obra Directa.....	155
7.7.8	Costo de Mano de Obra Indirecta	155
7.7.9	Gastos Administrativos y ventas.....	155
7.7.10	Gastos de Sueldos y salarios	156
7.7.11	Inversión en Activos Fijos.	156
7.7.12	Tasa de interés promedio (puntos porcentuales).....	156
7.8	Balance General	156
7.8.1	Razones Financieras.....	157
7.8.1.1	Liquidez	157
7.8.1.2	Gestión	157
7.8.1.3	Endeudamiento.....	157
7.8.1.4	Rentabilidad	157
7.9	Conclusión Financiera.....	158
8	PLAN DE CONTINGENCIA	160
8.1	Plan de administración del riesgo	160
8.1.1	Principales riesgos.....	160
8.1.2	Reuniones para mitigar los riesgos	160
8.1.3	Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (check lists).....	162

8.2	Planeación de la respuesta al riesgo.....	162
8.2.1	Monitoreo y control del riesgo.....	162
8.2.2	Revisiones periódicas y evaluación del riesgo.....	162
8.2.3	Reporte del riesgo	163
8.2.4	Estrategias de Salida	163
8.3	Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	163
9	CONCLUSIONES	165
10	RECOMENDACIONES	167
11	FUENTES.....	169
12	ANEXOS.....	174
Anexo 1		174
Anexo 2		179
Anexo 3		181
Anexo 4		182
13	MATERIAL COMPLEMENTARIO	186

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de Marco Lógico	39
Tabla 2: Remuneraciones	59
Tabla 3: Fondos de reserva y vacaciones	60
Tabla 4: Beneficios	65
Tabla 5: Características de los competidores	80
Tabla 6: FODA.....	82
Tabla 7: Tamaño de muestra.....	85
Tabla 8: Ventas anuales	99
Tabla 9: Valoración del activo de la marca.....	103
Tabla 10: Descripción del producto	104
Tabla 11: Amplitud y profundidad de línea	105
Tabla 12: Precios de la competencia.....	106
Tabla 13: Análisis de la promoción electrónica de los competidores	116
Tabla 14: Análisis de la promoción electrónica de los competidores.....	117
Tabla 15: Presupuesto de Marketing.....	120
Tabla 16: Análisis de rentabilidad del offering.....	121
Tabla 17: Infraestructura.....	124
Tabla 18: Mano de obra	124
Tabla 19: Presupuesto	126
Tabla 20: Presupuesto de Gestión de calidad.....	129
Tabla 21: Balanced Scorecard.....	135
Tabla 22: Inversión Inicial	138
Tabla 23: Inversión Fija	139
Tabla 24: Inversión Diferida	141
Tabla 25: Inversión Corriente	141
Tabla 26: Financiamiento Interno	142
Tabla 27: Tabla de amortización.....	143
Tabla 28: Cronograma de inversiones.....	144
Tabla 29: Costos Fijos.....	144
Tabla 30: Costos Variables	145
Tabla 31: Costos Administrativos.....	146
Tabla 32: Costos de Ventas.....	146
Tabla 33: Costos financieros	147
Tabla 34: Mark Up y márgenes.....	147
Tabla 35: Proyección de ventas y costos variables	148
Tabla 36: Capacidad Instalada	148
Tabla 37: Punto de Equilibrio	148
Tabla 38: Impuesto a la Renta.....	150
Tabla 39: Balance General Inicial.....	152
Tabla 40: Estado de pérdidas y ganancias.....	152
Tabla 41: Flujo de Caja proyectado	153
Tabla 42: Variación en ventas.....	154
Tabla 43: Variación en costo de materia prima	155

Tabla 44: Variación en gastos administrativos y ventas	155
Tabla 45: Variación en gastos de sueldos y salarios	156
Tabla 46: Liquidez	157
Tabla 47: Gestión	157
Tabla 48: Endeudamiento	157
Tabla 49: Rentabilidad	157
Tabla 50: Niveles de riesgo.....	161
Tabla 51: Monitoreo y Control de riesgos	162

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Cronograma.....	41
Ilustración 2: Organigrama	47
Ilustración 3: Actividad de la industria	73
Ilustración 4: Crecimiento de la industria	73
Ilustración 5: Ciclo de vida del mercado.....	74
Ilustración 6: Batriz BCG.....	75
Ilustración 7: Ciclo de vida del producto	76
Ilustración 8: Fuerzas de Porter.....	78
Ilustración 9: Tamaño de la muestra	85
Ilustración 10: Servicios que adquiriría.....	90
Ilustración 11: ¿Cuánto han gastado en su boda?	91
Ilustración 12: Cualidades de u organizador de bodas.....	92
Ilustración 13: Conocimiento de personas o empresas especializadas en bodas	93
Ilustración 14: Personas o empresas contratadas para la organización de bodas.....	93
Ilustración 15: Sistema para la organización de bodas	94
Ilustración 16: Nivel de disposición.....	94
Ilustración 17: Preferencias del servicio	95
Ilustración 18: Precio del servicio.....	96
Ilustración 19: Crecimiento en ventas.....	99
Ilustración 20: Símbolo identitario.....	103
Ilustración 21: Macro Localización	108
Ilustración 22: Distribución del espacio.....	109
Ilustración 23: Cronograma.....	120
Ilustración 24: Flujo grama de procesos	125
Ilustración 25: Mapa Estratégico	136

ABREVIATURAS

ATL: Above the Line

BAV: Brand Asset Valuator

BCG: Boston Consulting Group.

BTL: Below the Line.

BVG: Bolsa de Valores de Guayaquil.

BVQ: Bolsa de Valores de Quito.

FODA: Fortalezas, oportunidades, debilidades y Amenazas.

IEPI: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

PIB: Producto Interno Bruto.

PEST: Político Económico Social Tecnológico.

RUC: Registro Único de Contribuyentes.

SENPLADES: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.

SRI: Servicio de Rentas Internas del Ecuador.

TIR: Tasa Interna De Retorno.

TMAR: Tasa Mínima Aceptable Requerida.

VAN: Valor Actual Neto.

RESUMEN EJECUTIVO

La creación de la empresa online organizadora de bodas “E-BRIDALS” en la ciudad de Guayaquil es un proyecto empresarial. La idea nace debido a que las parejas que están próximas a casarse pierden mucho tiempo en la organización de la misma, tienen que acudir a citas con los organizadores y no siempre satisfacen sus necesidades o no concretan algún tipo de contrato, ya sea porque ambas partes no llegan a un acuerdo o no logran tener empatía.

La misión de la empresa es ofrecer el servicio de organización online de bodas brindando facilidades con nuevas tendencias de diseño y originalidad, perpetuando así la magia del evento. El presente trabajo se ha basado en una investigación de mercado detallada, analizando los gustos, preferencias y la disposición de los clientes a contratar el servicio de manera online, además de usarlo como guía al momento de la ejecución del proyecto.

Para analizar la factibilidad de implementación del negocio se realizó un análisis de mercado, mismo que demostró una alta aceptación del servicio, el 61% de 287 encuestados estarían dispuestos a contratar el servicio y al mismo tiempo se pudo medir la percepción del precio que estarían dispuestos a pagar, mismo que es de \$ 10.000.

Se elaboró un plan de negocio, mediante el cual se determinó que el negocio generaría una tasa interna de retorno del 37,26% y luego de analizar los ingresos y

egresos proyectados se concluyó que se recuperará la inversión en tres años nueve meses.

Finalmente, se sometió el proyecto a varios escenarios posibles entre optimistas y pesimistas, siendo en este último menor la rentabilidad pero aun así el proyecto continúa siendo rentable.

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema – Título

“Propuesta para la creación de una empresa online organizadora de eventos – categoría bodas domiciliado en Guayaquil”.

1.2 Justificación

Al organizar un evento las personas invierten mucho tiempo, es por ello que requieren delegar esta tarea a un personas especializadas en plasmar sus ideas y brindar diferentes opciones para que puedan elegir y facilitar así el proceso.

En la ciudad de Guayaquil existen empresas constituidas que brindan el servicio de organizar eventos de todo tipo, y lo realizan de forma presencial, el proceso que llevan a cabo es citar al cliente a un sin número de reuniones para escoger cada detalle para el gran día.

Las bodas han existido desde siempre, pero con el pasar del tiempo desde que la mujer se ha visto vinculada en actividades profesionales y laborales ha sido necesario delegar esta tarea de organización de bodas a los wedding planner debido a la minuciosidad que implica cuidar los detalles como: cotizaciones, reuniones con proveedores, diseño de invitaciones, lugar donde se llevará a cabo, organización de los invitados, despedida de soltero(a), escoger la iglesia, reunir la documentación y coordinar fechas para la boda civil y eclesiástica.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Factores como el cambio de clima, el ritmo de vida, o la presión laboral que existen en el día a día, han generado que las personas cuenten con menos tiempo para dedicar a actividades sociales y mucho menos a la organización de las mismas.

Con la creación de un negocio online que se especialice en la organización de bodas lo que se busca es que las parejas puedan escoger el tipo de accesorios de decoración, colores y observen las nuevas tendencias que desean incluir en su evento durante las 24 horas, puedan realizar algún tipo de seguimiento en la página web, o ver cómo quedará el evento en tiempo real proyectado en escenarios a blanco y negro y a color en 3D desde la comodidad de su hogar u oficina, sin tomarse tiempo en movilizarse para ver el progreso en el cual se va desarrollando su evento.

1.3 Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

El objeto de estudio se enfoca en el análisis de la viabilidad de la propuesta de creación de un negocio online, organizador de eventos en la categoría bodas en la ciudad de Guayaquil, motivo por el cual se debe complementar la parte jurídica y legal de la empresa, desarrollar las estrategias de marketing, el plan financiero, la investigación de mercado, la puesta en marcha del plan operativo y de contingencia. Esta investigación tendrá lugar en Guayaquil desde Junio de 2013 hasta Febrero de 2014.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

1.4 Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

Esta investigación se acoge al Plan Nacional del Buen Vivir de la SENPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo) mismo que en sus artículos 3, 4 y 6 se fundamenta en mejorar la calidad de vida de la población, promover un ambiente sano y sustentable, y garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas. (SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO, 2009)

La tasa de crecimiento de comercio electrónico en los tres últimos años en América Latina representa el 50% lo cual constituye \$54.000 millones de dólares. Ecuador por su parte ocupa el octavo lugar de los países de esta región que realizan transacciones por internet en lo que va del año y considerando que el índice de usuarios de internet en el Ecuador ha ascendido de 8.9 millones de personas en el 2012 a 9.5 millones de personas hasta marzo del 2013 lo cual representa un incremento del 6.74%, en una población de 14.5 millones de habitantes se concluye que en el Ecuador el comercio electrónico es un negocio sostenible y de alto crecimiento; sin embargo Marcos Pueyrrendón presidente el ILCE (Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico) indica que los empresarios no han incorporado este canal para sus ventas de productos o servicios lo suficiente. (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE COMERCIO ELECTRÓNICO, 2013) (INEC - TRÁMITES CIUDADANOS, 2009)

El 51% de las compras por internet en el Ecuador se realizan en Quito, Guayaquil y Machala, las mismas que son realizadas en páginas web del exterior, esto se debe a que no se ha realizado las ofertas necesarias para satisfacer la demanda de este mercado. (INSTITUTO LATINOAMERICANO DE COMERCIO ELECTRÓNICO, 2013) (El Telégrafo, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

La investigación también se acoge a los lineamientos del SINDE (Sistema de Investigación y Desarrollo) cuya misión es promover y consolidar una cultura de investigación que contribuya con la transformación y modernización de la sociedad, incrementando la competitividad de los sectores productivos del Ecuador. (UCSG, 2013)

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Analizar la factibilidad de emprender un negocio online organizador de bodas considerando la necesidad del mercado.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar la factibilidad económica y financiera de la propuesta del Trabajo de Titulación.
- Identificar la demanda del servicio en la ciudad de Guayaquil.
- Determinar las tendencias y comportamiento del mercado con la introducción del servicio online de bodas en Guayaquil.

1.6 Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

El método de investigación que se implementará es descriptivo debido a que permite analizar, evaluar diferentes aspectos, dimensiones o fenómenos.

Parte de esta investigación se enfoca también en el análisis cuantitativo y cualitativo ya que permite examinar los datos de forma numérica en este caso las encuestas, y se intenta medir las necesidades y la calidad de servicio que demandan los usuarios. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1991)

1.7 Planteamiento del Fenómeno Paradigmático

El tipo de investigación asociado al fenómeno paradigmático se fundamenta en la Investigación Participativa misma que viene “con carácter de adquisición colectiva del conocimiento, sistematización y utilidad social” ya que intenta lograr la transformación de la situación problema que afecta a la gente involucrada, a partir de sus intereses. (Gil Flores, Rodríguez Gómez, & García Jiménez, 1999)

La implementación de esta empresa se enfocará en el paradigma socio crítico que consiste en unir la teoría con la práctica, y además como un agente de cambio socioeducativo, ya que inducirá que las personas que usen el servicio online e investiguen más acerca de las operaciones en tecnología y unan la teoría con la práctica.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

1.7.1 Planteamiento del Problema

La organización de eventos matrimoniales en la ciudad de Guayaquil ya sea civil o eclesiástico demanda tiempo, y dedicación en las parejas y sus familiares cercanos debido a que por la importancia del evento se busca el perfeccionismo del mismo.

El incremento en la participación laboral de la mujer incurre en el 38.9% según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), lo cual genera que se encuentre más involucrada a realizar actividades profesionales y laborales, que ocupen tiempo en su vida cotidiana. (INEC - TRÁMITES CIUDADANOS, 2009)

Debido a las actividades de primera necesidad tales como el trabajo o estudios que llevan a cabo las personas de la población económicamente activa en el Ecuador, incurrir en la planificación y organización de una boda sólo les suma estrés y preocupaciones lo que incluso puede derivar en una postergación de la boda o peor aún en la cancelación de la misma; es por esto que surge la idea de la implementación de un negocio online organizador de eventos en la categoría bodas para aliviar la carga, reducir tiempo, esfuerzo y crear una experiencia agradable en este evento.

1.8 Fundamentación Teórica del Proyecto

1.8.1 Marco Referencial

En el Ecuador algunas empresas han implementado e-commerce en sus negocios tradicionales como es el caso de Comandato escogido como mejor retail en el Ecuador, Lan líder

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

en turismo, Ticketshow como líder de negocios por internet en servicios, entre otros. (EL EMPRENDEDOR, 2013)

EVENTOS ECUADOR es una empresa constituida en el Ecuador que revolucionó el negocio tradicional de organización de eventos de todo tipo ya sea social, cultural, deportivo de forma presencial ofreciendo una guía online con tips, consejos, información de proveedores, salones, catering, decoradores y demás aplicaciones en su directorio desde hace siete años. (EVENTOS ECUADOR, 2006)

BRAGANZA es una empresa establecida en el mercado de arreglos florales tradicionales de flores que vinculó el comercio electrónico con la venta de arreglos para distintas ocasiones, logrando así diversificar su negocio e incrementar su canal de comercialización. (BRAGANCA, 2011)

Otro negocio que evolucionó en el ámbito del comercio electrónico es Cuponaso, que fue catalogado como el quinto negocio más innovador del mundo, detrás de Apple, Twitter, Facebook y Nissan; ya que transformó el negocio tradicional de vender o regalar cupones en revistas o flyers por un servicio online en el que las personas puedan obtener descuentos de empresas asociadas. (El Financiero, 2011)

1.8.2 Marco Teórico

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

“Las empresas tienen negocios pero no producen lo suficiente”, no se puede vender sólo a través del método tradicional (detrás de un mostrador o puerta a puerta), ese tipo de ventas corresponden al siglo XIX, o a una empresa que no quiera crecer; ahora las personas antes de comprar un producto, lo miran por internet, la tendencia apunta a comprar y vender en internet. (Gomez, 2013)

“Hoy en día existen diferentes formas de ganar dinero, una es tener un negocio tradicional y tener a su vez un negocio online” para llegar a sectores donde el negocio tradicional no llega y diversificar el canal de comercialización, reduciendo así los gastos administrativos. (Gomez, 2013)

“Ecommerce es una tendencia que genera grandes ventajas”, ya que permite reducir costos de infraestructura, costos administrativos; no limitar las horas de trabajo, además de permitir estar en constante contacto con los usuarios las 24 horas del día, los 365 días del año y todo al alcance de un botón. (Salazar, 2013)

“Los negocios electrónicos permiten tener acceso a un mercado potencial de millones de clientes”, debido a la facilidad con la que se puede llegar sin tener que movilizar a todo el personal. (Pueyrrendón, 2013)

“El planificador de la boda juega un papel tan fundamental en la planificación del día más importante de la pareja, hay mucho que aprender en el camino de la planificación, presupuesto, trabajo con los proveedores, contratos, sin olvidar mantenerse al día con las últimas tendencias en

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

moda nupcial, opciones de colores y diseño de la boda”. (THE WEDDING PLANNER INSTITUTE, 1997)

1.8.3 Marco Conceptual

Online: es una palabra inglesa que significa “en línea”. El concepto se utiliza en el ámbito de la informática para nombrar a algo que está conectado o a alguien que está haciendo uso de una red generalmente, Internet.

(Definición.de, 2009)

Wedding Planner: Planificador de bodas, son los profesionales que se encargan de planificar, organizar, supervisar TODOS los aspectos que conllevan una Boda. (Wedding Planner, 2010)

B2C (Business to consumer): Negocio al consumidor, es una estrategia de modelo de negocio que desarrollan las empresas para llegar directamente al consumidor final.

Integración de Capital: es el importe monetario que los socios de una sociedad le ceden a ésta para que desarrollen los negocios que constituyen su objeto social.

Negocio Tradicional: es aquel en el que se integra el capital para iniciar operaciones comerciales, en un lugar físico como una planta, una oficina, una fábrica y se vinculan diferentes

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

departamentos de la organización que deben estar físicos en las instalaciones, las operaciones comerciales se realizan cara a cara.

1.8.4 Marco Legal

En el Ecuador el CONATEL (Consejo Nacional de Telecomunicaciones), es el ente encargado de la Administración y regulación de las telecomunicaciones en el Ecuador, mismo que promulgó la Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos, en la cual la creación de esta empresa online debe registrarse, ya que la Ley promueve impulsar el acceso de la población a los servicios electrónicos que se generan por y a través de diferentes medios electrónicos, uno de ellos Internet. (CONATEL, 2012)

Basados en la Constitución del Ecuador promulgada en el año 2008, en el artículo 325 se garantiza el derecho al trabajo y reconoce todas las modalidades que promuevan la inclusión de labores de auto-sustento y cuidado humano, así como también lo hace el plan nacional del buen vivir. (Constitución del Ecuador, 2008)

Las empresas constituidas en el Ecuador deben cumplir con las obligaciones tributarias que son impuestas por Ley, mismas que incluyen el pago de los impuestos, las utilidades, las tasas que deben cobrar por los servicios o productos que ofrecen, asimismo las empresas deben cumplir con las regulaciones de la Ley de Compañías y las leyes de los trabajadores a fin de que se respeten los derechos que tienen las personas y los deberes que deben cumplir a fin de contribuir con la sociedad ecuatoriana.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Siguiendo con las regulaciones ecuatorianas para constituir una empresa de forma legal debe ser registrada en la Superintendencia de compañías, obtener un Ruc en el SRI y cumplir con las normas del Municipio de Guayaquil para la obtención de permisos de funcionamiento, además de respetar el marco legal que rige el IESS para la afiliación de empleados.

1.8.5 Marco Lógico

A continuación se presenta la tabla del marco lógico:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 1: Matriz de Marco Lógico

JERARQUÍA DE OBJETIVOS	INDICADOR VERIFICABLE OBJETIVAMENTE	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
OBJETIVO GENERAL Analizar la factibilidad de emprender un negocio online organizador de bodas considerando la necesidad del mercado.	VAN, TIR.	Estados Financieros	Crear la empresa organizadora de eventos en categoría bodas, es factible.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	1. Se investiga la frecuencia con la que usan los servicios online.	1. Encuestas, entrevistas	1. Existe gran cantidad de personas que prefieren los servicios online.
1. Identificar el grado de aceptación de los usuarios en un servicio online.			
2. Examinar y definir estrategias de mercado para el diseño de la propuesta de negocio.	2. Estudio de mercado	2. Matrices, encuestas, benchmarking	2. Las estrategias de mercado permitirán que el negocio sea altamente atractivo
3. Analizar la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.	3. VAN, TIR.	3. Estados Financieros	3. La empresa es rentable y sostenible en el tiempo.
4. Establecer las ventajas de implementar un negocio de organización de bodas con aplicaciones online.	4. Feedback de posibles clientes.	4. Encuestas de satisfacción, entrevistas.	4. Basarse en negocios con características similares.
ACCIONES:	Flujos de efectivo	Leyes.	Los negocios online tienen cada vez mayor crecimiento, con el avance constante de la tecnología.
· Investigar las ventajas y desventajas de implementar este negocio online. · Investigar las leyes que protegen los negocios online.	Indicador de rentabilidad Facturación	Precios. Análisis de costos.	

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

1.9 Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

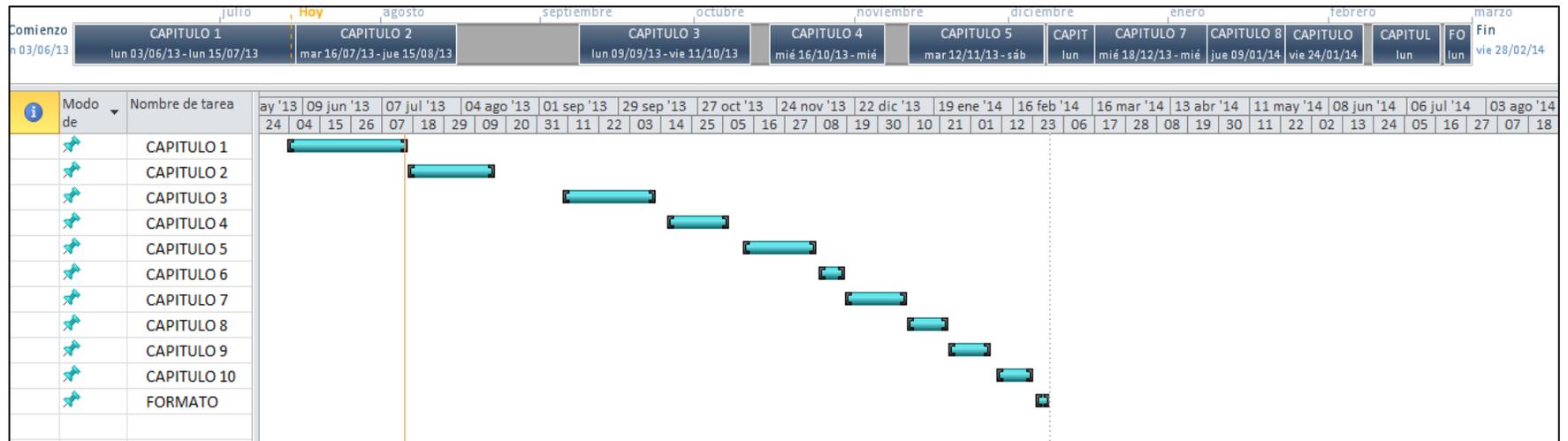
La hipótesis a plantearse debido al tipo de investigación que se lleva a cabo debe ser descriptiva: "Es factible emprender un negocio online organizador de bodas en la Ciudad de Guayaquil”.

- ¿Cuál es el grado de aceptación que tienen los clientes con este modelo de negocio online?
- ¿Qué estrategias de mercado son adecuadas para el diseño de la propuesta de negocio?
- La implementación del negocio es sostenible en el tiempo y genera utilidades cada año.
- ¿Por qué las parejas escogerían esta empresa online para organizar su boda?

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

1.10 Cronograma

Ilustración 1: Cronograma



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1 Análisis de la Oportunidad

El comercio electrónico no se encuentra totalmente explotado en el Ecuador, se encuentra en crecimiento rápido debido al fenómeno de la globalización.

En el Ecuador alrededor del 51% de los ecuatorianos ya realiza transacciones por internet, éstas comprenden el pago de servicios básicos, transferencias, compra de cupones, compra de ropa y demás accesorios, reservas en hoteles, compra de pasajes entre otros. (El Telégrafo, 2013)

Sin embargo el negocio de la organización de eventos a través de internet no está posicionado en el país, por lo que se encuentra una gran oportunidad para brindar a los novios una nueva tendencia de definir los detalles de la organización de su boda con herramientas online, que le permitan estar pendiente las 24 horas del cronograma de los preparativos.

2.1.1 Descripción de la Idea de Negocio

E-Bridals es la empresa online que se constituirá en el Ecuador, en la ciudad de Guayaquil con la cual se busca suplir las necesidades de organización de eventos de las personas que están próximas a casarse a través de su plataforma en página web.

La idea de negocio surge debido a que en la ciudad de Guayaquil no existe este tipo de negocios electrónicos para la organización de bodas ya que se ha visto que este tipo de negocios sólo han sido tradicionalistas, con la creación de la empresa se busca facilitar la logística de las

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

personas en los preparativos, evitar el estrés, y mantenerlos en constante contacto con los avances sin tener que acudir a reuniones en horarios complicados, ni tener que atender a varios proveedores.

El modelo de negocio de comercio electrónico mediante el cual se basará el negocio es B2C debido a que es un modelo de negocio destinado al consumidor, en este caso las parejas que soliciten el servicio para que E-bridals organice su boda.

El negocio se enfocaría en conseguir que las personas se suscriban a la página web con el objetivo de dar a conocer los distintos servicios que ofrecen en la organización, el tipo de decoración que los caracteriza, además de descuentos a las primeras personas que se suscriban y deseen realizar una boda.

2.1.2 Descripción de la Idea de Producto o Servicio

La empresa online funcionará a través de una plataforma en una página web con la cual se creará acceso para los novios con usuario y clave para que puedan revisar los detalles de su boda como por ejemplo:

- Accesorios para la decoración, tipos de arreglos, velas, manteles, luces, sillas, tipo de mesas.
- Diseños de invitaciones
- Decoración de la torta, bocaditos de sal y dulce
- Menú para la comida, bebidas alcohólicas y no alcohólicas.
- Selección de música

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Seleccionar el lugar en el que desearía casarse, para que E-bridals se encargue de establecer el contacto y separar la fecha.
- Escoger el medio de transporte que conducirá a los novios, carro, carruaje, entre otros.
- Escoger actividades que deseen se realice en su boda, el programa que dirigirá el maestro de ceremonias.
- Visualizar en 3D como quedará el evento de acuerdo a las indicaciones y especificaciones previas.
- Recibir comentarios respecto a la decoración.

2.2 Misión, Visión y Valores de la Empresa

Misión

Ofrecer el servicio de organización online de bodas en la ciudad de Guayaquil, brindando facilidades con nuevas tendencias de diseño y originalidad, perpetuando así la magia del evento.

Visión

Ser una empresa que brinde una solución tecnológica en la organización de eventos, capaz de ofrecer experiencias inolvidables, innovando constantemente a fin de construir una plataforma virtual que se ofrezca a otras empresas con características afines.

Valores

- **Ética:** Mantener la ética empresarial y cumplir con las leyes tributarias que demanda el país.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Respeto: Ofrecer a los colaboradores y clientes un ambiente de respeto y armonía en el trabajo consiguiendo así que se dé oportunidad a nuevas ideas.
- Compromiso: Cumplir con los plazos ofrecidos para la entrega de los trabajos encomendados.
- Privacidad y Confidencialidad: La información publicada en la página web debe corresponder únicamente al destinatario al que esté dirigida.
- Seguridad: Se tomará medidas de seguridad para evitar que la información personal de nuestros clientes pueda ser obtenida por personas ajenas al contenido.

2.3 Objetivos de la Empresa

2.3.1 Objetivo General

- Desarrollar un nuevo concepto de organización de eventos a través de la modalidad online en la ciudad de Guayaquil en un plazo máximo de 2 años.

2.3.2 Objetivos Específicos

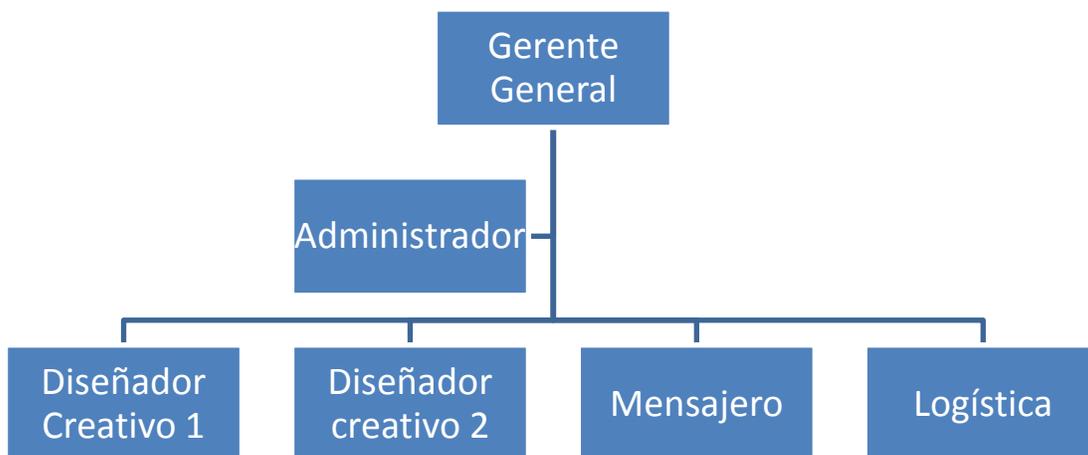
- Dar a conocer la propuesta de la presentación de perspectivas del evento en base a las opciones que las personas en un plazo de 2 años.
- Implementar estrategias de promoción durante los 3 primeros meses del negocio que genere competitividad en el mercado meta.
- Realizar la promoción mediante redes sociales 4 veces por mes durante los primeros 3 meses.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

2.4 Estructura Organizacional

2.4.1 Organigrama

Ilustración 2: Organigrama



Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

2.4.2 Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Gerente General: Dueño de la empresa o persona de sexo indistinto de 23 o 40 años, con conocimiento en carreras Administrativas, Logística, Marketing, conocimientos en diseño gráfico, es el encargado supervisión de la organización del evento y contacto personal con los clientes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Administrador: Hombre o mujer de 20 a 40 años, estudios en carreras afines a la administración de empresas. Experiencia en el cargo de 1 a 2 años. Conocimiento en inglés, organización de bodas o eventos, diseño gráfico, manejo de logística.

Diseñador creativo 1 y 2: Hombre o mujer de 18 a 35 años con estudios en Diseño Gráfico, manejo de programas en 3D, programación, página web, dreamweaver, alta creatividad e innovación para presentar ideas y promover campañas de marketing. Conocimiento en inglés.

Mensajero: Hombre de entre 22 a 45 años, mínimo bachiller con conocimientos en el manejo de correspondencia y logística, alta pro-actividad, conocimientos básicos en administración de recursos.

Logística: Hombre con edad promedio entre 20 a 30 años mínimo bachiller, con conocimientos en decoración, manejo de logística.

2.4.3 Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos

Gerente General: Cargo en el cual se desarrollan los procesos para la toma de decisiones.

FUNCIONES:

- Tomar decisiones administrativas y financieras.
- Analizar los resultados de las operaciones realizadas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Fijar las metas de la empresa
- Especificar las funciones de los empleados
- Prospectar clientes
- Analizar los perfiles de cargo para la contratación de personal.
- Realizar los paquetes sociales o corporativos para ofrecer a los clientes
- Recoger las ideas de los clientes para la realización de su evento, sugerir y realizar la presentación final.
- Supervisar el montaje del evento y coordinar cualquier detalle del mismo.

Administrador: Cargo en el cual se apoya el Gerente General para la administración del negocio.

FUNCIONES:

- Manejar las agendas, coordinar citas con clientes, proveedores.
- Coordinar los pagos a proveedores
- Prospectar clientes
- Negociar precios y realizar las compras de insumos a los proveedores.
- Realizar la facturación y retenciones
- Realizar reportes de ventas, cuentas por cobrar y pagar; además de algún otro reporte que solicite el gerente.
- Elaborar memos y cartas, manejo de prensa, marketing.
- Brindar soporte en la organización de las bodas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Reporta a: Gerente General

Diseñador creativo 1 y 2: Cargo en el cual se desarrollan las actividades de diseño de artes para la empresa.

FUNCIONES:

- Recoger las ideas del Gerente General y plasmarlas en un modelado en 3D para subirlas a la plataforma.
- Manejar las redes sociales y realizar publicaciones de promociones
- Manejar la imagen corporativa de la empresa
- Elaborar diseños, y demás artes necesarios para eventos o campañas publicitarias.
- Elaborar reportes de las actividades realizadas y aportar con ideas para mejorar el funcionamiento del negocio en el día a día.
- Se encarga de actualizar la página web.
- Elaboración del software que se va a utilizar.
- Planear, diseñar y construir la plataforma en la que se va a soportar el negocio online.
- Elaborar campañas de marketing, publicidades, descuentos y subirlos a la página web.
- Elaborar un software interno para la coordinación de citas, agenda virtual, pago de proveedores, cronograma de eventos, inventario virtual (Sistema ERP).

Reporta a: Gerente General

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Mensajero: Cargo en el que se realizan actividades de correspondencia.

FUNCIONES:

- Entregar la correspondencia.
- Administrar los suministros de oficina y cafetería.
- Realizar actividades bancarias, apertura de cuentas, depósitos, retiros y demás actividades de esa índole.
- Manejar el inventario y bodega de la empresa.

Reporta a: Asistente de Gerencia

Logística: Cargo que brinda soporte a Oficial de correspondencia y logística.

- Realizar compras de suministros de limpieza.
- Coordinar la limpieza de la oficina
- Entregarlas retenciones a proveedores.
- Colaborar en la organización y montaje de los eventos.
- Ayudar en la decoración de los eventos.

Reporta a: Oficial de correspondencia y logística.

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3 ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1 Aspecto societario de la empresa

3.1.1 Generalidades

E-Bridals es una empresa que se constituirá en el Ecuador, que se dedicará a la organización de eventos en categoría bodas a través de una página web, dirigida a parejas que busquen organizar su boda mediante herramientas tecnológicas que se ajusten a su ritmo de vida.

El domicilio de la empresa será en la ciudad de Guayaquil, y dentro de sus actividades principales constarán: Creación, manejo y soporte de una web para la realización de eventos en la categoría bodas, contratación de catering, alquiler de menaje, asesoría de servicio en la creación, decoración, desarrollo y ejecución del evento.

3.1.2 Constitución de la empresa.

La empresa se constituirá bajo la figura de una sociedad anónima debido a que la responsabilidad se limita de acuerdo a las aportaciones que haya recibido y su capital es representado por acciones, lo que le da derecho a los accionistas sobre las utilidades de la empresa mas no sobre los bienes adquiridos.

Dentro de la constitución de la empresa constaran los siguientes puntos:

- Nombre: E-bridals S.A.
- Objeto social: actividades que la empresa va a realizar
- Domicilio: ciudad donde la empresa va a desempeñar sus funciones (Guayaquil)
- Duración: 100 años desde su inscripción.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Liquidación: se procederá como lo mande la ley.
- Capital social: 800 Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

3.1.3 Capital social, Acciones y participaciones.

El capital social de la compañía será de \$2.000,00USD dividido en 2000 acciones de \$1 dólar cada una. La empresa tendrá dos accionistas en caso de requerir financiamiento podrá ser aumentado por resolución de la Junta General de Accionistas.

Las acciones serán numeradas del 0001 al 2000 cada una totalmente pagada tendrá opción a un voto en la junta general de accionistas, las acciones contendrán todas las declaraciones que la ley exige y la firma del gerente general.

La empresa tendrá una división 60%, 40% donde el autor mantendrá el paquete accionario mayoritario.

3.1.4 Junta general de accionistas.

La Junta General de Accionistas estará conformada por los accionistas legalmente citados y reunidos, toda convocatoria a Junta deberá ser convocada por el Gerente General.

Las decisiones tomadas serán solamente aprobadas y ejecutadas si el 50% más 1% del capital social se encuentra a favor. Si no está representada por los concurrentes a la misma, por lo menos el 50% y 1% del capital pagado, se reunirán en segunda convocatoria, con el número de

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

accionistas presentes. Se pronunciará así en la convocatoria que fue anulada, el secretario de la junta revisará el quórum de la sala con atribuciones de secretario de la junta y comunicará a todos los miembros del panel de accionistas.

Todos los accionistas tienen el derecho y voto de asistir a las convocatorias. Los accionistas podrán ser representados por un delegado siempre y cuando esté presente un poder autorizado por el accionista mencionado. (Supercias, 1999)

3.1.5 Compañías extranjeras

La compañía sólo contará con inversionistas nacionales debido al tamaño de la misma.

3.1.6 Compañías que cotizan en bolsa de valores.

Cotizar en la Bolsa de Valores significa realizar transacciones con títulos-valores de intermediarios autorizados, canalizando los recursos financieros hacia las actividades productivas. En el Ecuador existe la Bolsa de Valores de Guayaquil (BVG) y Bolsa de Valores de Quito (BVQ) (¿Qué es la Bolsa de Valores?, 2013)

La empresa E-Bridals no cotizará en bolsa de valores, debido a que recién va a iniciar sus actividades comerciales y no cuenta con el capital suficiente.

Sin embargo si en algún momento pudiera hacerlo deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Inscribirse al Registro de Mercado de Valores en la Superintendencia de Compañías.
- Realizar una publicación en un diario de la localidad la resolución de Inscripción al Registro de Mercado de Valores.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Elaborar un prospecto de oferta pública primaria en la que pueda indicar la actividad de la empresa, estados financieros, características de la emisión, y calificación de riesgo.
(BOLSA DE VALORES DE QUITO, 2012)

3.2 Aspecto laboral de la empresa.

3.2.1 Generalidades.

El trabajo es toda actividad que realiza un trabajador a favor de un empleador siempre cuando sea lícita y remunerada.

E-bridals iniciará sus actividades con 6 empleados con los que llevará un contrato de trabajo indefinido, con un período de prueba de 90 días a partir de la fecha de contratación.

Todos los empleados gozarán de los beneficios establecidos en el código del trabajo como afiliación al IESS, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva y utilidades, además de los beneficios que la empresa ofrecerá a sus colaboradores ya sea por cumplimiento de metas, cronogramas, bonos de antigüedad y demás beneficios establecidos por la empresa.

3.2.2 Mandato constituyente número 8

Mediante mandato 8 La Asamblea Constituyente eliminó la contratación por horas y la tercerización, por lo que la empresa debe estar sujeta a la legislación Ecuatoriana y regirse a las normativas de del mismo. (Asamblea Constituyente, 2007)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.2.3 Tipos de contrato de trabajo

De acuerdo al Código del Trabajo Artículo N° 11 los contratos de trabajo se clasifican en:

- Expreso o tácito y el primero, escrito o verbal: Expreso cuando el acuerdan las condiciones, de palabra o por escrito. Tácito: cuando no existe un acuerdo expreso se considera que existe un contrato tácito de trabajo.
- Contrato a sueldo o contrato a jornal: Se toma como base cierta unidad de tiempo. A sueldo es el valor mensual, a jornal es por día o semana, participación es pago con ganancias y mixto una combinación de sueldo con participación.
- **Contrato por tiempo fijo o contrato por tiempo indefinido:** tiempo fijo contratos por un año e indefinido cuando no se expresa tiempo. E-bridals ha escogido usar este tipo de contrato con sus empleados por tiempo indefinido. ([Ver anexo 1](#))
- Contrato de temporada: Contrato para desarrollar trabajos cíclicos o periódicos, el empleado regresa de temporada a temporada.
- Eventual: Relación laboral solamente durante un corto tiempo o temporada específica.
- Ocasional: Contrato para cubrir necesidades que no son habituales a la empresa, no puede durar más de 30 días
- A destajo: Contrato por trabajo por piezas, trozos, medidas de superficie o por unidades de obra (agrícola).
- Por obra cierta: por obra y precio determinado sin importar tiempos
- Por tarea: ejecutar una determinada cantidad de trabajo en la jornada o durante un período de tiempo definido.
- Por enganche: Contrato por parte de una empresa extranjera de manera internacional, ticket ida y vuelta.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.2.4 Obligaciones del empleador

De acuerdo a lo establecido en el Código del Trabajo(Procuraduría General del estado, 2013), Artículo 42 el empleador deberá cumplir con las siguientes obligaciones:

- Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
- Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el Art. 38 de este Código;
- Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad;
- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;
- Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia;
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra;
- Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo.
- Cuando el trabajador se separe definitivamente, el empleador estará obligado a conferirle un certificado que acredite:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- El tiempo de servicio;
- La clase o clases de trabajo; y,
- Los salarios o sueldos percibidos;
- Conceder tres días de licencia con remuneración completa al trabajador, en caso de fallecimiento de su cónyuge o de sus parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad.

3.2.5 Décimo tercera y décimo cuarta remuneración:

La empresa debe acogerse a lo establecido en el Código del Trabajo

- **Décimo tercer sueldo:** corresponde a la Doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.
- **Décimo cuarto sueldo:** corresponde a la Bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada.

Tabla 2: Remuneraciones

Cargo	Décimo tercero	Décimo cuarto
Gerente General	\$ 1.200,00	\$ 340,00
Administrador	\$ 600,00	\$ 340,00
Diseñador creativo	\$ 750,00	\$ 340,00
Desarrollador	\$ 750,00	\$ 340,00
Mensajero	\$ 340,00	\$ 340,00
Logística	\$ 340,00	\$ 340,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.2.6 Fondos de reserva y vacaciones.

E-Bridals con las obligaciones patronales y demás obligaciones laborales que se encuentren establecidos en el código del trabajo como son:

- Fondos de reserva: Beneficio a un sueldo anual que tienen los trabajadores en relación de dependencia a partir de segundo año en funciones.
- Vacaciones: Descanso remunerado correspondiente a medio salario del trabajador.

Tabla 3: Fondos de reserva y vacaciones

Cargo	Fondo de Reserva	Vacaciones
Gerente General	\$ 1.200,00	\$ 750,00
Administrador	\$ 600,00	\$ 350,00
Diseñador creativo	\$ 750,00	\$ 450,00
Desarrollador	\$ 750,00	\$ 450,00
Mensajero	\$ 340,00	\$ 170,00
Logística	\$ 340,00	\$ 170,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

3.2.7 Asociación de trabajadores.

Este punto no aplicará para la empresa E-Bridals contará con seis trabajadores y que según lo estipulado en el Artículo 443 del Código del Trabajo se indica que para la constitución de asociaciones profesionales o sindicatos el número no puede ser menor de treinta al tratarse de trabajadores, o de tres al tratarse de empleadores, y se deberá remitir al Ministerio de Trabajo y Empleo. (Procuraduría General del estado, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.2.8 Inserción de discapacitados a puestos de trabajo.

E-bridals en sus inicios no hará inserción de discapacitados a puestos de trabajo en la empresa debido a que no cumple con el número de trabajadores mínimo que es veinticinco para estar obligado a cumplir con el Artículo 42 inciso 33 del Código del Trabajo, sin embargo no hará exclusión a ninguno.

3.3 Contratación civil.

3.3.1 Principios básicos de la contratación.

Un contrato es el convenio en el cual una persona se compromete con otra u otras para prestar servicios lícitos y personales por una remuneración fijada mediante un mutuo acuerdo.

E-bridals respetará los principios de los contratos dentro de los cuales se encuentran:

- ✓ Autonomía de voluntad: Las partes pueden fijar condiciones que consideren convenientes.
- ✓ Inalterabilidad: respetar los pactos
- ✓ Consensualidad: con el consentimiento de ambas partes

(Código del Trabajo, Legislación Conexa, Concordancias, Jurisprudencia, 2013)

3.3.2 Contratos de prestación de servicios.

El contrato de prestación de servicios es utilizado por las empresas que requieren de un tercero para el cumplimiento de alguna actividad o trabajo a cambio un precio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.3.3 Principales cláusulas de contratos de prestación de servicios.

Las principales cláusulas de estos contratos son:

- ✓ Antecedentes: descripción detallada de las partes del contrato, partes del contrato es decir el contratante y el contratado.
- ✓ Objeto: la razón o tarea por la que se consigna este contrato
- ✓ Plazo: el tiempo de duración del contrato (dependerá del objeto)
- ✓ Obligaciones del Contrato: cumplimiento del objeto del contrato.
- ✓ Honorarios y forma de pago: el valor que se deberá pagar por los honorarios profesionales. Forma de pago: la manera en la que se entregará el precio del contrato.
- ✓ Terminación anticipada: cláusulas por las cuales el contrato terminaría en sus funciones: incumplimientos, faltas, pacto de las partes)
- ✓ Solución de conflictos: en caso de conflicto se procederá a un proceso de mediación en los lugares hábiles para este fin.
- ✓ Aceptación y ratificación: declaración de aceptación del contrato, fecha y firma de las partes. (Ecuador Legal Online, 2013)

3.3.4 Soluciones alternativas a conflictos: arbitraje y mediación.

La mediación es una alternativa de solución a los problemas transigibles y de manera extrajudicial es por ello que la empresa acudirá a centros establecidos como el que presta la Superintendencia de Compañías a fin de solucionar algún conflicto que existiera mediante la interacción de las partes involucradas y garantizar un mejor futuro para las compañías. Cabe recalcar que las partes involucradas deberán acogerse a lo dictaminado por el Centro de Mediación. (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 1999)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.3.5 Generalidades de la contratación pública

El objetivo de la empresa E-Bridals es organizar bodas, por lo que su actividad no corresponde a la contratación pública.

3.3.6 Contrato de confidencialidad

Al ser una empresa que organice bodas a partir de creaciones intelectuales se incluirá una cláusula de confidencialidad en el Contrato de Trabajo a fin de mantener la información de la empresa como privilegiada y evitar que las partes implicadas puedan utilizar la información para sus propios fines. (Modelo Contrato.Net, 2008)

3.4 Políticas de un buen gobierno corporativo

3.4.1 Código de Ética.

Dentro de las empresas se maneja un Código de Ética mismo que es un documento que contiene principios y valores reconocidos y respetados por los integrantes de la organización.

Tiene como objetivo servir de orientación considerando valores como honestidad, responsabilidad, libertad, justicia, verdad y principios como el respeto, la no discriminación, la imparcialidad, se los establecerá en la empresa con el objetivo de normar el comportamiento de los colaboradores y crear bases sólidas en su estructura organizacional. ([Ver anexo 2](#))

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.4.2 Indicadores de gestión

Los principales indicadores de gestión que llevara a cabo la organización serán de carácter financiero:

- ✓ ROA (Return on Assets): Retorno sobre activos
- ✓ ROE (Return over Equity): Rentabilidad financiera
- ✓ Porcentaje de asistencia y soporte a los clientes
- ✓ Porcentaje de seguimiento del evento
- ✓ Porcentaje de cumplimiento con avances del evento

3.4.3 Programa de Compensaciones

Los empleados contarán con todas las compensaciones brindadas por la ley, además de compensaciones por cumplimiento de metas y objetivos que serán variables.

Los beneficios actuales se detallan en la siguiente tabla:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 4: Beneficios

Beneficios Sociales Mensuales					
Sueldo	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	IESS Patronal
Remuneración mensual asignada por el desempeño o servicio profesional.	Doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario	Bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada	Descanso remunerado correspondiente a medio salario del trabajador	Beneficio a un sueldo anual que tienen los trabajadores en relación de dependencia a partir de segundo año en funciones.	Aporte patronal: 11.15% del salario.

Fuente: Código de trabajo

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

3.4.4 Políticas de comunicación: canales y frecuencia de comunicación.

El uso de la tecnología será uno de los principales canales de comunicación en la empresa, además de constantes reuniones de Staff a fin de alimentar constantemente los objetivos y verificar el cumplimiento de las metas.

3.5 Propiedad intelectual.

3.5.1 Registro de marcas.

A fin de crear confianza en los clientes reales y potenciales se registrará el nombre comercial, logotipo y lema comercial de la empresa en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) con el objetivo de evitar copias y mal uso del mismo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.5.2 Manual de procesos productivos

La propuesta no abarca este punto debido a que ofrece servicios de organización de eventos, no tiene procesos productivos.

3.5.3 Derecho de Autor.

La propuesta estará protegida bajo las leyes del derecho de autor desde el momento de su creación, sin embargo no aplicará la protección de código informático ya que será autoría de terceras personas.

3.5.4 Patente y/o modelo de utilidad.

Esta propuesta no aplicará patentes debido a que no corresponde a la creación de invenciones.

3.6 Seguros

3.6.1 Incendio

La propuesta no contratará un seguro contra incendios, sin embargo se acogerá a las indicaciones del Benemérito Cuerpo de Bomberos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.6.2 Robo

La empresa si contratará un Seguro contra Robo para sus bienes como computadoras, celulares, además de otros implementos que correspondan al menaje.

3.6.3 Fidelidad

Esta propuesta no incluirá una póliza de fidelidad ya que como fue cualquier incumplimiento de contrato por parte de trabajadores será solucionada a través de centros de mediación.

3.6.4 Buen uso y anticipo de contrato

No se contratará un Seguro de Buen uso y anticipo del contrato debido a que la empresa no realizará contrataciones de montos mayores que lo requieran, en caso de requerirlo la empresa se registrará a lo establecido en el Art. 74 y Art. 75 de La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. (Ley Orgánica del Sistema de Contratación Pública, 2013)

3.6.5 Maquinaria y equipos

La propuesta no tendrá maquinaria y equipos por lo que no aplica coger un seguro por el mismo.

3.6.6 Materia prima y mercadería

La propuesta ofrecerá el servicio para la creación del evento y no involucra materia prima para su operación por lo tanto este punto no aplica a la misma.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

3.7 Presupuesto.

El presupuesto para la creación de la compañía será de 800 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

CAPÍTULO 4

AUDITORIA DE MERCADO

4 AUDITORIA DE MERCADO

4.1 PEST

Análisis político

El Ecuador ha atravesado por una vida política inconstante, sobre todo con el cambio constante de mandatarios y diversos ideales de cada uno de ellos, sin embargo se puede considerar que la historia política del Ecuador está cambiando en vista que en la actualidad cuenta con un Presidente que se encuentra 7 años ejerciendo el cargo de mandante, y desde su victoria en las elecciones la situación ha cambiado tanto para el sector público, como para el sector privado, obteniendo buenos resultados en algunos casos.

Dentro de los cambios que ha tenido el Ecuador consta la creación de la Asamblea Constituyente con el objetivo redactar el nuevo texto constituyente que se encuentra vigente desde el 2008.

Otro de los aspectos importantes del ámbito político es la creación del Plan Nacional para el Buen Vivir mismo que tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de la población, garantizar el trabajo estable, justo y digno. (PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR, 2009)

Análisis Económico

En el aspecto económico el Ecuador también ha logrado tener aspectos favorables para la población debido a que ha habido una reducción en la tasa de desempleo en los últimos años, obteniendo el 4.86% en Diciembre 2013, a nivel nacional, mientras que Guayaquil representa el 5.72% de tasa de desempleo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

El porcentaje de inflación también juega un papel fundamental en el cambio positivo para los ecuatorianos debido a que se ha logrado reducir hasta 2.70% en Diciembre 2013. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007)

Una de las medidas actuales del gobierno ha sido reducir el porcentaje de exportaciones en diversos sectores, a fin de equilibrar la balanza entre importaciones y exportaciones y promover los productos ecuatorianos, sin duda esta es una de las ventajas que tendrían los comerciantes ecuatorianos. (EL UNIVERSO, 2014)

Análisis Social

En el aspecto social en el Ecuador aproximadamente hay 15 millones de habitantes, de los cuales el porcentaje de mujeres es 50.4%, de los cuales el porcentaje de mujeres solteras es 33.4%, mientras el porcentaje de hombres solteros es 39.7%. (INEC, 2011)

Análisis Tecnológico

En el 2011 en el Ecuador ha habido un incremento en TIC (Tecnologías de información y comunicación), en edades de 16 a 24 años el uso del mismo representa el 59.4% y para edades de 25 a 34 años el 39.6%, lo cual favorece al sector de negocios online, además el principal uso es para la comunicación lo cual favorece el negocio online para la organización de eventos debido a que el objetivo del negocio es facilitar la comunicación con el cliente haciendo uso de la tecnología, además el acceso a las tecnologías de información es del 13% lo cual representa 496.477 personas. (INEC, 2011)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.2 Macro, meso y micro

El entorno macro de la empresa es en la ciudad de Guayaquil provincia del Guayas, que cuenta con una proyección de 2.723.665 habitantes. (INEC, Proyecciones poblacionales, 2011)

El entorno meso de la empresa será el sector de la organización de eventos, enfocado principalmente en las bodas.

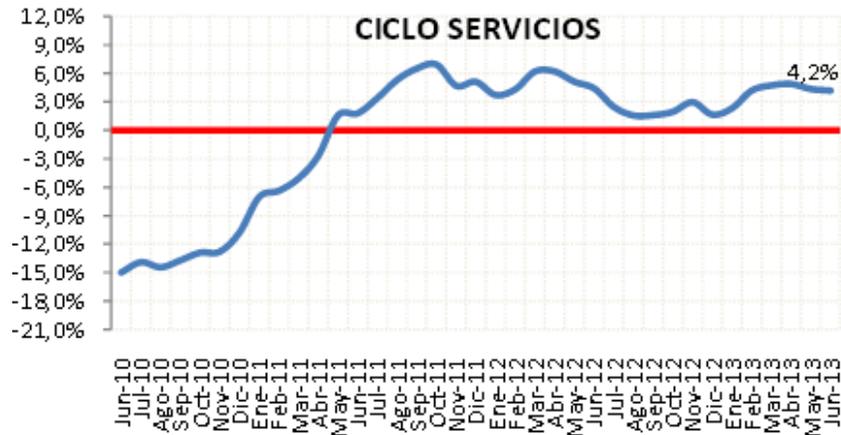
El entorno micro corresponde a las empresas relacionadas a la organización de eventos en general, catering, flores, alquiler de menaje entre otros.

4.3 Actividad de la industria: Estadísticas de ventas, importaciones y crecimiento de la industria.

Los emprendimientos nuevos corresponden en su mayoría al sector de servicio al consumidor que representa el 68.8%. La propuesta corresponde a la industria de servicios cuyo porcentaje de crecimiento es de 4.2%

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

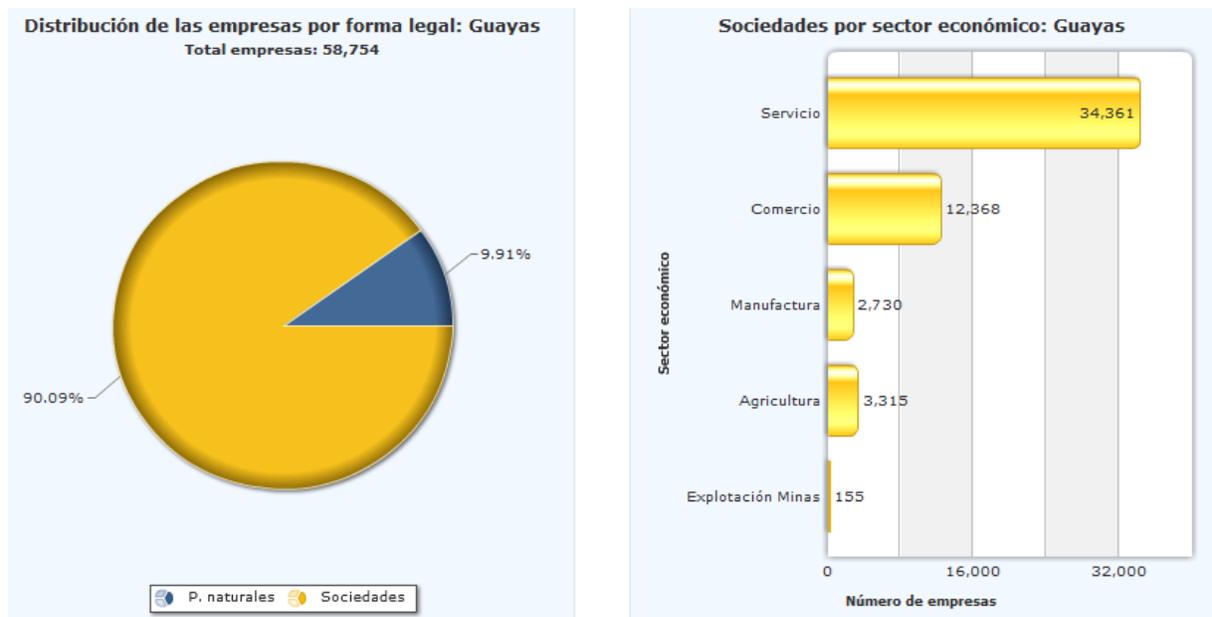
Ilustración 3: Actividad de la industria



Fuente: Banco Central del Ecuador

Uno de los sectores económicos en crecimiento es la industria de servicio clasificado en sociedades y personas naturales de los cuales corresponden el 90.09% y el 9.91% respectivamente mientras que, el número de empresas constituidas en sociedades es 34.361 empresas en la provincia del Guayas.

Ilustración 4: Crecimiento de la industria



Fuente: Ecuador en cifras

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

En el Ecuador se efectúan aproximadamente 80 mil bodas al año aproximadamente en el 2013 entre civiles y eclesiásticas, mientras que en 2012 se registraron 14.025 matrimonios en la provincia del Guayas. (DIARIO HOY, 2013)

4.4 Análisis del ciclo de vida del mercado

La demanda de las empresas que ofrecen servicios con valor agregado se encuentra en auge debido a que las personas encuentran múltiples beneficios al contratarlos.

Las personas buscan ser atendidas sin tener que movilizarse debido a que en muchas ocasiones no cuenta con el tiempo suficiente para dedicarse a desarrollar sus actividades personales y buscan que las empresas ofrezcan servicios con comunicación dinámica y online.

Ilustración 5: Ciclo de vida del mercado



Fuente: ID acción

4.5 Matriz BCG.

Ilustración 6: Batriz BCG



Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

La matriz BCG es usada por las empresas para analizar las distintas posibilidades estratégicas de su pyme en cuanto a productos y mercados.

La propuesta encaja en el cuadrante de interrogación debido a que es un nuevo concepto de negocio, con iniciativa de alto crecimiento pero poca participación en el mercado, al menos hasta que se haga conocer.

No aplica el cuadrante estrella debido a que ese encaja más para negocios ya existentes que tienen bastante participación en el mercado y gran crecimiento, el cuadrante correspondiente a vaca aplica para negocios ya existentes que vayan a desarrollar nuevas unidades, y el perro pues equivale a un negocio cuya rentabilidad puede ser dudosa. (EMPRENDE PYMES, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

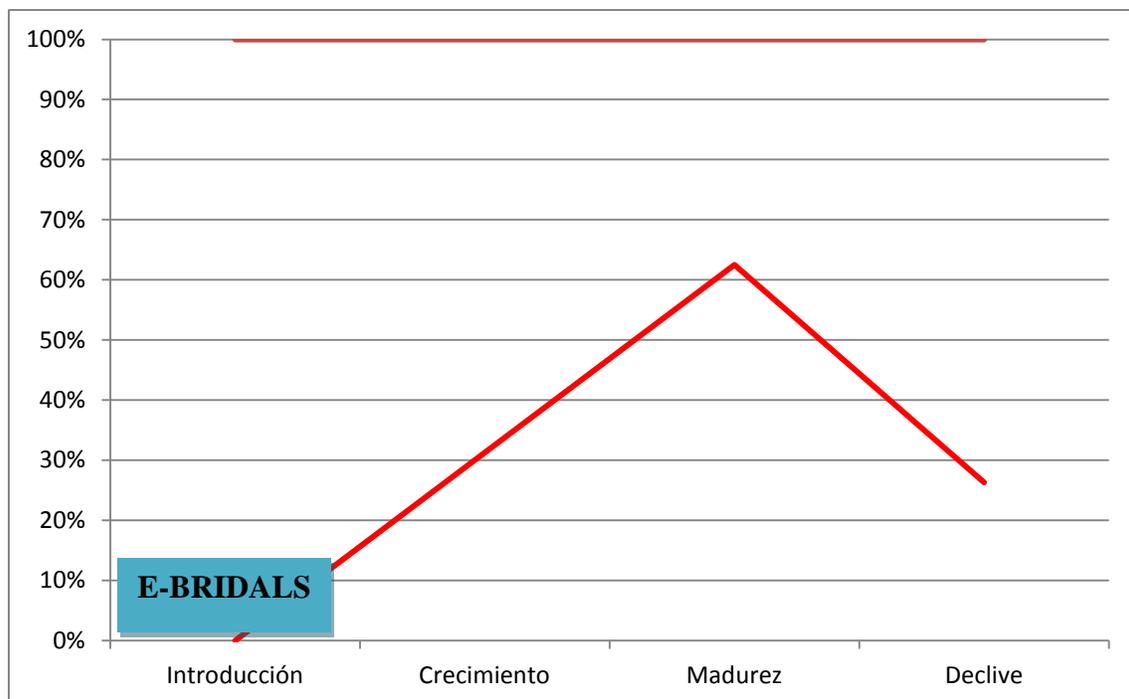
4.6 Análisis del ciclo de vida del producto en el mercado.

La tendencia de las empresas que organizan eventos está en crecimiento debido a que cada vez se suman las personas que quieren ofrecer a sus invitados fiestas fantásticas.

Según estadísticas internacionales se prevé que para el 2020 la prospección laboral de empresas que realizan eventos se incremente hasta en un 44%. (Bureau of Labor Statistics, 2013)

La industria de organizaciones de eventos se encuentra en crecimiento, sin embargo, la organización online de bodas se encuentra en fase de introducción, debido a que no ha sido explotado en su totalidad y la modalidad será ofrecida como un valor agregado al servicio.

Ilustración 7: Ciclo de vida del producto



Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.7 Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter.

Amenaza de entrada de Nuevos competidores.

La entrada de los nuevos competidores es media debido a que la propuesta de negocio es altamente atractiva para los empresarios y las personas naturales que quieran iniciar un negocio similar, ya sea en organización de eventos en general o en bodas directamente, sin embargo la ventaja es que la empresa ofrecerá sus servicios de manera online.

Rivalidad entre competidores existentes.

La rivalidad entre competidores existentes es baja porque en Guayaquil existen algunos negocios formales e informales para organizar bodas, pero son pocos los que se dedican a organizar bodas y ninguno de manera online.

Poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación es medio debido a que E-bridals buscará mantener una estrategia de ganar-ganar para que ambos se beneficien y puedan continuar trabajando juntos, en este tipo de negocios se trabaja con algunos proveedores porque se busca satisfacer las necesidades del consumidor.

Poder de negociación de los clientes.

El poder de negociación es baja debido a que E-Bridals mantendrá precios que sean accesibles para las parejas que busquen organizar sus bodas, garantizando siempre la calidad de su evento, sus clientes se sentirán a gusto por los múltiples beneficios que la empresa ofrecerá.

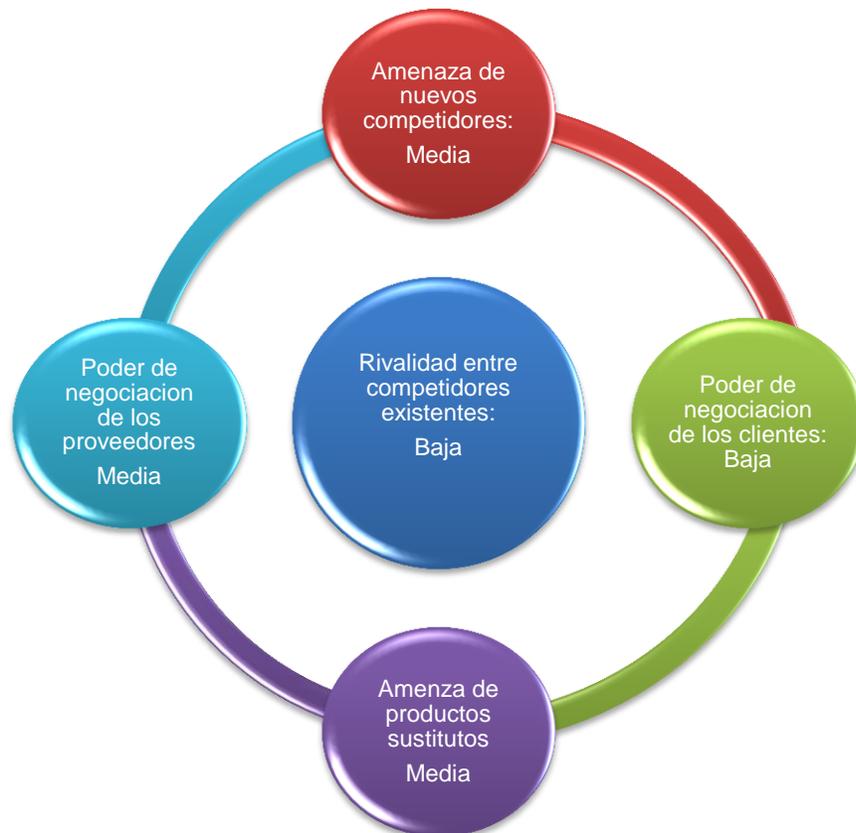
“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Amenaza de productos Substitutos y complementaos

La amenaza de productos sustitutos o complementarios es media debido a que encajan los negocios que realizan eventos en general para toda ocasión, sin embargo el cliente tiene la opción de escoger exclusividad y completa dedicación.

Se puede concluir indicando que la industria de servicio en organización de bodas es altamente atractiva, debido a la novedad del negocio y las facilidades tecnológicas que ofrece, lo cual genera una gran oportunidad de crecimiento en el futuro.

Ilustración 8: Fuerzas de Porter



Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.8 Análisis de la oferta

4.8.1 Tipo de competencia

E-bridals tiene dos tipos de competidores:

- ✓ Directa: Los competidores directos de E-bridals son todas las empresas y/o personas que se dediquen a organizar bodas.
- ✓ Indirecta: Los competidores indirectos de E-bridals son todas las empresas y/o personas que organizan eventos en general, es decir no se especializan en uno sólo.

4.8.2 Market Share: Mercado real y potencial

El mercado real de la organización online a la que pertenecería la empresa es de 9.380 mujeres de Guayaquil, de 18 a 44 años, edad potencial para casarse. (INEC, 2011)

El mercado potencial de E-bridals es el 1% del mercado real, es decir 93 mujeres que estén en condiciones de contraer matrimonio, de clase social medio típica, medio alta. (INEC, 2011)

4.8.3 Características de los competidores

Las características de los competidores de E-bridals se analizarán mediante la siguiente tabla:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 5: Características de los competidores

Competidores	Liderazgo	Antigüedad	Ubicación	Rango de precios	Línea de productos
Planners	MEDIO	10 años	Urbanización El Álamo, villa 69 / Km 2,5 vía a Samborondón	Desde \$10.000	Wedding Planner
Mai Dreams	MEDIO	12 años	C.C. Plaza Navona, Local A-104, Km 5 vía a Samborondón	Desde \$10.000 hasta \$75.000 o más	Wedding Planner
Estefanía Sancho	MEDIO	2 años	Urdesa Norte – Avenida Primera y Calle Sexta #420	Desde \$10.000	Wedding and Event Planner

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

4.8.4 Benchmarking: Estrategia de los competidores y contra estrategia de la empresa.

El principal competidor de E-Bridals S.A. es la empresa Mai Dreams, dedicado a la organización exclusiva de bodas, utiliza su portal web para ilustrar los eventos realizados, sin embargo la ventaja frente a este competidor directo es que E-bridals usará su portal web y se soportará de manera presencial cuando lo requiera y de forma telefónica para garantizar la comunicación clara y directa con los usuarios y que éstos puedan estar al día de cómo va quedando su boda.

Los competidores indirectos cuentan con estrategias de marketing un poco más agresivas, sin embargo ninguno ha implementado ésta comunicación directa con los clientes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.9 Análisis de la demanda

4.9.1 Segmentación de mercado

E-Bridals atenderá a parejas en planes de casarse.

4.9.2 Criterio de segmentación

Los criterios de segmentación serán:

- ✓ Ubicación: en el perímetro urbano de la ciudad de Guayaquil.
- ✓ Edad: entre los 20 a 44 años.
- ✓ Género: Masculino y Femenino
- ✓ Clase social: Medio típico–Medio Alto
- ✓ Nacionalidad: Nacional o Extranjera

4.9.3 Selección de segmentos

El segmento escogido de acuerdo a los criterios del punto anterior son las parejas que están en planes de casarse, de edad entre 20 a 44 años, de género masculino o femenino y de clase social medio típica – medio alta.

4.9.3.1 Perfiles de segmentos

El perfil del segmento escogido es el siguiente

- ✓ Demográfico: Parejas en planes de boda de la ciudad de Guayaquil
- ✓ Social: Clase social medio típico, medio alto
- ✓ Tecnológico: Personas con conocimientos básicos de internet y/o compras online

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.10 Matriz F.O.D.A.

En la siguiente matriz se analizarán los factores internos (Fortalezas y debilidades) y externos (Oportunidades y amenazas) de la empresa.

Tabla 6: FODA

MATRIZ FODA	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicio personalizado ✓ Disponibilidad de tiempo ✓ Especialización del servicio. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Marca nueva en el mercado. ✓ Cartera de clientes no establecida. ✓ Falta de experiencia. ✓ Capital inicial limitado.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Crecimiento de las Tics en el Ecuador. ✓ Crecimiento de la demanda. ✓ No hay posicionamiento de marcas en el mercado. 	<p>F+O</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Incentivar el uso de herramientas online. ✓ Nicho de mercado. ✓ Posicionar la empresa por ofrecer el servicio personalizado online. 	<p>D+O</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alianza estratégica con proveedores tecnológicos para ofrecer servicio eficaz. ✓ Establecer alianzas con programas del gobierno para conseguir capital inicial.
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Restricción de importaciones. ✓ Negocio no patentable ✓ Aumento de impuestos. 	<p>F+A</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Promocionar la idea de negocio en sitios visitados frecuentemente por mujeres. ✓ Diferenciación de competidores. 	<p>D+A</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Constante investigación de mercado para ampliar el mercado potencial. ✓ Búsqueda de nuevas formas de inversión.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.11 Investigación de mercado

4.11.1 Métodos

Los métodos de investigación que se usaran son:

- **Cualitativo:** El método cualitativo se realizará mediante la técnica de grupo focal, para el cual se convocará a 4 parejas a fin de obtener información sobre gustos, preferencias, y opiniones sobre el servicio de organización online de bodas en Guayaquil.
- **Cuantitativo:** El método cuantitativo se llevará a cabo mediante encuestas al mercado meta establecido, el tamaño de la muestra se determinará a través de la fórmula de proporciones.

4.11.2 Diseño de la investigación

4.11.2.1 Objetivos de la investigación: Generales y específicos

Objetivo General

- Determinar el nivel de agrado a la creación de una empresa online organizadora de bodas.

Objetivos específicos

- Conocer los principales servicios que los novios adquieren al momento de organizar una boda
- Determinar la cantidad promedio que han gastado en la organización de su boda (Casados)
- Determinar la cantidad promedio que estarían dispuestos a pagar en la organización de su boda (solteros en planes de casarse)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Determinar los factores principales que son considerados al momento de escoger un organizador de bodas.
- Conocer las principales personas o empresas que organizan bodas en Guayaquil
- Conocer la empresa o persona que contrataron para organizar su boda (casados). Razones
- Establecer el sistema ideal para contratar un organización de bodas (presencial, telefónico, online, entre otros)
- Conocer el nivel de disposición al contratar el servicio online de organización de bodas (E-bridals)

4.11.2.2 Tamaño de la muestra

La investigación se realizó en la ciudad de Guayaquil cuya población femenina es de 603.789 mujeres de las cuales 42.782 se casan en edades desde 20 a 44 años según la Tasa de nupcialidad por sexo y grupos de edad del Censo 2010 realizado por el INEC, sin embargo para efectos de tomar la población únicamente de Guayaquil se ha tomado como referencia el porcentaje que representa la ciudad de Guayaquil en la provincia del Guayas, el cual es 64.49% es decir 27.590 mujeres, de las cuales según su nivel socioeconómico medio típico – medio alto es 9380 mujeres.

El estudio mantendrá un margen de 5.7% de error y 95% de confianza.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

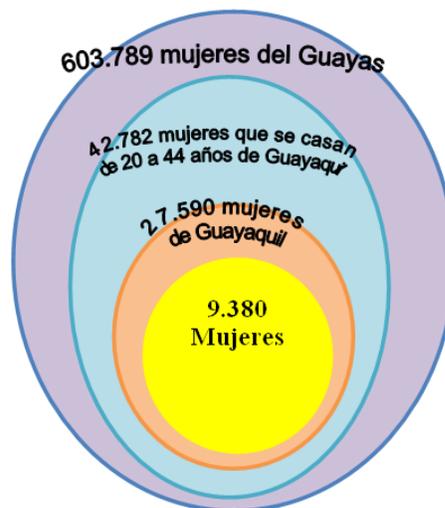
Tabla 7: Tamaño de muestra

Tamaño de la muestra	
Infinita	
P =	0,5
E =	5.7%
N =	9.380
Z =	1,96
n =	287

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Ilustración 9: Tamaño de la muestra



Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.11.2.3 Técnica de recogida y análisis de datos

4.11.2.3.1 Exploratoria

El 27 de febrero se realizó un grupo focal en la ciudad de Guayaquil en la Cafetería de Sweet and Coffee ubicado en Urdesa, a 4 parejas, 2 casadas y 2 con planes de casarse, entre 23 a 30 años de edad, de nivel socio-económico medio, que tienen como característica en común las bodas, las ya realizadas y las que están por realizarse. La actividad se realizó a las 19h00 en un ambiente acogedor para los participantes.

Se indicó las guías del tema central a tratar y se recalcó que lo más importante eran las respuestas y las razones que ellos tenían respecto a las preguntas de guía, misma que se encuentra en el [Anexo 3](#).

FACTORES RELEVANTES

- ¿Cuáles son los servicios que adquiriría al momento de organizar una boda?

(Parejas de casados)

Los participantes Daniel Navarrete y su esposa Michelle Pareja consideran que es importante que les brinden varias opciones de acuerdo a lo que ellos están buscando, no únicamente en lo que esté en ese tiempo de moda, sino también en lo tradicional, que proporcionen información suficiente sobre los lugares, buffet, decoración, organización de parqueos, algún programa virtual donde se pueda visualizar la decoración, la mantelería, así como comprar una casa, que te muestran la maqueta de cómo va a quedar el lugar el día de la

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

boda, servicio exclusivo para la novia y el novio (vestido, despedida de soltera(o), salida con amigas(os)).

Para los participantes Xiomara Beltrán y Carlos García las bodas requieren ideas creativas, acogerse a alguna temática, en el caso de ellos escogieron enfocarse en una boda vintage (antigua), con decoración cálida, un show de barman, cocteles toda la noche para los invitados, el alquiler del carro fue importante para ellos porque era un factor importante ya que tenía que ir de acuerdo a la decoración de la fiesta, además del buffet.

(Parejas de solteros)

Los participantes Christian Velastegui y Daniela Madero opinan que lo esencial para ellos es que se enfoquen en atender bien a los invitados, como hacer llegar las invitaciones para evitar gastar ese tiempo con un estilo personalizado que no sea únicamente el simple sobre, sino proyectar algo novedoso que proyecte curiosidad de la boda, que se pueda plasmar las ideas respecto a la decoración, poder visualizar como se va a combinar los colores y facilitar el tiempo a la pareja.

Los participantes Cinthya Cruz y Jorge Jaramillo consideran importante el buffet, los arreglos florales, la decoración, además de ofrecer el servicio completo, asesoría en comida, postres, decoración, además de entrega de invitaciones, organización de un bridal shower o alguna despedida para los novios.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- ¿Estarías dispuesto a contratar los servicios de un experto en organización de bodas? ¿Por qué?

Las parejas coinciden en contratar los servicios de un experto porque consideran que es importante confiar el evento de su vida en una persona con experiencia, que conozca el campo, que les pueda ofrecer las mejores opciones para que el día de su boda sea algo mágico y no tengan que preocuparse por nada.

Además Christian recalcó que si uno contrata a una persona o empresa que no se dedique o se especialice exclusivamente en esto no se podría garantizar la calidad del mismo en un 100% cómo lo quisiera.

- ¿Qué tipo de sistema considera que es el mejor para la organización de bodas?

Los participantes Daniel y Michelle prefieren los métodos tecnológicos ya sea correo, algún chat 24 horas para resolver cualquier duda, algún sistema por internet, tipo maqueta que te ilustre como va a quedar el día de la boda.

Xiomara y Carlos consideran que es importante comunicarse siempre con el organizador de la boda, una de las formas puede ser online pero siempre debe haber un contacto personal con el organizador, porque igual deben poder visualizar las texturas de las telas, ver en vivo los colores, probar la comida, ver la calidad de los manteles y accesorios de decoración.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Daniela Madero y Christian Velastegui quisieran poder escoger los artículos de decoración y mantelería por internet pero también poder tener una atención personalizada, además poder escoger flores, tipo de comida, tener precios, y luego reunirse con su wedding planner pero ya teniendo una idea sobre cómo esperan que sea su boda.

Para Cinthya y Jorge es importante poder visualizar las cosas, como van a quedar el día de la organización, es por ello que ellos consideran que un modelado en 3D o alguna presentación en fotos o algún esquema serían interesantes para poder realizar rectificaciones o alguna sugerencia.

- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este servicio?

Los participantes Daniela y Christian indican que estarían dispuestos a pagar el precio que el proveedor ofrezca a cambio de que les ofrezca un buen servicio, el precios oscilaría entre los \$10.000 dólares.

Los participantes Cinthya y Jorge estarían dispuestos a pagar \$12.000 por un servicio completo en el que puedan visualizar como quedaría la boda.

- ¿Qué te gustaría que tenga este servicio?

Que la página sea práctica, que tenga las opciones que deba tener, además que, que no se cobre un precio por suscribirse,

Que ofrezca algún video proyectando lo que los novios empiezan a escoger.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4.11.2.3.2 Concluyente

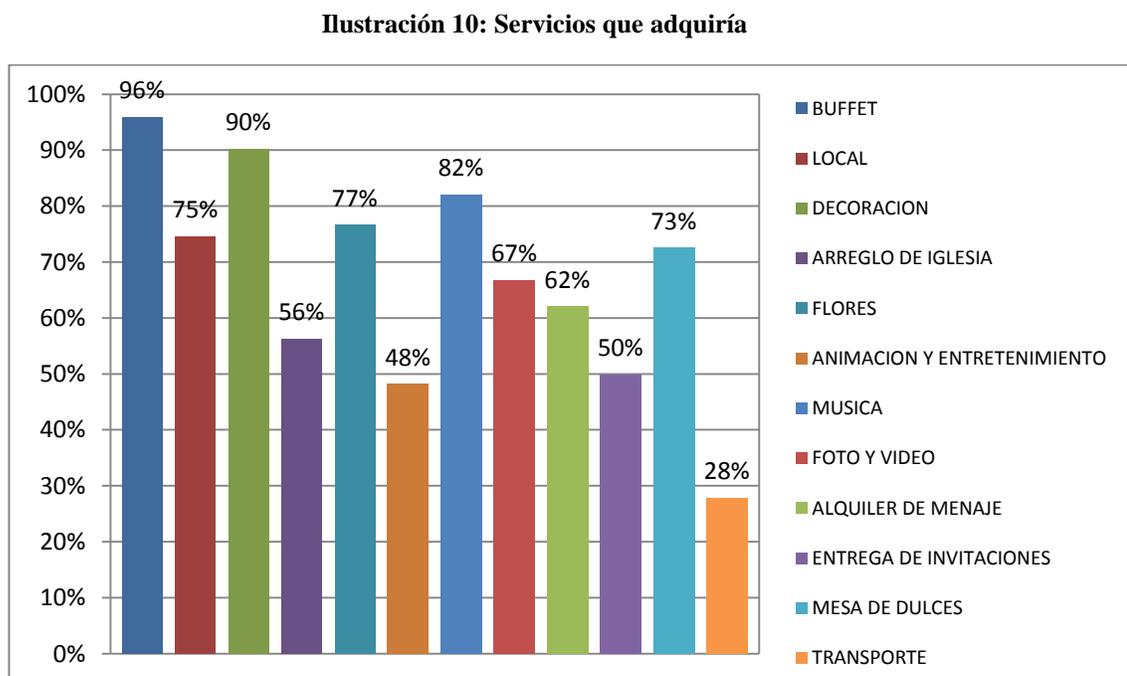
Para obtención de resultados cuantitativos dentro de la investigación de mercado se desarrolló una encuesta a 287 personas entre mujeres de la ciudad de Guayaquil, entre 20 y 44 años de clase socioeconómica medio Típico, medio alto, para analizar sus percepciones y grado de interés en la presente propuesta.

El cuestionario se encuentra en el [Anexo 4](#).

4.11.2.4 Análisis de datos.

Se obtuvo los siguientes resultados de la encuesta realizada.

Pregunta 1: ¿Cuáles son los servicios que adquiriría al momento de organizar una boda?



Fuente: Investigación de campo

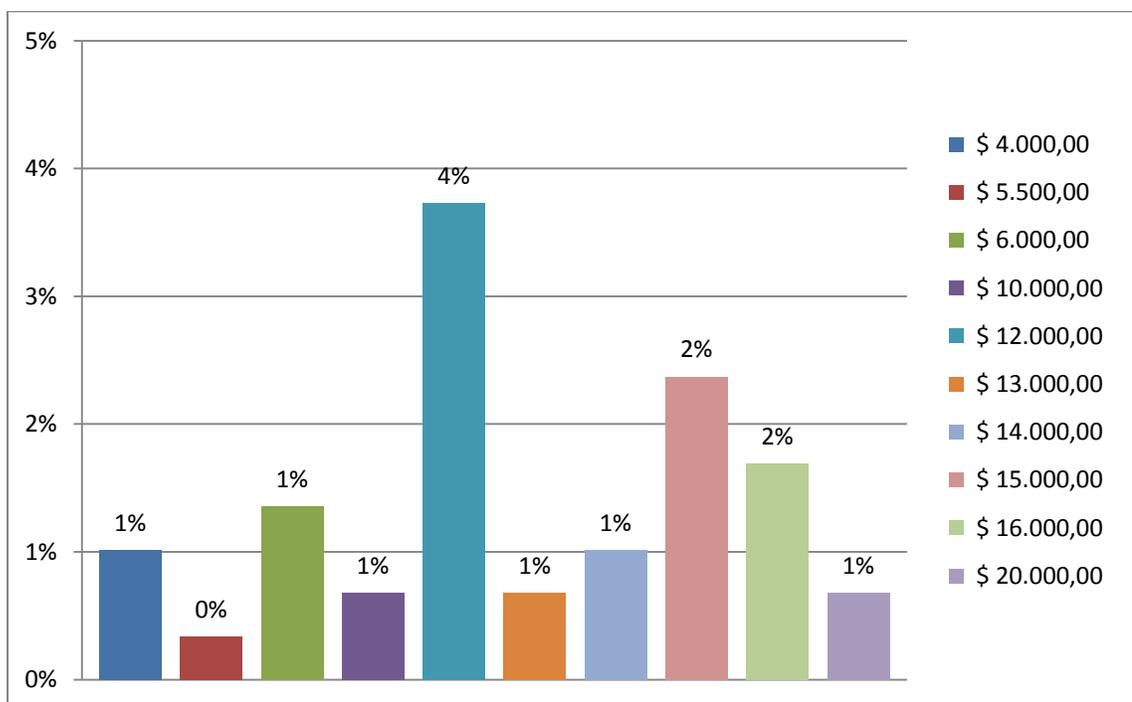
Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Los servicios que mayormente adquirirían al momento de organizar una boda entre los encuestados son el buffet con el 95%, seguida por la decoración, además de la música y las flores con el 82% y 77% respectivamente, seguidos del local con el 75% y la mesa de dulces con el 73%.

Pregunta 2: ¿Cuánto han gastado en la organización de su boda? (Sólo para los casados)

Ilustración 11: ¿Cuánto han gastado en su boda?



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

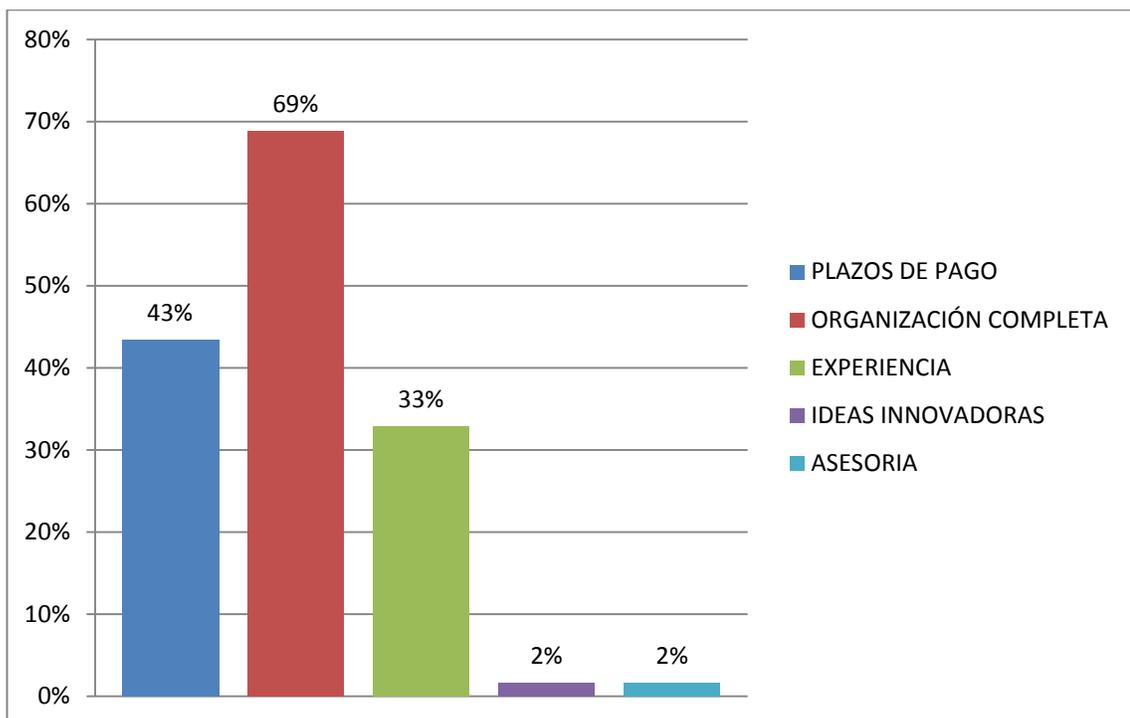
Para esta pregunta sólo se toma en consideración el 14% de las personas encuestadas, ya que el restante 86% no se han casado aún.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

El precio que han pagado las parejas casadas para la organización de su boda está en \$ 12.000 lo cual representa el 4% de las parejas de casados y \$ 15.000 que equivale al 2% de este grupo.

Pregunta 3: ¿Qué cualidades considera al momento de escoger un organizador de bodas?

Ilustración 12: Cualidades de un organizador de bodas



Fuente: Investigación de campo

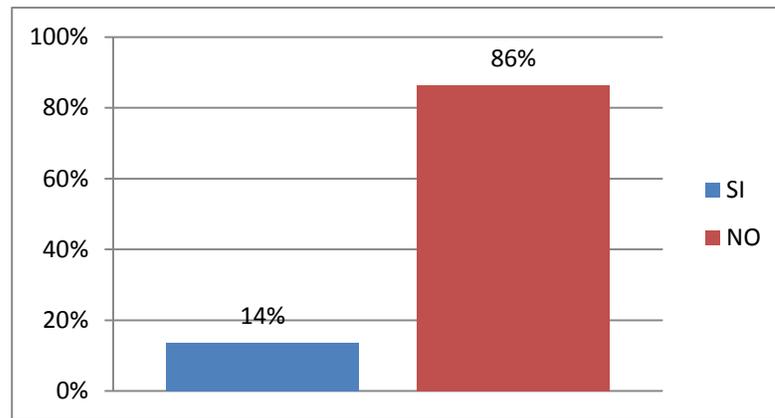
Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Las cualidades que consideran los encuestados al momento de escoger un organizador de bodas son la organización completa con el 69%, plazos de pago con el 43% y la experiencia con el 33%, además de ideas innovadoras y asesoría con el 2% respectivamente.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Pregunta 4: ¿Conoce personas o empresas que se especialicen en la organización de bodas en Guayaquil?

Ilustración 13: Conocimiento de personas o empresas especializadas en bodas

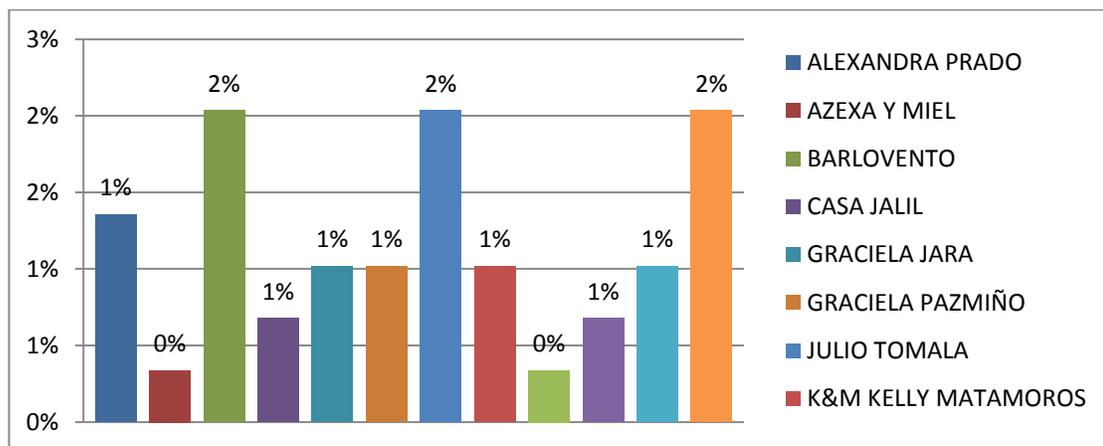


Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Pregunta # 5: ¿Qué empresa o persona contrató para la organización de su boda? (Sólo casados)

Ilustración 14: Personas o empresas contratadas para la organización de bodas



Fuente: Investigación de campo

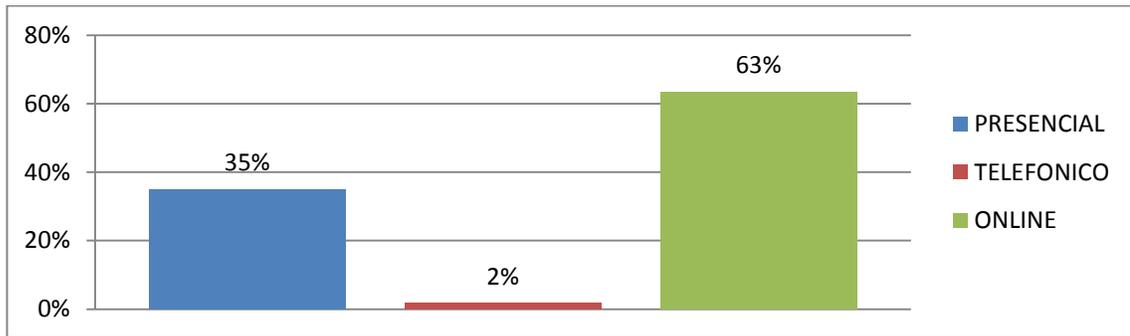
Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Las personas o empresas que los encuestados han contratado para la organización de su boda son Barlovento, Julio Tomalá y Vip Parties con el 2% respectivamente.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Pregunta # 6: ¿Qué tipo de sistema considera que es el mejor para la organización de bodas?

Ilustración 15: Sistema para la organización de bodas



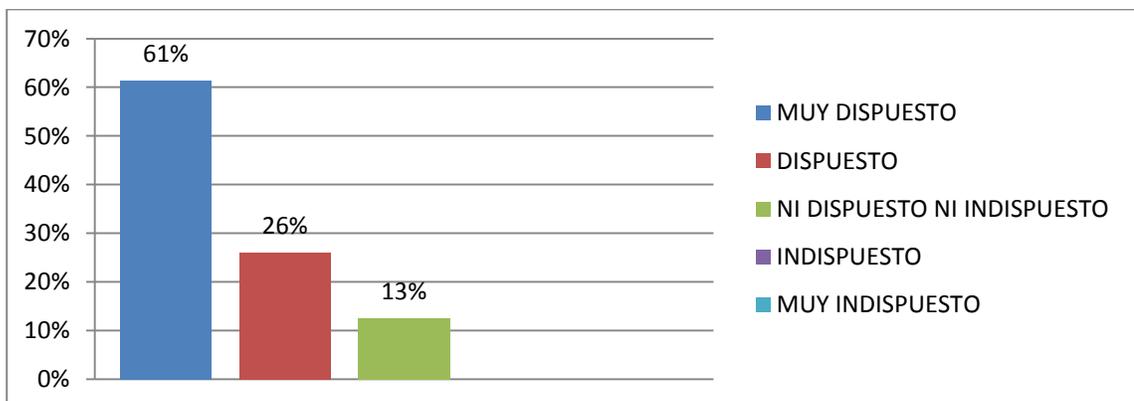
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

El sistema que los encuestados consideran mejor es el online con el 63%, y el presencial con el 35%, seguidos por el telefónico con el 2%.

Pregunta # 7: Me podría indicar su nivel de disposición al contratar un servicio online organizadora de bodas en la ciudad de Guayaquil

Ilustración 16: Nivel de disposición



Fuente: Investigación de campo

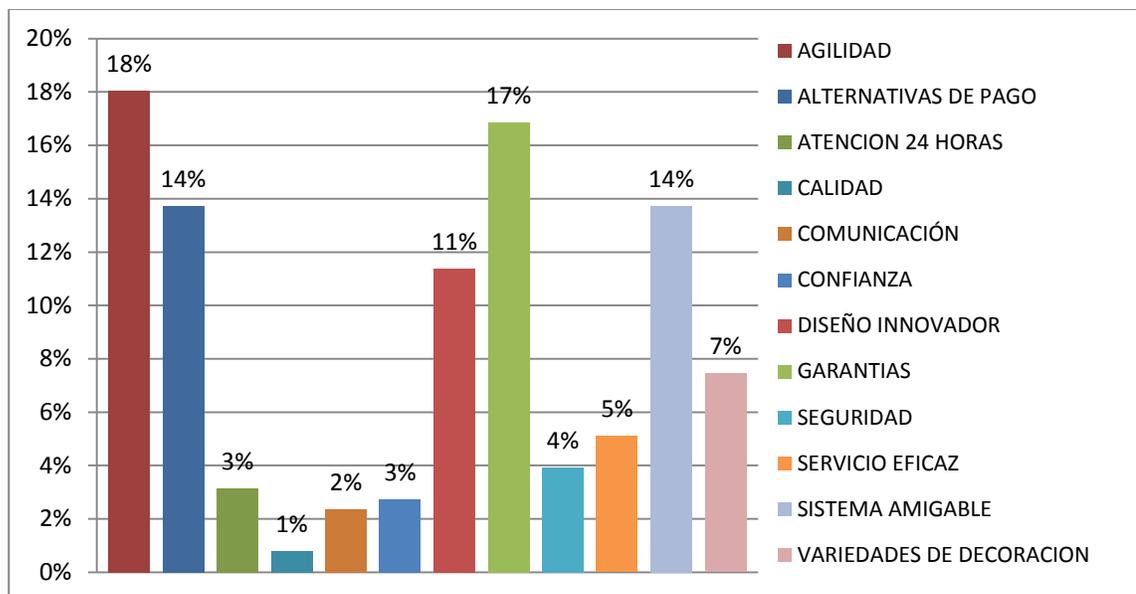
Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

El 61% de los encuestados estarían muy dispuestos a contratar el servicio de organización online de bodas, mientras que el 26% estaría dispuesto y el 13% respondió que estarían ni dispuestos ni indispuestos.

Pregunta # 8: ¿Qué te gustaría que tenga este servicio?

Ilustración 17: Preferencias del servicio



Fuente: Investigación de campo

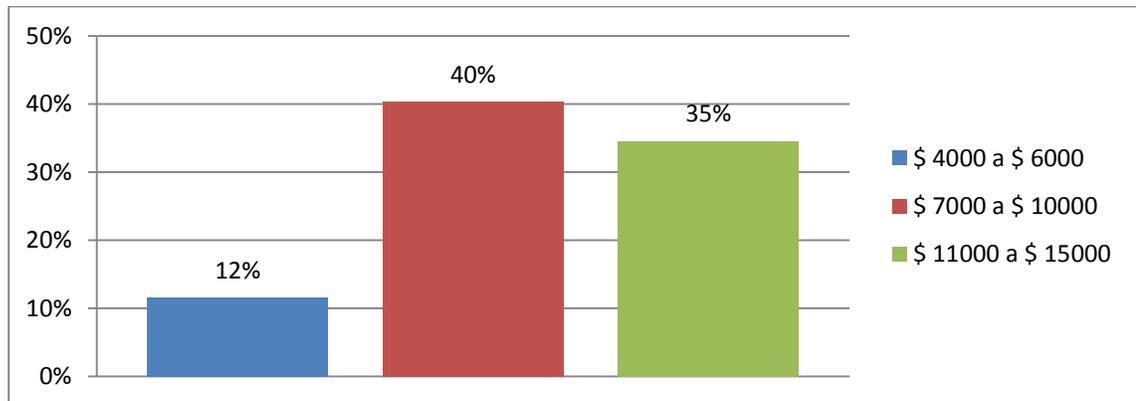
Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Los encuestados quisieran que el servicio online para la organización de ventas tenga agilidad con el 18%, el 17% quiere que ofrezca garantías, además de que tenga alternativas de pago y que el sistema sea amigable lo que representa el 14%, además de que cuente con un diseño innovador.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Pregunta # 9: ¿Cuánto estaría dispuesto pagar por la organización de su boda?

Ilustración 18: Precio del servicio



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

El precio que los encuestados estarían dispuestos a pagar es entre \$ 7.000 a \$10.000 dólares que es el 40%, mientras que el 33% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$ 11.000 a \$ 15.000 dólares y el 12% estaría dispuesto a pagar entre \$ 4.000 a \$ 6.000 dólares.

4.11.2.5 Resumen e interpretación de resultados.

Como resumen de los datos obtenidos:

- Las parejas que están próximas a casarse prefieren contratar los servicios de buffet, decoración, música, flores, alquiler de local y mesa de dulces.
- El 69% escoge dentro de las cualidades de un wedding planner la organización completa de la boda.
- El 63% de los encuestados preferiría que el servicio sea online.
- El 86% de las personas no conocen a una empresa o persona que se especialice en bodas.
- El 61% de las personas encuestadas estarían dispuestas a contratar el servicio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- A las parejas les gustaría que el servicio sea ágil, que ofrezca garantías, que tengan facilidades de pago y que el sistema sea amigable.
- El precio que las parejas estarían dispuestas a pagar sería de \$ 10.000.

4.11.3 Conclusiones de la investigación.

Responden a los objetivos

- Los servicios que los novios más requieren al momento de buscar opciones para organizar su boda son: buffet, decoración, música, flores, alquiler de local y mesa de dulces.
- La cantidad promedio que los novios ya casados han gastado en su boda es de \$ 12.000
- El principal factor que consideran importante los novios al momento de contratar el servicio es que debe incluir la organización completa de la boda.
- Existe gran aceptación por parte de las personas en contratar el servicio de manera online.
- Las personas estarían muy dispuestas a contratar el servicio online de organización de bodas.
- Las parejas quisieran que el servicio sea ágil, que ofrezca garantías, que tengan facilidades de pago y que el sistema sea amigable.

4.11.4 Recomendaciones de la investigación de mercado.

Una vez realizado el estudio se recomienda:

- Ofrecer un servicio garantizado basado en la experiencia sobre la organización de bodas.
- Estar actualizados en los detalles de la organización de bodas, además de los diferentes platos que se ofrecen en el buffet.
- Buscar realizar alianzas estratégicas con fotógrafos, photobooth, bandas, animación, entre otros para brindar servicios adicionales a la organización de bodas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Mantener una estrategia de precios.

4.12 Cuantificación de la demanda

4.12.1 Identificación de mercado potencial y demanda potencial insatisfecha.

El mercado potencial que tiene E-Bridals corresponde a 94 mujeres de 18 a 44 años, solteras de la ciudad de Guayaquil, lo que representa el 1% de la proyección del INEC para el año vigente que es de 9.380 mujeres. Por lo Tanto la demanda Potencial Insatisfecha es del 52% que equivale a 49 mujeres que quieran contratar los servicios, debido a que la capacidad máxima por año es de 45 bodas.

De este grupo la investigación determinó con un margen de error del 5.7%, lo que representa el 10 por ciento del universo total al que le agrada la propuesta y manifiestan una intención de uso del servicio. (INEC - POBLACIÓN DE GUAYAQUIL)

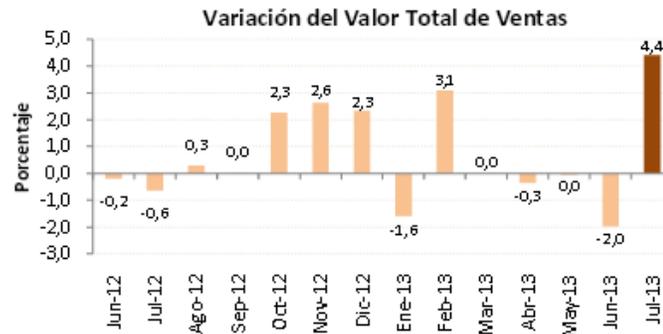
4.12.2 Payback y proyección de ventas

De acuerdo al mercado meta se proyecta realizar 45 bodas al año lo que representa el 48% del mercado potencial de mujeres solteras en edad para casarse según datos el INEC y la demanda potencial insatisfecha que equivale al 52% será cubierta por la competencia.

Para la proyección de ventas se tomará el índice de crecimiento en ventas de la industria que es 4,4%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Ilustración 19: Crecimiento en ventas



Fuente: Publicaciones del Banco Central del Ecuador

Tabla 8: Ventas anuales

Ventas	2014	2015	2016	2017	2018
Organización de bodas	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04
Total	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

5 PLAN DE MARKETING

5.1 Objetivo: General y específico

Objetivo general: Diseñar una estrategia de marketing para posicionar el servicio de organización de bodas online como mejor opción al momento de buscar estos servicios.

Objetivos específicos

- Posicionar en el mercado de bodas los servicios de E-bridals al menos en un 20%.
- Satisfacer al cliente en un 60%
- Garantizar el 100% del funcionamiento de los servicios de comunicación online.

5.1.1 Mercado meta: Ventas y Utilidad esperada

5.1.1.1 Tipo de estrategias de penetración

A fin de lograr la penetración en el mercado de las bodas y la organización de eventos la propuesta busca posicionar la propuesta a través de una estrategia de “focalización” para ofrecer un servicio especializado (Sperat, 2010)

5.1.1.2 Cobertura

E-bridals busca abarcar el perímetro urbano de la ciudad de Guayaquil, con un nivel socioeconómico medio típico – medio alto debido a que en esa clasificación es donde se encuentra su mercado potencial.

5.2 Posicionamiento

5.2.1 Estrategia de posicionamiento

E-bridals se encuentra en la etapa de introducción en el mercado debido a que promueve la innovación de los servicios de organización online de bodas.

- **Objetivo:** El objetivo de E-bridals es posicionarse en la mente del consumidor y para ello creará una estrategia competitiva, misma que se detallará en los siguientes puntos:
- **Segmento:** El segmento al que se busca llegar es mujeres de 18 a 44 años, con un nivel socio económico medio típico – medio alto.
- **Atributos:** La propuesta se desarrollará en herramientas online para organizar bodas, por lo que la página web y/o aplicaciones deben ser de fácil acceso, que ofrezca seguridad y confianza en las transacciones que se realicen, además de variedad, innovación y precios competitivos a fin de captar más clientes.
- **Calidad percibida:** La propuesta presentará a través de su operación buscare crear ante el cliente la percepción de alta calidad y agilidad de servicio, combinada con una atención profesional y ágil
- **Ventaja competitiva:** La propuesta se tendrá una ventaja competitiva de diferenciación debido a que nuestros competidores no ofrecen este servicio de manera online, con comunicación directa con los clientes, además de las facilidades del uso de las redes y variedad e innovación en los diseños de la decoración.
- **Símbolo Identitario:**

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Ilustración 20: Símbolo identitario



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

El logo presenta una pareja con traje de novios, debido a que la propuesta es crear una empresa online que organice bodas.

5.2.2 Valoración del activo de la marca (BAV)

La valoración de la marca se basará en los siguientes factores:

Tabla 9: Valoración del activo de la marca

Pilares	Descripción en la propuesta
Diferenciación	La diferenciación de la propuesta se basará en el valor agregado que se le otorgará al servicio y la agilidad del mismo.
Energía	En un futuro se plantea expandir la propuesta a otras ciudades principales.
Relevancia	E-Bridals ofrece un servicio innovador en la organización de bodas frente a los competidores tradicionales.
Estima	Se buscara crear un vínculo con el cliente buscando hacer atractiva la propuesta para que los clientes se sientan atraídos.
Conocimiento	Se buscará ofrecer los servicios que ofrece la empresa, a través de su página web.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3 Marketing Mix

5.3.1 Estrategia de producto o servicios

5.3.1.1 Descripción del producto

Tabla 10: Descripción del producto

Definición:	Servicio de Organización Online de Bodas basadas en la originalidad e innovación.
Slogan:	La boda de tus sueños en un solo click.
Producto Esencial:	Bodas
Producto Real:	Organización de bodas.
Producto Aumentado:	Organización online de bodas, con atención personalizada, 24 horas.

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

5.3.1.2 Adaptación o modificación del producto

E-bridals no aplicaría al proceso de empaque, transporte y embalaje, debido a que al basarse en la organización online de bodas se concentra en ofrecer un servicio que es intangible.

5.3.1.3 Empaque

La propuesta no aplicará empaque debido a que ofrecerá un servicio mismo que se considera intangible.

5.3.1.4 Amplitud y profundidad de línea

El siguiente grafico mostrara la amplitud y profundidad de línea de la propuesta

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 11: Amplitud y profundidad de línea

	Amplitud
Profundidad	Organización Online de bodas
(Actual)	En la ciudad de Guayaquil
(Largo Plazo)	En la ciudad de Quito
(Largo Plazo)	En la ciudad de Cuenca

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

E-bridals en sus inicios comenzará con la organización online de bodas en la ciudad de Guayaquil, sin embargo en el futuro se plantea expandirse a otras ciudades principales como lo son Quito y Cuenca una vez que se encuentre posicionada la marca en el mercado.

5.3.1.5 Marcas y submarcas

E-Bridals es la marca principal no aplicará a submarcas debido a que su único servicio será organizar bodas.

5.3.2 Estrategias de precios

5.3.2.1 Precios de la competencia

La propuesta de precios de los competidores en el sector de la organización de bodas es variada debido a que se basa en lo que el cliente solicita, oscila entre los \$ 4.000 a \$ 20.000 dirigidos a la clase medio típica – medio alta.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 12: Precios de la competencia

Nombre	Servicio	Precio
Angee Burnham	Organización de eventos	Desde \$ 4.000
Silvia Montesdeoca		Desde \$ 6.000
Planners	Organización de bodas	Desde \$ 10.000
Mai Dreams		Desde \$ 10.000
Estefanía Sancho		Desde \$ 10.000

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

5.3.2.2 Poder adquisitivo del mercado meta

El poder adquisitivo se refiere a la capacidad de compra que tiene el cliente, el mercado meta de E-Bridals al estar ubicado en la clase media típica a alta tiene un poder adquisitivo elevado, por lo que contratar un servicio de organización de bodas con paquete básico desde \$ 3.500 por 100 personas es accesible.

5.3.2.3 Expectativas de los accionistas.

Se estima recuperar la inversión en dos años, buscando tener un crecimiento en el mercado del 10% durante los primeros 18 meses de funcionamiento buscando sostenibilidad de la propuesta en el tiempo.

5.3.2.4 Políticas de precio

E-bridals usará una política de precio similar al promedio del mercado, para alcanzar esto la misma deberá obtener sus productos con un margen bruto mínimo del 30% del total de venta,

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Descuentos: La propuesta no contempla descuentos, sin embargo puede ofrecer uno o dos servicios adicionales como 1 hora más gratis, 6 personas gratis a la boda, dj gratis, ramo de la novia gratis, estos adicionales variarán de acuerdo al monto de la boda.

Términos de venta: Los servicios serán ofrecidos a través de la página web, sin embargo el desarrollo de la venta del servicio también se podrá realizar en la oficina para ultimar detalles.

Dentro de los servicios de organización de boda que la empresa incluirá se encuentran alquiler de local, dj, arreglos florales para local y decoración de iglesia, comida tipo buffet, montaje de mesa de dulces, torta falsa y verdadera, cajas de torta, bebidas soft, bocaditos, alquiler de vehículo, fotografía, audio, video, difusión del evento y meseros. Además del objetivo principal del negocio que es mostrar en imágenes en 3D de la decoración del evento previo al mismo, a fin de que las parejas puedan ir observando a través de la página web cómo se vería el montaje y la decoración.

Métodos de pago: Los pagos serán a través del internet usando transferencias bancarias, paypal y efectivo, el pago será programado en cuotas de acuerdo al tiempo de organización de la boda.

5.3.3 Estrategia de plaza

5.3.3.1 Localización

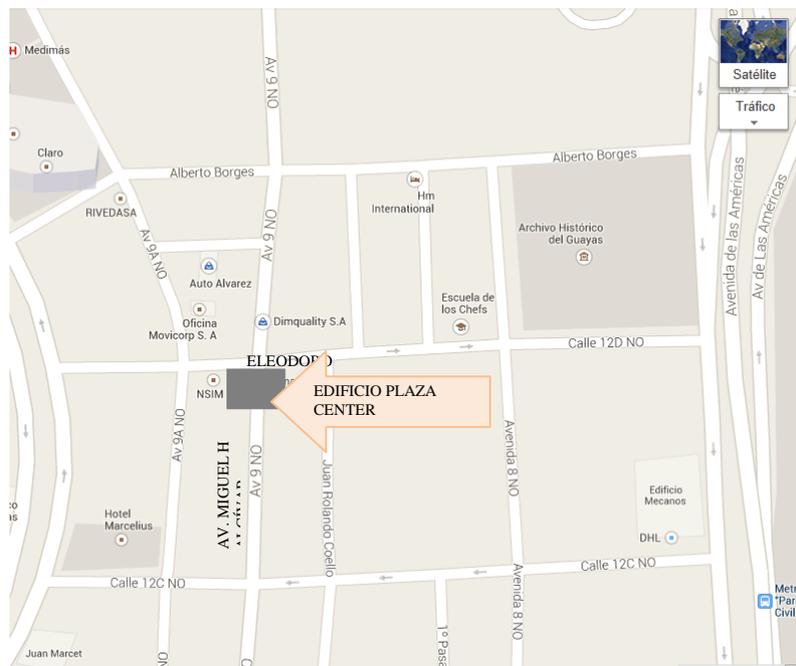
E-bridals se encontrará en un sector delimitado en su nivel macro y micro localización que se especifican a continuación:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.3.1.1 Macro Localización

La macro localización de la propuesta será en el Ecuador, en la provincia del Guayas, en la ciudad de Guayaquil.

Ilustración 21: Macro Localización



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

5.3.3.1.2 Micro localización

Las razones por las que se seleccionó el norte de la ciudad de Guayaquil son:

- Zona céntrica de la ciudad.
- Fácil ubicación
- Zona comercial de gran afluencia.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

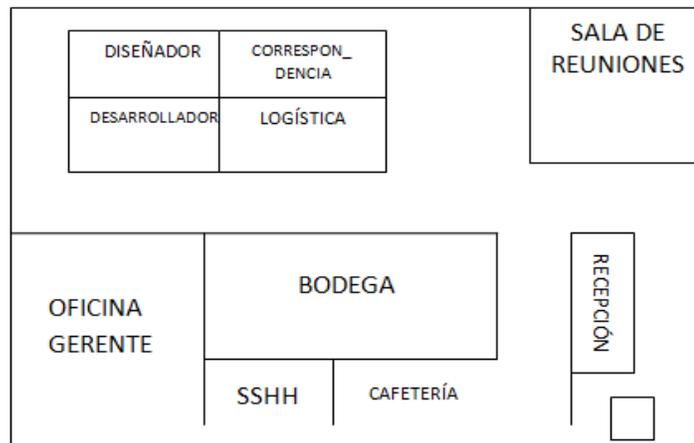
5.3.3.1.3 Ubicación

La propuesta se encontrara ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil en Av. Miguel H Alcivar y Eleodoro Arboleda, Edificio Plaza Center.

5.3.3.1.4 Distribución de espacio

E-bridals estará distribuida de la siguiente manera:

Ilustración 22: Distribución del espacio



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

Área: 80 metros Cuadrados

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.3.2 Sistema de distribución comercial

5.3.3.2.1 Canales de distribución

La propuesta no aplicará canales de distribución, sin embargo el canal que utilizará para comunicarse con sus clientes será online utilizando métodos tecnológicos.

5.3.3.2.2 Penetración de mercados urbanos y rurales.

E-bridals no se penetrará en los mercados rurales debido a que su mercado meta es clase social medio típica – medio alta, y el mercado urbano donde se penetrará será la ciudad de Guayaquil.

5.3.3.2.3 Logística

La logística de E-bridals se basará en llevar los artículos de menaje, comida, flores y decoración para la boda. El tiempo de montaje de la boda no será mayor a 8 horas.

5.3.3.2.4 Red de ventas

No se aplicará una red de ventas en esta propuesta debido a que E-bridals se manejará con sus clientes de forma directa.

5.3.3.2.5 Política de servicio al cliente

Políticas de servicio al cliente:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- **Preventa:** El servicio de preventa de E-bridals se manejará a través de la página web, donde se proporcionarán los servicios y paquetes que se ofrecen, además de un chat interactivo para consultas.
- **Post-venta:** Post-venta el cliente podrá calificar el servicio recibido y será publicado en las redes sociales de la empresa.
- **Quejas:** Las quejas serán recibidas en el correo del gerente para ser analizadas y solucionadas a la brevedad posible.
- **Reclamaciones:** La política de reclamaciones se maneja a través del correo del gerente de la empresa.
- **Devoluciones:** La empresa no maneja un servicio de devoluciones.

5.3.4 Estrategias de promoción

5.3.4.1 Estrategias ATL Y BTL

Para las estrategias ATL E-bridals se manejará con 2 publicaciones en las principales revistas de bodas que circulan en la ciudad cuyo precio es de \$ 250.00 cada una.

Para las estrategias de BTL E-bridals usará Fan Page de Facebook cuyo precio es de \$ 25.00, además de publicaciones en sus principales redes sociales como: Instagram, Twitter, Facebook, Pinterest.

5.3.4.2 Elaboración de diseño y propuesta publicitaria

La propuesta publicitaria de E-bridals se basará en proyectar la idea del negocio mostrando los beneficios de usar servicios online, además de mostrar el buen gusto por de la decoración y creatividad de la misma.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.4.3 Promoción de ventas

5.3.4.3.1 Venta personal

E-bridals al presentar una propuesta online no se manejara con modalidad de venta personal o cara a cara por lo tanto este punto no aplica a la misma.

5.3.4.3.2 Trading

El trading que tendrá la propuesta será la participación en ferias relacionadas a las bodas, a fin de ofrecer sus servicios y su nueva modalidad para la organización de las mismas.

5.3.4.3.3 Clienting

Para el clienting se ofrecerá algunos servicios adicionales de acuerdo al monto de la boda, además de invitar a participar de degustaciones de comida y postres para las bodas, cuando se esté preparando algún plato especial para el cliente o alguna nueva receta.

5.3.4.4 Publicidad

5.3.4.4.1 Estrategia de lanzamiento

La estrategia de lanzamiento que la propuesta planteará es tener un stand en el evento de novias 2014 y publicaciones en las principales revistas de novias de la ciudad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.4.4.2 Plan de medios

La propuesta se manejará con el uso de medios ATL que serán 2 publicaciones en las principales revistas de bodas que circulan en la ciudad, además usará medios online para la difusión como:

- Google addwords
- Facebook adds
- Página web propia
- Anuncios generales gratuitos.

5.3.4.4.3 Mindshare

Al inicio de sus operaciones la presencia de marca en la mente del consumidor (*Mindshare*) será de 0, sin embargo se espera captar el 5% de clientes en base al nicho de mercado.

5.3.4.4.4 Publicidad blanca

La publicidad blanca se basará en realizar canje de servicios con famosos que se quieran casar y requieran contratar los servicios de E-bridals y entrevistas en programas familiares.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.4.4.5 Merchandising

En la oficina habrá una galería de fotos de las bodas realizadas por E-bridals donde se exhibirán las distintas decoraciones que se han hecho a fin de impulsar y motivar a los novios que busquen realizar su boda con la empresa.

5.3.4.4.6 Relaciones públicas

Las relaciones públicas de la propuesta se basarán en actualizar constantemente la información de sus servicios a través de sus redes sociales y entrevistas en principales revistas o periódicos interesados en esta nueva propuesta.

5.3.4.4.7 Marketing relacional

Para el marketing relacional, la propuesta planteará tener una plataforma en la web con un sistema CRM para tener una base de datos de clientes que contengan su información personas y demás datos importantes de ellos a fin de estrechar la relación con el cliente.

5.3.4.4.8 Insight marketing

Este punto no aplica para la propuesta debido a que la empresa se encuentra en su fase introductoria por lo que aún no cuenta con Insights (Opiniones y pensamientos ocultos) de sus clientes.

5.3.4.4.9 Gestión de promoción electrónica del trabajo de titulación

5.3.4.4.9.1 Estrategias de E-commerce, E-business e E-marketing

La empresa aplicará las siguientes estrategias:

- E-commerce: Para la estrategia de E-commerce la empresa desarrollará una página web que facilite la publicación de la información y que se expongan los servicios que la misma ofrece.
- E-marketing: Para esta estrategia E-bridals va a enfatizar sus servicios online con anuncios de sus principales ofertas o nuevos servicios, a fin de estar en constante comunicación con el cliente.
- E-business: Para el E-business la propuesta plantea establecer una online para que las personas puedan realizar negocios en la web, como la contratación de los servicios, el cambio de los mismos y la vista en la web sobre cómo va quedando su idea del evento.

5.3.4.4.9.2 Análisis de la promoción electrónica de los competidores.

En la tabla a continuación se muestran la promoción electrónica que tienen los competidores directos e indirectos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 13: Análisis de la promoción electrónica de los competidores

COMPETIDORES	
Competidores Directos	Página Web
Planners	Cuenta con una página web, donde muestra fotos de las bodas organizadas, contacto, características de los servicios que ofrecen y curriculum de su grupo de trabajo.
Mai Dreams	Cuenta con una página web, donde muestra fotos de las bodas organizadas, contacto, y características de los servicios que ofrecen.
Estefanía Sancho	Cuenta con página web, pero se encuentra suspendida.
Competidores Indirectos	Página Web
Grupo Barlovento	Cuenta con página web donde proporcionan información y fotos de los eventos organizados, servicios que ofrecen, además de información de contacto y registro de información para cotizaciones.
Eventos Romance	Sitio web en construcción.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

5.3.4.4.9.3 Diseño e implementación de la página web

El diseño y la implementación de la página web será contratado, la página web será en español, con colores serán cálidos basados en el concepto que manejará la misma.

Además se informará sobre lo siguiente:

- Que es E-bridals
- Registro de clientes y servicio que solicitan
- Categorías de los servicios que tiene
- Carrito de compras

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Ingreso con clave para ver los detalles de los preparativos de la boda
- Chat interactivo
- Trabaja con nosotros
- Recomendaciones de lugares para luna de miel
- Tips para novios
- Opción de sugerencia de reclamos y sugerencias.

5.3.4.4.10 Estrategias de marketing a través de redes sociales

5.3.4.4.10.1 Análisis de la promoción electrónica de los competidores

En el siguiente punto se analizará la promoción electrónica de los competidores:

Tabla 14: Análisis de la promoción electrónica de los competidores

Competidores	
Competidores Directos	Redes sociales
Planners	Cuenta con promoción en las redes sociales Facebook e Instagram.
Mai Dreams	Cuenta con promoción en la red social Facebook .
Estefanía Sancho	No cuenta con promoción en redes sociales
Competidores Indirectos	Redes sociales
Grupo Barlovento	Su promoción en redes sociales se encuentra en construcción.
Eventos Romance	No cuenta con promoción en redes sociales.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.4.4.10.2 Diseño e implementación de fan page en redes sociales.

Para la propuesta se creará una Fan page en Facebook al inicio de las operaciones a fin de publicitar los servicios que ofrece la empresa, será manejada por el desarrollador.

Además se hará uso de otras redes sociales como Twitter para brindar asesoría, sobre la planificación de las bodas e Instagram para publicar fotos de nuestros eventos realizados.

5.3.4.4.10.3 Marketing social

La propuesta realizará Marketing social a través de ayuda a alguna fundación de mujeres maltratadas, con problemas intrafamiliares, con el propósito de que la fundación puede realizar programas para generar fuentes de empleo para estas mujeres y puedan ser un aporte a la sociedad.

5.3.4.5 Ámbito internacional

La propuesta se desarrollará en un ámbito nacional por lo que no se aplicará el ámbito internacional.

5.3.4.5.1 Estrategia de distribución internacional

E-bridals será una empresa nacional por lo que no se aplicará una estrategia de distribución internacional.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.4.5.2 Estrategia de precio internacional

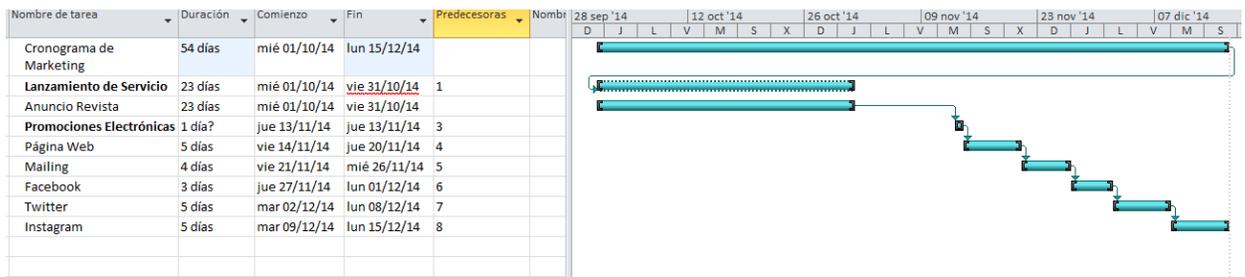
E-bridals será una empresa nacional por lo que no se aplicará una estrategia de precio internacional.

5.3.5 Cronograma

A continuación se presentará el cronograma de actividades de estrategias de marketing.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Ilustración 23: Cronograma



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

5.3.6 Presupuesto de marketing

El presupuesto anual de marketing al primer año de operaciones contemplará lo siguiente:

Tabla 15: Presupuesto de Marketing

Rubro	Presupuesto anual asignado
Creación página web	\$ 1280,00
Mantenimiento de web	\$ 380,00
Cloud computing y CRM	\$ 1180,00
Anuncios en facebook	\$ 540,00
Google addwords	\$ 760,00
Mailing	\$ 2400,00
Anuncios en revistas	\$ 1600.00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

5.3.7 Análisis de rentabilidad del offering

Tabla 16: Análisis de rentabilidad del offering

Períodos	Años 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04
Costo de Ventas	\$ 325.800,00	\$ 351.019,53	\$ 378.191,25	\$ 407.466,27	\$ 439.007,42
Contribución marginal	\$ 124.227,54	\$ 146.998,95	\$ 172.935,92	\$ 202.433,09	\$ 235.931,61

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

CAPÍTULO 6

PLAN

OPERATIVO

6 PLAN OPERATIVO

6.1 Producción

A continuación se analizará el proceso productivo de la propuesta.

6.1.1 Proceso productivo

1. Contratación del servicio: el cliente realiza el requerimiento del servicio.
2. Mantenimiento y actualización del sitio web: ingresar información actualizada de la empresa y sus servicios.
3. Responder solicitud del cliente con presupuesto, diseño de la organización de la boda con las especificaciones del cliente.
4. E-bridals emite propuesta y envía el presupuesto al cliente con planificación de pago.
5. E-bridals coordina la organización de la boda.

6.1.2 Infraestructura

La propuesta aplicará infraestructura necesaria para el día a día del negocio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 17: Infraestructura

Infraestructura y equipos	Cantidad
Acondicionador de aire Split	2
Escritorios	6
Mesa de sala de reuniones	1
Sillas de trabajo	12
Teléfonos	6
Equipos de computo	6
Impresora wi-fi	1
Archivadores	2
Pizarra de sala de juntas	1
Dispensador de agua	1
Cafetera	1
Refrigeradora	1
Reguladores de voltaje	5

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

6.1.3 Mano de obra

E-bridals contará con el siguiente personal necesario para realizar sus actividades:

Tabla 18: Mano de obra

Cargo	Cantidad
Gerente General	1
Administrador	1
Diseñador creativo	2
Mensajero	1
Logística	1

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

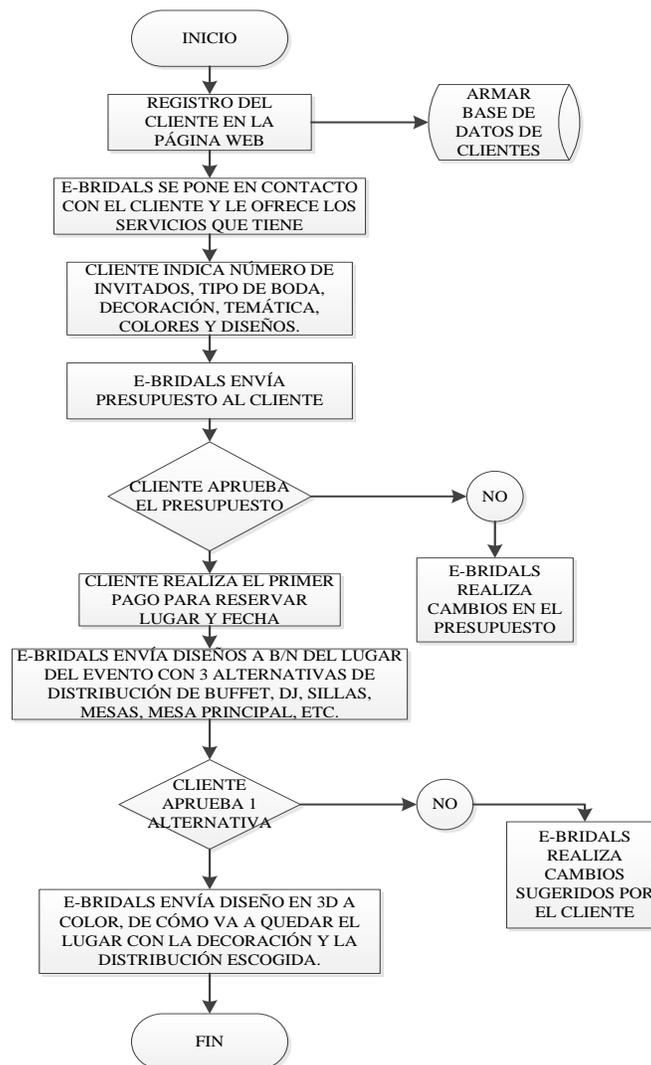
6.1.4 Capacidad instalada

La capacidad operativa de la empresa para la estimación financiera será de 3 bodas mensuales durante los meses regulares y 6 durante los meses de temporada alta que son Junio, Noviembre y Diciembre, se estima que esto es un 80% de la capacidad total instalada.

6.1.5 Flujo grama de procesos

El flujo grama de procesos de la propuesta será el siguiente:

Ilustración 24: Flujo grama de procesos



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

6.1.6 Presupuesto

A continuación se detallará el desglose de inversión e infraestructura en la siguiente tabla:

Tabla 19: Presupuesto

Infraestructura y equipos	Cantidad	Precio unitario	Costo final presupuestado
Escritorios	6	\$ 67,00	\$ 402,00
Sillas	12	\$ 45,00	\$ 540,00
Mesa de sala de reuniones	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Archivadores	2	\$ 65,00	\$ 130,00
Teléfono	6	\$ 47,00	\$ 282,00
Aire Acondicionado	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Pizarra	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Dispensador de agua	1	\$ 226,00	\$ 226,00
Cafetera	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Refrigeradora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Computadora de escritorio	4	\$ 550,00	\$ 2.200,00
Computadora de escritorio APPLE	1	\$ 1.299,00	\$ 1.299,00
Laptop	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Reguladores de Voltaje	5	\$ 14,00	\$ 70,00
Impresora wi-fi	1	\$ 224,65	\$ 224,65

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

6.2 Gestión de calidad

6.2.1 Procesos de planeación de calidad

La propuesta contemplará establecer medidas de control para la planeación de calidad desde el registro del cliente en la página web hasta la realización del evento, a fin de garantizar un servicio de calidad.

6.2.2 Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios de las acciones proactivas son:

- Crear en el consumidor una percepción de calidad y profesionalismo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Mantener constantemente la página web actualizada a fin de comunicar al cliente las promociones, tendencias y novedades del servicio.
- Mejorar continuamente el proceso que lleva la organización de la boda, desde la solicitud del cliente hasta el día del evento.

6.2.3 Políticas de calidad

E-bridals tendrá como política la comunicación con el cliente a través de herramientas online, además de brindar un servicio profesional, y actualización constante de las nuevas tendencias, buscando ser siempre la primera opción del cliente.

6.2.4 Benchmarking

Actualmente las empresas Planners, Mai Dreams utilizan realizan control de calidad en las pruebas de la comida que realizan con los novios de acuerdo al menú que escogieron para ofrecer en el evento, además de la revisión de los accesorios para el menaje, la cristalería, elaboran un check list dos semanas con todos los accesorios que deben llevar para el día del evento, desde las sillas, la mantelería, mesas, entre otros, a fin de evitar que falte algún detalle ese día.

6.2.5 Proceso de aseguramiento de la calidad

Como fue establecido en el punto 6.2.1 se realizara un servicio pre y post-servicio a fin de medir los estándares de calidad percibidos por los clientes de la propuesta.

- Pre-servicio: Se revisará el proceso de ingreso de los clientes a la página web.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Prueba de bocaditos y menú previo a la prueba con el cliente.
- Se realizará una prueba del buffet con los clientes
- Se realizarán pruebas de luces y sonido en el lugar de la boda.
- Valoración del tiempo de montaje.
- Post-servicio: El cliente evaluará el servicio recibido y las sugerencias que tenga para el mismo.

6.2.6 Estándares de calidad

Los estándares de calidad de E-bridals se basarán en los siguientes puntos:

- Relaciones con los proveedores: Deberán ser de beneficio mutuo para las partes.
- Comunicación interna: El personal que trabaje en E-bridals deberá estar en comunicación constante con cada uno de los miembros debido a que la operación del negocio implica que los empleados compartan ideas para que cada boda sea innovadora.

6.2.7 Procesos de control de calidad

El control de calidad se verificará con el flujograma de procesos de la organización de la boda a fin de tomar las acciones correctivas en posibles fallos que puedan existir, ya sea en el sistema o atrasos en la entrega de las propuestas, entre otros.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

6.2.8 Certificaciones y Licencias

La propuesta contemplará la certificación de la Association of Certified Professional Wedding Consultants a fin de garantizar la calidad del servicio en la organización de bodas.

6.2.9 Presupuesto

Para la implementación de las certificaciones y licencias de control de calidad se necesitará:

Tabla 20: Presupuesto de Gestión de calidad

Rubro	Presupuesto anual
Certificación de Association of Certified Professional Wedding Consultants	\$ 1340,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

6.3 Gestión ambiental

A continuación se redacta la gestión ambiental de la propuesta analizada.

6.3.1 Procesos de planeación ambiental.

E-bridals utilizará políticas ambientales para contribuir con la reducción del impacto al medio ambiente como:

- **Ahorro de Papel:** Se utilizará herramientas tecnológicas para reducir el uso del papel como escaneo de documentos, buen uso de correos electrónicos, carpetas compartidas, usar hojas recicladas en el caso de necesitar imprimir documentos internos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Ahorro de Energía: Para reducir el consumo de energía se utilizará reguladores de voltaje, aires acondicionados inverter (Sistema de conversión de energía), focos ahorradores, y culturizar a las personas para que en la salida dejen desconectados los equipos electrónicos (cafeteras, microondas, entre otros) que utilizan para reducir el consumo de energía.
- Tratamiento de desperdicios: E-bridals incluirá un pequeño depósito para la clasificación de desperdicios para el reciclaje para ser entregado a estas empresas recicladoras.

6.3.2 Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios de estas acciones de planeación ambiental serán:

- Reducir el uso de materiales de oficina como toner, hojas, impresora, entre otros.
- Reducir gastos de luz con el uso de aires acondicionados inverter, focos ahorradores, reguladores de voltaje.
- Limitar impacto ambiental
- Posicionarse frente al consumidor como una empresa ecológicamente responsable.

6.3.3 Políticas de protección ambiental

E-bridals realizará políticas de protección ambiental como ahorro de papel, ahorro de energía y tratamiento de desperdicios para contribuir con la reducción del impacto ambiental.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

6.3.4 Procesos de aseguramiento de la calidad ambiental

A fin de asegurar la calidad ambiental E-bridals realizará un seguimiento mensual del uso de los recursos (materiales de oficina y luz), a través del análisis de los flujos financieros, a fin de medir el impacto de la propuesta, la empresa se apoyará en la asistente de gerencia para realizar esta tarea para mejora continua.

6.3.5 Estándares de la calidad ambiental

E-bridals al ser una empresa de servicios no involucrará creación de productos por lo que no causará impacto ambiental, sin embargo la empresa implementará campañas de reciclaje y reducción de recursos innecesarios para la operación de la empresa a fin de contribuir con el planeta.

6.3.6 Procesos de control de calidad ambiental

El control de calidad se realizará mediante una evaluación realizada por el cliente por los servicios prestados, en el que se evaluará el tiempo de respuesta, la puesta en marcha de la presentación de la propuesta para la boda, los materiales utilizados y

6.3.7 Trazabilidad

La trazabilidad de E-bridals se centrara principalmente en su logística de organización de la boda, llevar todos los accesorios relacionados con el menaje y decoración para lo cual se utilizará herramientas como:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- Números de serie: Las herramientas de trabajo de E-bridals serán identificados por la empresa para evitar la pérdida de alguno.
- Check list: A fin de llevar el control de los ítems que han sido escogidos por el cliente, E-bridals elaborará un check list para facilitar la revisión de los ítems que se llevarán y garantizar la calidad de su servicio ofrecido, además este servirá para que el cliente califique el servicio recibido.

6.3.8 Logística verde

E-bridals implementará una campaña de reciclaje para ser aplicada por los empleados, ya sea para evitar el uso de impresiones innecesarias, a fin de reducir el impacto ambiental y utilizar material reciclado para la realización de ciertos implementos de decoración o para guardar los materiales que no estén siendo usados.

6.3.9 Certificaciones y licencias

E-bridals no obtendrá la certificación ISO 14000 en el inicio de sus operaciones por el tamaño de la empresa, sin embargo será considerado a futuro conforme al crecimiento de la misma.

6.3.10 Presupuesto

E-bridals no incurrirá en gastos de política ambiental debido a que no acogerá certificaciones y licencias al inicio de las operaciones.

6.4 Gestión de Responsabilidad Social

6.4.1 Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La empresa realizará gestión de responsabilidad social con los empleados organizando actividades de integración y con las personas de escasos recursos mediante la entrega de comida que no haya sido utilizada en la boda.

6.4.2 Beneficios de las acciones proactivas.

Con esta propuesta se espera alcanzar:

- Motivación al personal: Manteniendo un buen ambiente laboral, vinculándolos a actividades de integración.
- Colaboración con personas de escasos recursos: E-bridals colaborará con ayuda de entrega de comida al día siguiente de la boda, con entrega de comida que no se haya consumido en la boda o entrega de flores a las iglesias.

6.4.3 Políticas de protección social

Las políticas de protección social se desarrollarán con los siguientes entes:

- Empleados: Cumpliendo con las obligaciones del trabajador y brindando flexibilidad de tiempo para que puedan prepararse de manera profesional, ya sea en cursos, capacitaciones, o estudios de especialización, y celebración de los cumpleaños.
- Proveedores: Llevar una negociación transparente para garantizar la fidelidad de los proveedores.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

6.4.4 Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa

El proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa estará a cargo del administrador, quien será el responsable de proyectar responsabilidad interna, económica y social a fin de satisfacer las necesidades de su entorno.

6.4.5 Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo

Para la propuesta se elaborara una iniciativa de responsabilidad social misma que se desarrollará en tres fases que serán:

- Corto plazo: A corto plazo se implementará una estrategia de comunicación online con los proveedores a fin de vincularlos en los procesos de la empresa.
- Mediano plazo: A mediano plazo se considerara brindar capacitaciones a personas que estén emprendiendo negocios.
- Largo plazo: Impacto real de la propuesta y mejoramiento de comunicaciones de la propuesta con clientes y proveedores.

6.4.6 Procesos de controles sociales

Este proceso será controlado por el gerente general y la junta de accionistas, basándose en el código de ética de la empresa.

6.4.7 Certificaciones y Licencias

E-bridals no entrará en el proceso para adquirir la Certificación ISO en los primeros cinco años de sus operaciones.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

6.4.8 Presupuesto

E-Bridals no incurrirá en gastos de certificación y otros gastos de responsabilidad social, debido a que el precio de la certificación ISO 26000 es de aproximadamente \$10.000 y la empresa al ser nueva en el mercado no cuenta con los ingresos suficientes para incurrir en este gasto en el inicio de sus operaciones.

6.5 Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

A continuación presentaremos el Balanced Scorecard

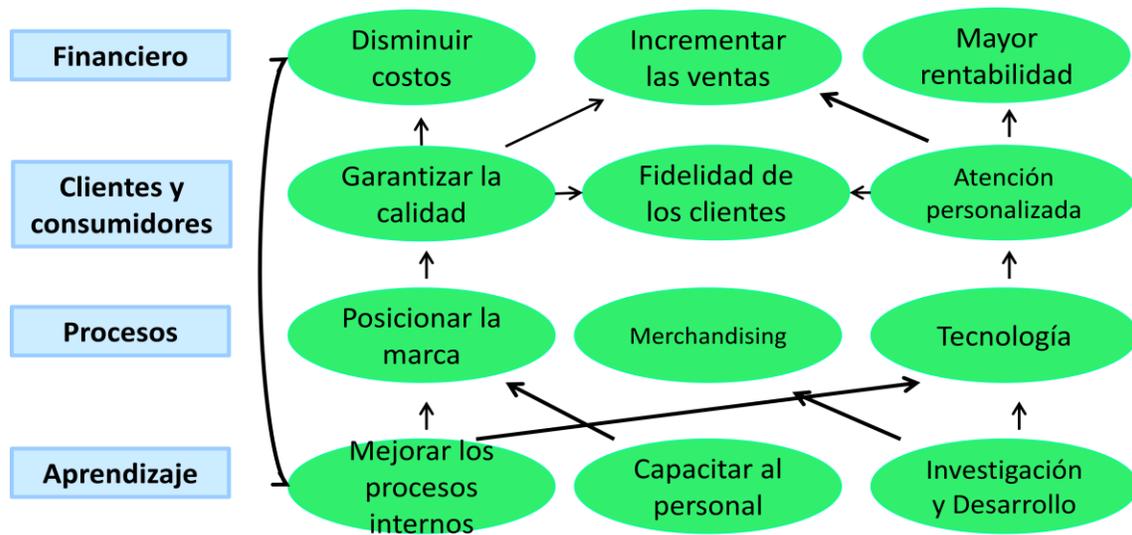
Tabla 21: Balanced Scorecard

Percepciones	Objetivos	Indicador	Meta	Iniciativas
Financieros	Disminución de costos	Incremento de ingresos	5%	Alianza con proveedores
Cliente	Brindar un servicio de calidad	Nivel de agrado del servicio	75%	Evaluaciones post servicio.
Interna	Mayor promoción de la marca	Aumento de clientes	30%	Plan de penetración de mercado
Aprendizaje y Crecimiento	Brindar capacitaciones al personal	Número de capacitaciones por año.	1 cada 6 meses	Aumento de capacitaciones

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Ilustración 25: Mapa Estratégico



Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

6.6 Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Este punto no aplica debido a que el plan operativo ha sido explicado en los puntos anteriores.

CAPÍTULO 7

PLAN FINANCIERO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1 Inversión Inicial

La inversión inicial es la cantidad de dinero, maquinaria y bienes que requiere la empresa para el inicio de sus operaciones comerciales.

Tabla 22: Inversión Inicial

Inversión Inicial Fija		
Descripción	Total	Porcentaje
Activos Fijos		
Vehículos	\$ 17.000,00	30,51%
Total Activos Fijos	\$ 17.000,00	30,5%
Muebles		
Total Muebles	\$ 3.922,00	7,04%
Equipo de Computación		
Total Equipo De Computación	\$ 4.262,85	7,65%
Materiales De Producción		
Total Maquinas y equipos	\$ 17.760,00	31,87%
Total Inversión Fija	\$ 42.944,85	77,07%
Activos Diferidos		
Gastos Preoperativos		
Total Inversión Diferida	\$ 3.230,00	5,80%
Otros	\$ 2.310,00	4,15%
Capital de Trabajo (1 mes de Costos variables)	\$ 7.240,00	12,99%
Total Inversión Corriente	\$ 9.550,00	17,14%
Total Inversión Inicial	\$ 55.724,85	100%

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.1.1 Tipo de Inversión

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.1.1.1 Fija

La inversión fija de E-bridals comprende la compra de equipos de computación, muebles, materiales de producción y demás maquinaria y equipos para la operación de la empresa.

Tabla 23: Inversión Fija

Inversión Inicial Fija			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Activos Fijos			
Vehículos	1	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Total Activos Fijos		\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Muebles			
Escritorios	6	\$ 67,00	\$ 402,00
Sillas	12	\$ 45,00	\$ 540,00
Mesa de sala de reuniones	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Archivadores	2	\$ 65,00	\$ 130,00
Teléfono	6	\$ 47,00	\$ 282,00
Aire Acondicionado	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Pizarra	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Dispensador de agua	1	\$ 226,00	\$ 226,00
Cafetera	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Refrigeradora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total Muebles		\$ 1.892,00	\$ 3.922,00
Equipo de Computación			
Computadora de escritorio	4	\$ 550,00	\$ 2.200,00
Computadora de escritorio APPLE	1	\$ 1.299,00	\$ 1.299,00
Laptop	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Reguladores de Voltaje	5	\$ 14,00	\$ 70,00
Resma de Papel	4	\$ 4,80	\$ 19,20
Impresora wi-fi	1	\$ 224,65	\$ 224,65
Total Equipo De Computación		\$ 2.542,45	\$ 4.262,85
Materiales De Producción			
Mesas	500	\$ 8,00	\$ 4.000,00
Sillas Tiffany	500	\$ 6,00	\$ 3.000,00
Mantelería	3200	\$ 1,30	\$ 4.160,00
Vajilla	500	\$ 6,00	\$ 3.000,00
Cristalería	600	\$ 6,00	\$ 3.600,00
Total Maquinas y equipos		\$ 27,30	\$ 17.760,00
Total Inversión Fija			\$ 42.944,85

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.1.1.2 Diferida

Los activos diferidos se detallarán en la siguiente tabla.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 24: Inversión Diferida

Activos Diferidos			
Gastos Preoperativos			
Investigación de Producto	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Market research	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Gastos De Constitución	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Maketing De Lanzamiento	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
Registro De Marca (IEPI)	1	\$ 135,00	\$ 135,00
Obtención Del RUC	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Permiso de funcionamiento	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Seguros Contra Robo	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Permiso De Bomberos	1	\$ 205,00	\$ 205,00
Total Gastos Preoperativos		\$ 3.230,00	\$ 3.230,00
Total Inversión Diferida		\$ 3.230,00	\$ 3.230,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.1.1.3 Corriente

La inversión corriente corresponde al capital de trabajo proyectado para un mes de trabajo y el rubro de otros que corresponde a gastos menores de adecuación de oficina y limpieza.

Tabla 25: Inversión Corriente

Otros		\$ 500,00	\$ 500,00
Capital de Trabajo (1 mes de Costos variables)		\$ 9.050,00	\$ 9.050,00
Total Inversión Corriente			\$ 9.550,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.1.2 Financiamiento de la Inversión

La inversión inicial de E-bridals es de \$ 55.724,85 mismo que se financiará con fondos propios y préstamo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.1.2.1 Fuentes de Financiamiento

El financiamiento interno está dividido entre los accionistas de la empresa misma que corresponde al 40% de la inversión inicial.

Tabla 26: Financiamiento Interno

PROPIEDAD ACCIONARIA		
Accionistas	Capital	Porcentaje
Gabriela Cavagnaro	\$ 11.772,63	53 %
Carlos Cavagnaro	\$ 3.881,87	17 %
Carlos Cavagnaro	\$ 3.881,87	17 %
Georgina Moscoso	\$ 2.803,57	13 %
TOTAL	\$ 22.289,94	100 %

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

La fuente de financiamiento externo se realizará con el Banco del Pichincha que tiene una tasa del 11,20 el valor a financiar con la institución bancaria es de 60% de la inversión inicial \$ 33.434,91.

7.1.2.2 Tabla de Amortización

A continuación se presentará la tabla de amortización del financiamiento externo que se realizará con el Banco del Pichincha.

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”**

Tabla 27: Tabla de amortización

Periodo	Saldo Inicial	Pago	Capital	Interés	Saldo Final
1	\$ 33.434,91	\$ 730,30	\$ 418,24	\$ 312,06	\$ 33.016,67
2	\$ 33.016,67	\$ 730,30	\$ 422,14	\$ 308,16	\$ 32.594,53
3	\$ 32.594,53	\$ 730,30	\$ 426,08	\$ 304,22	\$ 32.168,45
4	\$ 32.168,45	\$ 730,30	\$ 430,06	\$ 300,24	\$ 31.738,40
5	\$ 31.738,40	\$ 730,30	\$ 434,07	\$ 296,23	\$ 31.304,33
6	\$ 31.304,33	\$ 730,30	\$ 438,12	\$ 292,17	\$ 30.866,21
7	\$ 30.866,21	\$ 730,30	\$ 442,21	\$ 288,08	\$ 30.424,00
8	\$ 30.424,00	\$ 730,30	\$ 446,34	\$ 283,96	\$ 29.977,66
9	\$ 29.977,66	\$ 730,30	\$ 450,50	\$ 279,79	\$ 29.527,15
10	\$ 29.527,15	\$ 730,30	\$ 454,71	\$ 275,59	\$ 29.072,45
11	\$ 29.072,45	\$ 730,30	\$ 458,95	\$ 271,34	\$ 28.613,49
12	\$ 28.613,49	\$ 730,30	\$ 463,24	\$ 267,06	\$ 28.150,26
13	\$ 28.150,26	\$ 730,30	\$ 467,56	\$ 262,74	\$ 27.682,70
14	\$ 27.682,70	\$ 730,30	\$ 471,92	\$ 258,37	\$ 27.210,77
15	\$ 27.210,77	\$ 730,30	\$ 476,33	\$ 253,97	\$ 26.734,45
16	\$ 26.734,45	\$ 730,30	\$ 480,77	\$ 249,52	\$ 26.253,67
17	\$ 26.253,67	\$ 730,30	\$ 485,26	\$ 245,03	\$ 25.768,41
18	\$ 25.768,41	\$ 730,30	\$ 489,79	\$ 240,51	\$ 25.278,62
19	\$ 25.278,62	\$ 730,30	\$ 494,36	\$ 235,93	\$ 24.784,26
20	\$ 24.784,26	\$ 730,30	\$ 498,98	\$ 231,32	\$ 24.285,28
21	\$ 24.285,28	\$ 730,30	\$ 503,63	\$ 226,66	\$ 23.781,65
22	\$ 23.781,65	\$ 730,30	\$ 508,33	\$ 221,96	\$ 23.273,32
23	\$ 23.273,32	\$ 730,30	\$ 513,08	\$ 217,22	\$ 22.760,24
24	\$ 22.760,24	\$ 730,30	\$ 517,87	\$ 212,43	\$ 22.242,37
25	\$ 22.242,37	\$ 730,30	\$ 522,70	\$ 207,60	\$ 21.719,68
26	\$ 21.719,68	\$ 730,30	\$ 527,58	\$ 202,72	\$ 21.192,10
27	\$ 21.192,10	\$ 730,30	\$ 532,50	\$ 197,79	\$ 20.659,59
28	\$ 20.659,59	\$ 730,30	\$ 537,47	\$ 192,82	\$ 20.122,12
29	\$ 20.122,12	\$ 730,30	\$ 542,49	\$ 187,81	\$ 19.579,63
30	\$ 19.579,63	\$ 730,30	\$ 547,55	\$ 182,74	\$ 19.032,08
31	\$ 19.032,08	\$ 730,30	\$ 552,66	\$ 177,63	\$ 18.479,42
32	\$ 18.479,42	\$ 730,30	\$ 557,82	\$ 172,47	\$ 17.921,60
33	\$ 17.921,60	\$ 730,30	\$ 563,03	\$ 167,27	\$ 17.358,57
34	\$ 17.358,57	\$ 730,30	\$ 568,28	\$ 162,01	\$ 16.790,29
35	\$ 16.790,29	\$ 730,30	\$ 573,59	\$ 156,71	\$ 16.216,70
36	\$ 16.216,70	\$ 730,30	\$ 578,94	\$ 151,36	\$ 15.637,76
37	\$ 15.637,76	\$ 730,30	\$ 584,34	\$ 145,95	\$ 15.053,42
38	\$ 15.053,42	\$ 730,30	\$ 589,80	\$ 140,50	\$ 14.463,62
39	\$ 14.463,62	\$ 730,30	\$ 595,30	\$ 134,99	\$ 13.868,32
40	\$ 13.868,32	\$ 730,30	\$ 600,86	\$ 129,44	\$ 13.267,47
41	\$ 13.267,47	\$ 730,30	\$ 606,47	\$ 123,83	\$ 12.661,00
42	\$ 12.661,00	\$ 730,30	\$ 612,13	\$ 118,17	\$ 12.048,87
43	\$ 12.048,87	\$ 730,30	\$ 617,84	\$ 112,46	\$ 11.431,03
44	\$ 11.431,03	\$ 730,30	\$ 623,61	\$ 106,69	\$ 10.807,43
45	\$ 10.807,43	\$ 730,30	\$ 629,43	\$ 100,87	\$ 10.178,00
46	\$ 10.178,00	\$ 730,30	\$ 635,30	\$ 94,99	\$ 9.542,70
47	\$ 9.542,70	\$ 730,30	\$ 641,23	\$ 89,07	\$ 8.901,47
48	\$ 8.901,47	\$ 730,30	\$ 647,21	\$ 83,08	\$ 8.254,26
49	\$ 8.254,26	\$ 730,30	\$ 653,26	\$ 77,04	\$ 7.601,00
50	\$ 7.601,00	\$ 730,30	\$ 659,35	\$ 70,94	\$ 6.941,65
51	\$ 6.941,65	\$ 730,30	\$ 665,51	\$ 64,79	\$ 6.276,14
52	\$ 6.276,14	\$ 730,30	\$ 671,72	\$ 58,58	\$ 5.604,43
53	\$ 5.604,43	\$ 730,30	\$ 677,99	\$ 52,31	\$ 4.926,44
54	\$ 4.926,44	\$ 730,30	\$ 684,32	\$ 45,98	\$ 4.242,12
55	\$ 4.242,12	\$ 730,30	\$ 690,70	\$ 39,59	\$ 3.551,42
56	\$ 3.551,42	\$ 730,30	\$ 697,15	\$ 33,15	\$ 2.854,27
57	\$ 2.854,27	\$ 730,30	\$ 703,66	\$ 26,64	\$ 2.150,62
58	\$ 2.150,62	\$ 730,30	\$ 710,22	\$ 20,07	\$ 1.440,39
59	\$ 1.440,39	\$ 730,30	\$ 716,85	\$ 13,44	\$ 723,54
60	\$ 723,54	\$ 730,30	\$ 723,54	\$ 6,75	\$ 0,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.1.3 Cronograma de Inversiones

A continuación se detalla el cronograma de inversiones establecido:

Tabla 28: Cronograma de inversiones

CRONOGRAMA DE INVERSIONES			
ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	TOTAL
Investigación de Producto	\$ 200,00		\$ 200,00
Market research	\$ 220,00		\$ 220,00
Gastos De Constitución	\$ 800,00		\$ 800,00
Maketing De Lanzamiento	\$ 1.300,00		\$ 1.300,00
Registro De Marca (IEPI)	\$ 135,00		\$ 135,00
Obtención Del RUC	\$ 35,00		\$ 35,00
Permiso de funcionamiento	\$ 35,00		\$ 35,00
Seguros Contra Robo	\$ 300,00		\$ 300,00
Permiso De Bomberos	\$ 205,00		\$ 205,00
Compra de muebles		\$ 3.922,00	\$ 3.922,00
Compra de equipos de computación		\$ 4.262,85	\$ 4.262,85
Compra de materiales de producción		\$ 7.760,00	\$ 7.760,00
TOTAL	\$ 3230,00	\$ 15.944,85	\$ 19.174,85

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.2 Análisis de Costos

7.2.1 Costos Fijos

Los costos fijos necesarios para las operaciones de la empresa son los siguientes:

Tabla 29: Costos Fijos

Gastos	2014	2015	2016	2017	2018
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
Sueldos y Salarios	\$ 69.588,56	\$ 74.397,13	\$ 79.537,97	\$ 85.034,04	\$ 90.909,90
Otros Gastos Adm. y de ventas	\$ 30.400,90	\$ 31.300,50	\$ 32.280,25	\$ 31.943,72	\$ 33.116,11
Suministros de Oficina	\$ 1.440,00	\$ 1.468,80	\$ 1.498,18	\$ 1.528,14	\$ 1.558,70
Amortizaciones	\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00
Depreciaciones	\$ 6.974,94	\$ 6.974,94	\$ 6.974,94	\$ 5.568,20	\$ 5.568,20
Marketing	\$ 3.700,00	\$ 4.218,00	\$ 4.808,52	\$ 5.481,71	\$ 6.249,15
Gastos preoperativos	\$ 3.230,00	\$ 1.014,90	\$ 1.035,20	\$ 1.055,90	\$ 1.077,02
Total Gastos adm. y de ventas	\$ 115.980,40	\$ 120.020,27	\$ 126.781,06	\$ 131.257,72	\$ 139.125,09

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Dentro de los costos fijos se consideran los sueldos y salarios, mismo que son beneficios de ley para los empleados de la empresa y otros gastos administrativos y de ventas como pagos de luz, agua, internet, alquiler de oficina, capacitaciones, ferias, impuestos de vehículos motorizados, transporte para los empleados para cubrir el evento entre otros.

7.2.2 Costos Variables

Los costos variables son los costos en los que incurre la empresa al momento de organizar una boda.

Tabla 30: Costos Variables

Producto	Costo Unit.	Cantidad	Costo Total
Alquiler de local	600,00	1	\$ 600,00
Dj	650,00	1	\$ 650,00
Cajas Torta	0,30	500	\$ 150,00
Arreglos florales	15,00	30	\$ 450,00
Personal (meseros)	30,00	4	\$ 120,00
Comida Buffet	8,00	200	\$ 1.600,00
Decoración de iglesia	150,00	1	\$ 150,00
Torta falsa	150,00	1	\$ 150,00
Bebidas soft	15,00	8	\$ 120,00
Bocaditos	0,60	2000	\$ 1.200,00
Montaje mesa de dulces	300,00	1	\$ 300,00
Alquiler de vehículo	150,00	1	\$ 150,00
Fotografía, audio y video	850,00	1	\$ 850,00
Difusión del evento	750,00	1	\$ 750,00
Total Costos Variables	3668,90		\$ 7.240,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.2.2.1 Costos de Producción

Este inciso no aplica debido a que la operación no es producir productos finales, sino organizar bodas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.3 Capital de Trabajo

7.3.1 Costos de Operación

Los costos de operación ya fueron mencionados en los costos variables debido a que son los que la empresa requiere para organizar una boda.

7.3.2 Costos Administrativos

Tabla 31: Costos Administrativos

Gastos	2014	2015	2016	2017	2018
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
Sueldos y Salarios	\$ 69.588,56	\$ 74.397,13	\$ 79.537,97	\$ 85.034,04	\$ 90.909,90
Otros Gastos Adm. y de ventas	\$ 30.400,90	\$ 31.300,50	\$ 32.280,25	\$ 31.943,72	\$ 33.116,11
Suministros de Oficina	\$ 1.440,00	\$ 1.468,80	\$ 1.498,18	\$ 1.528,14	\$ 1.558,70
Marketing	\$ 3.700,00	\$ 4.218,00	\$ 4.808,52	\$ 5.481,71	\$ 6.249,15

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.3.3 Costos de Ventas

Tabla 32: Costos de Ventas

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
Servicio de montaje	\$ 2.160,00	\$ 2.203,20	\$ 2.247,26	\$ 2.292,21	\$ 2.338,05
Transporte	\$ 1.800,00	\$ 1.836,00	\$ 1.872,72	\$ 1.910,17	\$ 1.948,38
Lavandería de mantelería	\$ 1.320,00	\$ 1.346,40	\$ 1.373,33	\$ 1.400,79	\$ 1.428,81
Capacitaciones	\$ 1.340,00	\$ 1.366,80	\$ 1.394,14	\$ 1.422,02	\$ 1.450,46
Ferias y exposiciones	\$ 1.000,00	\$ 1.020,00	\$ 1.040,40	\$ 1.061,21	\$ 1.082,43
Marketing	\$ 3.700,00	\$ 4.218,00	\$ 4.808,52	\$ 5.481,71	\$ 6.249,15
Investigación de Producto	\$ 200,00	\$ 204,00	\$ 208,08	\$ 212,24	\$ 216,49
Market research	\$ 220,00	\$ 224,40	\$ 228,89	\$ 233,47	\$ 238,14

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.3.4 Costos Financieros

Los costos financieros equivaldrán a los intereses generados por el préstamo que la empresa realiza al inicio de sus operaciones, mismo que tendrá un plazo de 5 años y una tasa de 11,20%.

Tabla 33: Costos financieros

GASTOS FINANCIEROS	2014	2015	2016	2017	2018
INTERESES	\$ 3.478,89	\$ 2.855,66	\$ 2,158,93	\$ 1,380,04	\$ 509,29

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.4 Análisis de Variables Críticas

7.4.1 Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

El servicio que ofrece E-bridals es de organización completa de la boda usando herramientas online a fin de beneficiar a las parejas que estén próximas a casarse, evitándoles el estrés.

Tabla 34: Mark Up y márgenes

Mark Up		Margen	
Precio \$	\$ 10.000,00	Mark Up \$	\$ 2.760,00
Costo De Venta \$	\$ 7.240,00	Precio \$	\$ 10.000,00
Mark Up	\$ 2.760,00	Margen	28%

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.4.2 Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

En la siguiente tabla se detallan las ventas proyectadas que tienen un crecimiento de 4,4% y los costos proyectados mismos que tienen un crecimiento de 3,2%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 35: Proyección de ventas y costos variables

Estado De Resultados Proyectado						
	2014	2015	2016	2017	2018	
Organización de bodas	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04	
Total De Venta	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04	
Costos Variables	\$ 325.800,00	\$ 351.019,53	\$ 378.191,25	\$ 407.466,27	\$ 439.007,42	
Utilidad Bruta	\$ 124.227,54	\$ 146.998,95	\$ 172.935,92	\$ 202.433,09	\$ 235.931,61	

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.4.3 Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales

Tabla 36: Capacidad Instalada

Servicio	Cantidad Mensual	Cantidad Anual
Organización de bodas	3	27
	6	18

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

De acuerdo a la capacidad instalada al 100% la empresa E-bridals podrá organizar 3 bodas por mes durante los meses regulares y 6 bodas por mes durante los meses de mayor demanda de bodas, ya sean estos Junio, Noviembre y Diciembre.

7.4.4 Análisis de Punto de equilibrio

El punto de equilibrio corresponde al número de bodas que E-bridals debe organizar considerando su cantidad física y monetaria, para lo cual se ha realizado un análisis de mercado de acuerdo al precio que las parejas estarían dispuestas a pagar por la organización de su boda.

Tabla 37: Punto de Equilibrio

Costos Fijos Mensuales	\$ 8.332,46
Precio	\$ 10.000,00
Costos Variables	\$ 7.240,00
Punto De Equilibrio Cantidad	3,02
Punto De Equilibrio Dolares M	\$ 21.852,75

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.4.5 Análisis de Punto de Cierre

E-bridals ha establecido que 38,13% es el porcentaje de mark up con el que estaría por encima de sus costos variables a fin de equilibrar las ganancias.

7.5 Entorno Fiscal de la Empresa

La empresa se registrará bajo las regulaciones de las entidades competentes en este ámbito que son el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías.

7.5.1 Planificación Tributaria

La planificación tributaria se registrará en base a los plazos estipulados por las entidades competentes a fin de dar cumplimiento con las obligaciones fiscales.

7.5.1.1 Generalidades (Disposiciones normativas)

Las entidades encargadas de verificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales son el Servicio de Rentas Interna y la Superintendencia de Compañías.

7.5.1.2 Minimización de la carga fiscal

A fin de minimizar la carga fiscal la empresa realizará la amortización de sus activos fijos y diferidos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.5.1.3 Impuesto a la Renta

La empresa deberá contribuir con el impuesto a la Renta mismo que equivale el 22% a continuación se presentará el detalle:

Tabla 38: Impuesto a la Renta

Estado De Resultados Proyectado						
		2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad Antes De Impuestos E Intereses		\$ 4.768,25	\$ 20.504,57	\$ 37.396,54	\$ 59.326,04	\$ 81.852,66
(-) Impuestos	22%	\$ -	\$ 4.511,00	\$ 8.227,24	\$ 13.051,73	\$ 18.007,58
Utilidad Neta		\$ 4.768,25	\$ 15.993,56	\$ 29.169,30	\$ 46.274,31	\$ 63.845,07

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.5.1.4 Impuesto al Valor Agregado

E-bridals está obligada a acogerse a la regulación del Servicio de Rentas Inrternas (SRI) por concepto de cobro de impuesto al Valor Agregado, por lo que fuera de su precio deberá cobrar el IVA mismo que equivale al 12%.

7.5.1.5 Impuestos a los Consumos Especiales

El impuesto a los Consumos especiales no aplica para esta propuesta debido a que la naturaleza del negocio es organizar bodas.

7.5.1.6 Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

Los impuestos, tasas y contribuciones municipales que la empresa pagará ya fueron contemplados en la Inversión inicial mismo que corresponde al pago de Patente Municipal y permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.5.1.7 Impuestos al Comercio Exterior

La organización de las bodas es de forma local, por lo que este punto no aplica.

7.5.1.8 Impuestos a las Herencias Legados y Donaciones

Este punto no aplica debido a la operación del negocio.

7.5.1.9 Impuestos a la Salida de Divisas

La compra de insumos y demás productos adicionales para la organización de la boda se realizará de forma local, por lo que este punto no aplica.

7.5.1.10 Impuestos a los Vehículos Motorizados

E-bridals deberá cumplir con la base imponible establecida por la Ley Orgánica de Régimen Tributario debido a que cuenta con un vehículo, por lo que el pago se presupuesta dentro de los costos fijos anuales de la empresa que deberá ser de \$ 260 sobre su fracción básica y \$ 39,96 sobre su excedente, por lo que el valor total a pagar será de \$ 299,96.

7.5.1.11 Impuestos a las Tierras Rurales

La empresa no cuenta con ninguna propiedad mayor a 25 hectáreas por lo que este punto no aplica.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.6 Estados Financieros proyectados

7.6.1 Balance General Inicial

Tabla 39: Balance General Inicial

Balance General						
Balance Inicial	2014	2015	2016	2017	2018	
Activos Circulantes						
Caja/Banco	9550,00	16654,54	34361,16	64546,79	109651,79	191390,44
Total Activos Circulantes	9550,00	16654,54	34361,16	64546,79	109651,79	191390,44
Activos Fijos						
Muebles y Enseres	3922,00	3922,00	3922,00	3922,00	3922,00	3922,00
Equipos De Computación	4262,85	4262,85	4262,85	4262,85	4262,85	4262,85
Equipos De Operación	17760,00	17760,00	17760,00	17760,00	17760,00	17760,00
Vehículo	17000,00	17000,00	17000,00	17000,00	17000,00	17000,00
(-) Depreciación Acumulada	0,00	6974,94	13949,88	20924,82	26493,02	32061,22
Total Activos Fijos	42944,85	35969,91	28994,97	22020,03	16451,83	10883,63
Activos Diferidos						
Gastos Preoperativos	3230,00	3230,00	3230,00	3230,00	3230,00	3230,00
(-) Amortización Acumulada	0,00	646,00	1292,00	1938,00	2584,00	3230,00
Total Activos Diferidos	3230,00	2584,00	1938,00	1292,00	646,00	0,00
Total Activos	55724,85	55208,45	65294,13	87858,82	126749,62	202274,06
Pasivos						
Pasivos A Largo Plazo						
Prestamo Bancario	33434,91	28150,26	22242,37	15637,76	8254,26	0
Total Pasivos	33434,91	28150,26	22242,37	15637,76	8254,26	0
Patrimonio						
Capital Social	22289,94	22289,94	22289,94	22289,94	22289,94	42223,57
Utilidad Del Ejercicio	0	4768,25	15993,56	29169,30	46274,31	63845,07
Utilidades Retenidas	0	0	4768,25	20761,81	49931,11	96205,42
Total Patrimonio	22289,94	27058,19	43051,75	72221,05	118495,36	202274,06
Total Pasivos + Patrimonio	55724,85	55208,45	65294,13	87858,82	126749,62	202274,06

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.6.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 40: Estado de pérdidas y ganancias

	2014	2015	2016	2017	2018
Organización de bodas	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04
Total De Venta	\$ 450.027,54	\$ 498.018,48	\$ 551.127,17	\$ 609.899,37	\$ 674.939,04
Costos Variables	\$ 325.800,00	\$ 351.019,53	\$ 378.191,25	\$ 407.466,27	\$ 439.007,42
Utilidad Bruta	\$ 124.227,54	\$ 146.998,95	\$ 172.935,92	\$ 202.433,09	\$ 235.931,61
(-) Gastos Administrativos y De Ventas	\$ 115.980,40	\$ 120.020,27	\$ 126.781,06	\$ 131.257,72	\$ 139.125,09
(-) Gastos Financieros	\$ 3.478,89	\$ 2.855,66	\$ 2.158,93	\$ 1.380,04	\$ 509,29
Utilidad Antes De Repartición Utilidades	\$ 4.768,25	\$ 24.123,02	\$ 43.995,93	\$ 69.795,34	\$ 96.297,24
Pago de utilidades	15%	\$ -	\$ 3.618,45	\$ 6.599,39	\$ 14.444,59
Utilidad Antes De Impuestos E Intereses	\$ 4.768,25	\$ 20.504,57	\$ 37.396,54	\$ 59.326,04	\$ 81.852,66
(-) Impuestos	22%	\$ -	\$ 4.511,00	\$ 8.227,24	\$ 18.007,58
Utilidad Neta	\$ 4.768,25	\$ 15.993,56	\$ 29.169,30	\$ 46.274,31	\$ 63.845,07

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.6.2.1 Flujo de Caja Proyectado

En el siguiente cuadro se presentará el flujo de caja proyectado, el en quinto año se puede visualizar la recuperación de los activos.

Tabla 41: Flujo de Caja proyectado

		Flujo De Caja				
Inversión Inicial		2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad Neta		\$ 4.768,25	\$ 15.993,56	\$ 29.169,30	\$ 46.274,31	\$ 63.845,07
Amortizaciones		\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00	\$ 646,00
Depreciaciones		\$ 6.974,94	\$ 6.974,94	\$ 6.974,94	\$ 5.568,20	\$ 5.568,20
Capital De Trabajo						\$ 9.050,00
Recuperación De Activos						\$ 10.883,63
Pago De Capital		\$ 5.284,65	\$ 5.907,88	\$ 6.604,61	\$ 7.383,51	\$ 8.254,26
Flujo Neto	\$ -55.724,85	\$ 7.104,54	\$ 17.706,62	\$ 30.185,63	\$ 45.105,00	\$ 81.738,64
Flujo Descontado	\$ -55.724,85	\$ 6.287,20	\$ 13.866,88	\$ 20.920,16	\$ 27.663,74	\$ 44.364,46

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.6.2.1.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1 TMAR

Para el cálculo de la TMAR se tomó en cuenta el riesgo país, la inflación y la tasa pasiva, por lo que se determinó que la TMAR es 13%.

7.6.2.1.1.2 VAN

El valor actual neto de E-bridals es \$ 57,377.59

7.6.2.1.1.3 TIR

La tasa interna de retorno de E-bridals es 37,26% siendo ésta mayor que la tasa mínima requerida por lo que se demuestra la rentabilidad del negocio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.6.2.1.1.4 PAYBACK

E-bridals recupera el total de su inversión al tercer año y nueve meses de sus operaciones.

7.7 Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

Para el análisis de sensibilidad se ha escogido variables de +10% y -10%, siendo éstos aumento y disminución a fin de observar los cambios positivos y negativos en la TIR y el VNA, tomando como variables las ventas, la materia prima, los gastos administrativos y el gasto de venta.

7.7.1 Productividad

Tabla 42: Variación en ventas

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	-10%	0	10%
TIR	37,00%	18,55%	37,00%	67,37%
VAN	\$ 56.395,20	\$ 16.569,75	\$ 56.395,20	\$ 96.220,64

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.7.2 Precio Mercado Local

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.3 Precio Mercado Externo.

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.7.4 Costo de Materia Prima

Tabla 43: Variación en costo de materia prima

Resumen de escenario					
	Valores actuales:		-10%	0	10%
TIR		37,00%	57,31%	37,00%	22,93%
VAN	\$	56.395,20	\$ 84.834,10	\$ 56.395,20	\$ 27.956,30

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.7.5 Costo de Materiales Indirectos

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.6 Costo de Suministros y Servicios.

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.7 Costo de Mano de Obra Directa.

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.8 Costo de Mano de Obra Indirecta

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.9 Gastos Administrativos y ventas

Tabla 44: Variación en gastos administrativos y ventas

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Resumen de escenario					
	Valores actuales:		-10%	0	10%
TIR		37,00%	43,41%	37,00%	31,37%
VAN	\$	56.395,20	\$ 66.658,95	\$ 56.395,20	\$ 46.131,44

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.7.10 Gastos de Sueldos y salarios

Tabla 45: Variación en gastos de sueldos y salarios

Resumen de escenario					
	Valores actuales:		-10%	0	10%
TIR		37,00%	46,04%	37,00%	28,16%
VAN	\$	56.395,20	\$ 76.800,21	\$ 56.395,20	\$ 35.990,18

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.7.11 Inversión en Activos Fijos.

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.7.12 Tasa de interés promedio (puntos porcentuales)

Para el cálculo de los escenarios este punto no aplica debido a que no afecta a la empresa.

7.8 Balance General

El balance general ya fue presentado en el punto 7.6.1.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.8.1 Razones Financieras

7.8.1.1 Liquidez

Tabla 46: Liquidez

Liquidez Corriente	Activo corriente	2014	2015	2016	2017	2018
	Pasivo corriente	0,59	1,54	4,13	13,28	0,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.8.1.2 Gestión

Tabla 47: Gestión

Gestión	Ventas Netas	2014	2015	2016	2017	2018
	Activos Totales	8,15	7,63	6,27	4,81	3,37

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.8.1.3 Endeudamiento

Tabla 48: Endeudamiento

Endeudamiento	Pasivo total	2014	2015	2016	2017	2018
Nivel de Endeudamiento	Activo Total	0,51	0,40	0,24	0,09	0,00

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

7.8.1.4 Rentabilidad

Tabla 49: Rentabilidad

Margen de utilidad sobre las ventas	Utilidad neta	2014	2015	2016	2017	2018
	Ventas netas	1%	3%	5%	8%	9%
Margen bruto de utilidad	Ventas- Costos de ventas	2014	2015	2016	2017	2018
	Ventas	28%	30%	31%	33%	35%
Rendimientos sobre activos	Utilidad Neta	2014	2015	2016	2017	2018
	Activos Totales	9%	24%	33%	37%	32%
ROE	Utilidad Neta	2014	2015	2016	2017	2018
	Patrimonio Total	18%	37%	40%	39%	32%

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

7.9 Conclusión Financiera

Luego de realizar el análisis de la parte financiera se puede concluir que el proyecto es rentable, tomando como consideración que la inversión se recupera al tercer año y 9 meses. Además cabe recalcar que la propuesta tiene una TIR aceptable que es 37,26% siendo ésta mayor a la mínima requerida.

La empresa se muestra saludable debido a que tiene razones financieras positivas y se encuentra en condición adecuada para cubrir los costos.

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

8 PLAN DE CONTINGENCIA

8.1 Plan de administración del riesgo

El siguiente plan de contingencia está basado en riesgos supuestos que podrían afectar negativamente a la propuesta con el objetivo de minimizar el impacto de los mismos.

8.1.1 Principales riesgos

De acuerdo a la operación del negocio sus principales riesgos son:

- Internos:
 - Bajos fondos por falta de ventas
 - Baja experiencia
- Externos:
 - Quejas del servicio
 - Fallos en la logística
 - Falta de coordinación con los proveedores

8.1.2 Reuniones para mitigar los riesgos

A fin de mitigar los riesgos se realizarán reuniones con las personas involucradas a fin de establecer y encontrar soluciones y no perjudicar la operación del negocio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Tabla 50: Niveles de riesgo

NIVEL	Clase de impacto	Descripción de impacto	Calificación de impacto
5	Catastrófico	Reducciones en ventas mayores al 80% Incremento de precios en materia prima superior al 50% Satisfacción al cliente inferior al 50 %	100%
4	Alto	Reducciones en ventas mayores al 60% Incremento de precios en materia prima superior al 40% Satisfacción al cliente inferior al 60 %	80%
3	Moderado	Reducciones en ventas mayores al 40% Incremento de precios en materia prima superior al 30% Satisfacción al cliente inferior al 70 %	50%
2	Bajo	Reducciones en ventas mayores al 30% Incremento de precios en materia prima superior al 20% Satisfacción al cliente inferior al 80 %	30%
1	Insignificante	Reducciones en ventas mayores al 20% Incremento de precios en materia prima superior al 10% Satisfacción al cliente inferior al 90 %	10%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

8.1.3 Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (check lists)

Para encontrar soluciones la empresa realizará reuniones de brainstorming con los empleados vinculados en el proceso de la organización de bodas, a fin de que puedan aportar con sus ideas u opiniones respecto al proceso para tomar las correcciones respectivas de los procesos internos y externos de la empresa y el cumplimiento de las funciones.

8.2 Planeación de la respuesta al riesgo

8.2.1 Monitoreo y control del riesgo

En la siguiente tabla se presenta el sistema de monitoreo y control de los riesgos.

Tabla 51: Monitoreo y Control de riesgos

Riesgo	Nivel	Responsable	Indicadores
Mala gestión de proveedores	Alto	Todos	Falta de coordinación
Disminución de ventas	Alto	Gerente General	Ventas
Quejas por el servicio ofrecido	Medio	Todos	Nivel de satisfacción

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso

8.2.2 Revisiones periódicas y evaluación del riesgo

Las revisiones periódicas se realizarán cada 15 días a fin de evaluar los procesos con los proveedores y los procesos internos, mismos que serán evaluados de acuerdo a literal 8.2.2 de esta propuesta.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

8.2.3 Reporte del riesgo

Cuando ocurra algún riesgo se deberá convocar a reunión con su respectivo detalle y reporte para analizar las posibles opciones para mitigar el riesgo.

8.2.4 Estrategias de Salida

En caso de fallo irreparable o reducción drástica de ingresos las estrategias de salida aplicables son:

- Reducción de las operaciones de la empresa.
- Expansión a mercados diferentes.

8.3 Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

Como plan de contingencia a fin de disminuir el impacto del riesgo E-bridals plantea establecer estratégicas con los proveedores debido a que son elementos importantes de la cadena de valor.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

9 CONCLUSIONES

Una vez realizado el trabajo de investigación con los respectivos análisis de mercado y análisis financiero se pueden contemplar las siguientes conclusiones:

- La propuesta para la creación de una empresa online que organice bodas en la ciudad de Guayaquil es viable financieramente generando una Tasa Interna de Retorno de 37,26% y la recuperación de la inversión al tercer año y 9 meses.
- Existe un mercado potencial grande al cual le resulta atractiva la propuesta, obteniendo como resultado un 61% de aceptación en la contratación del servicio de un total de 287 personas encuestadas y el precio que estarían dispuestos a pagar sería \$ 10.000.
- Se obtuvo como resultado de las investigaciones de mercado que a las personas les llama la atención la idea de negocio debido a que funcionará de manera online beneficiando de esta forma a los usuarios ya que invertirán menos tiempo y estrés en la organización de su boda ya que la propuesta es presentar escenarios en 3D y recorrido de los mismos de cómo quedaría el lugar escogido por los novios en base a las indicaciones y asesorías que brindará E-bridals.
- Una vez terminadas las investigaciones se concluye que el proyecto es atractivo para la industria que además se encuentra en crecimiento, y que el proyecto es factible y económicamente viable.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

10 RECOMENDACIONES

Una vez concluido el trabajo de investigación analizando los resultados y mostrando las conclusiones finales se presentan las recomendaciones para conseguir el mejoramiento continuo de la empresa.

- Se recomienda que E-bridals cree una nueva empresa para ofrecer organización de todo tipo de eventos.
- Al término de los 5 años crear nuevas líneas que ofrezcan los servicios adicionales como el montaje a fin de evitar incurrir en ese gasto con proveedores externos.
- Fomentar una campaña de marketing agresiva para lograr el posicionamiento de la marca en la mente de los consumidores y ser la empresa más recomendada en organización de bodas.
- Posterior a los 5 años de posicionamiento en el mercado se espera que E-bridals se expanda a otras ciudades principales con el objeto de involucrarse en nuevos mercados.
- Actualizar constantemente el sistema online ofreciendo ideas innovadoras, nuevos diseños, nuevos colores para la decoración, actualización de manteles y demás accesorios.

CAPÍTULO 11

FUENTES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

11 FUENTES

- ¿Qué es la Bolsa de Valores? (2013). *Revista La Verdad* , <http://www.revistalaverdad.com/Paginas/Articulos.php?Codigo=239>.
- Abogados del Ecuador. (10 de 12 de 2012). <http://www.abogadosecuador.es.tl>. Recuperado el 15 de 2 de 2013, de <http://www.abogadosecuador.es.tl/C%D3DIGOS-Y-LEYES-DEL-ECUADOR-.htm>
- Asamblea Constituyente*. (11 de Diciembre de 2007). Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://superley.ec/pdf/mandatos/08.pdf>
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. (2007). Recuperado el 05 de FEBRERO de 2014, de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- BOLSA DE VALORES DE QUITO*. (2012). Recuperado el 27 de ENERO de 2014, de <http://www.bolsadequito.info/inicio/conozca-el-mercado/el-mercado-de-valores/>
- BRAGANCA*. (2011). Recuperado el 16 de agosto de 2013, de BRAGANCA: www.braganca.com.ec
- Bridal Association* . (s.f.). Recuperado el 10 de Junio de 2013, de www.bridalassn.com
- Bureau of Labor Statistics*. (28 de Febrero de 2013). Recuperado el 06 de Febrero de 2014, de <http://www.bls.gov/es/oooh/business-and-financial/meeting-convention-and-event-planners.htm>
- CFN. (01 de 01 de 2013). *CORPORACION FINANCIERA NACIONAL*. Recuperado el 23 de 08 de 2013, de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1332&Itemid=821
- Código del Trabajo, Legislación Conexa, Concordancias, Jurisprudencia*. (2013). Quito: CEP - Corporación de Estudios y Publicaciones.
- CONATEL*. (2012). Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://www.conatel.gob.ec>
- Constitución del Ecuador*. (2008). data, G. p. (01 de 01 de 2012). *Google public data*. Recuperado el 23 de 08 de 2013, de http://www.google.com.ec/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=it_net_user_p2&idim=country:ECU&dl=es&hl=es&q=uso%20de%20internet%20en%20ecuador#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=it_net_user_p2&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:
- Definición.de*. (2009). Recuperado el 15 de Junio de 2013, de <http://definicion.de/online/>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- DIARIO HOY*. (10 de AGOSTO de 2013). Recuperado el 06 de FEBRERO de 2014, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-precio-de-casarse-en-ecuador-588091.html>
- Ecuador en cifras. (s.f.). <http://www.ecuadorencifras.com/>. Recuperado el 12 de 09 de 2013, de <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/cienciaTecnologia.html#>
- Ecuador Legal Online*. (02 de Enero de 2013). Recuperado el 28 de Enero de 2014, de <http://www.ecuadorlegalonline.com/modelos/contratos/contrato-de-servicios-profesionales/>
- Ecuador, B. C. (01 de 01 de 2010). *BCE.GOB.EC*. Recuperado el 23 de 08 de 2012, de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000003>
- EL EMPRENDEDOR*. (2013). Recuperado el 06 de SEPTIEMBRE de 2013, de <http://www.elemprendedor.ec/ecommerce-awards/>
- El Financiero*. (2011). Recuperado el 16 de Agosto de 2013, de www.elfinanciero.com
- El Telégrafo. (05 de Julio de 2013). *Compras en Internet crecieron 50% en los últimos 3 años*, pág. 06.
- EMPRENDE PYMES*. (2013). Recuperado el 05 de FEBRERO de 2014, de <http://www.emprendepymes.es/matriz-bcg-el-analisis-estrategico-de-tu-pyme/>
- EVENTOS ECUADOR*. (2006). Recuperado el 17 de AGOSTO de 2013, de <http://www.eventosecuador.com/>
- Franco, M. J. (2006). *eclag.org*. Recuperado el 08 de 11 de 2012, de <http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf>
- Gil Flores, J., Rodríguez Gómez, G., & García Jiménez, E. (1999). Metodología de la Investigación Cualitativa. *Málaga; Aljibe*, 55.
- Gomez, J. D. (05 de Marzo de 2013). Tu sitio web en un día. (A. Lopera, Entrevistador)
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw - Hill Interamericana de México S.A.
- INEC - POBLACIÓN DE GUAYAQUIL*. (s.f.). Recuperado el 11 de FEB de 2014, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=startdown&id=1548&lang=es&TB_iframe=true&height=250&width=800
- INEC - TRÁMITES CIUDADANOS*. (2009). Recuperado el 15 de AGOSTO de 2013, de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=9>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- INEC. (2011). Recuperado el 05 de FEBRERO de 2014, de http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf
- INEC. (2011). Recuperado el 03 de FEBRERO de 2014, de http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/internet.html
- INEC, *Proyecciones poblacionales*. (2011). Recuperado el 05 de Febrero de 2014, de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=560%3Ainec-presenta-sus-proyecciones-poblacionales-cantonales&catid=68%3Aboletines&Itemid=51&lang=es
- INSTITUTO LATINOAMERICANO DE COMERCIO ELECTRÓNICO. (2013). Recuperado el 20 de julio de 2013, de <http://www.einstituto.org/site/>
- Ley Orgánica del Sistema de Contratación Pública*. (2013). Guayaquil: CEP - Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Mi Boda Mágica*. (s.f.). Recuperado el 06 de Junio de 2013, de <http://mibodamagica.com>
- Michael a Hit, L. W. (2012). *Management*. New jersey : Graw-Hill.
- Modelo Contrato.Net*. (2008). Recuperado el 26 de Enero de 2014, de <http://www.modelocontrato.net/contrato-de-confidencialidad.html>
- Optur. (10 de 01 de 2013). *operadoras de turismo del Ecuador*. Recuperado el 15 de 2 de 2013, de <http://www.optur.org/estadisticas/enero2013.xlsx>
- PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR. (2009). Recuperado el 05 de FEBRERO de 2014, de <http://plan.senplades.gob.ec/objetivo-6>
- Procuraduría General del estado. (2013). *Código del trabajo*. Guayaquil: Registro oficial.
- Pueyrredón, M. (04 de Julio de 2013). E-commerce Day. Guayaquil, Guayas, Ecuador: NA.
- Ramirez, M. (10 de 01 de 2009). *Milton ramirez*. Recuperado el 23 de 08 de 2013, de <http://miltonramirez.org/2009/01/10/tendencias-iniciativas-y-los-mejores-sitios-ecuatorianos/>
- Salazar, J. C. (13 de Abril de 2013). Crecimiento de E-commerce.
- SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO. (2009). Recuperado el 20 de JUNIO de 2013, de www.planificacion.gob.ec
- Sperat, S. (2010). *ESTRATEGIA*. Recuperado el 18 de Febrero de 2014, de <http://e-stratega.com.ar/modelo-delta-opciones-estrategicas/>
- SRI. (s.f.). Recuperado el 01 de Agosto de 2013, de www.sri.gob.ec/web/10138/92
- Supercias*. (1999). Recuperado el 27 de Enero de 2014, de www.supercias.gob.ec

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (s.f.). Recuperado el 20 de JULIO de 2013, de
<https://www.supercias.gov.ec/Web/privado/seguridad/htm/servicios%20personalizados.htm>
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (1999). Recuperado el 29 de ENERO de 2014, de
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf
THE WEDDING PLANNER INSTITUTE. (1997). Recuperado el 01 de MAYO de 2014, de
<http://www.theweddingplanninginstitute.com/?LWPIAbout>
turismo, M. d. (s.f.). *Ministerio de turismo*. Recuperado el 23 de 08 de 2013, de
http://servicios.turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=30
UCSG. (2013). Recuperado el 24 de Julio de 2013, de SINDE:
http://www2.ucsg.edu.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=805
Wedding Planner. (2010). Recuperado el 10 de Junio de 2013, de
<http://www.weddingplanner.ec/index.php/component/content/category/2-uncategorised>

CAPÍTULO 12

ANEXOS

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

12 ANEXOS

Anexo 1

CONTRATO DE TRABAJO PLAZO FIJO

En la ciudad de Guayaquil, a los veinticuatro días del mes de Enero del año 2014, ante el Inspector de Trabajo, comparecen; por una parte, LA EMPRESA **E-BRIDALS S.A.**, legalmente representada por su Gerente General y Propietaria, Gina Gabriela Cavagnaro Moscoso, mayor de edad, capaz civilmente de contratar, ecuatoriana, con C.I. 0922928627 a quien adelante y para efectos de este contrato se le dominará LA EMPLEADORA; y, por otras, la señorita, _____, con C.I. No. _____, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, capaz para contratar, de profesión _____, domiciliada en esta ciudad, en calidad de empleada de la empresa **E-BRIDALS S.A.** como: Asistente de Gerencia y en adelante se le denominará LA EMPLEADA, y convienen libre y voluntariamente a celebrar el presente contrato individual de trabajo a plazo fijo, bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTES.-

E-BRIDALS S.A., es una persona jurídica, legalmente constituida su domicilio en la ciudad de Guayaquil dirección _____, la actividad económica de la empresa **E-BRIDALS S.A.**, es la organización de eventos en categoría bodas a través de una página web. El presente contrato individual de trabajo a plazo fijo, de la empresa **E-BRIDALS S.A.**, es celebrado por las partes antes mencionadas, se requiere de los servicios laborales y profesionales para la vacante Asistente de Gerencia específicamente la Dirección para estabilidad mínima de contratación por un año de duración, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por estas circunstancias los contratos por tiempo definido se transformen en contratos a plazo fijo, es Empleada estable;

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO.-

La Empleada se desempeñará como Asistente de Gerencia, cargo por el cual es apta para cubrir la vacante que la empresa necesita y por la que cumple con los conocimientos requeridos que están

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

constatados en su respectiva carpeta personal y el perfil estipulado por la empresa tendrá bajo su control manejar las agendas, coordinar citas con clientes y proveedores, coordinar los pagos con a los proveedores, prospectar clientes, realizar las compras de insumos a los proveedores, realizar facturación y retenciones, realizar reportes de ventas, cuentas por cobrar y pagar; además de algún otro reporte que solicite el gerente, elaborar memos y cartas, manejo de prensa y marketing, y se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales con responsabilidad que desempeñará aplicando la Ley, las Disposiciones Generales como el Reglamento de la Empresa y con las instrucciones de sus superiores.

TERCERA: LUGAR DE TRABAJO

La Empleada trabajará normalmente en el lugar de domicilio de la Empresa **E-BRIDALS S.A.**, Ubicada en la dirección _____;

CUARTA: DE LA JORNADA

La jornada de trabajo será única de ocho diarias, de manera que no excedan de cuarenta horas semanales, de lunes a viernes con descansos los días sábados y domingos, salvo disposición en contrario que las partes lleguen a un acuerdo, según, lo determinado en el artículo 47 de Código del Trabajo;

QUINTA: HORAS EXTRAORDINARIAS

La Empleada en calidad de Asistente de Gerencia, trabajará diariamente ocho horas, desde las nueve de la mañana hasta las cinco de la tarde, el exceso de las horas máxima normales de ocho horas, la dos serán consideradas como horas suplementarias de lunes a viernes y de extraordinarias las que trabaja de las nueve de la mañana hasta las dos de la tarde los sábados u otros días de descanso obligatorio, según lo que determinan los artículos 52 y 55 de Código del Trabajo.

SEXTA: REMUNERACIÓN La Empleada recibirá la remuneración de **QUINIENTOS VEINTE DÓLARES** mensuales, como salario unificado que será abonado en dos quincenas de plazo vencido y adicionalmente se le pagará los beneficios de orden social a que tienen derecho los trabajadores en general y utilidades según las ganancias de la empresa tiene derecho a que se

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

le pague todos los beneficios sociales y que por ley tiene derecho como décimo tercer sueldo y décimo cuarto sueldo, los que tienen que ser cancelado en la fecha que la ley establece, está sujeta a que el Empleador como representante legal de la Empresa le afilie al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores y que mensualmente presente la aportación al IEES tanto personal como patronal;

SEPTIMA: FALTA Y ATRASO DE LA EMPLEADA

La Empleada que faltare injustificadamente a media jornada continua de trabajo en el curso de la semana, tendrá derecho a la remuneración de seis días, y si faltare una jornada completa en la semana, solo tendrá derecho a la remuneración de cinco jornadas, así lo determina el art. 54 del Código del Trabajo.

En cuanto a los atrasos se sancionara de acuerdo al reglamento interno de personal y a la recuperación del tiempo atrasado.

OCTAVA: VACACIONES

El art. 72 del Código del Trabajo cuando trata de las vacaciones anuales, dice, que ningún contrato individual de trabajo podrá terminar sin que el trabajador con derecho a vacaciones las haya gozado;

NOVENA: TERMINACIÓN DEL CONTRATO

El presente contrato individual de trabajo por tiempo fijo, se establece un año como tiempo mínimo de duración, celebrado por La Empleadora y La Empleada, cuando la actividad o labor es de naturaleza estable o permanente, por lo general debe terminar durante el año y cuando lo determinen los artículos 172 y 173 del Código del Trabajo:

DÉCIMA: TERMINACIÓN POR VOLUNTAD DE LAS PARTES

Todo contrato de trabajo a plazo fijo tiene un periodo de prueba de tres meses, en este lapso cualquiera de las partes puede manifestar su voluntad particular de dar por terminado el presente contrato individual de trabajo;

DÉCIMA PRIMERA: CAMBIO DE OCUPACIÓN

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Las partes expresan sus consentimientos en cuanto a reformas de reubicación de personal para mejorar la parte administrativa y funcional de la Empresa, y se realicen cambios de cargos de ocupación y lugar de trabajo que se estimen necesarios, están de acuerdo siempre que no impliquen disminución de remuneración y categoría del puesto;

DÉCIMA SEGUNDA: DECLARACIÓN ESPECIAL

El trabajador declara que toda documentación, información y bienes de la compañía a los que tuviera acceso son de carácter confidencial, así como sus clientes y proyectos que ejecutare, no pudiendo EL TRABAJADOR, sacar información alguna de la compañía. En caso de contravenir esta cláusula, el presente contrato se dará por terminado de conformidad a lo establecido en el Código de Trabajo; y, además se iniciaran todas las acciones civiles y penales en contra de EL TRABAJADOR por los daños y perjuicios ocasionados a EL EMPLEADOR.

DÉCIMA TERCERA: ALCANCE LEGAL

En todo el contenido del presente contrato de trabajo a plazo fijo, si se presentare algún aspecto legal que no estuviere previsto con las partes declaran incorporadas todas aquellas disposiciones que hicieren falta y que consten en el Código del Trabajo;

DÉCIMA CUARTA: NOTIFICACIÓN ANTICIPADA

El Código del Trabajo, cuando habla del desahucio en una contratación laboral en el segundo inciso del artículo 185, manifiesta que la notificación por parte del Empleador es de treinta días antes de concluido el tiempo, para dar por terminado el contrato; y de quince días para que la Empleada pueda solicitarlo y el Inspector del Trabajo proceda a realizar la liquidación correspondiente; y,

DÉCIMA QUINTA: SUSCRIPCIÓN

Las partes se ratifican en el contenido de las cláusulas que anteceden y para dar fe y constancia, suscriben el presente contrato individual de trabajo a plazo fijo por triplicado, en la ciudad de Guayaquil a los veinte cuatro días del mes de enero del año 2014, ciudad de domicilio y declaran caso de divergencias someterse a los jueces de trabajo de esta jurisdicción y al trámite de juicio verbal sumario en caso de necesidad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

f)

EL EMPLEADOR

f)

LA EMPLEADA

F) EL INSPECTOR DE TRABAJO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Anexo 2

E-Bridals S.A. - Código de ética de la empresa

E-BRIDALS S.A. implementará un código de ética a fin de normar el comportamiento de los colaboradores de la empresa.

Objetivo: Ser una empresa socialmente responsable basada en sus valores y principios

Alcance: Para garantizar la excelencia de la empresa en el ámbito interno y externo la empresa establecerá estándares éticos que ayudarán a normar el comportamiento de los colaboradores y fomentarán un ambiente propicio para el trabajo.

Responsabilidades: Los colaboradores de E-BRIDALS tienen la responsabilidad de aportar con la parte creativa, fomentar el compañerismo, ser eficaz y procurar la excelencia en los trabajos que realice.

Policita de Conducta:

- **Con los consumidores y clientes:** El trato con los clientes debe ser cordial a fin de establecer una relación duradera y ser reconocidos en el campo en el que la empresa se desenvuelva.
- **Con Accionistas y Socios:** Se velará por la equidad de poder con los accionistas y socios de la empresa a fin de que sus opiniones sean tomadas en cuenta y beneficien a la misma en todos los ámbitos.
- **Con los Colaboradores:** Crear un ambiente de tranquilidad, donde exista respeto y cordialidad, favoreciendo el desarrollo de la creatividad, tomando como parte fundamental el crecimiento profesional y personal.
- **Con los Proveedores:** Mantener una relación comunicativa y duradera a fin de establecer acuerdos en donde ganen las dos partes y se beneficie al consumidor final.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

- **Con la Competencia:** Fomentar una competencia leal y transparente.

Ámbito de aplicación del Código de Ética.

El gerente tendrá la obligación de transmitir el código de ética a sus colaboradores a través del ejemplo de sus acciones y conducta y de reformarlo en caso de que sea necesario en beneficio del entorno empresarial.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Anexo 3

FOCUS GROUP

EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS

- ¿Cuáles son los servicios que adquiriría al momento de organizar una boda?
- ¿Estarías dispuesto a contratar los servicios de un experto en organización de bodas? ¿Por qué?
- ¿Qué tipo de sistema considera que es el mejor para la organización de bodas?
- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este servicio? (solteros)
- ¿Qué te gustaría que tenga este servicio?

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

Anexo 4

OPINIÓN PÚBLICA
Guayaquil

Código

Introducción

Buenos días / tardes soy Gabriela Cavagnaro estudiante de la UCSG en proceso de graduación y necesito realizarle unas preguntas ya que su opinión es muy importante para identificar la viabilidad de mi propuesta.

CUESTIONARIO

1. (E: entregar la tarjeta # 1) ¿Cuáles son los servicios que adquiriría al momento de organizar una boda? RM

(1-12)

1	Buffet
2	Local
3	Decoración
4	Arreglo de iglesia
5	Flores
6	Animación y entretenimiento
7	Música
8	Foto y vídeo
9	Alquiler de menaje
10	Entrega de invitaciones
11	Mesa dulce
12	Transporte

(E: Esta pregunta sólo a los casados)

2. ¿Cuánto han gastado en la organización de su boda? _____(13)
3. ¿Qué cualidades considera al momento de escoger un organizador de bodas?
- (14-16) Que ofrezca plazos de pago.....1
Que brinde organización completa de la boda.....2
Que tenga experiencia.....3
(Especificar: _____)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

4. ¿Conoce personas o empresas que se especialicen en la organización de bodas en Guayaquil?

(17) Si.....1 → ¿Cómo se llama? _____ (18)
→ ¿Dónde queda? _____ (19)

No.....2

(E: Esta pregunta sólo para casados y los que ya han contratado)

5. ¿Qué empresa o persona contrató para la organización de su boda?

(20) ¿Cómo se llama? _____

6. ¿Qué tipo de sistema considera que es el mejor para la organización de bodas? RU

(21) Presencial.....1
Telefónico.....2
Online.....3
Otro (Especificar: _____)

Presentar concepto

7. (E: entregar la tarjeta # 4) Viendo la escala de 1 a 5 donde 1 significa me desagrada mucho y 5 significa me agrada mucho ¿Me podría indicar su nivel de disposición al contratar el servicio online de organización de bodas (E-bridals) RU

(22) Muy dispuesto	5
Dispuesto	4
Ni dispuesto / Ni indispuerto	3
Indispuerto	2
Poco dispuesto	1

8. ¿Qué te gustaría que tenga este servicio?

(23-26) _____

9. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este servicio?

(27) _____

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

DATOS DE CONTROL

NOMBRE DEL ENTREVISTADO/A: _____

TELÉFONO: _____ FECHA: _____

ENCUESTADOR: _____ SUPERIOR: _____

(25) EDAD:

1 – 20 A 24

2 – 25 A 29

3 – 30 A 34

4 – 35 A 39

5 – 41 A 44

(26) SEXO:

1 – MUJER

2 – HOMBRE

(27) NIVEL DE EDUCACION:

1 – PRIMARIA

2 – SECUNDARIA

3 – TECNOLOGICO

4 – UNIVERSIDAD

5 – MASTERADO

6 – DOCTORADO

CAPÍTULO 13

MATERIAL COMPLEMENTARIO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE ORGANIZADORA DE
EVENTOS – CATEGORÍA BODAS DOMICILIADA EN GUAYAQUIL”

13 MATERIAL COMPLEMENTARIO