



CARRERA: GASTRONOMÍA

TEMA:

**“CREACIÓN DE EMPRESA DE SERVICIOS DE BANQUETES Y
EVENTOS SOCIALES “VIOLETTE RECEPCIONES”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Gastronomía**

AUTOR:

NATHALY NICOLE MORALES MONTENEGRO

TUTOR:

ING. NORELIA ORTEGA

D.M. Quito, junio 2022

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a las personas que más han influido en mi vida; en primer lugar, a mis padres: Martha Montenegro y Gustavo Morales, quienes me han brindado su apoyo incondicional, ellos han sido el motivo principal por el que he luchado día a día.

En segundo lugar, a mis tres mejores amigos, José Navarrete, David Simbaña y Marlon Grefa, quienes me han aconsejado y levantado en mis caídas y me han cuidado de tropiezos.

En tercer lugar, quiero dedicar este proyecto a mi persona: Nicole Morales, que me he demostrado día a día que puedo con todo con lo que me propongo, que soy una guerrera, que estoy aquí para liderar batallas y aprender de mi día a día, me dedico a mí este proyecto, este paso final, mi egreso, a mí que jamás me rendí, que tomé impulso para seguir y no me detuve. Me lo merezco.

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos son infinitos a pocas, pero valiosas personas, comenzando por mis padres quienes confiaron en mi desde el principio, quienes dejaron de lado gustos y gastos personales por brindarme el apoyo económico que necesitaba.

A mis profesores docentes quienes me tuvieron paciencia cuando terca me mostré o demore en entender, a quienes me explicaron el paso a paso de temas que ahora domino con facilidad, en especial al Chef Milton Vera, Chef Remigio Cerón y Chef Alejandro Maldonado.

A los chefs del Hotel Quito, lugar que se convirtió en mi segundo hogar, me vio crecer, me vio madurar, me vio llorar, reír, soñar, pero nunca rendirme, a los chefs: Aldo Torres, Juan Carlo Escudero, David Chicaiza, Carlos Barahona, Francisco Alvear, Leandro, quienes formaron mi carácter y me enseñaron pequeñas cosas que se han plasmado en mi corazón.

A mi novio Joseph Guerrero quien me ha impulsado a seguir adelante, quien es mi apoyo incondicional, quien no ve interés propio, solo verme feliz, quien me ha demostrado que se cocina con el corazón, quien no solo ha escuchado mis sueños, sino se ha adueñado de ellos y poco a poco me ha acercado a ellos y le agradezco infinitamente

AUTORIA

Yo, Nathaly Nicole Morales Montenegro, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

NATHALY NICOLE MORALES MONTENEGRO

D.M. Quito, Junio del 2022

Norelia Ortega Morillo

Director de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Norelia Ortega Morillo

D.M. Quito, junio del 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La Ing. Norelia Ortega Morillo y por sus propios derechos en calidad de director del trabajo fin de carrera; y La Srta. Nathaly Nicole Morales Montenegro por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Srta. Nathaly Nicole Morales Montenegro realizó el trabajo fin de carrera titulado: para optar por el título de, Tecnólogo/a en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección de la Lcda. Norelia Ortega Morillo.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Norelia Ortega Morillo, en calidad de director del trabajo fin de carrera y la Srta. Nathaly Nicole Morales Montenegro, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“ Plan de negocio para la creación de empresa de banquetes y eventos sociales “Violette recepciones”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.



NORELIA ORTEGA MORILL



NATHALY NICOLE MORALES MONTENEGRO

D.M. Quito, junio del 2022

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	1
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	2
2.1 Creación de la empresa.....	2
2.2 Descripción de la empresa	2
2.2.1 Importancia.	2
2.2.2 Características.	2
2.2.3 Actividad.	3
2.3 Tamaño de la empresa.	3
2.4 Necesidades a satisfacer	4
2.4.1 Necesidad Fisiológica.	4
2.4.2 Necesidad de Seguridad.	5
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.	5
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.	6
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.	6
2.5 Localización de la empresa	6
2.6 Filosofía empresarial	7
2.6.1 Misión.	7
2.6.2 Visión.	7
2.6.3 Objetivos.	8
2.6.4 Meta.	8
2.6.5 Estrategias.	8
2.6.6 Políticas.	9
2.6.7 FODA.....	12
2.7 Desarrollo organizacional	13
2.7.1 Tipo de Estructura.....	13
2.7.2 Formalización.....	13

2.7.3	Centralización – Descentralización.....	14
2.7.4	Integración.	14
2.8	Organigrama empresarial.....	15
2.9	Funciones del personal	16
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING.....	21
3.1	Objetivo de mercadotecnia	21
3.2	Investigación de mercado	21
3.2.1	Modalidad.	22
3.3	Plan de Muestreo	22
3.4	Análisis de las Encuestas	24
3.4.1	Análisis General.	35
3.5	Entorno empresarial	36
3.5.1	Microentorno.	36
3.5.2	Macroentorno.....	41
3.6	Producto y servicio	44
3.6.1	Producto Esencial.	45
3.6.2	Producto real.	47
3.6.3	Características.	50
3.6.4	Calidad.	50
3.6.5	Estilo.	51
3.6.6	Marca.	53
3.6.7	Producto aumentado.	53
3.7	Plan de introducción al mercado.....	53
3.7.1	Distintivos y Uniformes.	53
3.7.2	Materiales de identificación.	57
3.8	Canal de distribución y puntos de ventas.	59
3.8	Riesgo y oportunidades del negocio.	61
3.10	Fijación de Precios	63
3.11	Capacidad instalada	67
3.11.1	Implementación del negocio	67
3.12	Estudio arquitectónico	72
4.	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	73

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	77
5.1 Objetivo de impacto.	77
5.2 Impacto ambiental	77
5.3 Impacto social.....	78
6.PROCESO FINANCIERO	78
6.1 Introducción.....	78
6.2 Inversiones.....	79
6.3 Activos Fijos.....	79
6.4 Activos Diferidos	79
6.5 Capital de trabajo.....	79
6.6 Sueldos	80
6.7 Depreciación de activos fijos.....	82
6.8 Amortizaciones.....	82
6.9 Estructura Capital	82
6.10 Tabla de Amortización.	83
6.11 Punto de equilibrio	83
6.12 Costo de Ventas	85
6.13 Flujo de Caja	86
6.14 Cálculo del TIR y el VAN.....	87
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	88
7.1 Conclusiones	88
7.2 Recomendaciones	88
ANEXOS	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	MERITOS Y ASPECTOS A CONSIDERAR	20
Tabla 2.	<i>Pregunta 1</i>	24
Tabla 3.	Pregunta 2	25
Tabla 4.	Pregunta 3	26
Tabla 5.	Pregunta 4	28
Tabla 6.	Pregunta 5	29
Tabla 7.	Pregunta 6	30
Tabla 8.	Pregunta 7	31
Tabla 9.	Pregunta 8	32
Tabla 10.	Pregunta 9	33
Tabla 11.	Pregunta 10	34
Tabla 12.	Proveedores.....	39
Tabla 13.	Financiamiento	61
Tabla 14.	Tabla de precios y características de eventos 15 años.....	63
Tabla 15.	Tabla de precios y características de eventos graduacion.....	64
Tabla 16.	Tabla de precios y características de eventos matrimonio.....	66
Tabla 17.	Arriendo de local	67
Tabla 18.	Equipos industriales y de sonido.	67
Tabla 19.	Equipos de computacion.....	68
Tabla 20.	Muebles y enseres.....	68
Tabla 21.	Equipos industriales de seguridad.....	70
Tabla 22.	Suministros de oficina.....	70
Tabla 23.	Servicios básicos.....	71
Tabla 24.	Materiales de limpieza.	71
Tabla 25.	Activos fijos.	79
Tabla 26.	Activos Diferidos.	79
Tabla 27.	Capital de trabajo.	80
Tabla 28.	Total de Inversión.	80
Tabla 29.	<i>Sueldos</i>	81
Tabla 30.	<i>Sueldos</i>	81

Tabla 31. <i>Sueldos</i>	81
Tabla 32. Depreciación de activos fijos.	82
Tabla 34. Estructura capital.....	82
Tabla 35. Tabla de Amortización.....	83
Tabla 36. Punto de equilibrio.	84
Tabla 38. Margen de contribucion.	84
Tabla 39. Punto de equilibrio.	84
Tabla 40. Ventas proyectadas.	85
Tabla 41. Costo de Ventas.	85
Tabla 42. Flujo de caja.	86
Tabla 43. <i>VAN/ TIR</i>	87

INDICE DE ILUSTRACIONES

1. Ilustración 1. Piramide de Maslow.	4
2. Ilustración 2. Ubicación.....	7
3. Ilustración 3. Organigrama empresarial Violet Receptiones	15
4. Ilustración . Esquema microentorno Violette Recepciones	36
5. Ilustración . <i>Ubicación</i>	37
7. Ilustración . Boda estilo vintage referente	51
8. Ilustración. 15 años estilo tematica Disney	52
9. Ilustración . Fiesta temàtica graduacion referente	52
10. Ilustración. Diseño uniforme chef administrador.....	54
11. Ilustración . Diseño uniforme ayudante de cocina.	55
12. Ilustración . Diseño uniforme equipo de servicio	56
13. Ilustración . Diseño uniforme equipo de staff.....	56
14. Ilustración . Hoja membretada.	59
15. Ilustración . Estructura del establecimiento.	73

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
DE SERVICIOS DE BANQUETES Y EVENTOS SOCIALES
“VIOLETTE RECEPCIONES”**

NATHALY NICOLE MORALES MONTENEGRO

ING. NORELIA ORTEGA

D.M. Quito, junio 2022

INTRODUCCIÓN

En este presente trabajo, se desea crear un salón de eventos y recepciones en una quinta, ofreciendo confort y plasmar buenos momentos.

Esta empresa está destinada a la prestación de servicios de organización de eventos sociales cumpliendo los parámetros necesarios para cubrir este tipo de eventos de acuerdo a cada ocasión, atendiendo además el todo el tema logístico, decorativo, bebidas, menú, de acuerdo al presupuesto del cliente.

Violet receptiones será una empresa de primer nivel especializada en la organización y coordinación de banquetes que a visión futura combina una cocina gourmet creativa con servicio personalizado de calidad constantemente innovadora y mejorable garantizando el éxito de cada evento a ejecutar.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

VIOLETT RECEPCIONES Ofrece exclusividad y atención de primera a sus comensales, además de superar sus expectativas al ofertar servicios eficientes y eficaces.

2.2 Descripción de la empresa

2.2.1 Importancia.

La empresa tiene como finalidad la organización de eventos sociales, empresariales y personales con su respectivo servicio de catering, decoración, animación y producción de cada uno de ellos al gusto del cliente.

2.2.2 Características.

Responsabilidad social: La empresa VIOLETT RECEPCIONES se enfoca en brindar un producto con un alto estándar de bioseguridad para la seguridad de las personas.

Investigación e innovación: La empresa VIOLETT RECEPCIONES trabaja en una constante investigación para la elaboración de nuevos productos y servicios con un plus que lo caracteriza.

Responsabilidad ambiental: LA EMPRESA VIOLETT RECEPCIONES es consciente de la contaminación ambiental que vive el planeta, por eso ha creado

normativas para los trabajadores internos y externos que forman parte del equipo a clasificar desechos en basura orgánica e inorgánica.

Profesionales apasionados con su trabajo: La empresa VIOLETT RECEPCIONES dispone de empleados que aman su trabajo y les apasiona brindar un servicio de calidad que genere recuerdos en los comensales.

2.2.3 Actividad.

La empresa VIOLETT RECEPCIONES es un establecimiento que se dedica a crear, elaborar productos y servicio de organización de eventos.

2.3 Tamaño de la empresa.

La empresa VIOLETT RECEPCIONES es una microempresa que contará con 3 áreas básicas: área ejecutiva, área de producción y almacenamiento, y área de servicio.

La empresa contará con:

- Producción de alimentos.
- Producción de decoración.
- Servicio de meseros.
- Baristas.
- Producción.
- Animación.
- Limpieza.
- Administración.

- Marketing y diseño.
- Guardianía y seguridad.

2.4 Necesidades a satisfacer

1. Ilustración 1. Pirámide de Maslow.



(Guerrero, 2022) *Pirámide de Maslow*. Recuperado de:

<https://docentesaldia.com/2022/03/13/la-piramide-de-maslow-jerarquia-de-las-necesidades-humanas/>

2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Es una empresa de eventos, que cubre necesidades de alimentación y entretenimiento, en un ambiente o lugar para llevar a cabo eventos sociales y además que cuente con toda su organización y logística.

2.4.2 Necesidad de Seguridad.

La seguridad alimentaria es muy importante ya que cubre todo en base a las buenas prácticas de manufactura (BPM), los productos que se preparan en el establecimiento estarán sometidos a las normas de seguridad alimentaria

La seguridad a la integridad física del cliente es un aspecto que el establecimiento debe brindar y velar por que este se lleve a cabo

La seguridad hacia los trabajadores, la empresa es un lugar de trabajo donde deben manejar normas de seguridad que respalden el bienestar de cada integrante del equipo.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.

La necesidad social es interna y trata sobre motivar un buen ambiente de trabajo en el establecimiento que incluye beneficios para los trabajadores tales como: afiliación al IESS, décimos, horas extras, incentivo al mejor trabajador y demás bonificaciones.

La externa trata de la relación empresa-clientes buscando de mantener relaciones de confianza y cordialidad con los clientes y proveedores de servicio

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.

Es así como se buscará lograr un reconocimiento por parte de los clientes a causa de la excelencia en servicio, ambiente, instalaciones, trato de parte del equipo de trabajadores, e innovación constante.

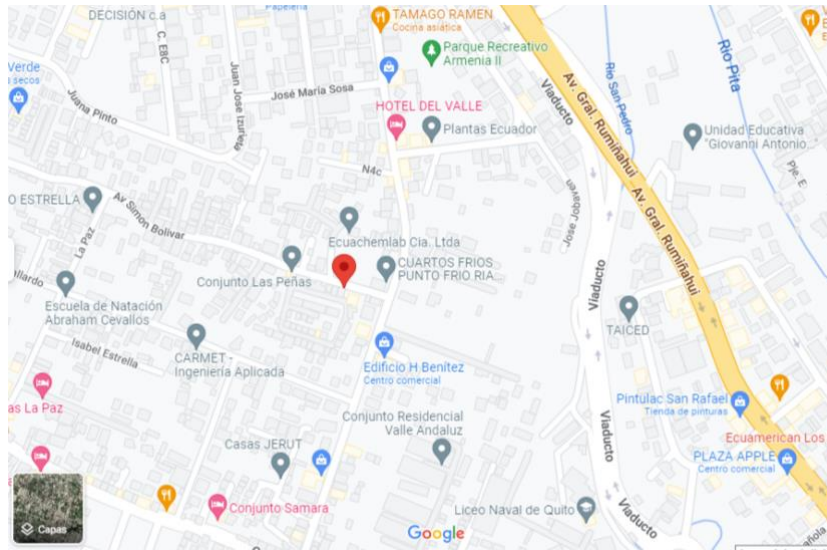
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.

La empresa VIOLETTE RECEPCIONES llegará a ser reconocida por la innovación y creación de eventos que superen las expectativas del cliente, brindando un servicio no común siempre pensando en la satisfacción del cliente.

2.5 Localización de la empresa

La empresa VIOLETT RECEPCIONES estará ubicado en el valle de los Chillos, provincia de Pichincha, Ecuador, en el cantón Quito.

2. Ilustración 2. Ubicación.



(Google Maps, 2022) *Ubicación*. Recuperado de:

<https://www.google.com/maps/place/0%C2%B017'45.0%22S+78%C2%B027'57.5%22W/@-0.2958215,-78.4681463,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x0:0xc2ff100ce2124ec2!8m2!3d-0.2958215!4d-78.4659576?hl=es>

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión.

La empresa VIOLETT RECEPECIONES tiene como misión crear eventos bien organizados, diseñados, ingenieros, novedosos, con características no comunes dentro de la competencia, su propósito es captar la idea del cliente y hacerla realidad.

2.6.2 Visión.

Ser el referente en la escena de organización de eventos, crear expectativas altas y poder cumplirlas. Se proyecta también poder implementar organización interna para poder brindar servicio propio de bufete y producción de alimentos.

2.6.3 Objetivos.

1. Crear 3 tipos de menús que cuenten con entrada, plato fuerte, postre y bebidas para la elección del cliente, ajustándose a su presupuesto.
2. Presentar 3 diseños de eventos preestablecidos para el portafolio del establecimiento.
3. Establecer costos y precios de cada paquete diseñado.
4. Aprovechar al máximo el área y diseñarla para el uso del cliente.
5. Realizar una búsqueda exhaustiva de proveedores que ofrezcan productos de calidad y precios accesibles.

2.6.4 Meta.

Dentro de 5 años se espera tener personal propio para servicios de decoración, y preparación de alimentos o bufete, así como crear franquicias dentro del país, ya con un equipo de colaboradores competentes, comprometidos, y responsables en la plantación de cada evento

2.6.5 Estrategias.

1. Una estrategia de publicidad es darse a conocer mediante vía redes sociales como: Facebook, Instagram y para contactos y toma de citas se priorizará WhatsApp
2. Ganar la confianza de los clientes con verdad y cumplimiento, ofreciendo descuentos a clientes frecuentes o descuentos especiales acorde a festividades en particular.

2.6.6 Políticas.

1. Los eventos diurnos tendrán una duración de 5 horas.
2. Los eventos nocturnos tendrán una duración de 7 horas.
3. Las horas extra se cancelan al proporcional tiempo-tarifa total.
4. Se respetará normas de Bioseguridad.
5. Se deben respetar, preservar las instalaciones, cualquier daño se descontará de la garantía.
6. Al comenzar el evento se entrega un informe detallado de cómo recibe el anfitrión el evento con sus ademanes.
7. Al finalizar el evento se entregará informe de restante o faltante de alimentos o bienes.
8. La pérdida de vajilla, cubiertos y decoración propia del negocio se descontará de la garantía.

Los trabajadores.

- Ser respetuosos con todo el equipo.
- Los empleados siempre deben llevar su uniforme de trabajo correctamente.
- No llegar puesto el uniforme de trabajo desde distintos lugares ajenos al trabajo.
- Ser puntuales y responsables con la empresa, y cumplir con normas establecidas por la administración.
- Presentarse al trabajo de manera aseada.

- Mantener relaciones única y estrictamente laborales dentro de la empresa.
- Realizar las tareas que se les asignan en su área de trabajo.
- Prestar un servicio de calidad a los clientes.
- No consumir alcohol, ni fumar u otros tipos de sustancias dentro ni antes de ingresar a las instalaciones de la empresa.
- Mantener el compromiso con las actividades encomendadas.

La empresa.

- Es responsable del bienestar laboral de los empleados dentro de las instalaciones de la empresa.
- Es responsable de la seguridad integra de los trabajadores y clientes de la empresa.
- Los empleados que trabajen horas extras tendrán una remuneración equitativa.
- La empresa debe cumplir con sus obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- La empresa debe capacitar a los trabajadores semestralmente para que tengan conocimientos sobre el tema y estén actualizados con el fin de brindar al cliente un mejor servicio.
- Conservar un alto estándar de calidad constante en los alimentos y productos a través de la implementación de procesos y sistemas de producción y control de calidad en las diferentes áreas de la empresa.

- Atender a los clientes es la responsabilidad de todos los integrantes de la empresa ya que deben conocer todos los procedimientos para ofrecer un adecuado servicio.
- La empresa debe dar el mismo trato a los empleados en la equidad de género.
- Cumplir con la obligación de buscar la calidad de los productos basándose en los requisitos de las normas del ISO 9001;2000.

2.6.7 FODA.

Fortalezas.

1. Exclusividad en el diseño de eventos.
2. Originalidad en decoración.
3. Personal con experiencia.
4. Variedad de costos acorde a al presupuesto del cliente.

Oportunidades.

1. Formación de alianzas con otras empresas.
2. Crecimiento del comercio.
3. Buena elección del segmento.
4. No es necesario contar con capital elevado.

Debilidades.

1. Los clientes buscan empresas con experiencia.
2. Aunque este proyecto no es de alta demanda ya existen empresas dedicadas a esto.

Amenazas.

1. Incumplimiento de proveedores.
2. Competencia.
3. Suspensión de eventos.
4. Situación económica poco previsible.

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura.

Diferenciación.

La comunicación en la empresa será de tipo vertical, comenzará desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, se hará con el fin de facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos para satisfacer al cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial.
- Nivel Operativo.

Nivel Gerencial

- Chef propietaria.

Nivel Operativo.

- Jefe de cocina bufete.
- Recepcionista.
- Meseros.

2.7.2 Formalización.

La empresa se registrará a manuales, políticos, normas y leyes con el fin de contar con personal capacitado y capaz de resolver irregularidades

2.7.3 Centralización – Descentralización.

La persona encargada de la administración realizará inspecciones constantes del movimiento o funcionamiento del negocio, siempre organizando que se lleve a cabo el propósito del negocio y resolverá contratiempos

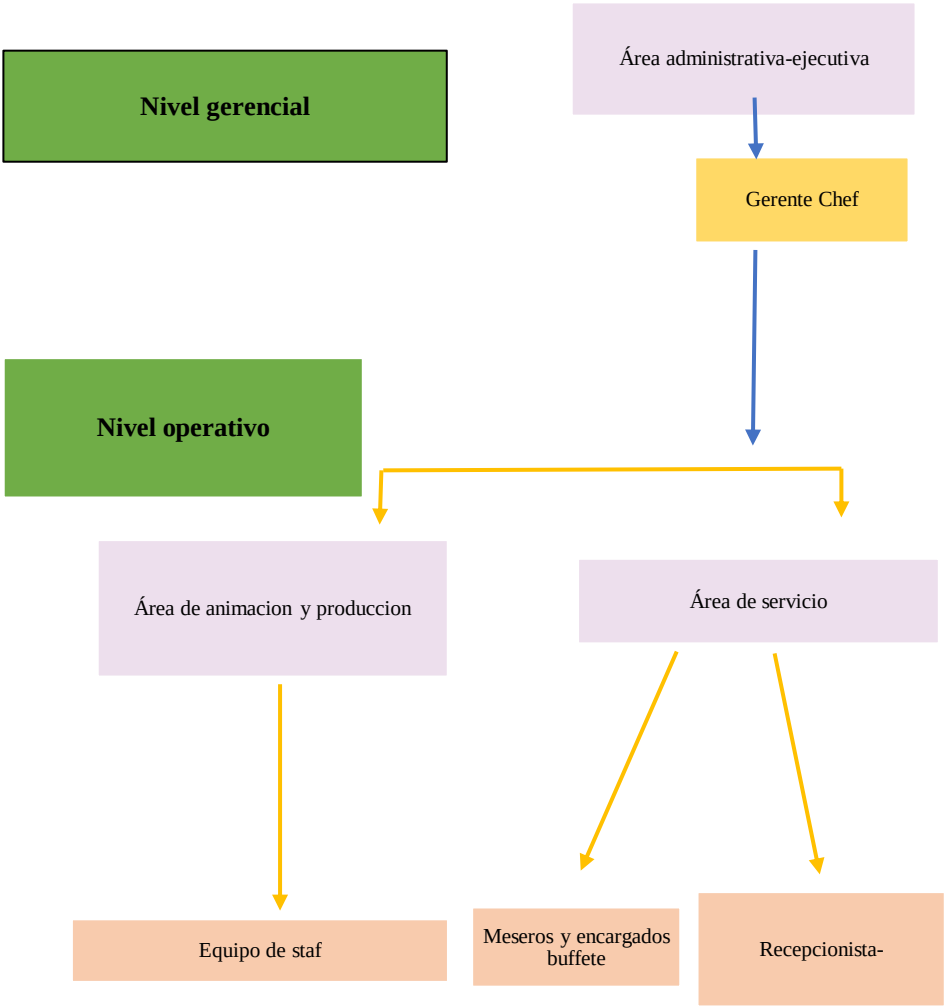
La persona encargada de la parte operativa delegará funciones en las diferentes áreas a cada integrante del personal de trabajo, tomando en cuenta sus habilidades, aptitudes, actitudes y capacitaciones recibidas.

2.7.4 Integración.

La integración tiene la función de integrar o complementar a todos los empleados de la empresa con el mismo fin, de no sobrecargar al personal de funciones dentro del trabajo, se tomará en cuenta aptitudes y capacidades para cada área como son: bebidas, servicio, recepción, animación, organización general, proveedores, etc.

2.8 Organigrama empresarial

3. Ilustración 3. Organigrama empresarial Violet Reception



Morales, N. (2022). *Organigrama empresarial* Violet Reception. Quito

2.9 Funciones del personal

PUESTO DE GERENTE CHEF

Detalles generales del puesto de Gerente

Empresa	Violette Recepciones
Unidad administrativa	Área ejecutiva y operativa
Misión del puesto	El profesional planifica, organiza y supervisa el suministro, la forma de servir los alimentos y la entrega de los productos en el establecimiento, verificando su presentación del producto final antes de llegar al comensal, el chef encargado debe dirigir y coordinar el trabajo de los empleados con el fin de que sea eficiente, ya que también delega las funciones a los trabajadores en cada una de las diferentes áreas, por otra parte administra el establecimiento y resuelve los inconvenientes presentados de la empresa, escucha las quejas de los empleados y clientes para buscar una solución éticamente.
Denominación del puesto	Chef
Rol del puesto	Velar por la satisfacción de los clientes y el cumplimiento de la misión de la empresa, a través de la administración, planificación, y organización del evento
Remuneración	\$ 650 mensual

Detalles generales del puesto de Administrador

Empresa	Violette Recepciones
Unidad administrativa	Área ejecutiva y operativa
Misión del puesto	Direccionar al personal de trabajo y al evento en general
Denominación del puesto	Administrador
Rol del puesto	El profesional deberá encargarse de dirigir al personal de trabajo, delegar encargos, encabezar el evento, es quien se encarga de ser el canal anfitrión-gerente
Remuneración	\$ 425 mensual

Detalles generales del puesto del equipo de staff de animación

Empresa	Violette Recepciones
Unidad administrativa	Área de animación y producción
Misión del puesto	El profesional se dedica al asesoramiento o estudio de un área o varias áreas de

una empresa, entre sus funciones está apoyar a las personas o el equipo de trabajo encargado de una línea estratégica dentro de la compañía

Denominación del puesto

Staff

Rol del puesto

Llevar a cabo el cumplimiento a totalidad del evento, y ser apoyo para el equipo

Remuneración

\$ 30 x día

Detalles generales del puesto del equipo de servicio

Empresa

Violette Recepciones

Unidad administrativa

Área de servicio

Misión del puesto

Satisfacer las necesidades del personal con respeto y cortesía.

Denominación del puesto

Meseros y encargados de bufete

Rol del puesto

Los profesionales serán los encargados de prestar atención al comensal y cubrir sus necesidades en donde se encuentren ubicados, además el personal encargado

de bufete, será quien emplate y entregue
listo a los meseros para su distribución

Remuneración \$ 35 x día

Detalles generales del puesto del equipo de staff de servicio

Empresa Violette Recepciones

Unidad administrativa Área de administración

Misión del puesto Receptar al cliente y brindar la confianza
de parte de la empresa, ser la imagen
directa.

Denominación del puesto Recepcionista

Rol del puesto El personal se encargará de brindar la
información sobre los servicios que ofrece
la empresa, reservar, recibir cobros, y
cerrar contrato con el cliente

Remuneración \$ 425 x mes

Méritos y aspectos para considerar

Tabla 1. MERITOS Y ASPECTOS A CONSIDERAR

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía o superior. Al menos dos idiomas fluidos aparte del nativo. De preferencia inglés y francés Cursos seguidos en la rama de servicio de catering Curso de seguridad alimentaria Curso de primeros auxilios Curso de emprendimiento social	Mínima 3 años en el cargo de administración empresas en hoteles u otros establecimientos	Conocer y dominar desde las técnicas clásicas y vanguardistas de la cocina. Saber sobre la cultura general gastronómica Conocer y dominar las técnicas básicas de servicio Procesamiento de alimentos. Protocolo de servicio. Administración de empresas; alimentos y bebidas. Conocimiento y dominio de cocina profesional en cuanto a cocina y sus variedades Conocimiento en la administración contable de la empresa, manejo de Kardex. Conocimiento tanto a la gastronomía local e internacional	Amabilidad Puntualidad Respeto Buen paladar Iniciativa Análisis de problemas. Liderazgo. Análisis numérico. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Tolerancia al estrés. Integridad. Planificar y organizar Sensibilidad interpersonal. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad. Empatía

Morales, N. (2022). *Méritos aspectos a considerar, personal violette recepcionesf*. Quito.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Es importante conocer a los posibles clientes, también tener en cuenta cuales son los sitios web en los que se encuentran lugares para llevar a cabo un evento, es así como llegaremos a conocer ¿Qué es lo que los emociona? ¿Qué los lleva a recomendar? ¿Cuán rentable resultan los resultados de la web? ¿Con qué frecuencia organizan eventos? Entonces así hacer énfasis en las sugerencias y necesidades prioritarias de los posibles clientes y brindar un excelente servicio.

Por lo que, el objetivo es crear estrategias de manejo de marketing, especialmente en redes sociales para mayor alcance a clientes potenciales.

3.2 Investigación de mercado

La empresa VIOLETT Recepciones prefirió por optar en la investigación aplicada, documental, de campo y del taller de elaboraciones, para poder proceder a la investigación del mercado, desarrollando encuestas que el público en general resolverá en base a sus conocimientos, experiencias y sugerencias

Se llevó a cabo la investigación y observación de campo para obtener información del entorno, con el objetivo de que la empresa llegue a la permanecía en el sector, aplicando la técnica de información en encuestas con el fin de detectar la opción del público acerca del tema.

3.2.1 Modalidad.

Se recopiló datos a través de encuestas que se realizaron de forma virtual, en tres días se encuestó a 135 personas de forma aleatoria, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas. (La población a encuestar era de 108, pero se tomó el total de respuestas recibidas).

Esto fue desarrollado vía Forms, una plataforma virtual que permite que la audiencia resulta encuestas de manera anónima.

3.3 Plan de Muestreo

Este trabajo se realizó con las medidas de bioseguridad sanitaria tomando en cuenta que todavía existe la pandemia, mediante Forms, plataforma que ha permitido se realicen las encuestas de manera pulcra, para obtener un número exacto de encuestas se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{135 * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{150 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (150 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{144,06}{1,3329}$$

$$n = 108$$

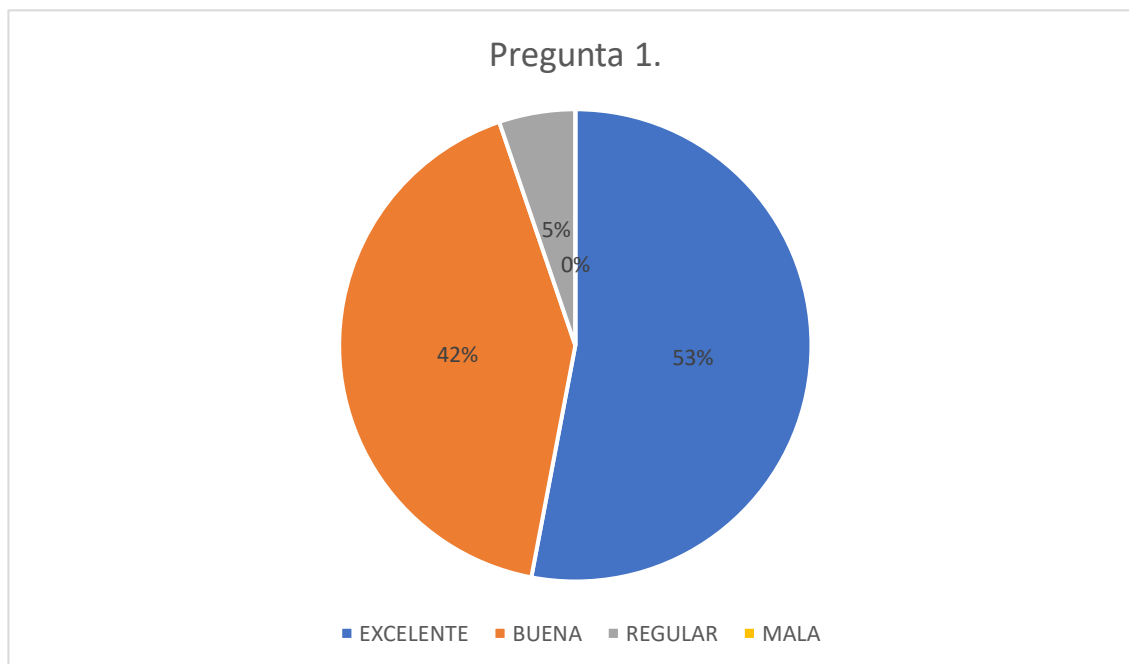
3.4 Análisis de las Encuestas

Pregunta 1. Indique, de manera general, ¿Cómo ha sido su experiencia en salas de eventos y banquetes?

Tabla 2. Pregunta 1

Indique, de manera general, ¿Cómo ha sido su experiencia en salas de eventos y banquetes?		
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
EXCELENTE	72	53%
BUENA	56	42%
REGULAR	7	5%
MALA	0	0%
TOTAL	135	100%

Morales, N. (2022). Indique, de manera general, ¿Cómo ha sido su experiencia en salas de eventos y banquetes? . Quito.



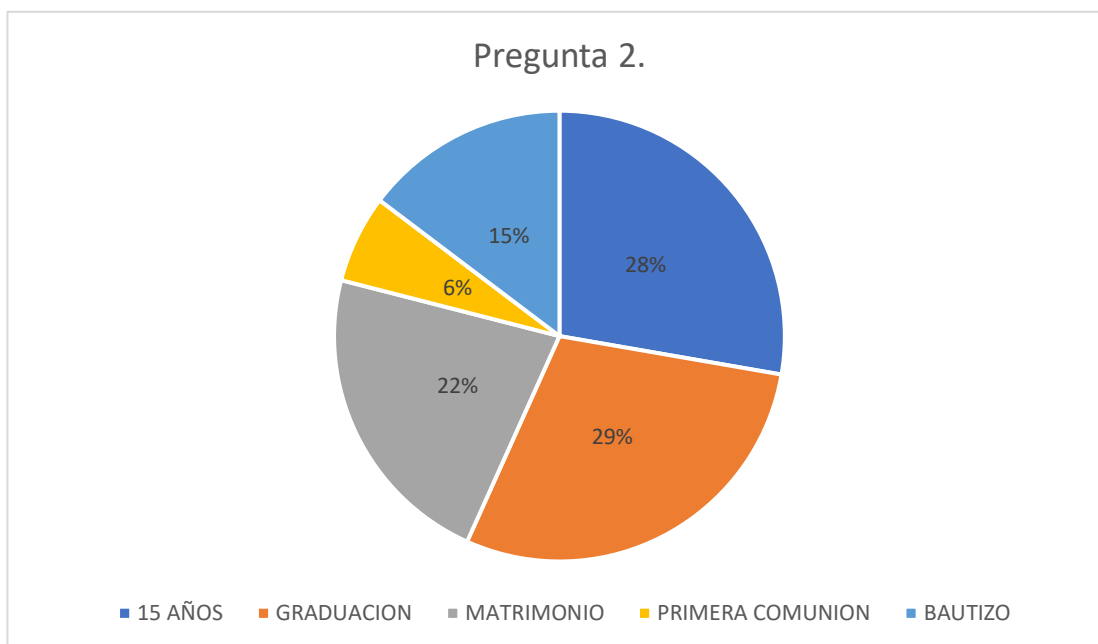
Morales, N. (2022). *Pregunta 1, gráfico circular.* Quito.

Análisis: de los 135 encuestados el 53% respondió que, de manera general la experiencia en sala de eventos y banquetes ha sido excelente, mientras que para el 42% ha resultado buena, para el 5% ha resultado regular, así mismo nadie ha tenido mala experiencias, siendo un 0

Pregunta 2. Seleccione a los tipos de eventos a los que ha asistido con mayor frecuencia

Tabla 3. Pregunta 2		
Seleccione a los tipos de eventos a los que ha asistido con mayor frecuencia		
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
15 AÑOS	38	28%
Graduación	40	29%
Matrimonio	29	22%
Primera comunión	8	6%
Bautizo	20	15%
Respuesta	135	100%

Morales, N. (2022). Seleccione a los tipos de eventos a los que ha asistido con mayor frecuencia. Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 2, gráfico circular*. Quito.

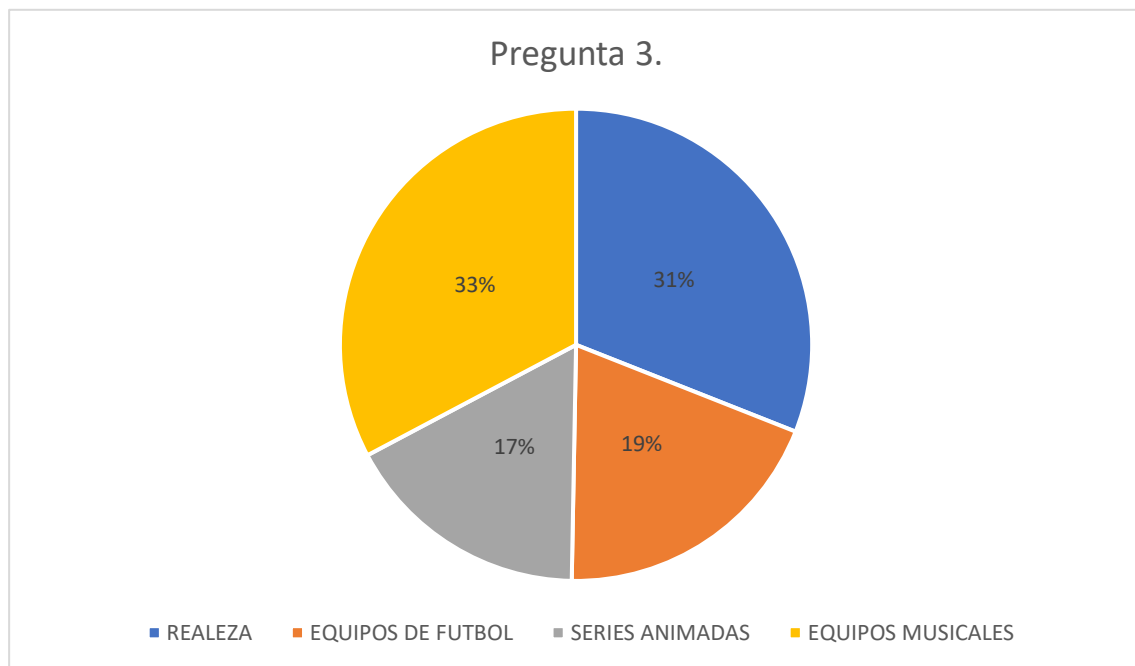
Análisis: De los 135 encuestados el 29% asiste con mayor frecuencia a graduaciones, el 28% ha asistido a 15 años, el 22% a matrimonio, el 15% a bautizos y el 6% a primera comunión.

Pregunta 3. Seleccione las temáticas de eventos a las cuales usted ha asistido

Tabla 4. Pregunta 3

Seleccione las temáticas de eventos a las cuales usted ha asistido		
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Realeza	42	31%
Equipos de futbol	26	19%
Series animadas	23	17%
Equipos musicales	44	33%
Respuestas	135	100%

Morales, N. (2022). *Seleccione las temáticas de eventos a las cuales usted ha asistido*. Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 3, gráfico circular*. Quito.

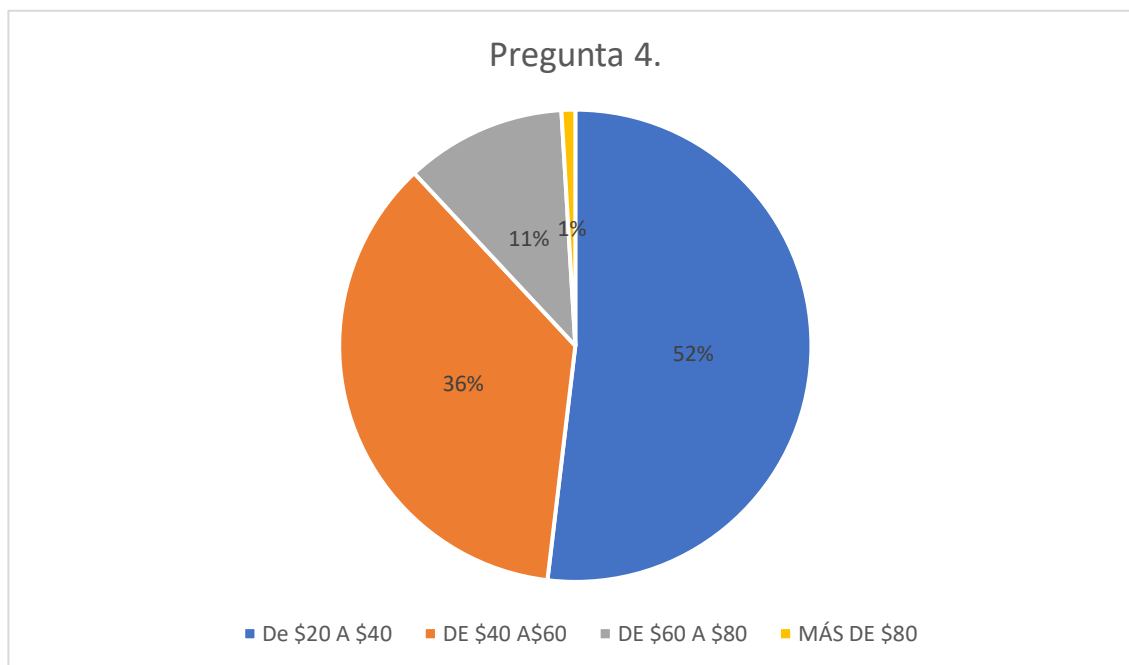
Análisis: De los 135 encuestados el 33% asistió con frecuencia a eventos de equipos musicales, el 31% a eventos con temática de realeza, el 19% a eventos con temática de equipos de futbol, el 17% a eventos con temática de series animadas.

Pregunta 4. Tomando en cuenta un excelente servicio completo de eventos y banquetes (Decoración, servicio, bufete, animación, logística). ¿Qué valor cree accesible pagar por persona?

Tabla 5. Pregunta 4

Tomando en cuenta un excelente servicio completo de eventos y banquetes (Decoración, servicio, bufete, animación, logística). ¿Qué valor cree accesible pagar por persona?		
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
De \$20 A \$40	70	52%
De \$40 A \$60	49	36%
De \$60 A 80	15	11%
Mas de \$80	1	1%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). Tomando en cuenta un excelente servicio completo de eventos y banquetes (Decoración, servicio, buffette, animación, logística). ¿Qué valor cree accesible pagar por persona?. Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 4, gráfico circular*. Quito.

Análisis: De los 135 encuestados el 52% consideran un valor de \$20 a \$40 por persona es un valor accesible, el 36% considera accesible un valor de \$40 a \$60 por

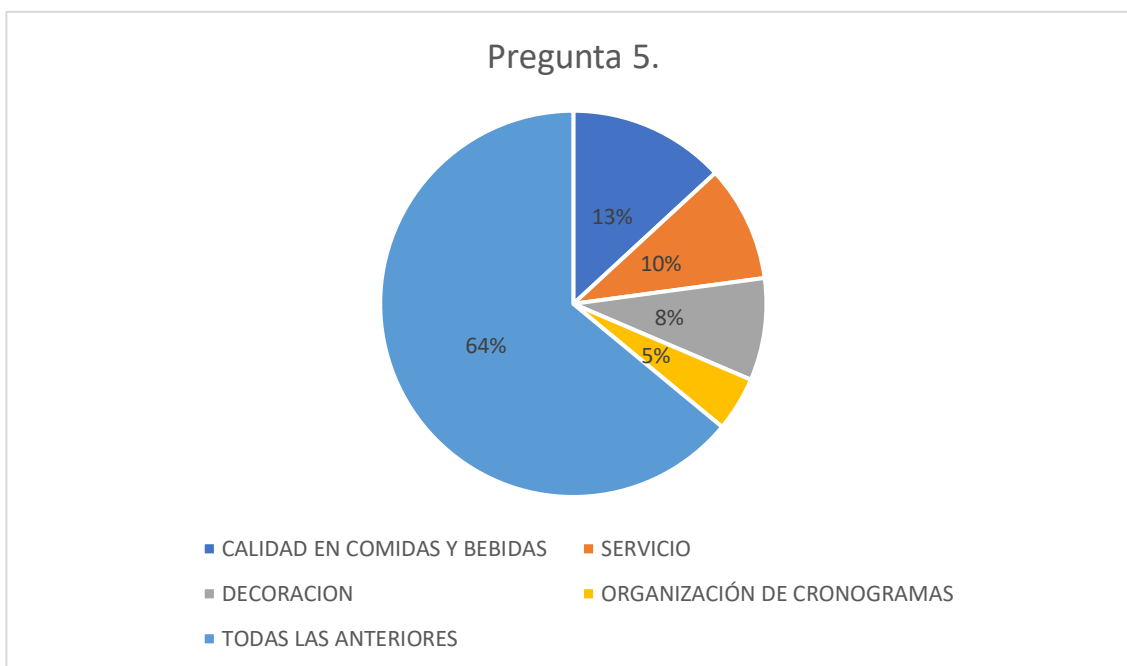
persona, el 11% considera accesible un valor de \$60 a \$80 por persona, y el 1% un valor mayor a \$80.

Pregunta 5. ¿Qué aspectos usted considera importantes a satisfacer en un evento o banquete?

Tabla 6. Pregunta 5

¿Qué aspectos usted considera importantes a satisfacer en un evento o banquete?		
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Calidad en comida y bebidas	87	64%
Servicio	13	10%
Decoración	11	8%
Organización de cronogramas	7	5%
Todas las anteriores	17	13%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). ¿Qué aspectos usted considera importantes a satisfacer en un evento o banquete? Quito.



Morales, N. (2022). Pregunta 5, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 135 encuestados el 64% considera importante en un evento o banquete todas las opciones anteriores, el 13% la calidad en comidas y bebidas, el 10% el servicio, el 8% la decoración, y el 5% la organización del cronograma.

Pregunta 6. ¿Asistiría usted a un salón de eventos pet-friendly?

Tabla 7. Pregunta 6

¿Asistiría usted a un salón de eventos pet-friendly?		
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	131	97%
No	4	3%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). ¿Asistiría usted a un salón de eventos pet-friendly? Quito.



Morales, N. (2022). Pregunta 6, gráfico circular. Quito.

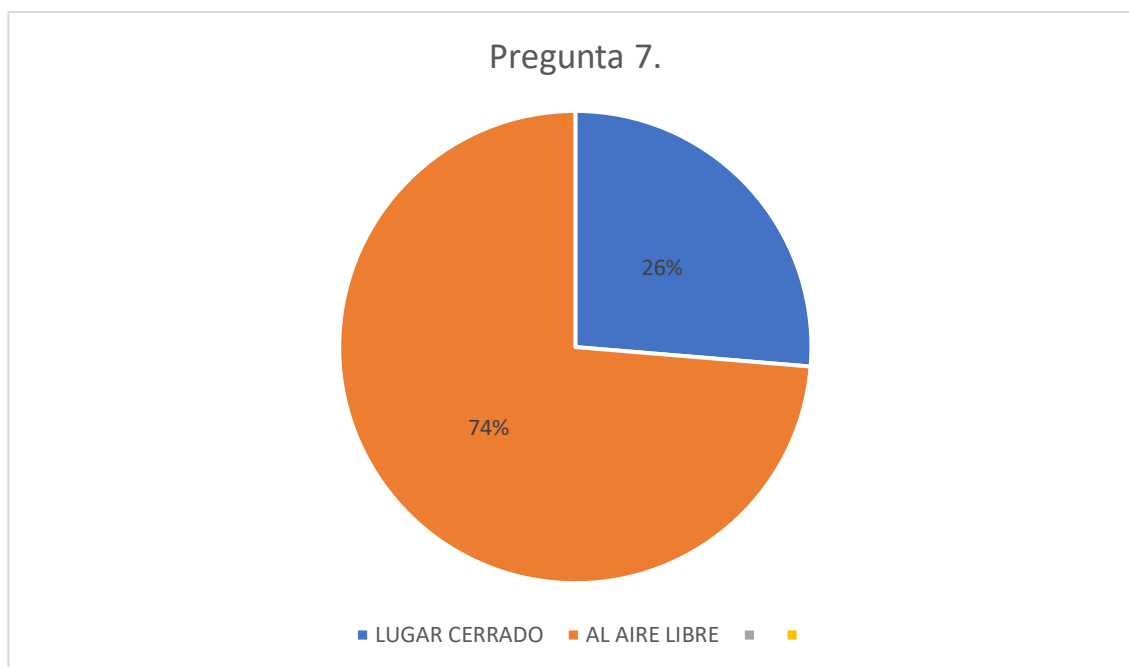
Análisis: De los 135 encuestados el 97% asistiría a un salón de eventos pet-friendly, y el 3% restante no asistiría

Pregunta 7. ¿Qué lugar prefiere usted para realizar eventos?

Tabla 8. Pregunta 7

¿Qué lugar prefiere usted para realizar eventos?		
PREGUNTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Lugar cerrado	35	26%
Al aire libre	100	74%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). ¿Qué lugar prefiere usted para realizar eventos? Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 7, gráfico circular*. Quito.

Análisis: De los 135 encuestados 74% prefiere realizar eventos al aire libre y el 26% prefiere realizarlos en un lugar cerrado

Pregunta 8. ¿Qué días preferiría alquilar un salón de eventos?

Tabla 9. Pregunta 8

¿Qué días preferiría alquilar un salón de eventos?		
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Fin de semana	132	98%
Entre semana	3	2%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). ¿Qué días preferiría alquilar un salón de eventos? Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 8 , gráfico circular.* Quito.

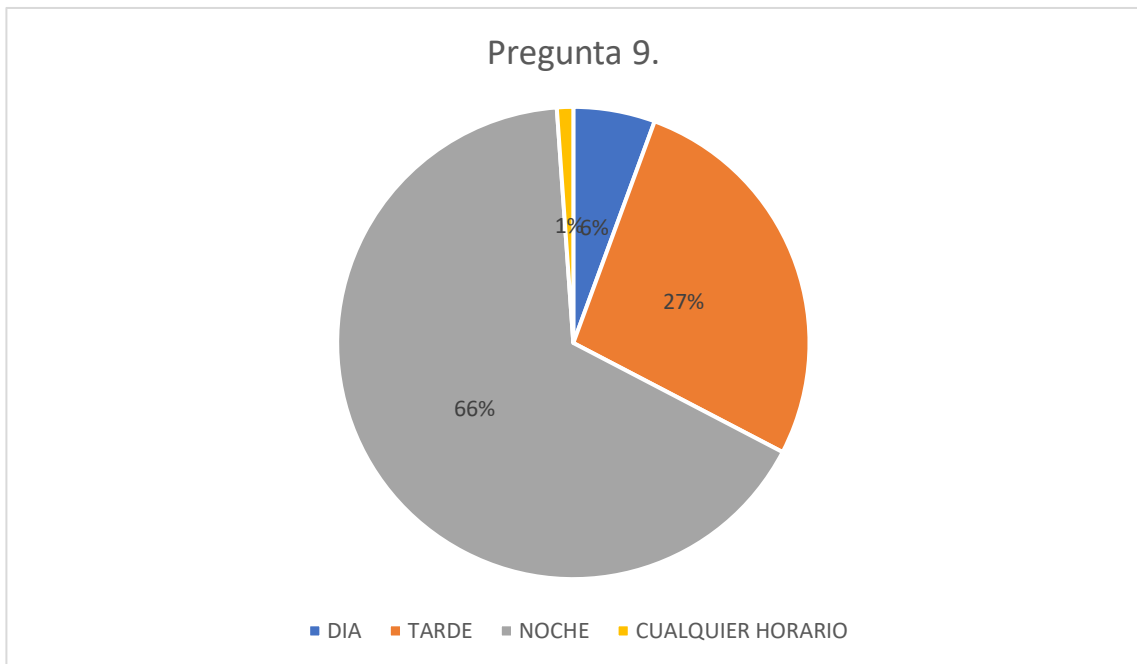
Análisis: De los 135 encuestados el 98% prefiere alquilar un salón de eventos el fin de semana, y el 2% restante los realizaría entre semana.

Pregunta 9. Si alquila un salón de eventos. ¿Qué horario escogería usted para realizar su compromiso?

Tabla 10. Pregunta 9

Si alquila un salón de eventos. ¿Qué horario escogería usted para realizar su compromiso?		
RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Dia	8	6%
Tarde	36	27%
Noche	90	66%
Cualquier horario	1	1%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). Si alquila un salón de eventos. ¿Qué horario escogería usted para realizar su compromiso? Quito.



Morales, N. (2022). Pregunta 9 , gráfico circular. Quito.

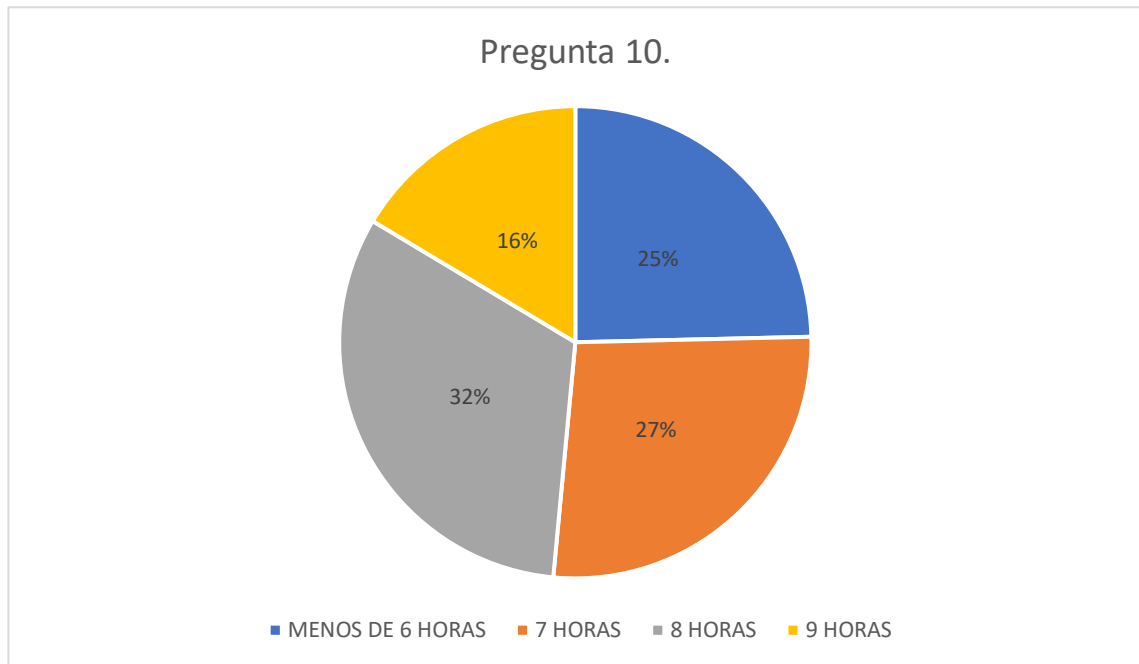
Análisis: De los 135 encuestados el 66% escogería el horario de la noche para realizar un evento o compromiso, mientras que el 27% elegiría en la tarde, el 6% elegiría en el día, y el 1% en cualquier horario.

Pregunta 10. ¿Qué duración, considera usted, es el ideal para llevar a cabo un evento?

Tabla 11. Pregunta 10

¿Qué duración, considera usted, es el ideal para llevar a cabo un evento?		
RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de 6 horas	34	25%
7 horas	36	27%
8 horas	43	32%
9 horas	22	16%
Total	135	100%

Morales, N. (2022). ¿Qué duración, considera usted, es el ideal para llevar a cabo un evento? Quito.



Morales, N. (2022). *Pregunta 10 , gráfico circular*. Quito.

Análisis: De los 135 encuestados el 32% considera que la duración para llevar a cabo un evento debe ser de 8 horas, el 27% considera que la duración para llevar a cabo un evento debe ser de 7 horas, el 25% considera que la duración para llevar a cabo un evento debe ser menos de 6 horas, y el 16% considera que la duración para llevar a cabo un evento debe ser de 9 horas.

3.4.1 Análisis General.

En base a las encuestas realizadas, en la pregunta 3 se puede tener la siguiente conclusión: que el 74% de la población encuestada (la mayoría) prefiere realizar sus eventos en un lugar al aire libre, también con referencias de resultados de la pregunta 4, nos indica que el 98% de la población prefiere llevar a cabo sus celebraciones y

teniendo en cuenta un evento con excelente servicio completo con una duración de 8 horas la gran mayoría de población considera accesible pagar un valor de \$20 a \$40 por persona.

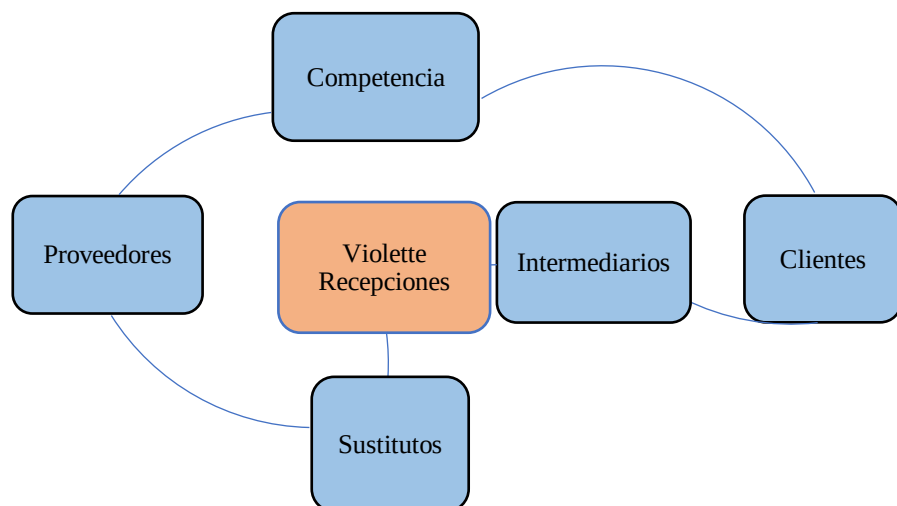
3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Microentorno.

Es realmente esencial hacer un estudio del microentorno de la empresa, es así como tendremos una idea de que es lo que lo rodea, nuestros posibles riesgos o competencia para poder crear un plan que no permita la baja de clientes o tener una opción que permita volver a impulsar el negocio.

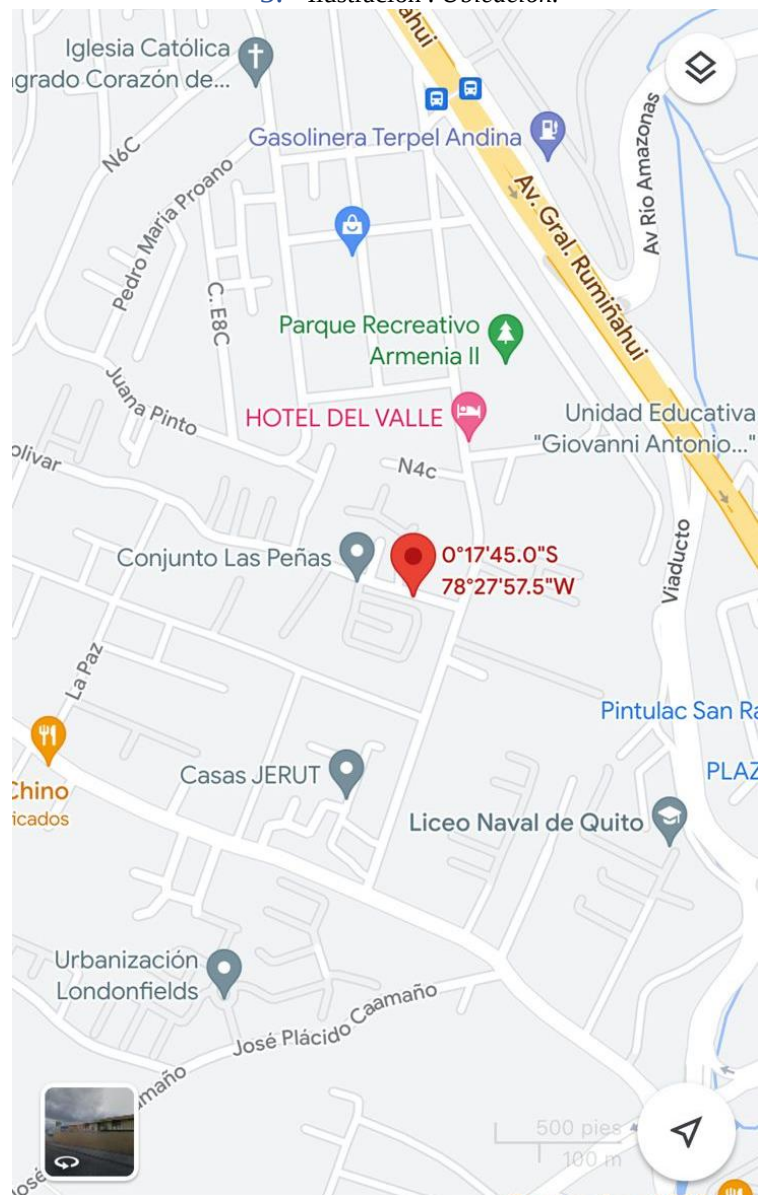
EJEMPLO DE UNA ILUSTRACION

4. Ilustración . Esquema microentorno Violette Recepciones



Morales, N. (2022). *Esquema microentorno Violette Recepciones*. Quito.

5. Ilustración . *Ubicación.*



(Google Maps, 2022) *Ubicación.* Recuperado de:

<https://www.google.com/maps/place/0%C2%B017'45.0%22S+78%C2%B027'57.5%22W/@-0.2954675,-78.4670734,17z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0xc2ff100ce2124ec2!8m2!3d-0.2958215!4d-78.4659576?hl=es>

<https://www.google.com.ec/maps/dir//Constructora+Suarez+Davila+S.A,+John+F.+Kennedy+N71-292+y,+Quito+170102/@-0.1039781,-78.4913854,18z/data=!4m9!4m8!1m0!1m5!1m1!1s0x91d5852adeb421d3:0xd06eafc5d0a033d3!2m2!1d-78.4902483!2d-0.1047347!3e2?hl=es>

- **Competencia directa.**

QUINTA SOFIA: Ofrece sus instalaciones para la celebración de reuniones familiares o eventos sociales mayoritarios o minoritarios, ubicado a una cuadra del parque recreacional La Moya

- **Competencia indirecta.**

BRANED RECEPCIONES: Ofrece instalaciones para la celebración de eventos sociales, ubicado diagonal al centro comercial El Triangulo

D' CLASE EVENTOS SOCIALES: Ofrece sus instalaciones para la celebración de eventos sociales, ubicado diagonal al rio Santa Clara

- **Sustitutos.**

HOSTERIA QUINTA PARAISO: Ofrece sus instalaciones para recreación y relajación. Ubicado a una cuadra de la Quinta Sofía

SEÑOR BOLLADO: Ofrece servicios de A&B, entre ellos platos típicos ecuatorianos, ubicado diagonal al Parque Recreativo Armenia II

PAPITAS INK: Ofrece servicios de comida rápida, ubicado a una cuadra de Señor Bollado

- **Proveedores.**

Tabla 12. Proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
DECORACIONES AMELIA`S	• Productos correctamente elaborados • Experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento • Responsables • Variedad	Arreglos florales Arreglos con globos Arreglos frutales Túneles alumbrados para fotos
Mantelería Maricela	• Variedad de productos y diseños • Calidad en la confección • Garantía	Faldón de mesa Manteles Vestidos para sillas Lazos para sillas Servilletas de tela
Panadería el Trébol	• Variedad de productos y materiales para postres • Productos de calidad • Facilidades de pago (crédito) • Responsables • Entrega al establecimiento u otros lugares • Precios cómodos • Promociones • Disponibilidad inmediata	Cup cake de naranja Cup cake de chocolate Bombones surtidos Milhojas de manjar Milhojas de mora Alfajores con dulce de leche Pasteles Helado
Cristalería	• Calidad de productos.	Vasos para agua

	• Facilidad de pago. • Excelente atención • Varios años de experiencia en el mercado • Variedad de productos • Garantía	Vasos para Whisky Vasos para Ron Copa para espumante Copa para agua Copa para vino tinto Copa para vino blanco Plato fuerte Plato postre Plato entrada Tenedor de mesa (entrada, fuerte y postre) Cuchillo de mesa (entrada, fuerte y postre) Cuchara de mesa (entrada, fuerte y postre) Ajiceros Jarras Hieleras
Santamaria	• Productos locales • Precios bajos • Variedad en productos	Gaseosas Agua sin gas Agua con gas Bebidas alcohólicas
Remigio`s Buffette	• Responsables. • Buenos precios • Calidad de productos • Varios años de experiencia en el mercado • Entrega al establecimiento o cualquier ubicación • Facilidad de pago (crédito)	Entradas de sal Entradas dulces Platos fuertes (sujeto a variación) Cordon Bleu con papas al horno Chuleta en salsa BBQ con papas fritas Pollo al horno con ensalada rusa Filet Mignon con croqueta de papa

Morales, N. (2022). *Proveedores*. Quito.

- **Intermediarios.**

La empresa estará abierta a mantener alianzas directas con establecimientos A&B para la organización de eventos, esto dependerá de lo que el cliente desee contratar como paquete.

Ejemplo: Si el cliente desea un paquete en el que uno de sus platos fuertes lleve comida del mar se contratará el servicio de “Exquisitez Marinera y algo más” ubicado a dos cuabras.

Violette Recepciones contará con servicio a domicilio de parte de “Exquisitez Marinera”

- **Clientes.**

El rango de edad para los clientes Violette Recepciones es de 20-40 años por la variedad de eventos que se manejarán (eventos enfocados en gente joven y otros para gente adulta)

3.5.2 Macroentorno

Factores como político, económico, cultural, tecnológico, ecológico, y legal son aquellos que pueden llegar a afectar al entorno de la empresa en su funcionamiento organizacional.

Esto radica en la posibilidad de crear estrategias adecuadas que reduzcan el riesgo y en identificar propuestas que sean favorables a futuro.

6. Ilustración . Esquema macroentorno Violette Recepciones



Morales, N. (2022). *Esquema macroentorno Violette Recepciones*. Quito

- **Factor Político.**

Según el regimen tributario al que Violette Recepciones sería empresas, como tal se debe llevar contabilidad y declarar sobre el 12% del IVA impuesto por el gobierno que cuenta como una medida tributaria, así como el alza de este porcentaje también puede afectar o disminuir la ganancia directa al tener que cumplir con impuestos de ley.

- **Factor Económico.**

El Ecuador llegó a 2,56% de inflación, el valor más alto desde el 2017. Por tal motivo el sector de A&B se encontraría afectado ya que la población tendrá

preferencias por mantener gastos personales fijos y asegurados, viendo así al sector de eventos o negocios de alimentos como una opción no necesaria para cubrir.

Bibliografía: Ekos, 2022. *Inflación en el Ecuador*. Recuperado de: [https://www.ekosnegocios.com/articulo/la-inflacion-en-enero-de-2022-llego-a-2-56-la-mas-alta-desde-2017-en-ecuador#:~:text=Enero%20de%202022%20cerr%C3%B3%20con,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\).](https://www.ekosnegocios.com/articulo/la-inflacion-en-enero-de-2022-llego-a-2-56-la-mas-alta-desde-2017-en-ecuador#:~:text=Enero%20de%202022%20cerr%C3%B3%20con,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC).)

- **Factor Sociocultural.**

La versatilidad de Violette Recepciones como empresa Pet-Friendly brinda seguridad a sus clientes y es como logra ser preferido ya que rompe esquemas de reglas estrictas sin romper la armonía y elegancia. Esta política que se adapta a las nuevas necesidades y requerimientos de los clientes

- **Factor Tecnológico.**

Tras encontrarse el mundo entero con una pandemia global como el COVID-19, las empresas se vieron sujetas a actualizarse y a someterse a trabajar bajo tecnología, en cuanto a publicidad, citas, enlaces comerciales, anuncios, ventas, búsqueda de colaboradores o trabajadores, pre-reuniones vía plataformas digitales. Por lo cual, es necesario crear instrumentos tecnológicos que faciliten la comercialización de los eventos y su difusión

- **Factor ecológico.**

Violette Recepciones genera cambios desde sus instalaciones cumpliendo con las normativas del ministerio del ambiente y distintos municipios que respaldan al medio ambiente teniendo como políticas como reciclaje obligatorio, y poco uso de plásticos dentro de la cadena de alimentos a distribuir.

- **Factor legal.**

Violette Recepciones se encuentra normativas que establecen los distintos departamentos como son permisos varios:

1. Declaración juramentada fondos y activos lícitos
2. Patente Municipal.
3. Permiso ARCSA.
4. Permiso de uso de suelo o información de compatibilidad de uso de suelo.
5. Permiso del Cuerpo de Bomberos.

3.6 Producto y servicio

Violette Recepciones es una empresa dedicada a la prestación de instalaciones y servicio para la realización de eventos sociales y recepciones, la empresa se destacará por brindar un servicio de primera, excelente logística y organización e instalaciones con decoración al gusto del cliente.

Para complacer a todos los clientes se ofrecerá diversos paquetes que se manejarán con presupuestos distintos sin que su calidad baje, siempre manteniéndose

en un alto lugar por su calidad de servicio y producto. Así también se contará con alianzas con distintos negocios del sector alimentos quienes también podrán cumplir como “proveedores”, todo esto según la necesidad o requerimiento del cliente.

3.6.1 Producto Esencial.

De acuerdo con la investigación que se realizó mediante encuestas se pudo determinar que los eventos más asistidos son:

- 15 años.
- Graduaciones.
- Matrimonios.

Para lo cual se ha determinado paquetes básicos:

Paquete medio: Servicio de fotografía y video, hora loca, mariachis u orquestas, catering, servicio de animación, decoración ambiental, equipo staff, meseros, bebidas sin alcohol, bocaditos.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo a colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye: BOCADITOS: brochetas o torre de frutas, variedad de salsas (guacamole, salsa picante, mayonesa de albahaca, salsa de queso cheddar) acompañada de nachos, rodaja de pepino con atún preparado y menta fresca, palitos de zanahoria y apio con aderezo Ranch.

PLATO FUERTE: Croqueta de papa con Chuletas con salsa BBQ, arroz amarillo y ensalada a base de lechuga, y tomate, papa al horno con salsa de queso. Cordon bleu, arroz verde, y ensalada fría, yucas asadas, tres carnes (chuleta, lomo, pollo) encurtido, y arroz blanco.

POSTRE: Pastel con helado (fresa, mora, chocolate, chicle o ron pasas)

Paquete mayor: Servicio de fotografía y video, orquestas, catering, pirotecnia (opcional), servicio de animación, decoración ambiental, equipo de staff, meseros, bocaditos.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo con colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye: BOCADITOS: brochetas o torre de frutas, variedad de salsas (guacamole, salsa picante, mayonesa de albahaca, salsa de queso cheddar) acompañada de nachos, rodaja de pepino con atún preparado y menta fresca, palitos de zanahoria y apio con aderezo Ranch.

PLATO FUERTE.

- Filete Mignon con papas gratin, acompañados de panzanella italiana, con arroz verde.
- Pollo a las finas hierbas, chips de camote, ensalada griega, y arroz con nuez.
- Corvina con salsa de mariscos, ensalada shopska búlgara, chips de yuca y arroz blanco.

POSTRE: Pastel con helado (fresa y hierba buena, mora, chocolate, oreo o ron pasas) con fresas con crema o frutos en almíbar

Paquete estándar: Servicio de fotografía y video, orquestas, catering, servicio de animación, decoración ambiental, equipo de staff, meseros, bocaditos.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo con colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye: BOCADITOS: brochetas o torre de frutas, variedad de salsas (guacamole, salsa picante, mayonesa de albahaca, salsa de queso cheddar) acompañada de nachos, rodaja de pepino con atún preparado y menta fresca, palitos de zanahoria y apio con aderezo Ranch.

PLATO FUERTE:

- Pollo a la coca cola, con ensalada rusa, arroz amarillo.
- Milanesa de Carne o pollo, ensalada fatuch, y arroz verde.
- Camarones apanados con salsa golf, ensalada a base de aguacate y pico de gallo, arroz blanco y yucas al horno o papas fritas.

3.6.2 Producto real.

La empresa Violette Recepciones ofrecerá paquetes para diferentes eventos sociales con productos de acuerdo con la solicitud o elección del cliente.

Paquete medio: servicio de fotografía y video, equipo de caballeros para la corte de honor, vino espumante para brindis, bebidas sin alcohol (agua, agua con gas,

gaseosas), catering y equipo de servicio, equipo de producción y animación, equipo staff, hora loca, mariachis, decoración ambiental.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo con colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

BOCADITOS: Mini tiramisú, macarrons de chocolate, mil hojas, mix de tres quesos, galletas o pan de Melba con jamón, queso y piña.

PLATO FUERTE: Lasagna con ensalada básica (lechuga, tomate, pimiento y cebolla)

Alitas en salsa (honey mustard o BBQ), papas fritas y ensalada cesar con queso

POSTRE: Pastel con helado, flan o cremoso de chocolate

Paquete mayor: servicio de fotografía y video, equipo de caballeros para la corte de honor, vino espumante para brindis, bebidas sin alcohol (agua, agua con gas, gaseosas), catering y equipo de servicio, equipo de producción y animación, equipo staff, hora loca, mariachis, decoración ambiental.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo con colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

BOCADITOS: Mini tiramisú, macarrons de chocolate, mil hojas, mix de tres quesos, galletas o pan de Melba con jamón, queso y piña.

PLATO FUERTE: Costillas en salsa (BBQ o Jack Daniel's). papas al horno y salsa de queso, arroz blanco y ensalada cesar.

Corvina en salsa de ostión, papas fritas, encurtido, y arroz blanco

POSTRE: Pastel con cremoso de maracuyá o mango o helado de frutilla y albahaca o ron pasas

Paquete estándar: servicio de fotografía y video, equipo de caballeros para la corte de honor, vino espumante para brindis, bebidas sin alcohol (agua, agua con gas, gaseosas), catering y equipo de servicio, equipo de producción y animación, equipo staff, hora loca, mariachis, decoración ambiental.

Decoración ambiental incluye: mantelería de acuerdo con colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

BOCADITOS: Mini tiramisú, macarrons de chocolate, mil hojas, mix de tres quesos, galletas o pan de Melba con jamón, queso y piña.

PLATO FUERTE: Cordon bleu, ensalada rusa, arroz amarillo, papas gratín

Chuleta con salsa de champiñones, ensalada mediterránea, croqueta de papas y arroz verde.

3.6.3 Características.

Violette Recepciones se manejará bajo procesos que serán:

1. Reunión con el cliente: Aquí se brinda toda la información sobre el evento, fechas y paquetes disponibles.
2. Elección del paquete: Es aquí en donde se habla de precios y se fija datos y fechas (se cierra trato).
3. Contacto con proveedores: Aquí se determina empresas de proveedores fijando fecha y hora de entrega de los productos.
4. Organización de evento: Finalmente se lleva a cabo el evento respetando las normas de seguridad del cliente y cumpliendo con normas y siguiendo el contrato.

3.6.4 Calidad.

Violette Recepciones velará por la satisfacción, salud y bienestar de sus clientes, es por esta razón que mantendrá un exhaustivo seguimiento a varios procesos dentro de su cadena de recepción, y entrega de servicios

EJEMPLO: En un paquete de 15 años; se supervisará los siguientes puntos:

1. Mantelería: Se encuentre en optimo estado y presentación.
2. Decoración (Florería y adornos extra): Sean elaborados con sus mejores productos, los floricultores con estándares de exportación.
3. Servicio Catering (Alimentos): Se exigirá completo seguimiento de las normas BPM dentro de su elaboración por parte de los proveedores, así también se

llevarán paso a paso los procesos de cuidado de alimentos desde la recepción hasta la entrega al cliente.

4. Producción de fotografía y video: Camarógrafos serán profesionales certificados con trabajos de excelencia.
5. Producción de audio y Staff: Se contará con equipos de primera calidad.
6. Servicio de Meseros: El personal será capacitado e instruido para que así sea capaz de resolver diversas situaciones que se presenten. Así también tendrán conocimiento de todas las áreas, deberán estar comprometidos con su área en la empresa.

3.6.5 Estilo.

La empresa se enfocará en ofrecer servicios de acuerdo con la petición del cliente, recopilando ideas y ofreciendo opciones personalizadas a su gusto.

Boda estilo vintage

7. Ilustración . Boda estilo vintage referente



(ZankYou (2018)) *Boda estilo Vintage referente*. Recuperado de:
<https://www.zankyou.com.mx/f/quinta-las-jacarandas-49942>

15 años estilo temática Disney

8. Ilustración. 15 años estilo tematica Disney



(Pinterest. (2015)) *15 años temática Disney referente*. Recuperado de:
<https://www.pinterest.es/pin/737112663984502218/>

Graduación

9. Ilustración . Fiesta temática graduacion referente



(La Celebración. (2015)) *Fiesta temática graduación referente*. Recuperado de:
<https://www.lacelebracion.com/fiestas-tematicas-de-graduacion-vol-1/>

3.6.6 Marca.

El nombre Violette viene de la necesidad de recreación al aire libre, aprovechando las maravillas que brinda la naturaleza sin dañarla, aprovechar cada espacio verde. Se utiliza el nombre de esta flor gracias a la referencia de la constancia, emblema del siglo XIV, también al nuevo significado que William Shakespeare le otorga a esta con sus obras literarias. “Una violeta que en la primavera juvenil de la naturaleza se adelanta, no permanente, perfume de un momento”. Violette Recepciones ofrece eventos de un momento, pero deja recuerdos dignos de memorar.

3.6.7 Producto aumentado.

Violette Recepciones contará con servicio de alimentos y bebidas extra en caso solicitarlo el cliente con un costo extra (no incluye en el paquete).

También contará áreas de parqueadero permanente y con busetas (servicio de transporte) en caso de que se requiera (no incluye en el paquete) todo esto con costo extra. Se especificará en el contrato.

3.7 Plan de introducción al mercado.

3.7.1 Distintivos y Uniformes.

Área de Cocina

El chef administrador y el ayudante de cocina usarán el uniforme que le designe el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos de la empresa, está conformado por varias prendas:

Chef administrador

- Chaqueta negra de manga larga con el sello de la empresa.
- Toca negra de chef con sello de la empresa.
- Pantalón negro de cocina.
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Pico de loro.
- Medias negras largas.

10. Ilustración. Diseño uniforme chef administrador.



Morales, N.. (2022). *Diseño uniforme chef administrador*. Quito.

Ayudante de cocina.

- Chaqueta blanca de mangas largas y el sello de la empresa.
- Pechera blanca con sello de la empresa.
- Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- Pantalón negro de cocina.
- Champiñón de chef con sello de la empresa.
- Pico de loro.

- Medias negras largas.

11. Ilustración . Diseño uniforme ayudante de cocina.



Morales, N. (2022). *Diseño uniforme ayudante de cocina*. Quito.

Equipo de servicio

- Camisa blanca manga larga con sello de la empresa.
- Lazo negro.
- Chaleco negro con sello de la empresa.
- Guantes blancos.
- Zapatos negros casuales.
- Pantalón negro de tela.
- Medias negras largas.

12. Ilustración . Diseño uniforme equipo de servicio



Morales, N. (2022). *Diseño uniforme equipo de servicio*. Quito.

Equipo de Staff

- Camiseta negra con sello de la empresa.
- Zapatos negros.
- Pantalón negro.

13. Ilustración . Diseño uniforme equipo de staff



Morales, N. (2022). *Diseño uniforme equipo de staff*. Quito.

3.7.2 Materiales de identificación.

Imagotipo.



Logo con letras negras, fondo blanco o letras blancas y fondo negro, hace referencia a una persona y el servicio al cliente que ofrece a la empresa.

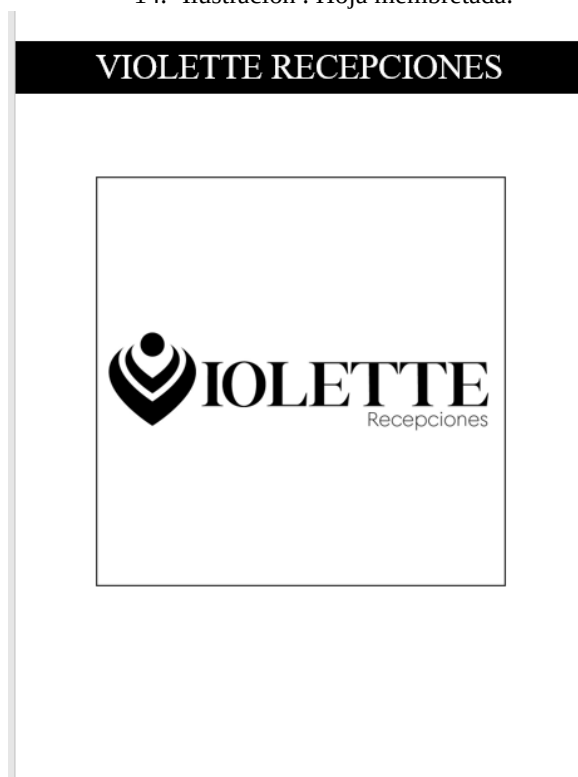
Tarjetas de presentación.



Hoja membretada.

La hoja membretada se usará para la redacción del contrato llevará cláusulas precisas, y firma de ambas partes (gerente de la empresa y cliente).

14. Ilustración . Hoja membretada.



Morales, N. (2022). Hoja membretada. Quito.

3.8 Canal de distribución y puntos de ventas.

La empresa tiene una ubicación fija, es por esto que su canal de distribución será disminuido ya que el proveedor acude a la ubicación de la empresa y por último al cliente que visiten el lugar ubicado en Parroquia Conocoto en la Av. Simón Bolívar y 18 de mayo (esquina), Valle de los Chillos.

Promoción.

- Descuento por referido: Recibirá un descuento del 8% al valor total del servicio a contratar
- Descuento por cliente frecuente: Recibirá un descuento del 10% al valor total del servicio a contratar

Contacto.

FACEBOOK: Violette Recepciones

INSTAGRAM: @Violette_Recepciones

WHATSAPP: 0983105687

Correo Electrónico: violette_recepciones19@gmail.com

Negociación.

NEGOCIACION COLABORATIVA: El objetivo es el acuerdo con empresas aledañas que puedan prestar servicios afines con la empresa, cubriendo las necesidades uno del otro, en esta se pueden llegar a acuerdos favorables para ambas partes.

NEGOCIACION INTEGRATIVA: Su objetivo es establecer reglas de mutuo acuerdo-respeto para llegar a una decisión buscando varias opciones que no perjudique al otro, sino que integre a las dos partes, siempre teniendo los objetivos claros.

Es decir, mientras se lleva a cabo el servicio ofrecido al cliente hay un equipo integrado que está detrás de toda la logística y preparación o seguimiento del evento.

Financiamiento.

Tabla 13. Financiamiento

Publicidad Facebook	Doce días al mes	\$40.00
Publicidad Instagram	30 días al mes	\$28.00
Tarjetas de presentación	1000 unidades	\$55.00
TOTAL		\$123.00
TOTAL, ANUAL		\$1.476

Morales, N. (2022). Financiamiento publicidad. Quito.

3.8 Riesgo y oportunidades del negocio.

RIESGOS

RIESGOS BIOLÓGICOS: Los eventos son encuentros nacionales e internacionales de personas que durante un momento se reúnen y conviven para luego volver a sus lugares de origen y por ello, se convierte en espacios de libre contagio y, en consecuencia, de amenaza a la salud pública. Por ello se toman medidas extremas como la suspensión de eventos masivos y/o reducción de aforo.

FRAUDE EXTERNO: Consiste en las pérdidas derivadas de algún tipo de actuación encaminada a defraudar, apropiarse de bienes indebidamente o soslayar la legislación, por parte de un tercero.

CLIENTES, PRODUCTOS Y PRÁCTICAS EMPRESARIALES: Se trata de las pérdidas derivadas del incumplimiento involuntario o negligente de una obligación profesional frente a clientes concretos, o de la naturaleza o diseño de un producto

DAÑOS A ACTIVOS MATERIALES: Se compone por las pérdidas derivadas de daños perjuicios a activos materiales como consecuencia de desastres naturales u otros acontecimientos

EJECUCION, ENTREGA Y GESTION DE PROCESOS: Pérdidas derivadas de errores en el procesamiento de operaciones o en la gestión de procesos, así como de relaciones con contrapartes comerciales u proveedores.

OPORTUNIDADES:

FORMACION Y CUALIFICACION: Disponer de personal formado en autoprotección y seguridad en todos los departamentos es importante para ofrecer una respuesta eficaz en caso de emergencia. En caso contrario la falta de aptitud se convierte en otro riesgo potencial que si es calificado a tiempo puede solucionarse con formación cualificada y específica

ALIANZAS: Formar alianzas con empresas que presten servicios que convengan a la empresa.

CREATIVIDAD: Crear propuestas y actividades innovadoras y convincentes, llegando a los gustos de jóvenes y adultos.

3.10 Fijación de Precios

3.10.1 Fijación de precios por paquete de evento a contratar

Precios de paquetes de eventos

Se lleva a cabo un registro o tabla en la que demuestra los valores de cada evento, para tener un modelo fijo con costos ya previamente establecidos, en donde también se detalla todo lo que incluye cada paquete con cláusulas y penalidades por incumplimiento de los mismos

Tabla de precios y características de evento

Nota: Para ofrecer el servicio de banquetes se contará con proveedores

Tabla 14. Tabla de precios y características de paquete medio.

FOLDER PRECIOS Y DETALLE EVENTO VIOLETTE RECEPCIONES			
EVENTO		MEDIO	
MENU	BOCADITOS	PLATO FUERTE	POSTRE
1	BROCHETAS O TORRE DE FRUTAS	Croqueta de papa con Chuletas con salsa BBQ, arroz amarillo y ensalada a base de lechuga, y tomate, papa al horno con salsa de queso	Torta con helado o fresas con crema
2	NACHOS CON SALSAS	Cordon bleu, arroz verde, y ensalada fría, yucas asadas, tres carnes (chuleta, lomo, pollo) encurtido, y arroz blanco.	Pastel con cremoso de chocolate
3	PEPINO CON ATUN PREPARADO Y MENTA	Lassagna con ensalada básica (lechuga, tomate, pimienta y cebolla)	
4	MINI TIRAMISU	Alitas en salsa (honey mustard o BBQ), papas fritas y ensalada cesar con queso	

5	MACARRONS DE CHOCOLATE		
6	MIX DE TRES QUESOS		
7	PAN DE MALBA CON JAMON, QUESO Y PIÑA		
	OBSERVACIONES:	HELADO A ELEGIR DOS SABORES	
PRECIOS POR PAX:		\$22,00	
COSTO POR PAX:		\$12,00	
TOTAL BRUTO:		\$12,00	
19% IMPREVISTOS:		\$2,28	
UTILIDAD 45%:		\$5,40	
TOTAL NETO:		\$14,28	
FACTOR COSTO 20,20%:		\$2,42	
SUBTOTAL:		\$22,10	

Morales, N. (2022). Paquete medio, *folder paquete evento*, Quito.

Tabla 15. Tabla de precios y características de paquete estandar
FOLDER PRECIOS Y DETALLE EVENTO VIOLETTE RECEPCIONES

EVENTO		ESTANDAR	
MENU	BOCADITOS	PLATO FUERTE	POSTRE
1	BROCHETAS O TORRE DE FRUTAS	Pollo a la coca cola, con ensalada rusa, arroz amarillo	Torta con helado o fresas con crema

2	NACHOS CON SALSAS	Milanesa de Carne o pollo, ensalada fatuch, y arroz verde	Flan con fresas con crema chantilly
3	PEPINO CON ATUN PREPARADO Y MENTA	Camarones apanados con salsa golf, ensalada a base de aguacate y pico de gallo, arroz blanco y yucas al horno o papas fritas	
4	MINI TIRAMISU	Cordon bleu, ensalada rusa, arroz amarillo, papas gratín	
5	MACARRONS DE CHOCOLATE	Chuleta con salsa de champiñones, ensalada mediterránea, croqueta de papas y arroz verde.	
6	MIX DE TRES QUESOS		
7	PAN DE MALBA CON JAMON, QUESO Y PIÑA		
	OBSERVACIONES:	HELADO A ELEGIR DOS SABORES	
PRECIOS POR PAX:		\$20.00	
COSTO POR PAX:		\$11,00	
TOTAL BRUTO:		\$11,00	
19% IMPREVISTOS:		\$2,09	
UTILIDAD 45%:		\$4,95	
TOTAL NETO:		\$13,09	
FACTOR COSTO 20,20%:		\$2,22	
SUBTOTAL:		\$20,26	

Morales, N. (2022). *Paquete estandar, folder paquete evento*, Quito.

Tabla 16. Tabla de precios y características de paquete mayor.

FOLDER PRECIOS Y DETALLE EVENTO VIOLETTE RECEPCIONES			
EVENTO		MAYOR	
MENU	BOCADITOS	PLATO FUERTE	POSTRE
1	BROCHETAS O TORRE DE FRUTAS	Filete mignon, papa gratin, panzanella italiana y arroz verde	Torta con helado, fresas con crema o frutos en almibar
2	NACHOS CON SALSAS	Pollo a las finas hierbas, chips de camote, ensalada griega y arroz con nuez	Pastel con cremoso de maracuya o mango
3	PEPINO CON ATUN PREPARADO Y MENTA	Corvina con salsa de mariscos, ensalada ensalada shopska bulgara, chips de yuca y arroz blanco	
4	MINI TIRAMISU	Costillas en sala bbq o Jack Daniel's, papas al horno con salsa de queso, arroz blanco y ensalada cesar	
5	MACARRONS DE CHOCOLATE	Corvina en salsa de oston, papas fritas, encurtido, y arroz blanco	
6	MIX DE TRES QUESOS		
7	PAN DE MALBA CON JAMON, QUESO Y PIÑA		
	OBSERVACIONES:	HELADO A ELEGIR DOS SABORES	
PRECIOS POR PAX:		\$24.00	
COSTO POR PAX:		\$14,00	
TOTAL BRUTO:		\$14,00	
19% IMPREVISTOS:		\$2,66	
UTILIDAD 45%:		\$6,30	
TOTAL NETO:		\$16,66	

FACTOR COSTO 20,20%:	\$2,82
SUBTOTAL:	\$25,78

Morales, N. (2022). *Paquete mayor, folder paquete evento*, Quito.

3.11 Capacidad instalada

3.11.1 Implementación del negocio

Arriendo del local.

La proyección a futuro es la compra de la quinta donde principalmente se desarrollarán los eventos de Violette Recepciones

Tabla 17. Arriendo de local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$1.500	\$9.000	\$18.000

Morales, N. (2022). Arriendo de Quinta. Quito.

- Equipos industriales y de sonido**

Tabla 18. Equipos industriales y de sonido.

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO \$	V. TOTAL
Licadora Oster 700W	2	\$50	\$100
Congelador	2	\$250	\$500
Refrigerador	2	\$400	\$800
Tanque de gas 15kg	2	\$40	\$80

Microondas	1	\$137	\$137
Self Service 4 bandejas	2	\$400	\$800
EQUIPOS DE SONIDO			
Parlantes pasivos 18 pulg B3	4	\$500	\$2.000
Subwoofer 18 pulg 118w dj pro	4	\$350	\$1.400
Consola Yamaha 8 canales	1	\$400	\$400
Micrófonos inalámbricos Shure beta 58 x2	2	\$250	\$500
Mixer DDJ-400	1	\$400	\$400
Cámara de humo FM-1500W	3	\$100	\$300
Luz led AX-MH60	4	\$120	\$480
Infocus VS240	2	500	\$1.000
TOTAL			\$8.897,00

Morales, N. (2022). *Equipos industriales*. Quito

- **Equipos de computación.**

Tabla 19. Equipos de computacion.

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP 245 G7	2	\$320.00	\$640.00
Impresora EcoTank L3250	2	\$250.00	\$500.00
TOTAL			\$1140.00

Morales, N. (2022). *Equipos de computación*.

- **Muebles y enseres**

Tabla 20. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
ENSERES			
Cucharon sopa	3	\$2,80	\$8,40
Cucharon arroz	3	\$2,90	\$8,70
Pinzas para carnes	3	\$2,10	\$6,30
Charol	15	\$6,00	\$90,00
Cuchillo para pan	3	\$2,30	\$6,90
Cuchillo cebollero	3	\$4,90	\$14,70
Puntilla	3	\$3,20	\$9,60
Tabla de picar	5	\$5,00	\$25,00
Set de bowls acero inoxidable x6 pzs	3	\$8,00	\$24,00
Mesas cuadradas	30	\$30	\$900,00
Mesas redondas	10	\$28	\$280,00
Mesa rectangular	3	\$50	\$150,00
Vasos para agua	400	\$0,40	\$160,00
Vasos para Whisky	400	\$0,60	\$240,00
Vasos para Ron	400	\$0,60	\$240,00
Copa para espumante	400	\$0,80	\$320,00
Copa para agua	400	\$0,75	\$300,00
Copa para vino tinto	400	\$0,80	\$320,00
Copa para vino blanco	400	\$1,00	\$400,00
Plato fuerte	400	\$1,50	\$600,00
Plato postre	400	\$1,00	\$400,00
Plato entrada	400	\$1,10	\$440,00
Tenedor de mesa (entrada, fuerte y postre) SET X400	3	\$55,00	\$165,00
Cuchillo de mesa (entrada, fuerte y postre) SET X400	3	\$58,00	\$174,00
Cuchara de mesa (entrada, fuerte y postre) SET X400	3	\$56,00	\$168,00
Ajiceros	25	\$2	\$50,00
Jarras de vidrio	20	\$2,30	\$46,00
Hieleras	20	\$3	\$60,00
TOTAL			\$5.606,60

Morales, N. (2022). *Muebles y enseres*. Quito.

- **Equipos industriales de seguridad.**

Tabla 21. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	3	\$25.00	\$75
Botiquín primeros auxilios	4	\$12.00	\$48
Rótulo de Señalética Salida	2	\$2.90	\$5,80
Rótulo de Señalética Salida de Emergencia	2	\$3.00	\$6
Rótulo de Señalética Baño	1	\$3.10	\$3,10
Rótulo de Señalética Norma Bioseguridad Gel	4	\$1.50	\$6
Rótulo de Señalética Norma Bioseguridad Distanciamiento	4	\$1.50	\$6
Rótulo de Señalética Norma Bioseguridad Uso de Mascarilla.	4	\$2.50	\$10
Rótulo de Señalética Norma Emergencia.	1	\$1.90	\$1,90
Rótulo de Señalética Uso de un Extintor	2	\$4.90	\$9,80
Rótulo de Señalética No Fumar	2	\$2.50	\$5
Rótulo de Señalética Cuidemos el Agua.	2	\$2.30	\$4,60
Rótulo de Señalética Aforo	1	\$1.90	\$1,90
Rótulo de Señalética Desinfectar el Calzado.	1	\$3.00	\$3
TOTAL			\$186,10

Morales, N. (2022). *Equipos industriales de seguridad*. Quito.

- **Suministros de oficina.**

Tabla 22. Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3,60	\$3,60
Grapadora	1	\$4,90	\$4,90
Grapas (caja)	1	\$2,70	\$2,70
Set de resaltadores	2	\$6,70	\$13,40
Esferos BIC (rojo, azul, negro, verde, Naranja) paq	2	\$3,00	\$6,00
Perforadora	1	\$3,50	\$3,50
Libreta	1	\$6,00	\$6,00

Carpeta de cartón con logo de la empresa	30	\$0,60	\$18,00
Post it paq pequeño	2	\$0,75	\$1,50
Tijeras	2	\$0,50	\$1,00
TOTAL			60,6
TOTAL, ANNUAL			727,2

Morales, N. (2022). *Suministros de oficina*. Quito.

- **Servicios básicos.**

Tabla 23. Servicios básicos.

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$15
Luz	\$50
Teléfono	\$10
Internet	\$40
TOTAL	115
TOTAL, ANUAL	\$1.380,00

Morales, N. (2022). *Servicios básicos*. Quito.

- **Materiales de limpieza.**

Tabla 24. Materiales de limpieza.

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba	2	\$3,05	\$6,10
Trapeador	2	\$3,90	\$7,80
Cloro 1 Gal	1	\$4,00	\$4,00
Desinfectante aromatizado	1	\$2,89	\$2,89

Líquido arranca grasa 1 Gal	1	\$3,05	\$3,05
Detergente líquido	1	\$2,99	\$2,99
Lavavajilla	2	\$1,99	\$3,98
Lustre	3	\$0,50	\$1,50
Esponja lavaplatos	3	\$0,60	\$1,80
Fundas basura industriales desechos orgánicos paq. X100	2	\$1,90	\$3,80
Fundas basura industriales desechos comunes paq X100	2	\$1,90	\$3,80
Pala	1	\$1,25	\$1,25
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$6,50	\$6,50
Papel higiénico institucional 250 metros	3	\$2,30	\$6,90
Toalla de papel 175 hojas	3	\$1,80	\$5,40
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$7,30	\$7,30
TOTAL			69,06
TOTAL ANUAL			828,72

Morales, N. (2022). *Materiales de limpieza*. Quito.

3.12 Estudio arquitectónico

15. Ilustración . Estructura del establecimiento.



Morales, N. (2022). *Estructura del establecimiento*. Quito.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Para mantener la formalidad del negocio se debe de seguir las normas, para obtener los requisitos necesarios como documentos y permisos de funcionamiento de esta manera podrá elaborar sin inconvenientes de que lo clausuren.

- Servicio de Rentas Internas (SRI).

REQUISITOS OBLIGATORIOS:

1. Cédula de identidad (Presentación).
2. Certificado de votación (Presentación).
3. Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
4. Calificación artesanal emitida por el organismo competente.

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).

REQUISITOS OBLIGATORIOS:

1. Cédula de identidad (Presentación).
2. Certificado de votación (Presentación).
3. Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.
4. Calificación artesanal emitida por el organismo competente.

- Municipio de Quito.

REQUISITOS OBLIGATORIOS

1. Solicitud de inspección del edificio.
2. RUC escaneado en formato PDF.
3. Cédula de identidad del representante legal escaneado **en** formato PDF.

- Permisos de uso de suelo.

1. REQUISITOS OBLIGATORIOS

2. Ingresar al portal <https://pam.quito.gob.ec>.

3. Acceder al catálogo de trámites en línea, opción desarrollo y ordenamiento territorial y escoger ‘Emisión del informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (ICUS)’.
4. Ingresar al sistema con su usuario y clave. En caso de no tenerlo debe realizar el registro de usuario como personal natural o jurídico, según sea el caso.
5. Llenar los datos requeridos, en caso de haberlos, y adjuntar en formato digital todos los requisitos establecidos.

- Inspección del Cuerpo de Bomberos:

1. REQUISITOS OBLIGATORIOS

2. Solicitud de Inspección para obtener el Permiso de Ocupación en el link:

Sistema Declarativo.

3. Cédula del Propietario del Proyecto escaneada en PDF.

4. Cédula del Profesional Responsable del Sistema de Incendios.

escaneada en PDF.

5. Copia del Certificado de Visto Bueno de Planos. (PDF).

- Inspección del ministerio de salud.

PROCESO PARA LA OBTENCIÓN

El usuario obtiene los formularios para el permiso correspondiente ingresando a la página web del Ministerio de Salud, los llena, reúne la documentación requerida, los escanea y en archivo PDF envía desde su correo personal a permisosdefuncionamiento@msp.gob.ec.

- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social / IESS

1. REQUISITOS Y PASOS A SEGUIR

2. Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
3. Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
4. Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
5. Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
6. Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
7. Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

- Ministerio de Trabajo.

1. REQUISITOS OBLIGATORIOS

2. Formulario preestablecido en línea de solicitud de aprobación de reglamentos internos.
3. Proyecto de reglamento interno de trabajo.
4. Nombramiento del representante legal emitido por la Superintendencia de Compañías y Valores.

5. Declaración en línea aprobando los términos y condiciones del uso de la herramienta; y el cumplimiento de las obligaciones que menciona el Código de Trabajo.
6. Registro Único del Contribuyentes (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas SRI.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de impacto.

Reducir la generación de desechos ambientales y Reusando-Reutilizando desechos y clasificándolos por su origen.

5.2 Impacto ambiental

Identificación de posibles impactos ambientales.

- **Contaminación por basura:**
 1. **Desechos comunes:** Son desechos no peligrosos que no representan riesgo para la salud humana, animal o el ambiente.
 2. **Residuos aprovechables:** Son residuos no peligrosos que son susceptibles de aprovechamiento o valorización
 3. **Desechos sanitarios:** Son desechos infecciosos que contienen patógenos y representan riesgo para la salud humana y el ambiente, es decir, son aquellos que cuentan con característica de peligrosidad biológico-infecciosa.
- **El desperdicio del agua:** Evitar el uso excesivo de agua o su mal uso.

- **Contaminación de agua residuales:** Realizar limpieza de trampa de grasa-aguas residuales.
- **Cilindros de gas:** Contar con cilindros de gas requeridos por el equipo de bomberos y así evitar futuros accidentes.
- **Gasto de energía:** Evitar el mal uso de la energía eléctrica o desperdicio de la misma.
- **Contaminación de desechos en cocina:** Clasificar los desechos de cocina en distintos tachos con rotulación.

Medidas para contrarrestar impactos encontrados.

5.3 Impacto social.

- 1. Generar fuentes de trabajo: incluyendo a practicantes de carreras de A&B con su respectiva remuneración**
2. Igualdad y equidad: incluyendo a hombres y mujeres destacando las capacidades equitativas de cada género, sin discriminación alguna.
3. Satisfacción de una necesidad social prioritaria: al cumplir con los requerimientos de la sociedad, de convivir en un mismo ambiente que brinde servicios de alimento y atención al comensal.
4. Cuidado del medio ambiente: Evitando la destrucción o construcción sobre las áreas verdes, sino aprovechándolas y mejorando su entorno.

6.PROCESO FINANCIERO

6.1 Introducción

Al realizar este cálculo se tendrá datos reales para determinar qué tan viable o productivo es el negocio y si es capaz de justificar la inversión a realizar en el mismo.

6.2 Inversiones

Se contará con una inversión total de \$100.000; en lo que; capital propio será \$50.000 y valor restante de \$50.000 será por medio de financiamiento bancario.

6.3 Activos Fijos

Tabla 25. Activos fijos.

INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0
Vehículo	0
Equipos Ind./seguridad	9.083,10
Equipos de Computación	1.140,00
Muebles – Enseres	5.606,60
TOTAL ACTIVOS FIJOS	15.829,70

Morales, N. (2022). *Activos fijos*. Quito.

6.4 Activos Diferidos

Tabla 26. Activos Diferidos.

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	900
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	900

Morales, N. (2022). *Activos Diferidos*. Quito.

6.5 Capital de trabajo

Para el dato de materia prima se tomó en cuenta el paquete de eventos más vendido (15 años) ya que es el más común, este con una concurrencia al mes aproximadamente de 100 personas

Tabla 27. Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	1.500,00	23.601,00
Servicios Básicos	115	1.380,00
Material oficina	60,6	727,20
Material limpieza	69,06	828,72
Servicio auto	0	0,00
Alquiler local	1500	18.000,00
Publicidad	\$123,00	1.476,00
Adquisición de materia prima	1200	14.400,00
Gastos financieros	368,7	4.424,00
TOTAL CAPITAL TRABAJO	4.936,33	64.836,92

Morales, N. (2022). *Capital de trabajo*. Quito.

Tabla 28.Total de Inversión.

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	15.829,70
Total Activos Diferidos	900
Total Capital de Trabajo	64.836,92
TOTAL INVERSIÓN	81.566,62

Morales, N. (2022). *Total de Inversión*. Quito.

Se puede observar la inversión total como son activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo sumado todo da una cifra de \$81.566,62

6.6 Sueldos

A continuación, se informará los sueldos con todos los beneficios legales, que es la remuneración por una actividad productiva.

Tabla 29. Sueldos.

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Chef de cocina	650	7.800,00	737,1	869,7	7.932,60
Administrador	425	5.100,00	481,95	568,65	5.186,70
Recepcionista	425	5.100,00	481,95	568,65	5.186,70
TOTAL	1.500,00	18.000,00	1.701,00	2.007,00	18.306,00

Morales, N. (2022). *Sueldos*. Quito.

Tabla 30. Sueldos.

TOTAL SUELDOS				
PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4° (425)	DECIMO 3° (SUELDO)	TOTAL DECIMOS
Chef de cocina	650	425	650	1075
Administrador	425	425	425	850
Recepcionista	425	425	425	850
TOTAL	1500	1275	1500	2775

Morales, N. (2022). *Sueldos*. Quito.

Se ha tomado en cuenta el valor de servicios profesionales, con 7 personas para el evento **15 años** con una ocurrencia mensual, por evento se les paga 30\$, dando un total anual de 2520, este valor se ha sumado al valor total de sueldos de las personas afiliadas.

Tabla 31. Sueldos.

TOTAL SUELDOS ANUAL	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL AFILIADOS	PREVISTO APROXIMADO DE SERVICIOS PROFESIONALES	TOTAL SUELDOS
18.306,00	2775	21081	2520	23601

Morales, N. (2022). *Sueldos*. Quito.

Como se puede observar el total de sueldos a pagar incluidos todos los beneficios es la cifra de \$23.601 anual.

6.7 Depreciación de activos fijos.

Tabla 32. Depreciación de activos fijos.

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACION	DEPRECIACION
Equipos Ind.	\$9.083,10	10%	\$ 908,31
Edificio	0	20%	\$ -
Vehículos	0	5%	\$ -
Equipos de Computación	1140	33,33%	\$ 379,96
Muebles y Enseres	5606,6	10%	\$ 560,66
TOTAL DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	1848,93		

Morales, N. (2022) *Depreciación de activos fijos*. Quito.

6.8 Amortizaciones

Es la recuperación del dinero por gasto de constitución, la amortización del establecimiento es de 20% por lo que se debe amortizar anual ciento ochenta dólares ya que el monto es de novecientos dólares.

Tabla 33. Amortizaciones.

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución	900	20%	180

Morales, N. (2022). *Amortizaciones*. Quito.

6.9 Estructura Capital

Tabla 34. Estructura capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL

		Estructura %	Costo	TD	
Capital Propio	50000	61,27	13%	1,29%	
Capital Financiero	31600	38,73	14%	5,90%	
TOTAL INVERSIÓN	81600	100		7,19%	TMAR

Morales. N. (2022). Estructura Capital. Quito.

6.10 Tabla de Amortización.

Tabla 35. Tabla de Amortización.

Tabla de Amortización				
MONTO		31.600,00		
TASA (CAPITAL FINANCIERO)		14%		
PLAZO		12		
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES 14%	PAGO CAPITAL	SALDO
			Divi – PI	MONTO - PC
0	-	-	-	31.600,00
1	\$5.582,75	4.424,00	1.158,75	30.441,25
2	\$5.582,75	4.261,77	1.320,98	29.120,27
3	\$5.582,75	4.076,84	1.505,91	27.614,36
4	\$5.582,75	3.866,01	1.716,74	25.897,62
5	\$5.582,75	3.625,67	1.957,08	23.940,54
6	\$5.582,75	3.351,68	2.231,08	21.709,46
7	\$5.582,75	3.039,32	2.543,43	19.166,04
8	\$5.582,75	2.683,24	2.899,51	16.266,53
9	\$5.582,75	2.277,31	3.305,44	12.961,09
10	\$5.582,75	1.814,55	3.768,20	9.192,90
11	\$5.582,75	1.287,01	4.295,75	4.897,15
12	\$5.582,75	685,60	4.897,15	0,00

Morales, N. (2022) *Tabla de Amortización.*

6.11 Punto de equilibrio

Como se puede observar son gastos para pagar cada mes.

Tabla 36. Punto de equilibrio.

COSTOS FIJOS MENSUALES	
Materia prima	1200
Arriendo	1500
Sueldos	1966,75
Servicios Básicos	115
TOTAL DE COSTOS FIJOS	4.781,75

Morales, N. (2022). *Punto de equilibrio*.

En este cuadro también se ha tomado en cuenta el valor del paquete más común con una ocurrencia al mes, se ha hecho la proyección en base a 100 personas, dando un total de precio de \$2000 con su costo de \$1100.

Tabla 38. Margen de contribucion.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MENSUAL	
PAQUETES DE EVENTOS	
Precio paquetes	2000
Costo paquetes	1100
Ganancias/ Contribución	Margen de 900

Morales, N. (2022) *Margen de contribución*.

Tabla 39. Punto de equilibrio.

Nota: Se tomó en cuenta el evento de 15 años por ser el de mayor frecuencia para realizar el calculo

PUNTO DE EQUILIBRIO			
VENTA PAQUETES	3,65	2000	7292,8
COSTO PAQUETE	3,65	1100	4011,0
GASTO			3.281,75
PUNTO DE EQUILIBRIO	5		0,0

Morales, N. (2022). *Punto de equilibrio*.

Tabla 40. Ventas proyectadas.

VENTAS PROYECTADAS			
9	18.000,00	216.000,00	Ventas
9	9.900,00	118.800,00	Costo

Morales, N. (2022). *Ventas proyectadas.*

En el punto de equilibrio se toma en cuenta la cantidad de menús a vender y así tener una rentabilidad de esta manera la empresa puede tener una idea en sus ventas.

6.12 Costo de Ventas

Tabla 41. Costo de Ventas.

COSTO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		216.000	222.501,60	229.198,90	236.097,78	243.204,33
COSTO DE VENTAS		118.800,0	122.375,88	126.059,39	129.853,78	133.762,38
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		97.200,0	100.125,7	103.139,5	106.244,0	109.441,9
GASTOS ADMINISTRATIVOS		23.601,0	24.311,4	25.043,2	25.797,0	26.573,5
SERVICIOS BASICOS		1.380,0	1.421,5	1.464,3	1.508,4	1.553,8
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		1.555,9	1.602,8	1.651,0	1.700,7	1.751,9
ALQUILER AUTO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ALQUILER		18.000,0	18.541,8	19.099,9	19.674,8	20.267,0
PUBLICIDAD		1.476,0	1.520,4	1.566,2	1.613,3	1.661,9
DEPRECIACIONES		1.848,9	1.848,9	1.848,9	1.848,9	1.848,9
AMORTIZACIONES		180,0	180,0	180,0	180,0	180,0
UTILIDAD OPERATIVA		49.158,1	50.698,9	52.286,0	53.920,9	55.605,0
GASTOS FINANCIEROS		4.424,00	4.261,77	4.076,84	3.866,01	3.625,67
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		44.734,1	46.437,1	48.209,1	50.054,9	51.979,3
BASE IMPOSITIVA		16.216,1	16.833,5	17.475,8	18.144,9	18.842,5
UTILIDAD NETA		28.518,0	29.603,7	30.733,3	31.910,0	33.136,8

En la tabla está basada para 5 años en ventas con el crecimiento país del 1%, en el primero año se estima disponer una utilidad neta de \$28.518,00 mientras que para los cinco años se espera una utilidad neta de \$33.136,80 con el objetivo de que se beneficie empleador.

6.13 Flujo de Caja

Tabla 42. Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		49.158,1	50.698,9	52.286,0	53.920,9	55.605,0
DEPRECIACION		1848,932	1848,932	1848,932	1848,932	1848,932
AMORTIZACION		180	180	180	180	180
- BASE IMPOSITIVA		16216,13	16833,45	17475,82	18144,88	18842,49
- GASTOS FINANCIEROS		4.424,00	4.261,77	4.076,84	3.866,01	3.625,67
- PAGO CAPITAL		1.158,75	1.320,98	1.505,91	1.716,74	1.957,08
FLUJO NETO DE CAJA		29.388,20	30.311,61	31.256,35	32.222,16	33.208,64

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$29.388,20 mientras que para el 5 año esta aumentará a \$33.208,64.

6.14 Cálculo del TIR y el VAN

6.14.1 VAN (Valor Actual Neto)

El valor actual neto consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión, este debe ser superior a cero para que el negocio sea considerado factible

6.14.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

Está relacionada con el VAN, es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión para comprobar la viabilidad de una inversión. Permite comparar inversiones entre ellas. Cuanto mayor sea la TIR mejor será la inversión.

Tabla 43. VAN/ TIR.

VAN	\$30.634
TIR	20,07%
TMAR	7,19%
VAN mayor a 0 es bueno /	Factibilidad
TIR mayor a TD es bueno /	Factibilidad

Morales, N. (2022). VAN/ TIR.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Se han diseñado paquetes que cumplan con los requerimientos necesarios de cada cliente, ajustándose a su presupuesto y necesidad.

Se ha realizado una búsqueda profunda de proveedores y se han seleccionado los que ofrecen mejor calidad en relación con su precio.

7.2 Recomendaciones

Se tomará en cuenta la opción de inicialmente alquilar el lugar con proyección a compra futura, reducir el valor de la inversión inicial alquilando equipos de sonido, además los muebles y enseres como mesas y sillas se alquilará la mitad del total requerido y su otra mitad se adquirirá mediante compra, todo esto con proyección a compra con futuras ganancias

ANEXOS

Ficha de Control de sala de Eventos:

CONTROL DE SALA DE EVENTOS						
FECHA DE RESERVA	FECHA DE EVENTO		HORA DEL EVENTO		TIPO DE EVENTO	PERSONA RESPONSABLE DE LA RESERVA
	DESDE	HASTA	DESDE	HASTA		

NOMBRE DE JEFE DE EVENTO _____

Brochures de eventos:



**“Toda la elegancia
en nuestro club
ahora para tu evento”**

Booking:



+593 98 3105 687



Violette-recepciones@gmail.com



Conocoto, Av Simón Bolívar
y 18 de mayo (esquina)



 **IOLETTE**
Recepciones

15 AÑOS



MATRIMONIOS



GRADUACIONES



Servicios:

- ✓ Fotografía y video
- ✓ Mariachis u orquestas
- ✓ Servicio de animación
- ✓ Equipo staff
- ✓ Bebidas sin alcohol
- ✓ Hora loca
- ✓ Catering
- ✓ Decoración ambiental
- ✓ Meseros
- ✓ Bocaditos

Decoración ambiental:

- ✓ Mantelería de acuerdo a colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye:

- ✓ Bouditos
- ✓ Plato fuerte
- ✓ Postre

Servicios:

- ✓ Fotografía y video
- ✓ Orquestas
- ✓ Servicio de animación
- ✓ Equipo staff
- ✓ Pirotecnia (opcional)
- ✓ Catering
- ✓ Decoración ambiental
- ✓ Meseros
- ✓ Bouditos

Decoración ambiental:

- ✓ Mantelería de acuerdo a colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye:

- ✓ Bouditos
- ✓ Plato fuerte
- ✓ Postre

Servicios:

- ✓ Fotografía y video
- ✓ Orquestas
- ✓ Servicio de animación
- ✓ Equipo staff
- ✓ Catering
- ✓ Decoración ambiental
- ✓ Meseros
- ✓ Bouditos

Decoración ambiental:

- ✓ Mantelería de acuerdo a colores o temática a elegir por el cliente, florería, armazón de mesa principal.

Catering incluye:

- ✓ Bouditos
- ✓ Plato fuerte
- ✓ Postre

Encuestas realizadas vía forms:

Vista previa

Tema

Recopilar respuestas

Preguntas

Respuestas 135

Encuesta de trabajo de Titulación - Nicole Morales

135
Respuestas

03:11
Tiempo medio para finalizar

Cerrado
Estado

Revisar respuestas

Publicar puntuaciones

Abrir en Excel

...

1. Indique, de manera general, ¿Cómo ha sido su experiencia en salas de eventos y banquetes? (0 punto)

[Más detalles](#)
[Información](#)

EXCELENTE	71
BUENA	56
REGULAR	7



Ubicación de las competencias encontradas gracias a la investigación del entorno:

BRANED RECEPCIONES:

<https://www.google.es/maps/place/Braned+Recepciones/@-0.3008224,-78.4630415,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x91d5bd5b03ce4585:0x97e5eafa744ba50f!8m2!3d-0.3007948!4d-78.4608523>

D' CLASE EVENTOS SOCIALES:

<https://goo.gl/maps/eXro2pQb3AE162He7>

HOSTERIA QUINTA PARAISO:

<https://goo.gl/maps/43zLkGT4PghqT6x16>

SEÑOR BOLLADO:

<https://goo.gl/maps/hP2N7u346xchNQ269>

PAPITAS INK:

<https://goo.gl/maps/mgSUexQQwesrF3YKA>