



**CARRERA: ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de eventos sociales en el cantón Loreto provincia de Orellana”**

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

**AUTORA:**

**Shirley Magdalena Cagua Zambrano**

**TUTOR:**

**Msc. Christian Carvajal**

**D.M. Quito, 15 de septiembre 2021**

## **DEDICATORIA**

La concepción de este trabajo de investigación, está dedicado primero a Dios, porque ha estado conmigo en todo momento, guiándome, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mis Padres quienes, a lo largo de mi vida, han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mi familia por su apoyo incondicional y por ser el pilar fundamental de todos mis proyectos, por confiar siempre en mí y en mis sueños.

A mis Hijos, que son la prolongación de mi existencia y a quienes me debo y por quienes cualquier sacrificio y empeño son importantes en el transcurso de mi vida.

**Shirley**

## **AGRADECIMIENTO**

Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional, en la **CARRERA DE ADMINISTRACIÓN** y en ella a los distinguidos Docentes quienes con su profesionalismo y ética puesto de manifiesto en las aulas enrumban a cada uno de los que acudimos con sus conocimientos que nos servirán para ser útiles en la sociedad.

A mi Director de tesis, Msc. Christian Carvajal, por su esfuerzo y dedicación quien, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito, durante el proceso que ha llevado el realizar esta tesis, me ha brindado el tiempo necesario, como la información par que este anhelo llegue a ser felizmente culminada.

**Shirley Cagua**

## **AUTORIA**

Yo, Shirley Magdalena Cagua Zambrano autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Shirley Cagua**

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

**Msc. Christian Carvajal.**

**Tutor 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 Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Msc Christian Carvajal.

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## 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: El **Msc. Christian Carvajal** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sra. Shirley Magdalena Cagua Zambrano por sus propios derechos, en calidad de autora del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Shirley Magdalena Cagua Zambrano realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de eventos sociales en el cantón Loreto provincia de Orellana”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Msc Christian Carvajal**.

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

TERCERA: Los comparecientes, **Msc. Christian Carvajal** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Shirley Magdalena Cagua Zambrano, 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: **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de eventos sociales en el cantón Loreto provincia de Orellana”**, 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.

**Msc Christian Carvajal**

**Shirley Cagua Z.**

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
RESUMEN.....	13
<b>2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>14</b>
<b>2.1 Creación de la empresa .....</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Descripción de la empresa .....</b>	<b>14</b>
2.2.1. Importancia.....	14
2.2.2. Características.....	14
<b>2.3 Tamaño de la empresa.....</b>	<b>15</b>
<b>2.4 Necesidades que satisfacer.....</b>	<b>16</b>
2.4.1 Necesidad Fisiológica.....	16
2.4.2 Necesidad de Seguridad.....	16
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.....	16
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.....	17
2.4.5 Necesidad de Autorrealización.....	17
<b>2.5 Localización de la empresa.....</b>	<b>17</b>
<b>2.6 Filosofía empresarial.....</b>	<b>18</b>
2.6.1 Misión.....	18
2.6.2 Visión.....	18
2.6.3 Objetivos.....	19
2.6.4 Meta.....	19
2.6.5 Estrategias.....	19
2.6.6 FODA.....	19
<b>2.7 Desarrollo organizacional.....</b>	<b>20</b>
2.7.1 Tipo de Estructura.....	20
2.7.2 Formalización.....	21
2.7.3 Centralización – Descentralización.....	21
2.7.4 Integración.....	22

2.8	<b>Organigrama empresarial</b> .....	22
2.9	<b>Funciones del personal</b> .....	22
3.	<b>PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING</b> .....	28
3.1	<b>Objetivo de mercadotecnia</b> .....	28
3.2	<b>Investigación de mercado</b> .....	28
3.2.1	<b>Modalidad.</b> .....	28
3.3	<b>Plan de Muestreo</b> .....	29
3.4	<b>Análisis de las encuestas</b> .....	30
3.4.1	<b>Análisis General.</b> .....	40
3.5	<b>Entorno empresarial</b> .....	41
3.5.1	<b>Microentorno.</b> .....	41
3.5.2	<b>Macroentorno</b> .....	43
3.6.	<b>Producto y servicio</b> .....	46
3.6.1	<b>Producto Esencial.</b> .....	46
3.6.2	<b>Producto real</b> .....	46
3.6.3	<b>Características</b> .....	46
3.6.4	<b>Calidad</b> .....	47
3.6.5	<b>Estilo</b> .....	47
3.7	<b>Marca.</b> .....	47
3.7.1	<b>Producto aumentado.</b> .....	48
3.8	<b>Plan de introducción al mercado</b> .....	48
3.8.1	<b>Distintivos y Uniformes</b> .....	48
3.8.2	<b>Canal de distribución y puntos de ventas</b> .....	54
3.9	<b>Fijación de Precios</b> .....	55
3.9.1	<b>Fijación de precios por evento social.</b> .....	55
3.10	<b>Implementación del negocio</b> .....	59
	• <b>Arriendo del local</b> .....	59
	• <b>Equipos.</b> .....	59
	• <b>Cristalería.</b> .....	59
	• <b>Equipos de computación</b> .....	60
	• <b>Servicios básicos.</b> .....	62
	Cagua, S. (2021). <i>Servicios básicos</i> . Loreto .....	62
	• <b>Materiales de limpieza.</b> .....	62
3.11	<b>Estudio arquitectónico</b> .....	63

<b>Estructura interna del establecimiento</b> .....	63
.....	63
<b>4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL</b> .....	65
<b>5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL</b> .....	68
5.1 Objetivo de área .....	68
5.2 Impacto ambiental.....	68
5.3 Impacto social .....	70
<b>6. PROCESO FINANCIERO</b> .....	71
6.1. Introducción .....	71
6.2. Inversiones .....	71
6.4. Activos diferidos .....	72
6.5. Capital de trabajo .....	72
6.6 Sueldos.....	72
6.7. Depreciación activos fijos .....	74
6.8. Amortizaciones.....	74
6.9. Estructura capital.....	75
6.10. Tabla de amortización .....	75
6.11. Punto de equilibrio .....	76
6.12 Costo de ventas.....	77
6.13. Flujo de caja .....	78
6.14. Calculo del TIR y el VAN.....	79
6.14.1. VAN (Valor Actual Neto) .....	79
6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno).....	80
<b>CAPÍTULO 7</b> .....	86
<b>7.1. Conclusiones</b> .....	86
<b>7.2. Recomendaciones</b> .....	86
<b>7.3. Bibliografía</b> .....	87
<b>7.4 Anexos</b> .....	88

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1 Tabulación 1</b> .....	30
<b>Tabla N° 2 Tabulación 2</b> .....	31
<b>Tabla N° 3 Tabulación 3</b> .....	32
<b>Tabla N° 4 Tabulación 4</b> .....	33
<b>Tabla N° 5 Tabulación 5</b> .....	34
<b>Tabla N° 6 Tabulación 6</b> .....	35
<b>Tabla N° 7 Tabulación 7</b> .....	36
<b>Tabla N° 8 Tabulación 8</b> .....	37
<b>Tabla N° 9 Tabulación 9</b> .....	38
<b>Tabla N° 10 Tabulación 10</b> .....	39
<b>Tabla N° 11 Tabla de proveedores</b> .....	41
<b>Tabla N° 12 Tabla de plan de marketing</b> .....	53
<b>Tabla N° 13 Receta Estándar 1</b> .....	54
<b>Tabla N° 14 Receta Estándar 2</b> .....	55
<b>Tabla N° 15 Receta Estándar 3</b> .....	56
<b>Tabla N° 16 Receta Estándar de Producción 1</b> .....	57
<b>Tabla N° 17 Receta Estándar de Producción 2</b> .....	59
<b>Tabla N° 18 Receta Estándar de Producción 3</b> .....	60
<b>Tabla N° 19 Arriendo</b> .....	61
<b>Tabla N° 20 Equipos Industriales</b> .....	62
<b>Tabla N° 21 Vehículo</b> .....	62
<b>Tabla N° 22 Equipos de Computación</b> .....	62
<b>Tabla N° 23 Muebles y enseres</b> .....	63
<b>Tabla N° 24 Equipos Industriales de Seguridad</b> .....	64
<b>Tabla N° 25 Suministros de Oficina</b> .....	65
<b>Tabla N° 26 Servicios Básicos</b> .....	65
<b>Tabla N° 27 Materiales de Limpieza</b> .....	66
<b>Tabla N° 28 Inversiones</b> .....	76
<b>Tabla N° 29 Activos diferidos</b> .....	77
<b>Tabla N° 30 Capital de trabajo</b> .....	78
<b>Tabla N° 31 Detalles de inversión</b> .....	78
<b>Tabla N° 32 Sueldos</b> .....	78

<b>Tabla N° 33 Decimos</b> .....	79
<b>Tabla N° 34 Sueldos totales</b> .....	79
<b>Tabla N° 35 Depreciación activos fijos</b> .....	79
<b>Tabla N° 36 Amortizaciones</b> .....	80
<b>Tabla N° 37 Capital</b> .....	80
<b>Tabla N° 38 Amortización</b> .....	81
<b>Tabla N° 39 Datos punto de equilibrio</b> .....	81
<b>Tabla N° 40 Margen de contribución</b> .....	82
<b>Tabla N° 41 Punto de equilibrio</b> .....	82
<b>Tabla N° 42 Ventas / costos</b> .....	82
<b>Tabla N° 43 Costos de ventas</b> .....	83
<b>Tabla N° 44 Flujo de caja</b> .....	84
<b>Tabla N° 45 Cálculo del VAN/ TIR</b> .....	85

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico N°1 Pirámide de Maslow .....</b>	<b>16</b>
<b>Gráfico N°2 Ubicación de la empresa .....</b>	<b>18</b>
<b>Gráfico N°3 Organigrama de empresa .....</b>	<b>23</b>
<b>Gráfico N°4 Tabulación 1 .....</b>	<b>30</b>
<b>Gráfico N°5 Tabulación 2 .....</b>	<b>31</b>
<b>Gráfico N°6 Tabulación 3 .....</b>	<b>32</b>
<b>Gráfico N°7 Tabulación 4 .....</b>	<b>33</b>
<b>Gráfico N°8 Tabulación 5 .....</b>	<b>34</b>
<b>Gráfico N°9 Tabulación 6 .....</b>	<b>35</b>
<b>Gráfico N°10 Tabulación 7 .....</b>	<b>36</b>
<b>Gráfico N°11 Tabulación 8 .....</b>	<b>37</b>
<b>Gráfico N°12 Tabulación 9 .....</b>	<b>38</b>
<b>Gráfico N°13 Tabulación 10 .....</b>	<b>39</b>
<b>Gráfico N°14 Micro entorno de empresa .....</b>	<b>40</b>
<b>Gráfico N°15 Macro entorno de empresa .....</b>	<b>42</b>
<b>Gráfico N°16 Tarjeta de presentación .....</b>	<b>50</b>

**“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de eventos sociales en el cantón Loreto provincia de Orellana”**

**Shirley Cagua**

Msc. Christian Carvajal

D.M. Quito 15 de septiembre de 2021

**RESUMEN**

La elaboración del presente proyecto investigativo, denominado: “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de eventos sociales en el cantón Loreto provincia de Orellana”, tiene como finalidad encontrar la viabilidad de emprendimiento, que permita generar recursos económicos y a la vez crear fuentes de empleo en la localidad de Loreto.

La empresa ofrecerá un servicio de calidad con una gran cantidad de variedades en su menú, y servicios los cuales, se ofrecerán dependiendo el tipo de evento a realizar.

La empresa utilizará como métodos la investigación aplicada, documental, de campo y de laboratorio en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizará mediante el estudio de los eventos sociales en la localidad de Loreto. Para ello se llevara a cabo una investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre eventos sociales y su relación con la población de Loreto.

La recolección de datos se la realizará a través de una encuesta de forma presencial, en donde se encuestará a las personas de la ciudad de Loreto que son quienes contratan de una u otra manera los servicios de eventos sociales.

En el Estudio Financiero se puede considerar que para la puesta en marcha de la empresa se necesita una inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, a fin de determinar las ventas las que rendirán una utilidad neta, calcularemos el flujo neto de caja, el VAN y la TIR de la empresa a fin de determinar la viabilidad económica o no de la empresa.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1 Creación de la empresa**

La empresa SERVICIOS S&C es una empresa que nació de la necesidad de satisfacer la necesidad de cubrir eventos sociales y facilitarles a los padres y madres el trabajo de organizar eventos sociales de diferente índole. La empresa ofrecerá un servicio de calidad con una gran cantidad de variedades en su menú, y servicios los cuales, se ofrecerán dependiendo el tipo de evento a realizar.

### **2.2 Descripción de la empresa**

#### **2.2.1. Importancia.**

Como ya sabemos, en la actualidad se vive en un mundo globalizado en donde toda persona realiza sus actividades de forma apresurada y sin darse el tiempo necesario para otras actividades de tipo social, ahí la importancia de contar con una empresa que realice u organice eventos sociales, la organización de eventos es importante porque elimina la improvisación, es decir que permite desarrollar el acontecimiento con armonía y fluidez, según lo previsto.

La organización de eventos también es importante porque los actos, reuniones y agasajos se realizan en base a las normas de protocolo establecidas y de acuerdo a las principales tendencias de acuerdo al tipo de evento.

El organizador de eventos debe ocuparse de todos los pormenores que atañen al acontecimiento, de manera tal que el cliente se sienta libre de las presiones y responsabilidades que suele generar la planificación y la organización.

#### **2.2.2. Características.**

SERVICIOS S&C es una empresa que ofrece servicios de organización de eventos sociales.

SERVICIOS S&C se compromete a:

- Brindar toda la logística de alimentación, transporte de la misma, hacia las instalaciones de donde se llevará a cabo el evento.
- Planificación estratégica para comercializar los servicios a necesitar para el evento.
- Personal de apoyo adecuado y altamente preparados para que los usuarios de nuestros servicios sean tratados cordialmente, obteniendo una satisfacción completa del cliente.

### **Actividad.**

SERVICIOS S&C se encargará de la organización de eventos sociales y culturales en ellos de toda la logística de alimentación, transporte de la misma, hacia las instalaciones de donde se llevará a cabo el evento.

Para la organización de eventos se necesita de conocimientos de protocolo, del mercado de proveedores, métodos organizativos, una mente organizada y una buena formación que da la seguridad de lo que se realiza.

### **2.3 Tamaño de la empresa.**

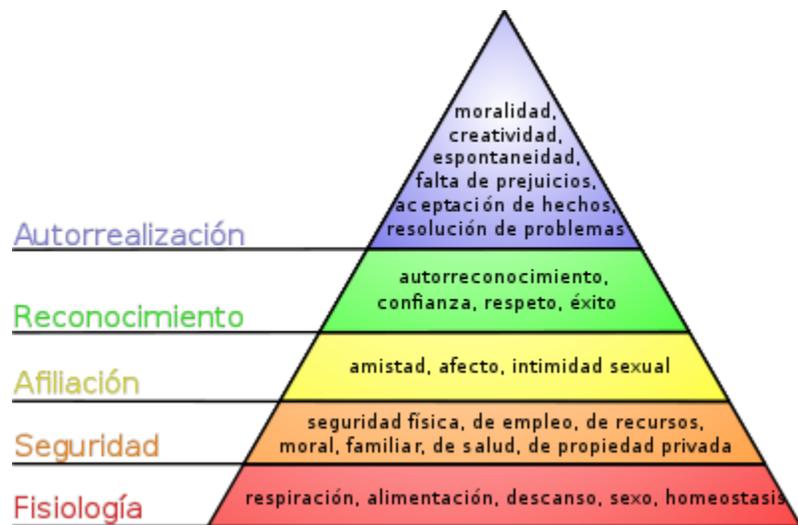
SERVICIOS S&C servicios de organización de eventos sociales es una pequeña empresa que contará con 4 áreas básicas: área ejecutiva, área de operaciones, área de contabilidad y área de ventas.

La empresa contará con:

- Gerente.
- Secretaria.
- Cocinero.
- Meseros.
- Protocolo.

## 2.4 Necesidades que satisfacer

Ilustración 1. Piramide de Maslow.



Cagua, S. (2021) <https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

### 2.4.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una empresa de servicios, la necesidad fisiológica se basa en necesidades básicas de confort que todos los seres humanos compartimos: alimento, agua. En términos de planificación de eventos vamos a determinar cuáles son las necesidades básicas de los invitados a los eventos.

### 2.4.2 Necesidad de Seguridad.

Dentro de las necesidades de seguridad vemos aspectos como la protección y la misma seguridad que están íntimamente ligados con las necesidades básicas, y lo mismo sucede si los extrapolamos a la planificación de eventos. Los responsables del espacio elegido deben realizar todas las comprobaciones de seguridad pertinentes, así como tener en cuenta todos los aspectos logísticos.

### 2.4.3 Necesidad Social – Afilación.

La primera necesidad social es interna y trata sobre propiciar un buen ambiente de trabajo, en el que las habilidades y cualidades de cada empleado sean consideradas igual de

valiosas y necesarias para la empresa, sintiéndose así parte de un todo y no piezas individuales que pueden ser descartables en algún momento, además de esto, es necesario incentivar la creatividad y habilidades individuales de cada uno de los trabajadores.

Para conseguir que esto suceda con fluidez – y cualquier organizador de eventos debe lograr que todo esto se produzca con facilidad y sin que nadie advierta la planificación que hay detrás – es fundamental pensar en el espacio.

#### **2.4.4 Necesidad de Reconocimiento.**

A través de la organización de eventos SERVICIOS S&C está centrado en logros, status, emancipación y respeto. El equivalente para aumentar la autoestima en el ámbito de los eventos estaría orientado a que todos los esfuerzos realizados durante la organización del mismo se vieran reflejados en el bienestar y satisfacción de los asistentes.

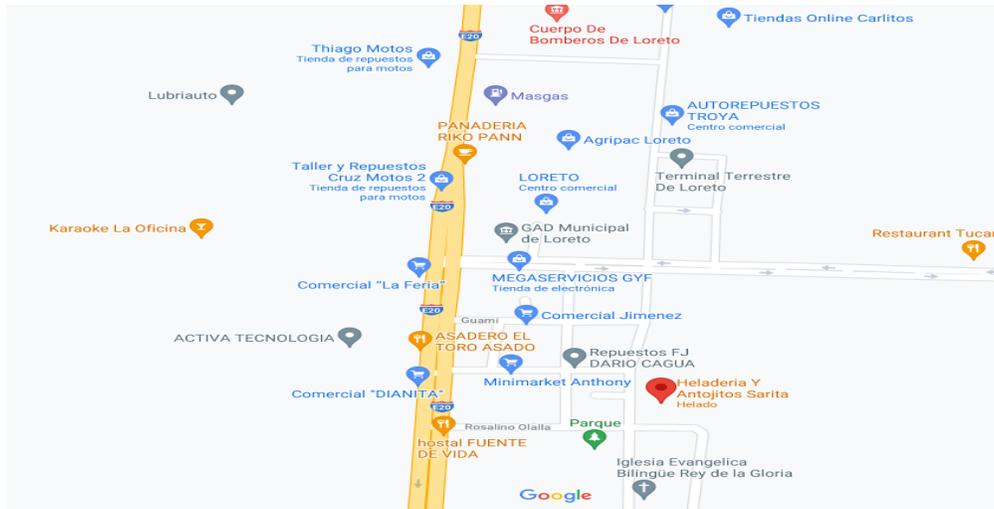
#### **2.4.5 Necesidad de Autorrealización.**

SERVICIOS S&C organización de eventos llegará a ser una empresa que traslade su buen servicio hacia los asistentes a sus eventos como una oportunidad de disfrutar de una experiencia diferente, e incluso dar por cumplido de realización personal.

### **2.5 Localización de la empresa**

SERVICIOS S&C estará ubicado en la ciudad de Loreto, provincia de Orellana, Ecuador, en el centro de la ciudad, Oficina calle Av. Gregorio Urapari y Av. Rafael Andrade, frente al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loreto.  
Oficinas SERVICIOS S&C organización de eventos.

Ilustración 2. Ubicación de la empresa SERVICIOS S&C



(GoogleMaps, 2020)Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com/maps/place/Loreto/@-0.6884121,-77.3121432,17z/data=!4m5!3m4!1s0x91d6fb9978566b87:0x8dad670590b17c!8m2!3d-0.6908849!4d-77.3089996>

## 2.6 Filosofía empresarial

### 2.6.1 Misión.

SERVICIOS S&C es una empresa dedicada a realizar eventos sociales satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo una experiencia inolvidable a través de un servicio de calidad, velando por el mejoramiento del recurso humano y buscando la rentabilidad del mismo.

### 2.6.2 Visión.

SERVICIOS S&C logrará ser líderes en la realización de eventos sociales, brindando una experiencia única e innovadora a cada uno de los eventos organizados, ofreciendo la más alta calidad y excelencia en el manejo de todo tipo de eventos, partiendo de un trabajo profesional, a través de una mejora constante.

### **2.6.3 Objetivos.**

- \* Realizar una alianza estratégica con Instituciones Públicas como Privadas para realizar eventos sociales.
- \* Realizar publicidad en redes sociales, crear una página web, tarjetas personales de los directivos.
- \* Realizar convenios con instituciones financieras para acceder a créditos inmediatos cuando la empresa requiera liquidez.
- \* Contar con un programa de capacitación anual para el personal operativo y administrativo de la empresa.
- \* Implementar el manual actualizado de funciones.

### **2.6.4 Meta.**

- En el primer trimestre del año 2022 contar con liquidez y cumplir a tiempo con las obligaciones de la empresa.
- Hasta fines del año 2021 se logrará mejorar el 30% del servicio al cliente.
- Hacer revisiones de tecnología cada dos años.
- Hacer conocer la existencia de la empresa en el mercado con la finalidad de captar el 50% de nuevos clientes.

### **2.6.5 Estrategias.**

- Mantener diálogos con empresas del sector Público como privado.
- Publicidad acorde a la actividad que desarrolla la empresa.
- Planificar programas de capacitación de acuerdo al cargo del personal.

### **2.6.6 FODA.**

#### **Fortalezas.**

- \* Cuenta con local propio.
- \* Personal calificado de la empresa.

- \* Flexibilidad en el horario de trabajo.
- \* Maquinaria nueva.
- \* Infraestructura adecuada de la empresa.
- \* Loreto cuenta con empresas públicas como privadas.

### **Oportunidades.**

- \* Diversión del mercado local.
- \* Ubicación estratégica de la empresa.
- \* Poder adquisitivo de los clientes.
- \* La zona geográfica de actuación, Loreto, ofrece lugares únicos y exclusivos para la realización de todo tipo de eventos.

### **Debilidades.**

- \* Escasos medios publicitarios.
- \* Falta de liquidez de la empresa.
- \* Insuficiente capacidad financiera de la empresa.

### **Amenazas.**

- \* Competencia existente en el mercado.
- \* La crisis económica que atraviesa el país por la pandemia.
- \* Personas que ofrecen servicios de eventos de forma informal.

## **2.7 Desarrollo organizacional**

### **2.7.1 Tipo de Estructura.**

#### ***Diferenciación.***

En SERVICIOS S&C la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente.

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

- Nivel Gerencia
- Nivel Administrativo.
- Nivel Operativo

*Nivel Gerencial.*

- Gerente

*Nivel Administrativo*

- Secretaria

*Nivel Operativo.*

- Cocinero
- Meseros

### **2.7.2 Formalización.**

La empresa se regirá a manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, creada para su identificación, y en la búsqueda del cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, cumplimiento de impuestos, cotizaciones a la seguridad social (para el propietario y sus empleados) y la legislación laboral.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

### **2.7.3 Centralización – Descentralización.**

SERVICIOS S&C centrará sus actividades en las áreas de servicios de organización de eventos sociales; de estas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel local y nacional.

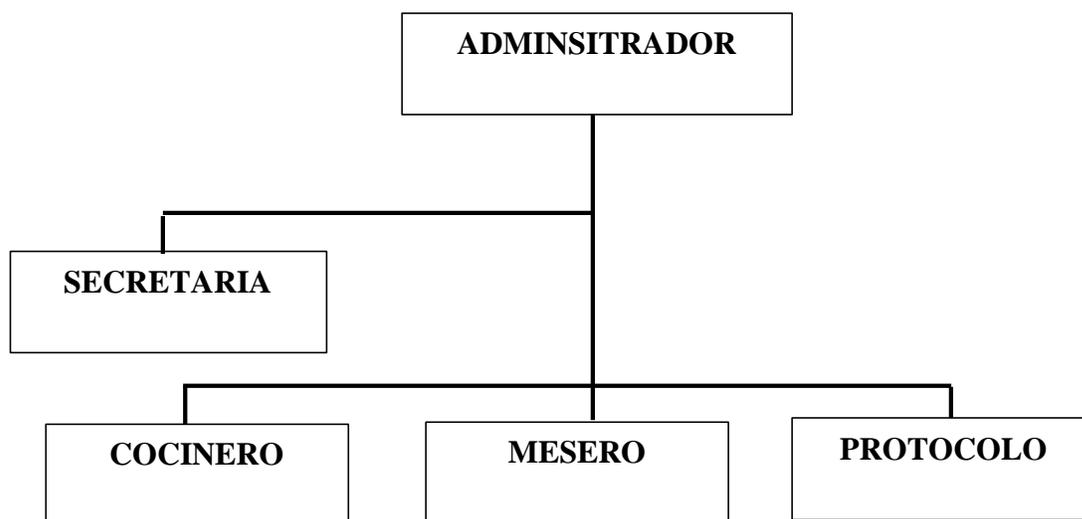
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel Gerencial permitiendo, las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, todo esto en el beneficio y satisfacción de nuestros clientes y en el reconocimiento de la empresa.

## 2.7.4 Integración.

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos logística integral, servicio de organización de eventos sociales, este sistema permitirá el logro de la unidad de esfuerzos entre las distintas unidades e individuos mediante liderazgo y planificación. Las orientaciones de permutación planeada conducen a la empresa a la excelencia y mejorar el desempeño y la satisfacción de las personas involucradas.

## 2.8 Organigrama empresarial

Ilustración 2. Organigrama empresarial



Cagua, S. (2021). *Organigrama empresarial SERVICIOS S&C*. Loreto

## 2.9 Funciones del personal

### PUESTO DE ADMINISTRADOR

Detalles generales del puesto de Gerente.

**Empresa**

SERVICIOS S&C

**Unidad administrativa**

Área ejecutiva

**Misión del puesto**

Planificar, los procesos, objetivos tanto a corto mediano y largo plazo de la empresa.

Planificar, los procesos, objetivos tanto a corto

**Denominación del puesto**

Administrador

**Rol del puesto**

Planificar y controlar las actividades que se realizan en la empresa.

Planificar, programar, organizar, ejecutar,

**Remuneración**

\$ 620,00

Tabla 1. Perfil Administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Administración o superior.	Un año en funciones similares.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conocimientos en administración y gestión del talento humano</li><li>• Conocimientos en gestión y administración de empresas</li><li>• Planeación estratégica y gestión de calidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adaptabilidad.</li><li>• Análisis de problemas.</li><li>• Creatividad.</li><li>• Respeto</li><li>• Comunicación.</li><li>• Compromiso.</li><li>• Decisión.</li><li>• Puntualidad</li><li>• Solidaridad.</li><li>• Capacidad de escucha.</li><li>• Iniciativa.</li><li>• Integridad.</li><li>• Sociabilidad.</li><li>• Trabajo en equipo.</li><li>• Responsabilidad.</li></ul>

Cagua, S. (2021). *Perfil Administrador*, SERVICIOS S&C. Loreto

## PUESTO DE SECRETARIA

### Detalles generales del puesto de Secretaria.

**Empresa**

SERVICIOS S&C

**Unidad administrativa**

Área Administrativa

**Misión del puesto**

Elaboración de actas, atender al público que solicite información y concertar entrevistas con el gerente de la empresa, atender la correspondencia, manejo con diplomacia y eficiencia.

**Denominación del puesto**

Secretaria

**Rol del puesto**

Realizar labores de secretaria o asistencia directa al gerente de la empresa.

**Remuneración**

\$ 450

Tabla 2. Perfil Secretaria.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Mínimo estudiante de Administración en curso o carreras afines.	Al menos 6 meses de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Protocolo de servicio.</li><li>• Atención al cliente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adaptabilidad.</li><li>• Análisis de problemas.</li><li>• Automotivación.</li><li>• Comunicación.</li><li>• Compromiso.</li><li>• Respeto.</li><li>• Puntualidad.</li><li>• Capacidad de escucha.</li><li>• Solidaridad.</li><li>• Iniciativa.</li><li>• Tenacidad.</li><li>• Responsabilidad.</li></ul>

Cagua, S. (2021). *Perfil Secretaria, SERVICIOS S&C*. Loreto

## PUESTO DE COCINERO

### Detalles generales del puesto de Cocinero

<b>Empresa</b>	SERVICIOS S&C
<b>Misión del puesto</b>	Dirige y efectúa la planeación e inspección de la producción para ampliar el proceso productivo del restaurante.
<b>Denominación del puesto</b>	Cocinero
<b>Rol del puesto</b>	Realizar las labores de cocina para ofrecer productos de calidad.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla 3. Perfil Cocinero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Chef	Al menos 2 años de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Curso de cocina ecuatoriana e internacional.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adaptabilidad.</li><li>• Análisis de problemas.</li><li>• Respeto</li><li>• Comunicación.</li><li>• Puntualidad</li><li>• Tolerancia al estrés.</li><li>• Capacidad de escucha.</li><li>• Integridad.</li><li>• Solidaridad.</li><li>• Sociabilidad.</li><li>• Honestidad.</li><li>• Trabajo en equipo.</li><li>• Responsabilidad.</li></ul>

Cagua, S. (2021). *Perfil Cocinero, SERVICIOS S&C*. Loreto

## PUESTO DE MESERO

### Detalles generales del puesto de Mesero

**Empresa**

SERVICIOS S&C

**Misión del puesto**

Realizar las labores de atención al cliente en el servicio de pedidos, entrega de comida, bebidas y más a los clientes.

**Denominación del puesto**

Mesero

**Rol del puesto**

Mantener venta dirigida y satisfacción total del cliente al término del servicio.

**Remuneración**

\$ 400

Tabla 1. Perfil Mesero

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Bachiller.	Al menos 1 año de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Curso de protocolo.</li><li>• Atención al cliente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adaptabilidad.</li><li>• Análisis de problemas.</li><li>• Respeto</li><li>• Comunicación.</li><li>• Puntualidad</li><li>• Compromiso.</li><li>• Decisión.</li><li>• Tolerancia al estrés.</li><li>• Capacidad de escucha.</li><li>• Integridad.</li><li>• Solidaridad.</li><li>• Sociabilidad.</li><li>• Honestidad.</li><li>• Trabajo en equipo.</li><li>• Responsabilidad.</li></ul>

Cagua, S. (2021). *Perfil Mesero*, SERVICIOS S&C. Loreto

## PUESTO DE PROTOCOLO

### Detalles generales del puesto de Protocolo

**Empresa**

SERVICIOS S&C

**Misión del puesto**

Realizar las labores de recepción y atención al cliente en el ingreso y egreso de los clientes.

**Denominación del puesto**

Protocolo

**Rol del puesto**

Mantener satisfacción total del cliente al término del servicio.

**Remuneración**

\$ 400

Tabla 5. Perfil Protocolo

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Turismo.	Al menos 1 año de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Curso de protocolo.</li><li>• Atención al cliente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adaptabilidad.</li><li>• Análisis de problemas.</li><li>• Respeto</li><li>• Comunicación.</li><li>• Puntualidad</li><li>• Compromiso.</li><li>• Decisión.</li><li>• Tolerancia al estrés.</li><li>• Capacidad de escucha.</li><li>• Integridad.</li><li>• Solidaridad.</li><li>• Sociabilidad.</li><li>• Honestidad.</li><li>• Trabajo en equipo.</li><li>• Responsabilidad.</li></ul>

Cagua, S. (2021). *Perfil Protocolo*, SERVICIOS S&C. Loreto

### **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

#### **3.1 Objetivo de mercadotecnia**

Posicionar la marca SERVICIOS S&C en la mente del usuario poniendo énfasis en la importancia de lo social, a través de la difusión de la imagen, productos y servicios que oferta la empresa de servicios de eventos sociales mediante diversos medios físicos y digitales, especialmente redes sociales, atrayendo así clientes potenciales.

#### **3.2 Investigación de mercado**

SERVICIOS S&C consideró la investigación aplicada, documental, de campo y de laboratorio en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de los eventos sociales en la localidad de Loreto. Para ello se llevó a cabo una investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre eventos sociales y su relación con la población de Loreto.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de obtención de información la cual es una encuesta. Finalmente, se llevó a cabo una investigación de laboratorio en donde se realizaron el tipo de eventos con los servicios para cada uno de ellos propuestas para el trabajo en donde se comprobó sus gustos y preferencias.

##### **3.2.1 Modalidad.**

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma presencial, en donde un fin de semana se encuestó a 378 personas de la ciudad de Loreto que son quienes contratan de una u otra manera servicios de eventos sociales, esta encuesta constó de 10 preguntas cerradas.

### 3.3 Plan de Muestreo

Para poder realizar la presente investigación se ha definido en primer lugar el universo de estudio, la misma que se la ha definido a la población de la ciudad de Loreto que para el año 2020 es de 24.579 según datos proporcionados por [www.ecuadorencifras.com](http://www.ecuadorencifras.com) (2020), por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

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

$$n = \frac{24.579 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (24.579 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{23.605,6716}{62,4056}$$

$$n = 378$$

### 3.4 Análisis de las encuestas

#### Pregunta 1.

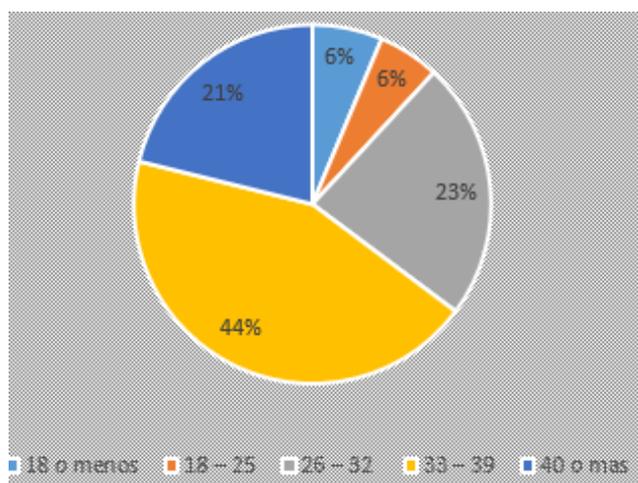
(Ver anexos 1 – 5)

Tabla 2. Pregunta 1

¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18 o menos	24	6
18 – 25	21	6
26 – 32	88	23
33 – 39	165	44
40 o mas	80	21
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿A qué categoría de edad pertenece?. Loreto.

Ilustración 3. Pregunta 1, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 1, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** Los encuestados manifestaron en su mayoría que son jóvenes de 33 y 39 años, pero un balance general da como resultado de que en su gran mayoría son jóvenes de entre 26 a 39 años, esto ayuda a determinar el rango de edades para el cual nuestro target va dirigido, es de conocimiento general que las personas que utilizan los servicios de eventos sociales en su mayoría siempre son personas adultas de más de 30 años de edad, y este resultado ayuda y favorece a SERVICIOS S&C.

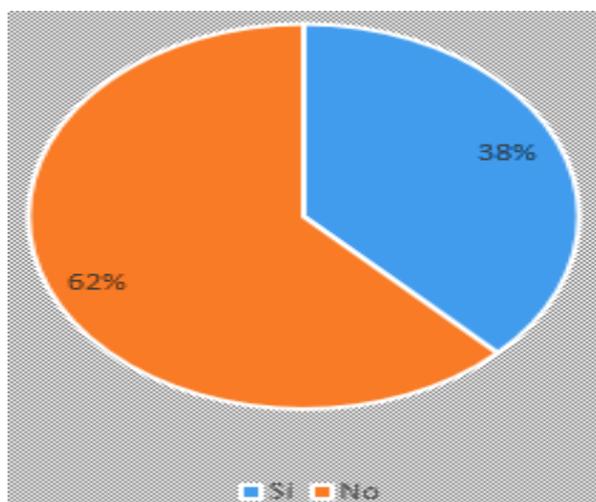
## Pregunta 2.

Tabla 3. Pregunta 2.

¿Ha utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	142	38
No	236	62
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Ha utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos sociales?

Ilustración 4. Pregunta 2, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 2, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados el 38% manifestaron que, si han utilizado los servicios de una empresa de eventos sociales, esto es de gran aporte para la empresa, ya que siendo una empresa de eventos sociales quiere decir que va a tener un gran segmento de aceptación.

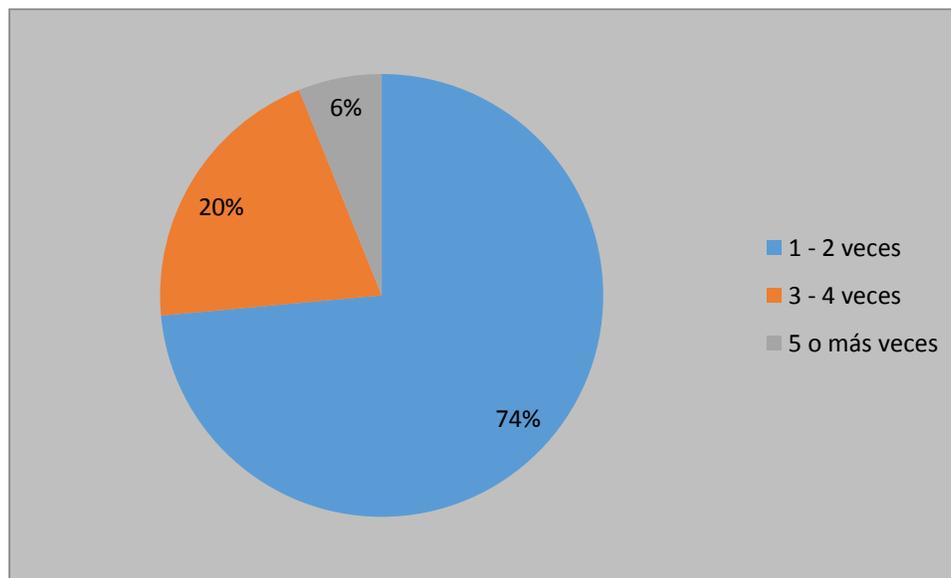
### Pregunta 3.

Tabla 4. Pregunta 3

¿Cuántas veces ha utilizado los servicios de eventos sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 - 2 veces	278	74
3 - 4 veces	77	20
5 o más veces	23	6
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). *¿Con qué frecuencia ha utilizado los servicios de una empresa de eventos sociales, anualmente?* Loreto.

Ilustración 5. Pregunta 3, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 3, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados el 74% de ellos han utilizado el servicio de 1 a 2 veces los servicios de eventos sociales, el 20% de 3 a 4 veces y el 6% de 5 o más veces, esto ayuda a SERVICIOS S&C a atraer clientes potenciales.

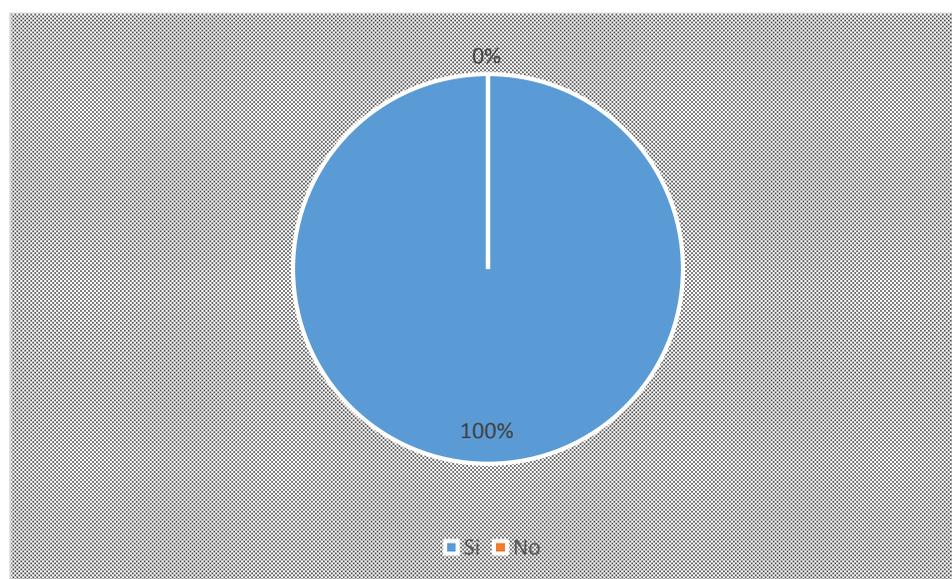
#### Pregunta 4.

Tabla 5. Pregunta 4

¿Los miembros de su familia también han utilizado los servicios de eventos sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	378	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Los miembros de su familia también ha utilizado los servicios de eventos sociales?. Loreto.

Ilustración 6. Pregunta 4, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 4, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados que han utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos el 100% respondió que sus familias también han utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos, esto dice que en su gran mayoría pueden ser futuros clientes que también atraigan a más clientes para SERVICIOS S&C, ya que aparte de que son usuarios permanentes, sus familias también lo son, lo que provoca que sus familias también sean parte de la clientela de la empresa.

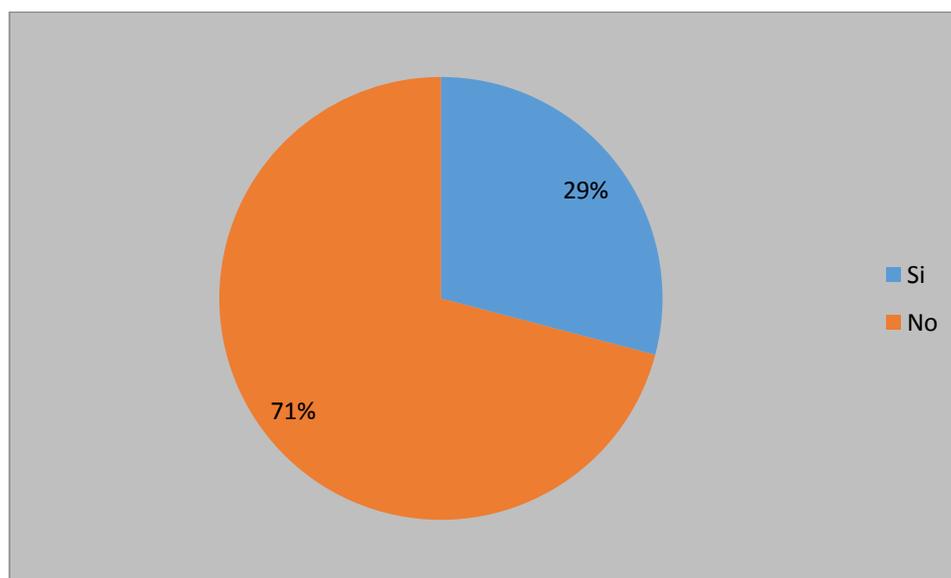
## Pregunta 5.

Tabla 6. Pregunta 5

¿Alguna vez su hábito de compra ha sido influenciado por las promociones de las empresas organizadoras de eventos sociales en las redes sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	110	29
No	268	71
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Alguna vez su hábito de compra ha sido influenciado por las promociones de las empresa organizadoras de eventos sociales en las redes sociales?. Loreto.

Ilustración 7. Pregunta 5, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 5, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados que han utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos el 71% respondió positivamente hacia una influencia de las redes sociales en su elección de una empresa de organización de eventos sociales, esto ayuda a concluir que es de suma importancia la publicidad digital para atraer clientes potenciales.

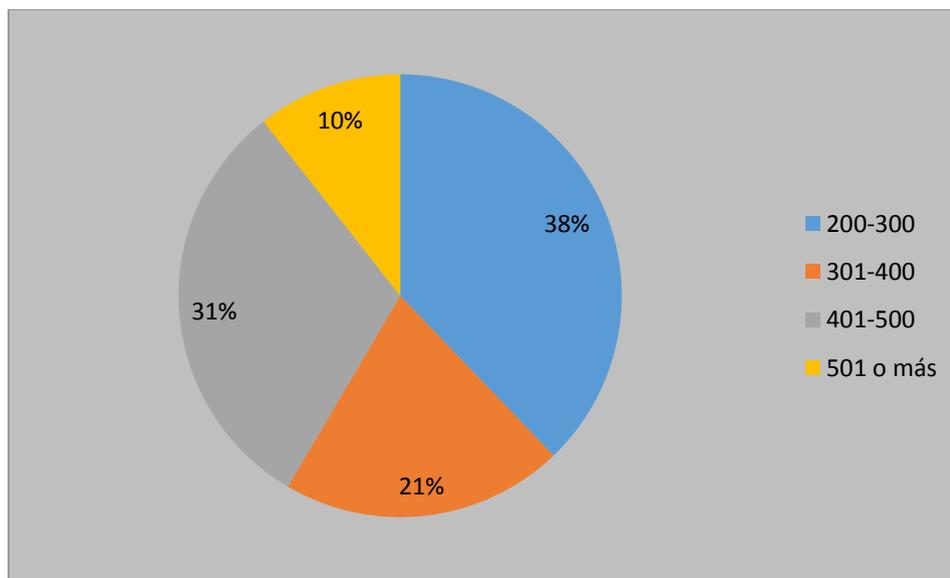
## Pregunta 6.

Tabla 7. Pregunta 6

¿Cuánto dinero gasta en eventos sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
200-300	143	38
301-400	78	21
401-500	117	31
501 o más	40	11
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). *¿Cuánto dinero gasta en eventos sociales anualmente?*. Loreto.

Ilustración 8. Pregunta 6, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). *Pregunta 6, gráfico circular*. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados que han utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos, el 38% gasta entre 200 a 300 dólares, el 31% entre 401 a 500 dólares, el 21% entre 301 a 400 dólares, esto determina que la mayoría son personas que gastan una cantidad considerable de dinero en eventos sociales, pero cabe recalcar que los precios en los cuales se basó la encuesta no son tan elevados.

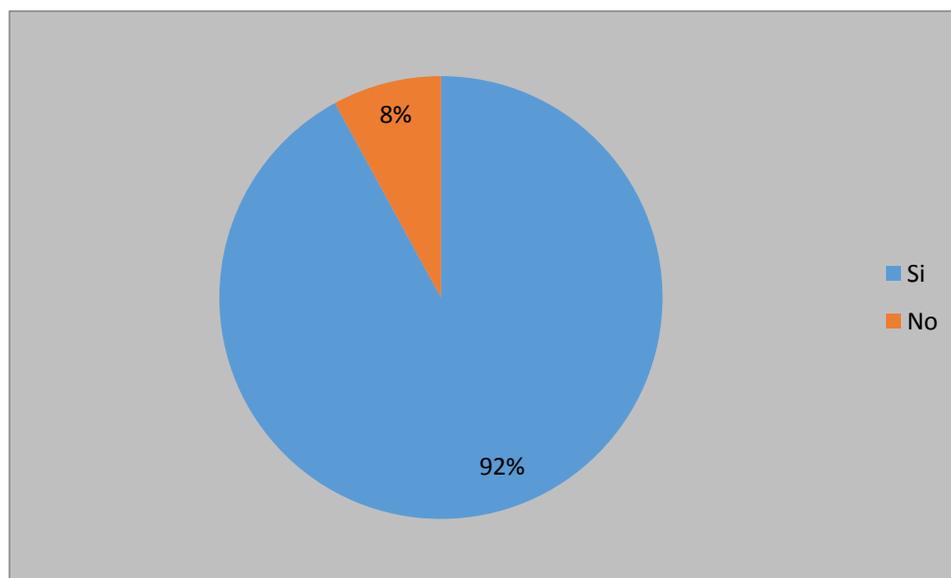
## Pregunta 7.

Tabla 8. Pregunta 7

¿Cambiarías la empresa que contrató para eventos sociales por otra que brinde excelentes promociones?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	348	92
No	30	8
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Cambiarías la empresa que contrató para eventos sociales por otra que brinde excelentes promociones?. Loreto.

Ilustración 9. Pregunta 7, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 7, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** De los 378 encuestados que han utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos un 92% estaría dispuesto a cambiar su empresa de eventos sociales favorita por otro que brinde unas mejores promociones, con este porcentaje, está claro que SERVICIOS S&C debe brindar promociones llamativas y que satisfagan a los clientes.

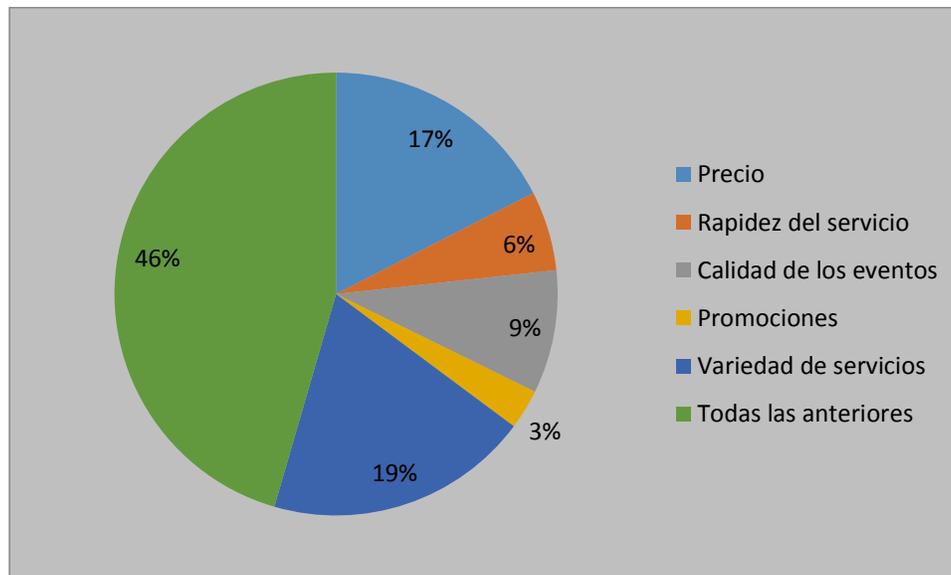
## Pregunta 8.

Tabla 9. Pregunta 8

¿Qué es lo que más valora en una empresa que organiza eventos sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Precio	66	17
Rapidez del servicio	22	6
Calidad de los eventos	34	9
Promociones	11	3
Variedad de servicios	73	19
Todas las anteriores	172	46
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). *¿Qué es lo que más valora en una empresa que organiza eventos sociales?.* Loreto.

Ilustración 10. Pregunta 8, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). *Pregunta 8, gráfico circular.* Loreto.

**Análisis:** De todos los encuestados en su gran mayoría prefieren una empresa de organice eventos sociales donde se combine todo, desde precios accesibles hasta una variedad de sus servicios, esto indica que **SERVICIOS S&C** debe trabajar en un bienestar general para satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes

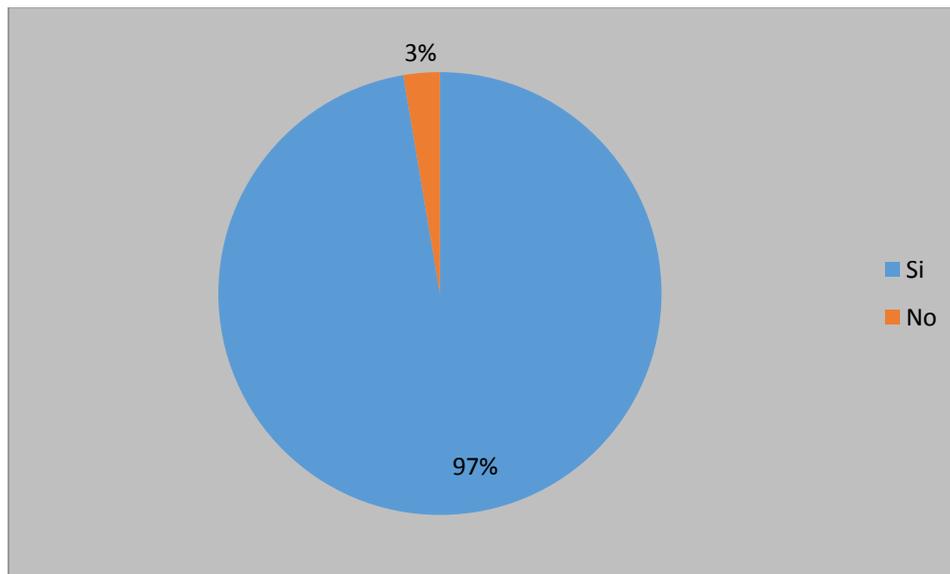
## Pregunta 9.

Tabla 10. Pregunta 9

¿Le gustaría a usted que exista una empresa que organice eventos sociales en la localidad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	368	97
No	10	3
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Le gustaría a usted que exista una empresa que organice eventos sociales en la localidad?. Loreto.

Ilustración 11. Pregunta 9, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 9, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** Casi el 100% de los encuestados estarían de acuerdo con la existencia de una empresa que organice eventos sociales dentro de la ciudad de Loreto, esto da luz verde para que SERVICIOS S&C se establezca como empresa de servicios.

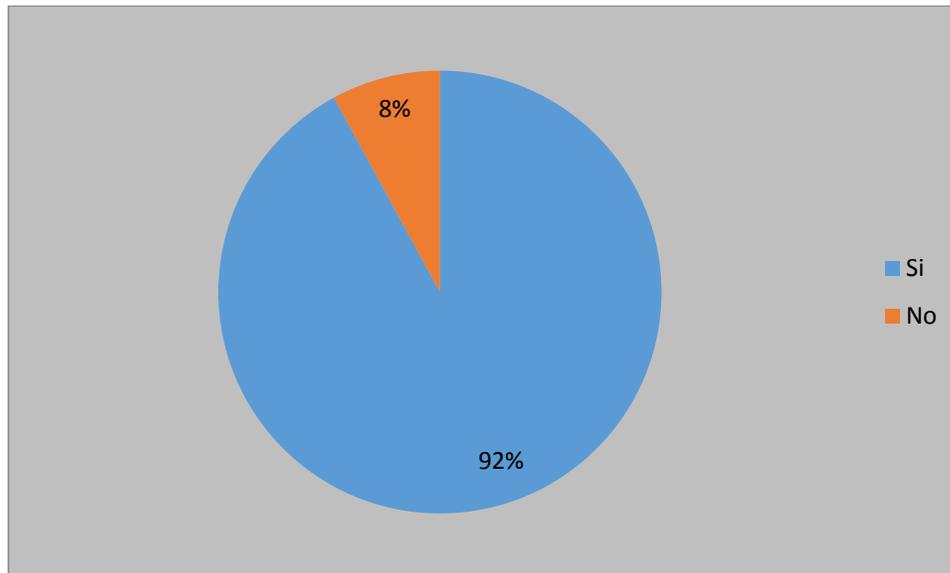
## Pregunta 10.

Tabla 11. Pregunta 10

¿Utilizaría los servicios de una empresa de eventos sociales que se encuentre dentro de la ciudad?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	348	92
No	30	8
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100</b>

Cagua, S. (2021). ¿Utilizaría los servicios de una empresa de eventos sociales que se encuentre dentro de la ciudad?. Loreto.

Ilustración 12. Pregunta 10, gráfico circular.



Cagua, S. (2021). Pregunta 10, gráfico circular. Loreto.

**Análisis:** Tal como la pregunta anterior casi el 100% de los encuestados estarían dispuestos a utilizar los servicios de una nueva empresa que organice eventos sociales y que les ofrezca un buen servicio ágil y oportuno para satisfacer sus necesidades.

### **3.4.1 Análisis General.**

Como primer punto se puede concluir que el target al que va dirigido la empresa son personas de más de 30 años de edad los cuales utilizan regularmente los servicios de eventos sociales, este target en su gran mayoría son personas que realizan eventos sociales, para ser exactos la mayoría de los encuestados utilizan los servicios de eventos sociales 2 veces al año, y no obstante, las personas encuestadas supieron manifestar que sus familiares también son quienes utilizan este tipo de servicio, esto es importante porque si llegamos a cumplir las necesidades de nuestros clientes directos, estos atraerán también a clientes indirectos, como son las familias de cada uno de nuestros clientes.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales dominan el mundo de la publicidad, tanto niños, jóvenes y adultos tienen una alta capacidad para manejar redes sociales y no obstante la mayoría del tiempo, estas personas pasan en sus celulares revisando sus redes sociales. Por eso es importante para SERVICIOS S&C manejar una interesante publicidad mediante estos medios, y con eso poder llegar a los clientes y dar a conocer la marca para que sea reconocida y suba en la competencia regional con otras empresas que ofrecen servicios de organización de eventos sociales.

Se puede observar que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero en la utilización de este tipo de eventos, así como también recalcan la importancia de las promociones que ofrezcan estos establecimientos que ayuden al ahorro y beneficio del cliente. Pero el precio accesible y la variedad de servicios que es lo que más buscan los clientes.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener una empresa que organice eventos sociales en la ciudad de Loreto, y para buena fortuna de SERVICIOS S&C el porcentaje de aceptación llega casi al 100%.

En conclusión, tras analizar los datos se determina que SERVICIOS S&C es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

### 3.5 Entorno empresarial

#### 3.5.1 Microentorno.

SERVICIOS S&C considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

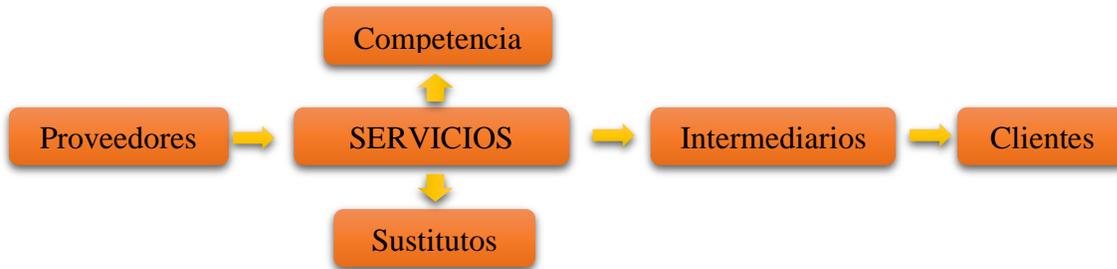
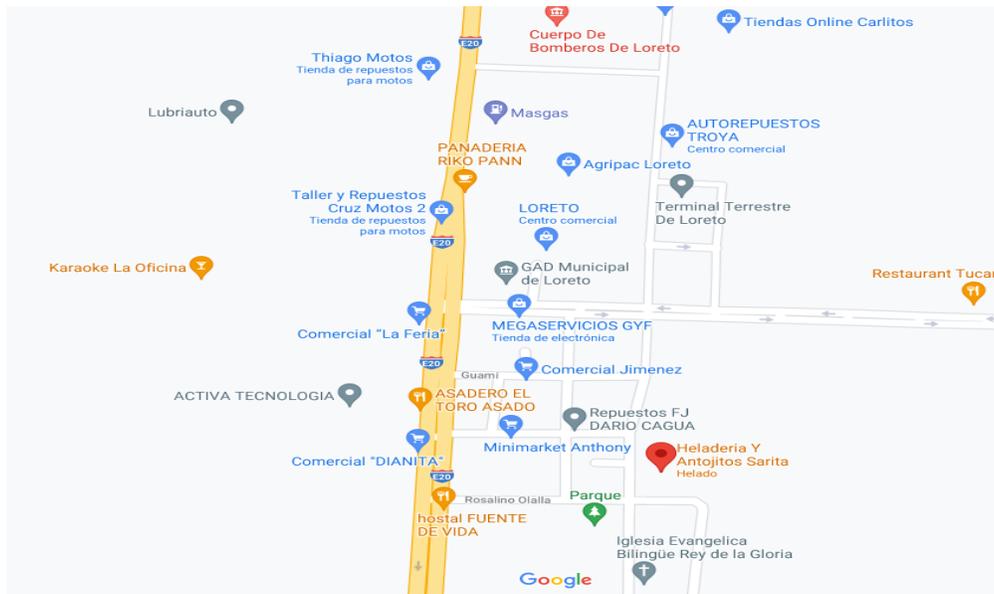


Ilustración 13. Esquema microentorno SERVICIOS S&C.

Cagua, S. (2021). Esquema microentorno SERVICIOS S&C. Loreto.

Ilustración 14. Ubicación SERVICIOS S&C.



(GoogleMaps, 2020) Ubicación. Recuperado de <https://www.google.com/maps/place/Loreto/@-0.6884121,-77.3121432,17z/data=!4m5!3m4!1s0x91d6fb9978566b87:0x8dad670590b17c!8m2!3d-0.6908849!4d-77.3089996>

- Competencia directa.

Cuando se habla de competencia se hacen referencia aquellas empresas que prestan el mismo servicio de SERVICIOS S&C, en la ciudad de Loreto existen tres empresas que ofrecen el mismo servicio como Lianjé Recepciones y eventos, B&S eventos; y Cocaprint eventos.

- **Competencia indirecta.**

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran en la ciudad de Loreto, estos negocios ofrecen servicios, pero solo en sus propios locales.

- Minerva empresa que ofrece servicios de alquiler de salón social y que también puede organizar el evento.
- Salones el recreo, ofrece el alquiler de salones y organización de eventos.

- **Sustitutos.**

Los productos sustitutos en la presente son los Salones de Recepciones de Hoteles, Salones de Eventos de la Cámara de Comercio de Loreto, Haciendas y Quintas de la provincia de Orellana,

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los servicios que oferta la empresa SERVICIOS S&Cson de la mejor calidad por ello trabaja con proveedores que ofrecen productos y servicios de la mejor calidad.

Tabla 12. *Proveedores.*

<b>Tabla de proveedores</b>		
<b>Materia prima</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Floristería jardín de sueños Yesly	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos de calidad</li> <li>• Varios años de experiencia en el mercado</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> </ul>	Arreglos florales y centros de mesa
Supermaxi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos.</li> <li>• Productos de calidad.</li> </ul>	Comida y frutas.
Panadería del sabor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos.</li> <li>• Productos de calidad.</li> </ul>	Bocaditos.

Cagua, S. (2021). *Proveedores.* Loreto.

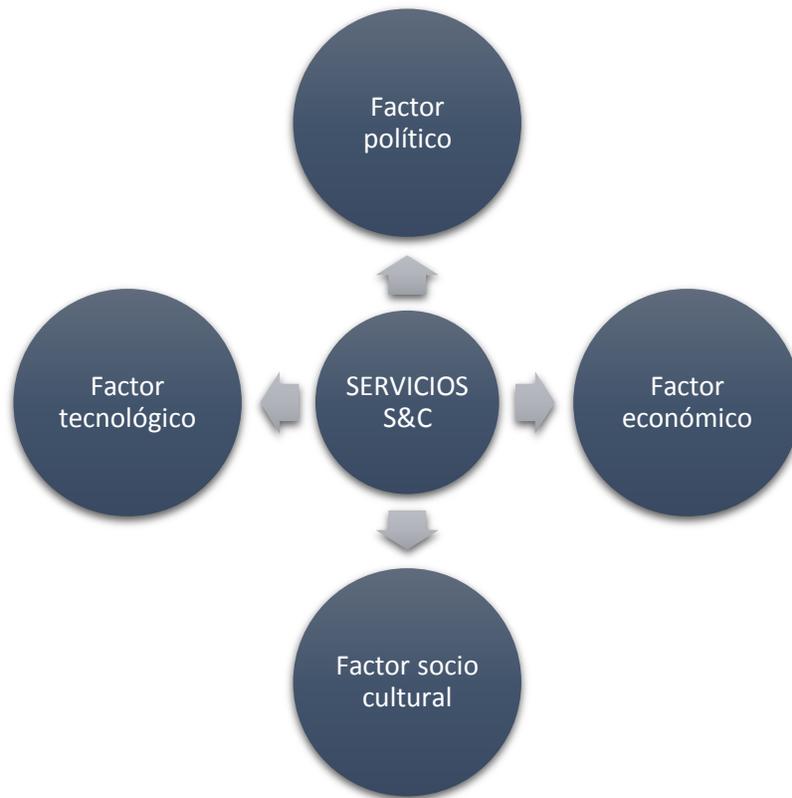
- **Cientes.**

SERVICIOS S&C es una empresa dirigida a familias, empresa pública como privadas, clubs, colegios profesionales, etc., con el fin de ofrecer los servicios de eventos de todo tipo.

### 3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que SERVICIOS S&C no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 15. Esquema macroentorno *SERVICIOS S&C*



Cagua, S. (2021). *Esquema macroentorno SERVICIOS S&C*. Loreto.

- **Factor Político.**

En el Ecuador el ambiente político se examina las cualidades y labores de los legisladores, líderes políticos y gubernamentales frente a las demandas de las creencias sociales. Este punto es importante ya que el gobierno y sus decisiones afectan a las empresas.

Es el Estado quien debe garantizar el derecho a disponer de bienes y servicios públicos y privados de óptima calidad, a elegirlos con libertad, La situación política, en todo caso, afectará a las decisiones económicas que se tomen en el 2021. Aunque se ha anunciado que el presidente Guillermo Lasso estableció un acuerdo para los salvaguardias;

además, con este nuevo gobierno se ha presentado una estabilidad política que da una estabilidad para las empresas, lo que determina una oportunidad para la empresa SERVICIOS S&C.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador vive una situación económica no tan alentadora debido a los últimos acontecimientos de salud como el COVID19, esto provocó cierre de muchos negocios, desempleo, muertes repentinas, esto afectó al sistema empresarial, especialmente al sistema turístico y social, prohibición de realización de eventos, etc., pero en la actualidad se está intentado llegar a la normalidad con un sistema de vacunación que a la final trata de que las empresa tanto pequeñas, medianas y grandes puedan recuperar su rol pr4otagónico en la Economía del país, ahí una oportunidad para la empresa SERVICIOS S&Cya que se rehabilitará la economía de nuestro país.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto a este factor SERVICIOS S&C ofrece servicios sociales y culturales con materia prima propia del Ecuador e ingredientes autóctonos, también da un toque tradicional en la presentación de los eventos que pueden resaltar nuestra cultura.

La tradición que tienen familias y amigos de volver a retomar la normalidad dará una oportunidad para lo social y con ellos una oportunidad para poder realizar el giro del negocio para SERVICIOS S&C.

- **Factor Tecnológico.**

Los cambios tecnológicos, cada día avanzan cada día en una forma acelerada, por lo que se debe estar consciente de ello y las consecuencias que traerá. A medida que la tecnología avanza, una empresa se ve obligada a mantener el ritmo, en este caso la empresa SERVICIOS S&C, debido a este avance ha permitido la adquisición de equipos tanto en sonido, iluminación y gastronomía otorgando un mejor servicio a sus clientes.

De la misma manera la empresa se ha visto en la necesidad de usar las redes sociales como forma de hacer conocer su empresa, siendo esta una oportunidad para llegar

a sus clientes potenciales ya que la mayoría de la población tiene una red social en la cual pueden conocer sus servicios y solicitar las cotizaciones de la misma.

### **3.6. Producto y servicio**

SERVICIOS S&C es una empresa dedicada a la organización de eventos sociales, se enfoca básicamente en la parte organizativa con sonido, iluminación, comida logística, todo esto con productos de calidad, servicio ágil, oportuno, innovación y con estrictos controles de calidad. Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades inherentes a la actividad que garanticen una diversión y experiencia diferente a sus clientes a fin de satisfacer sus necesidades y que estos a su vez recomienden a otras personas.

#### **3.6.1 Producto Esencial.**

Hoy en día los clientes que utilizan los servicios de organización de eventos no buscan solamente satisfacer la necesidad de diversión, sino que buscan un lugar donde les garanticen calidad disfrutando de algo gustoso, buscan un ambiente divertido con una temática llamativa. En SERVICIOS S&C, el producto esencial que se oferta es los eventos sociales donde es la experiencia de poder disfrutar de una experiencia única.

#### **3.6.2 Producto real.**

SERVICIOS S&C maneja una gran variedad de servicios como organización de bodas, cumpleaños, bautizos, graduaciones, onomásticos, primeras comuniones, confirmaciones, aniversarios, fiestas de 15 años, etc.

#### **3.6.3 Características.**

Para la prestación de cada uno de los servicios que ofrece la empresa hay un arduo trabajo, innovación, creatividad y compromiso por parte de los que participan en cada evento. En los locales existe una decoración adecuada a cada ocasión con los protocolos de bioseguridad que ameritan en estos momentos a fin de brindar una seguridad a quienes asistan a los eventos.

### **3.6.4 Calidad.**

Para la prestación de los servicios se debe garantizar la utilización de productos de calidad, materiales de las mejores marcas, adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Cadena de frío de la materia prima.
- Temperaturas de almacenamiento y cocción de los alimentos.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Tiempos de cocción por producto.
- Aseo personal de los empleados.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de utensilios y máquinas dentro de la cocina.
- Análisis de puntos críticos de control.
- Puntos críticos de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).
- Tipos y medios de contaminación de alimentos.

### **3.6.5 Estilo.**

SERVICIOS S&C maneja un estilo de acuerdo a la ocasión de cada evento, tratando de fusionar los gustos del cliente con los diseños que están a la moda, además garantizar un servicio de comida con un estilo de elegancia y buen gusto, esto garantizará que la empresa cree su propio estilo que lo distinga de la competencia existente en el mercado local con ello garantiza que sea recomendada por las personas que utilizan los servicios de la empresa.

### **3.7 Marca.**

SERVICIOS S&C es un nombre llamativo ya que se le adiciona “TUS EVENTOS EN MANOS DE EXPERTOS” términos que llaman la atención y que se queda en la mente de las personas al escuchar expertos, esto garantiza al cliente un ambiente de seguridad, distracción y diversión, hace énfasis en la relación de o social a lo familiar con la realización del evento.

### 3.7.1 Producto aumentado.

Lo que diferencia a SERVICIOS S&C de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes que buscan diversión pueden disfrutar de lo que les ofrece la empresa SERVICIOS S&C, además de tener la oportunidad de divertirse con los diferentes amigos, familiares y más personas que asistirán al evento de su elección, es por eso que será la empresa reconocida a nivel local y nacional.

## 3.8 Plan de introducción al mercado

### 3.8.1 Distintivos y Uniformes

#### Mesero.

El mesero usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

- **Mesero.**

- \* Chaqueta negra tipo frack los sellos distintivos de la empresa.
- \* Corbata de gato color negra.
- \* Pantalón negro de casimir.
- \* Zapatos negros (antideslizantes)
- \* Guantes blanco
- \* Camisa Blanca
- \* Medias negras largas

- **Cocinero.**

- \* Chaqueta blanca de mangas cortas con detalles

**Ilustración 16. Diseño uniforme Mesero**



*Cagua, S. (2021). Diseño uniforme*

blancos y los sellos distintivos de la empresa bordados.

- \* Gorro color negro.
- \* Pantalón negro de cocina.
- \* Zapatos negros de cocina (antideslizantes).
- \* Champiñón con los sellos distintivos de la empresa.
- \* Pico de loro (opcional)
- \* Medias negras largas.

Ilustración 17. Diseño uniforme Cocinero.



*Cagua, S. (2021). Diseño uniforme*

## Materiales de identificación.

### Imagotipo.

Ilustración 18. Imagotipo Ilustración *SERVICIOS S&C*.



Cagua, S. (2021). *Imagotipo SERVICIOS S&C*. Loreto.

Elementos a destacar:

- Diseño de color negro con letras doradas.
- La frase tus eventos en manos de expertos representan la seguridad de garantía que ofrece la empresa.
- El logotipo del SERVICIOS S&C
- El eslogan del restaurante “Tus eventos en manos de expertos”
- Los colores usados:

- \* Color negro de fondo.
- \* Color dorado
- \* Blanco para resaltar las letras.

### **Tarjetas de presentación.**

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 19. Anverso tarjeta de presentación *SERVICIOS S&C*



Cagua, S. (2021). Anverso tarjeta de presentación. Loreto.

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del administrador, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 20. Reverso tarjeta de presentación *SERVICIOS S&C*



Cagua, S. (2021). *Reverso tarjeta de presentación*. Loreto.

## Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 21. Hoja membretada *SERVICIOS S&C*



Cagua, S. (2021). *Hoja membretada*. Loreto.

### **3.8.2 Canal de distribución y puntos de ventas**

El canal de distribución será directo ya que no utilizará intermediarios para ofertar sus servicios y este tendrá su campo de acción en la ciudad de Loreto.

- **Promoción.**
  - \* El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
  - \* Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flyers pegados en instituciones públicas como privadas, tiendas, micromercado, entre otros.
  - \* Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.
  
- **Contacto.**
  - \* Tarjetas de presentación.
  - \* E-mail.
  - \* WhatsApp.
  - \* Facebook.
  
- **Correspondencia.**
  - \* A través de mail corporativo.
  
- **Negociación.**
  - \* Directa en el establecimiento con cita previa.
  - \* A través de videoconferencia. (Zoom).
  - \* Vía telefónica.

- **Financiamiento.**

Tabla 13. Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	200 unidades	\$14,30
Publicidad Facebook	10 veces por mes	\$30.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$44.30</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$531.60</b>

Cagua, S. (2021). *Financiamiento publicidad*. Loreto.

### 3.9 Fijación de Precios

#### 3.9.1 Fijación de precios por evento social.

Los precios en los eventos presentados a continuación han sido calculados para un promedio de 100 invitados. Se toma en cuenta el costo de los productos usados para el evento, como sonido, mesas, sillas, mantelería, comida (plato fuerte), bocaditos, cantante (opcional), licor, imprevistos. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento del servicio, por ejemplo:

- Imprevistos.
- Mano de obra.
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos).
- Gastos administrativos.
- Utilidad.
- IVA.
- Costo de servicio.

En los eventos se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del servicio para el evento.

A continuación, se presentan los costos para dos servicios:

- Evento en local cerrado.
- Evento al aire libre.

- **Evento en local cerrado**

Tabla 14. Evento local cerrado, evento 100 invitados estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		EVENTO 100 INVITADOS ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL EVENTO:</b>	Local cerrado		<b>Código:</b> 001	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	05/08/2021		<b>Administrador:</b> Shirley Cagua	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Local	Unid.	\$ 150,00	1	\$ 150,00
Sonido	Unid.	\$ 80,00	1	\$ 80,00
Plato fuerte	Unid.	\$ 3,50	100	\$ 350,00
Mesas	Unid.	\$ 2,50	10	\$ 25,00
Sillas	Unid.	\$ 1,20	100	\$ 120,00
Mantelería	Unid.	\$ 2,30	11	\$ 25,30
Arreglos florales	Unid.	\$ 3,20	15	\$ 48,00
Bocaditos	Unid.	\$ 0,22	100	\$ 22,00
Licor (opcional)	Caja.	\$ 120,00	4	\$ 480,00
Cantante (opcional)	Unid.	\$ 90,00	1	\$ 90,00
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>\$ 1.390,30</b>
			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$ 139,03</b>
			<b>Total neto</b>	<b>\$ 1.529,33</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$ 229,40</b>
			<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$ 509,73</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>\$ 688,20</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$ 183,52</b>
			<b>45% utilidad</b>	<b>\$ 688,20</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.828,37</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$ 459,40</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$ 382,84</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 4.670,61</b>

Cagua, S. (2021). *Evento local cerrado, evento 100 invitados estándar de costos*, Loreto.

- **Evento en local abierto.**

Tabla 158. Evento local abierto, evento 100 invitados estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		EVENTO 100 INVITADOS ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL EVENTO:</b>	Local abierto		<b>Código:</b> 002	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	05/08/2021		<b>Administrador:</b> Shirley Cagua	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Local	Unid.	\$ 100,00	1	\$ 150,00
Sonido	Unid.	\$ 80,00	1	\$ 80,00
Carpas	Unid.	\$25,00	5	\$ 125,00
Plato fuerte	Unid.	\$ 3,50	100	\$ 350,00
Mesas	Unid.	\$ 2,50	10	\$ 25,00
Sillas	Unid.	\$ 1,20	100	\$ 120,00
Mantelería	Unid.	\$ 2,30	11	\$ 25,30
Arreglos florales	Unid.	\$ 3,20	15	\$ 48,00
Bocaditos	Unid.	\$ 0,22	100	\$ 22,00
Licor (opcional)	Caja.	\$ 120,00	4	\$ 480,00
Cantante (opcional)	Unid.	\$ 90,00	1	\$ 90,00
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total bruto</b>	<b>\$ 1.390,30</b>
			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$ 139,03</b>
			<b>Total neto</b>	<b>\$ 1.529,33</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$ 229,40</b>
			<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$ 509,73</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>\$ 688,20</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$ 183,52</b>
			<b>45% utilidad</b>	<b>\$ 688,20</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.828,37</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$ 459,40</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$ 382,84</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 4.670,61</b>

Cagua, S. (2021). Evento local abierto, evento 100 invitados estándar de costos, Loreto.

### 3.10 Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 1916. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$600	\$3.600,00	\$7.200,00

Cagua, S. (2021). *Arriendo local*, Loreto

- **Equipos.**

Tabla 2017. Equipos

EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CAJAS PARLANTES	2	\$ 250,00	\$ 500,00
CONSOLA DE 100w VARIOS SERVICIOS	7	\$ 450,00	\$ 3.150,00
VAJILLA PLATO FUERTE	300	\$ 5,00	\$ 1.500,00
VAJILLA POSTRE	300	\$ 3,00	\$ 900,00
CUBIERTOS (JUEGOS)	300	\$ 20,00	\$ 6.000,00
PROYECTOR CANNON	1	\$ 600,00	\$ 600,00
MICROFONO PROFESIONAL	2	\$ 30,00	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>			\$ 12.710,00

(ver anexo 2)

Cagua, S. (2021). *Equipos*. Loreto

- **Cristalería.**

Tabla 2118. cristalería

Cristalería			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
VASOS AGUA	300	\$ 0,50	\$ 150,00
VASOS WHISKY	300	\$ 0,75	\$ 225,00
BASE CENTRO DE MESA	15	\$ 12,00	\$ 180,00
<b>TOTAL</b>			\$ 555,00

(ver anexo 2)

Cagua, S. (2021). *Herramientas*. Loreto

- **Muebles y Enseres.**

Tabla 2219. Muebles y enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
MESAS	50	\$ 100,00	\$ 5.000,00
CARPAS	5	\$ 350,00	\$ 1.750,00
ESCRITORIOS	2	\$ 220,00	\$ 440,00
COCINA INDUSTRIAL	1	\$ 500,00	\$ 500,00
SILLA GERENCIAL	1	\$ 80,00	\$ 80,00
ESTACIONES DE TRABAJO	1	\$ 250,00	\$ 250,00
SILLA SECRETARIA	1	\$ 50,00	\$ 50,00
ESCRITORIOS	2	\$ 120,00	\$ 240,00
SILLETAS	250	\$ 30,00	\$ 7.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 15.810,00</b>

(ver anexo 2)

Cagua, S. (2021). *Muebles y enseres*. Loreto

- **Equipos de computación.**

Tabla 203. Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
COMPUTADORA CORE DU I10	1	\$ 820,00	\$ 820,00
IMPRESORA EPSON L310	1	\$ 210,00	\$ 210,00
MODEN WIFI	1	\$ 115,00	\$ 115,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.145,00</b>

(ver anexo 2) Cagua, S. (2021). *Equipos de computación*. Loreto

- **Equipos industriales de seguridad.**

Tabla 214. Equipos industriales de seguridad

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Bomba de mano desinfectante	2	\$ 17,00	\$ 34,00
Detector de gas GLP	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$ 2,50	\$ 12,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 101,50</b>

Cagua, S. (2021). *Equipos Industriales de seguridad*. Loreto

- **Suministros de oficina.**

Tabla 225. Suministros de oficina

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Papel bond, 1 resma	1	\$ 3,20	\$ 3,20
Grapadora	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Grapas (caja)	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Caja 3 resaltadores	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Perforadora	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Libreta	2	\$ 0,30	\$ 0,60
Carpeta de cartón	20	\$ 0,20	\$ 4,00
Tijera	1	\$ 0,30	\$ 0,30
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$ 259,20</b>

Cagua, S. (2021). *Suministros de oficina*. Loreto

- **Servicios básicos.**

Tabla 236. Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$ 8,50
Luz	\$ 25,00
Teléfono	\$ 11,00
Internet	\$ 18,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 62,50</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 750,00</b>

Cagua, S. (2021). *Servicios básicos*. Loreto

- **Materiales de limpieza.**

Tabla 2724. Materiales de limpieza

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Trapeador	1	\$ 4,20	\$ 4,20
Cloro 1 Gal	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Desinfectante amonio cuaternario 1 Gal	1	\$ 11,00	\$ 11,00
Fibra/lustre	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Esponja lavaplatos	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Pala	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Toalla de papel	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$ 10,00	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 65,60</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$ 787,20</b>

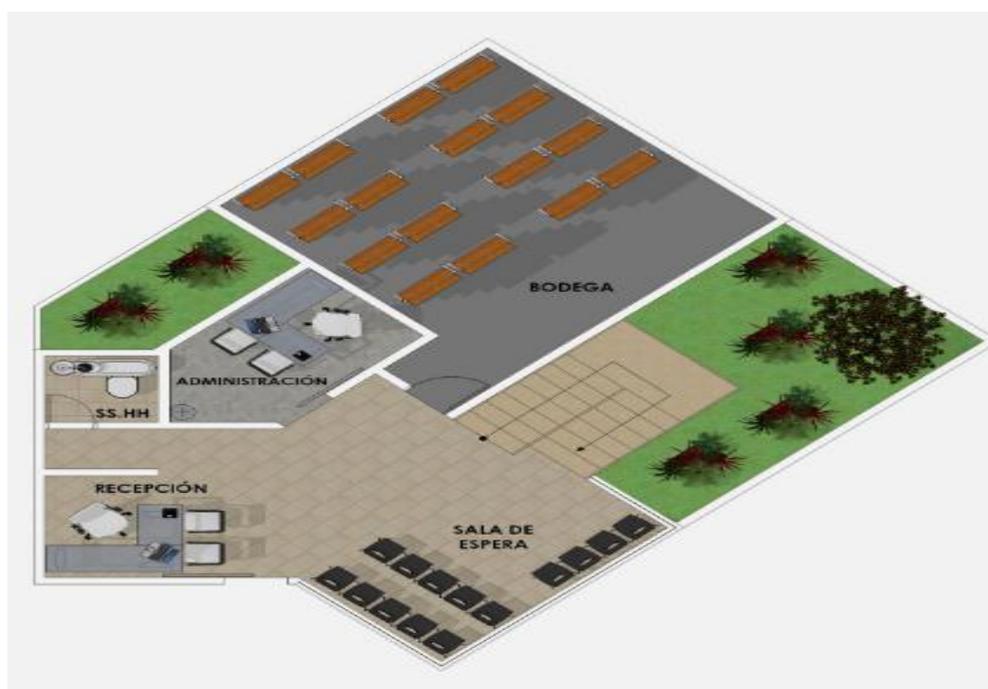
Cagua, S. (2021). *Materiales de limpieza*. Loreto

### 3.11 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del local de eventos la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (400 personas). En el local de eventos, se ha considerado el espacio que se necesitará para poner las mesas, sillas de los invitados, además en la primera planta se ha considerado la parte administrativa y la bodega donde se almacenará las mesa, sillas, carpas, equipos, etc. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos suficientes para cubrir con las necesidades de la empresa de eventos.

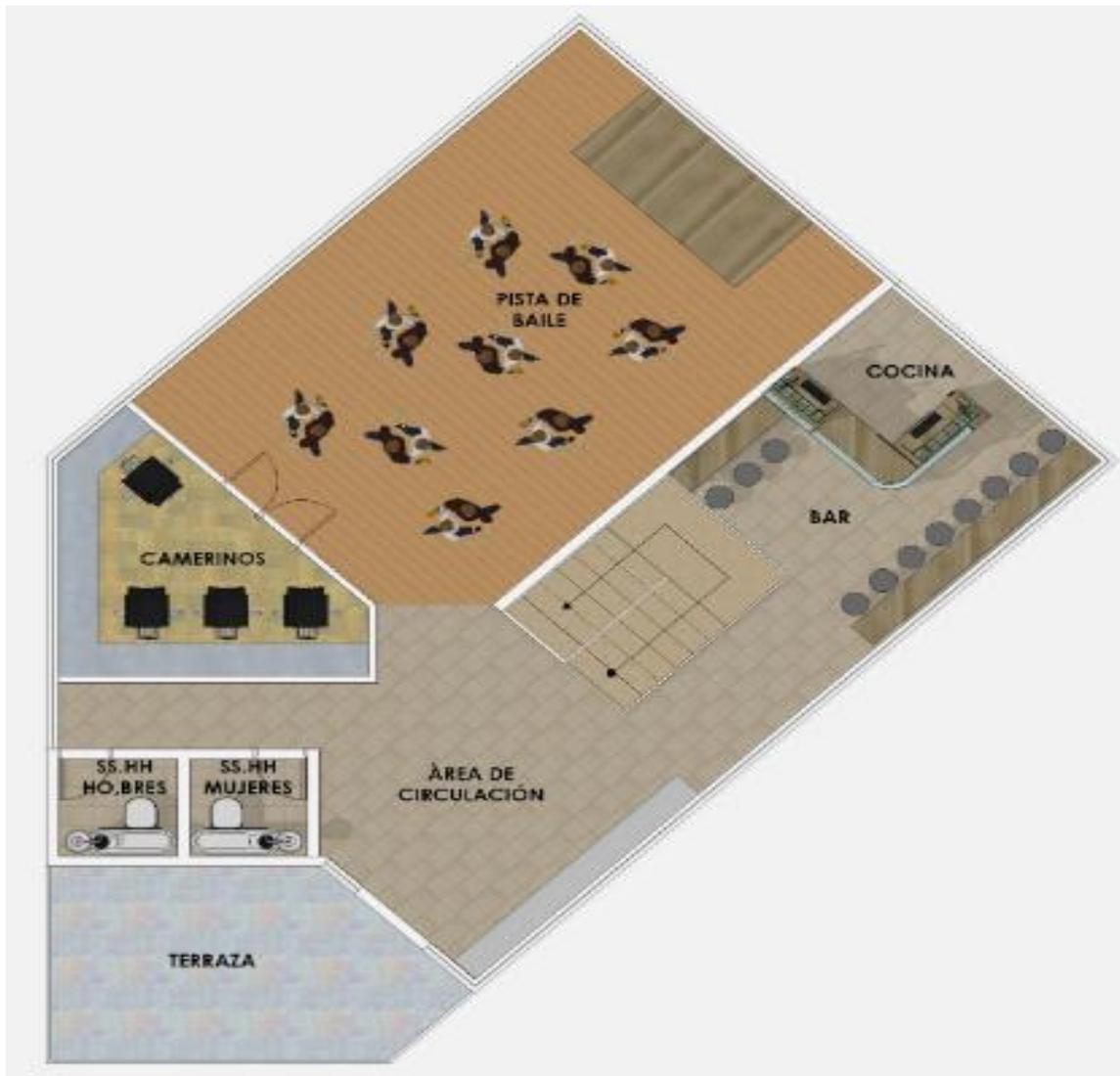
#### Estructura interna del establecimiento.

Ilustración 22. Estructura del establecimiento primera planta.



Cagua, S. (2021). *Estructura del establecimiento primera planta*. Loreto.

Ilustración 235. Estructura del establecimiento segunda planta.



Cagua, S. (2021). *Estructura del establecimiento segunda planta*. Loreto.

#### 4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes.

- **Servicio de Rentas Internas / SRI**

En esta entidad obtener el RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano) no tiene ningún costo (SRI, 2020).

Para obtener el RISE se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.

- **Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA**

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, se debe cancelar un valor de \$96, y los requisitos que solicitan son (ARCSA, 2020):

- Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Registro Único de Contribuyentes.
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, si fuera el caso.

- **Patente Municipal**

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por cada municipio. Los requisitos que se solicitan son (PORTAL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE LORETO, 2020).

- Declaración Patrimonial de bienes relacionado a la Actividad Económica
  - Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación actualizado del propietario/a.
  - Croquis de ubicación del local del negocio o actividad (favor detallar al reverso de la copia de la C.I.).
  - Copia del RUC o RISE (opcional, en caso de tenerlo).
  - Si está obligado a llevar Contabilidad por el SRI, debe cancelar el Impuesto de 1,5 x 1,000 a los Activos Totales.
  - Permiso de funcionamiento legal otorgado por el Cuerpo de Bomberos de Loreto
- **IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)**

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

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

- **Obligaciones tributarias**

La Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno vigente nos muestra en los siguientes puntos lo que debemos tomar en cuenta para el pago del impuesto para nuestra empresa.

- Es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importadas de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados.
- Las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen transferencias o importaciones de bienes.
- Quienes hayan pagado el IVA podrán utilizarlo como crédito tributario en los casos complementados en la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Este impuesto se declara y paga en forma mensual cuando las transacciones gravan una tarifa y/o cuando se realiza retenciones de IVA y de forma semestral cuando las transacciones gravan tarifa 0%.
- Preparación y declaración mensual de Anexo Transaccional.

## 5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### 5.1 Objetivo de área

El impacto ambiental abarca las consecuencias que pueden provocar las actividades realizadas por la empresa, ya sea en contra de la sustentabilidad de un ecosistema, parte de él o de los individuos que lo componen. Por esta razón es de suma importancia evitar cualquier tipo de daño que afecte el medio ambiente o la sociedad en la cual el presente proyecto se desarrollará.

Por lo cual SERVICIOS S&C no tiene como impacto ambiental ya que es neutral al ambiente por ser una empresa de servicios no afecta al medio ambiente, pero tampoco existe un beneficio directo, pero en el caso de manipulación de alimentos y desperdicios orgánicos se llevara a cabo un estricto control el cual permita garantizar el buen estado de los productos entregado y a su vez un correcto desecho de los residuos u en otros casos darles un nuevo uso ayudando a personas que utilizan este tipo de sobrantes para alimentar animales.

El tratamiento de sobrantes (desperdicios) será aplicado como política interna de la empresa y cumplido por todo el personal que labora en la empresa. El manejo de desperdicios consistirá básicamente en clasificar en dos grupos la basura en biodegradables y no biodegradables.

### 5.2 Impacto ambiental

**Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la empresa de servicios de organización de eventos.**

- **Contaminación que ocasiona la basura:** los residuos que los clientes generan al momento que ingresen o salgan del evento, tales como: fundas, servilletas, botellas, entre otros.

- **Contaminación al momento de limpiar los locales donde se organizan los eventos:** cuando se realiza la limpieza de pisos, bar, escenario y demás se lo realiza con productos químicos que al mezclarse con agua se convierten en aguas residuales y si no se evacuan por tuberías con el tiempo provocara contaminación al medio ambiente.
- **Consumo de electricidad:** los equipos para el sonido, luces local, amplificación consumen mucha energía.
- **Consumo de agua:** al momento de realizar la limpieza del local donde se organiza el evento si no se realiza un control del agua se generará un desperdicio del líquido vital de manera irresponsable.

**Medidas para contrarrestar los impactos generados por la empresa de servicios de organización de eventos.**

- Para la basura generada en el local se colocarán tachos de basura en sitios estratégicos que estén visibles para los usuarios.

Ilustración 26. Basureros para reciclar.



Cagua, S. (2021). *Basureros para reciclar*. Loreto.

- Comprobar que la tubería que desemboca en el alcantarillado este en buen estado.
- Utilizar productos amigables para el medio ambiente.

- Mantener los equipos para el sonido y amplificación a un adaptador de consumo de energía.

### **5.3 Impacto social**

#### **Igualdad de género**

SERVICIOS S&C desarrollará una política de igualdad de género que evita la discriminación profesional en salarios, trato, carreras profesionales. También se aceptarán colaboradores de ambos sexos que acepten las políticas internas del negocio.

#### **Generar empleo**

La empresa de organización de eventos sociales generara empleos a personas del sector que son productores de materia prima que es necesaria para la organización de eventos, como bocaditos, alimentos, bebidas, etc. y así apoyar al sector comercial y productivo de Loreto.

#### **Atracción de empleados**

Mediante una política que incluya una gestión empresarial que sea sostenible y sobre todo responsable, se crea una aceptación por parte de los empleados para que ellos se sientan seguros del lugar de trabajo y empiecen a rendir al máximo en su desempeño laboral.

## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del proyecto SERVICIOS S&C, donde se indica la perspectiva del punto de vista económico y en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posesionar a la empresa de eventos sociales dentro del mercado local.

### 6.2. Inversiones

Una inversión determina recursos con el objetivo de obtener un beneficio de compra o creación de activos o de capital, es decir el acto de no consumir esos recursos ahora para satisfacer necesidades en el presente, sino de destinarlos a satisfacer necesidades en el futuro.

### 6.3. Activos Fijos

Abarca equipos, herramientas, Muebles y enseres, equipos de computación y equipos industriales de seguridad, sumando como total de activos fijos \$ 30.321,50.

Tabla 2825. Inversiones Activos Fijos

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos	12.710,00
Herramientas	555,00
Muebles y enseres	15.810,00
Equipos de Computación	1.145,00
Equipos industriales de seguridad	101,50
<b>TOTAL</b>	<b>30.321,50</b>

Cagua, S. (2021). Inversiones Activos Fijos. Loreto

#### 6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$ 400,00 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento, copias, abogado, traslado, etc.

Tabla 2926. Inversiones Activos Diferidos

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	400,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>400,00</b>

Cagua, S. (2021). Inversiones Activos Diferidos. Loreto.

#### 6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos a utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, etc.

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos con treinta y un mil cuatrocientos noventa y un dólares con siete centavos, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de setecientos cincuenta dólares, material de oficina (papelería, lápiz, etc.) con doscientos cincuenta y nueve dólares con veinte centavos, material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc.) setecientos ochenta y siete dólares con veinte centavos, el alquiler de local por cuatro mil doscientos dólares, publicidad con quinientos treinta y un dólares con sesenta centavos, gastos financieros cuatro mil doscientos dólares, dándonos un total de cuarenta y dos mil doscientos diez y nueve dólares con siete centavos.

#### 6.6 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla 3227. Sueldos

DESCRIPCIÓN	Gerente	Secretaria	Cocinero	Mesero	Protocolo
<b>REMUNERACIONES</b>					
Salario Básico	620,00	450,00	400,00	400,00	400,00
13° Sueldo	51,67	37,50	33,33	33,33	33,33
14° Sueldo	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Vacaciones 1/24	25,83	18,75	16,67	16,67	16,67
Aporte Patronal (11.15%)	69,13	50,18	44,60	44,60	52,03
IECE (0.50%)	3,10	2,25	2,00	2,00	2,00
SECAP (0.50%)	3,10	2,25	2,00	2,00	2,00
Fondos de reserva	51,71	37,53	33,36	33,36	
<b>Total</b>	<b>857,87</b>	<b>631,79</b>	<b>565,29</b>	<b>565,29</b>	<b>539,37</b>
<b>Total Anual</b>	<b>10.294,46</b>	<b>7.629,57</b>	<b>6.783,52</b>	<b>6.783,52</b>	<b>6.472,40</b>
<b>Total Anual</b>	<b>31.491,07</b>				

Cagua, S. (2021). *Sueldos*. Loreto

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$31.491,07 anual.

Tabla 3028. Inversiones Capital de Trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	31.491,07
Servicios Básicos	750,00
Suministros de oficina	259,20
Material limpieza	787,20
Alquiler local	7.200,00
Publicidad	531,60
Gastos financieros	4.200,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>45.219,07</b>

Cagua, S. (2021). *Inversiones Capital de Trabajo*. Loreto.

Tabla 3129. Inversiones Totales

<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	
Total Activos Fijos	30.321,50
Total Activos Diferidos	400,00
Total Capital de Trabajo (un mes)	45.219,07
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>75.940,57</b>

Cagua, S. (2021). *Inversiones Totales*. Loreto

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$ 75.940,57

### 6.7. Depreciación activos fijos

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 5 % dando así un total de \$2.481,03.

Tabla 3330. Depreciación Activos Fijos

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Equipos	12710	10%	1271
Herramientas	555	5%	27,75
Muebles y enseres	15810	5%	790,5
Equipos de Computación	1145	33,33%	381,6285
Equipos industriales de seguridad	101,5	10%	10,15
			2.481,03

Cagua, S. (2021). Depreciación Activos Fijos. Loreto.

### 6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ciento sesenta y cuatro dólares, ya que el monto por constitución equivale a ochocientos veinte dólares.

Tabla 3431. Amortizaciones

<b>AMORTIZACIONES</b>			
<b>PORCENTAJE AMORTIZACIÓN</b>			
Gastos de Constitución	400,00	20%	80,00

Cagua, S. (2021). Amortizaciones. Loreto.

## 6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$43.360,57 que equivale a una estructura del 59%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,5 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$30.000,00 con una estructura del 41% , el costo es del 14 % que otorga el 5,9% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$73.360,57 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla 3532. Estructura de Capital

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		<b>Estructura</b>	<b>Costo</b>	<b>TD</b>	
Capital Propio	45.940,57	60	13%	7,50%	
Capital Financiero	30.000,00	40	14%	5,90%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>75.940,57</b>	<b>100%</b>		<b>13,40%</b>	<b>TMAR</b>

Cagua, S. (2021). Estructura de Capital. Loreto

## 6.10. Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización:

MONTO	30.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5 años			
Tabla 3633. Tabla de Amortización				
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	30000
1	8738,51	4.200,00	4.538,51	25.461,49
2	8738,51	3.564,61	5.173,90	20.287,60
3	8738,51	2.840,26	5.898,24	14.389,35
4	8738,51	2.014,51	6.724,00	7.665,36
5	8738,51	1.073,15	7.665,36	0,00

Cagua, S. (2021). Amortización. Loreto

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$30.000,00, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de \$4.200,00 y a su vez el pago capital de \$7.665,36, de que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

### 6.11. Punto de equilibrio

Tabla 3734. Costos Fijos y Costos Variables

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	C. FIJOS	C. VARIABLES
<b>COSTOS DEL SERVICIO</b>		
Gastos de eventos		50.050,80
Mano de Obra Directa		20.039,44
Depreciaciones	2.481,03	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Personal Administrativo	17.924,03	
Servicios básicos	750,00	
Suministros de oficina	259,20	
Materiales de limpieza	787,20	
Arriendo	7.200,00	
Amortización Activo Diferido	80,00	
<b>COSTOS DE VENTAS</b>		
Publicidad	531,60	
<b>Gastos Financieros</b>		
Gastos Financieros	4.200,00	
<b>T O T A L \$ :</b>	<b>34.213,06</b>	<b>70.090,24</b>

Cagua, S. (2021). Costos Fijos y Costos Variables. Loreto.

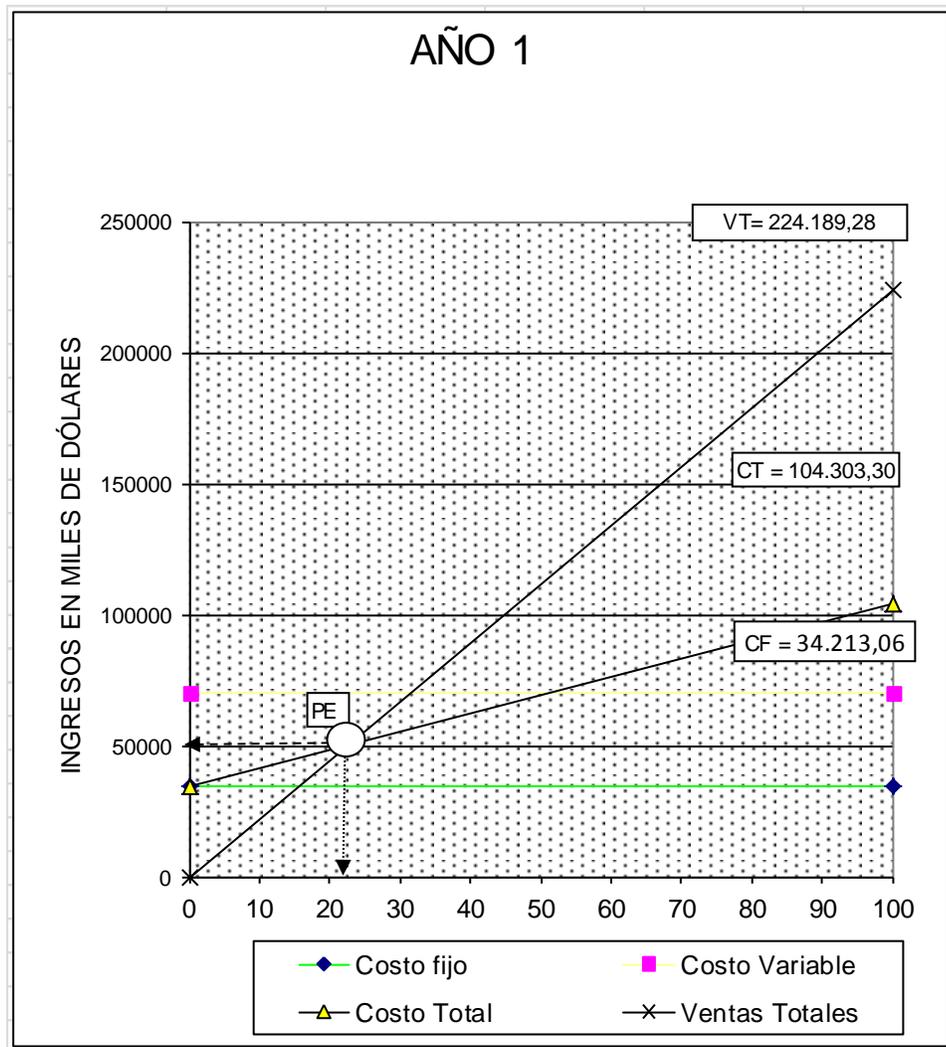
#### \* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{34213,06}{224189,28 - 70090,24} * 100 = 22,20\%$$

\* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{34213,06}{1 - \frac{70090,24}{224189,28}} = 49.774,49$$

Ilustración 246. Punto de Equilibrio



Cagua, S. (2021). *Punto de Equilibrio*. Loreto

## 6.12 Costo de ventas

El costo de venta se basa en los servicios que prestará la empresa, calculando que se ofrecerá cuatro servicios mensuales a un valor promedio para 100 invitados de \$4.670,61

dólares por servicio en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

Tabla 3835. Costos de Ventas

	0	1	2	3	4	5
VENTAS		224.141,96	230.888,63	237.838,38	244.997,32	252.371,74
COSTO DE VENTAS		104.303,30	107.442,83	110.676,86	114.008,23	117.439,88
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		119.838,66	123.445,80	127.161,52	130.989,08	134.931,86
GASTOS ADMINISTRATIVOS		17.924,03	18.463,54	19.019,30	19.591,78	20.181,49
SERVICIOS BASICOS		750,00	772,58	795,83	819,78	844,46
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1.046,40	1.077,90	1.110,34	1.143,76	1.178,19
ALQUILER		7.200,00	7.416,72	7.639,96	7.869,93	8.106,81
PUBLICIDAD		531,60	547,60	564,08	581,06	598,55
DEPRECIACIONES		2.481,03	2.481,03	2.481,03	2.481,03	2.481,03
AMORTIZACIONES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
UTILIDAD OPERATIVA		89.825,60	92.606,44	95.470,98	98.421,74	101.461,32
GASTOS FINANCIEROS		4.200,00	3.564,61	2.840,26	2.014,51	1.073,15
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		85.625,60	89.041,83	92.630,71	96.407,23	100.388,17
BASE IMPOSITIVA		31.039,28	32.277,66	33.578,63	34.947,62	36.390,71
UTILIDAD NETA		54.586,32	56.764,17	59.052,08	61.459,61	63.997,46

Cagua, S. (2021). Costos de Ventas. Loreto

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$54.586,32 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$63.997,46.

### 6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla 3936. Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		89825,60	92606,44	95470,98	98421,74	101461,32
DEPRECIACION		2481,03	2481,03	2481,03	2481,03	2481,03
AMORTIZACION		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
- BASE IMPOSITIVA		31039,28	32277,66	33578,63	34947,62	36390,71
- GASTOS FINANCIEROS		4200,00	3564,61	2840,26	2014,51	1073,15
- PAGO CAPITAL		4.538,51	5.173,90	5.898,24	6.724,00	7.665,36
= FLUJO NETO DE CAJA	-75940,57	52.608,84	54.151,30	55.714,87	57.296,64	58.893,13

Cagua, S. (2021). Flujo de Caja. Loreto

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$52.608,84, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$58.893,13.

#### 6.14. Calculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

##### 6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$49.229,05.

### 6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 25,80 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,40% con el TMAR.

Tabla 4037. VAN y TIR

VAN	49.229,05
TIR	25,80%
TMAR	13,40%

Cagua, S. (2021). VAN/TIR. Loreto.

## 7. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y ANEXOS

### 7.1. CONCLUSIONES

- La empresa SERVICIOS S&C es una empresa de servicios de eventos sociales para satisfacer las necesidades del cantón Loreto y de la provincia de Orellana, la integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos logística integral, este sistema permitirá el logro de la unidad de esfuerzos entre las distintas unidades e individuos mediante liderazgo y planificación.
- Se realizó una encuesta a la población de la ciudad de Loreto con una muestra de 378 encuestados, los mismos que en un 44% son en una edad comprendida entre 33 a 39 años, el 38% de ellos ha utilizado los servicios de una empresa de servicios de eventos, lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener una empresa que organice eventos sociales en la ciudad de Loreto, y para buena fortuna de SERVICIOS S&C el porcentaje de aceptación llega casi al 100%, la empresa ofrecerá servicios de eventos en sitios cerrados y abiertos, con un precio promedio por evento de \$ 4.670,61.
- Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los trámites y permisos pertinentes, tanto en el Servicio de Rentas Internas / SRI, Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA, Municipio de Loreto, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).
- En lo concerniente al proceso de impacto ambiental y social, el tratamiento de sobrantes (desperdicios) será aplicado como política interna de la empresa y cumplido por todo el personal que labora en la empresa, se realizará la identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar la empresa de servicios de organización de eventos.
- El proceso de inversión determina que se necesita \$ 30.321,50 como activos fijos, \$ 400,00 como activos diferidos y \$ 45.219,57 de capital de trabajo, dando un total de inversión de \$ 75.940,57, el 60% es capital propio y el 40% capital financiero, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$54.586,32 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$63.997,46, se tendrá un flujo neto de caja de \$52.608,84, el VAN en la empresa es de \$49.229,05 y la TIR de la

empresa posee un valor de 25,80 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,40% con el TMAR.

## **7.2. RECOMENDACIONES**

- Impulsar la ampliación de la empresa de Eventos Sociales, ya que existe una demanda que no ha sido satisfecha en el mercado local por satisfacer.
- Se recomienda la implementación de la empresa, debido a que la ejecución del proyecto es rentable, de acuerdo al resultado de los indicadores financieros.
- Brindar un servicio, eficiente, eficaz y de calidad, con la finalidad de ganar espacio empresarial en el sector.
- Impulsar convenios con empresas privadas y públicas de la localidad, para incrementar la cartera de clientes y su fidelidad.
- Integrar a la planta organizacional de la empresa, personal con conocimiento en la materia, con aptitudes que garanticen el servicio a los clientes.

### 7.3. BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Onésimo. (s.f.). Los riesgos y las oportunidades principales de las empresas. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.elblogsalmon.com/entorno/los-riesgos-y-las-oportunidades/principales-de-las-empresas>.
- Amaru, Antonio César. 2009. Fundamentos de Administración. México: Pearson Educación, 2009. 978-970-26-1511-8. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.crecenegocios.com/la-tecnica-de-observacion/>.
- Espinosa, Alberto. (2009). Filosofía empresarial. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.dinero.com/columnistas/edicion/impresa/articulo/filosofia-empresarial/75465>.
- Flores, Julio. (s.f.). MICROEMPRESA. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.derechoecuador.com/microempresa>.
- Hermosilla, Mirta. (2015). Clasificación de las microempresas. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.abc.com.py/edicion/impresa/suplementos/escolar/clasificación-de-las-microempresas/1349341.html>.
- Espinosa, Alberto. (2009). Filosofía empresarial. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.dinero.com/columnistas/edicion/impresa/articulo/filosofia-empresarial/75465>.
- Flores, Julio. (s.f.). MICROEMPRESA. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.derechoecuador.com/microempresa>.
- INEC. (2014). Directorio de empresas y establecimientos. Recuperado/marzo del 2020 de: [www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/Estadisticas/Economicas/Resultados/2014](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/Estadisticas/Economicas/Resultados/2014)
- SRI. (2020). Impuesto a la Renta. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta#%C2%BFqu%C3%A9-es>.
- SRI. (2020). Impuesto al Valor Agregado. Recuperado el 23 de marzo del 2020 de: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva>.

## 7.4. ANEXOS

### ANEXO 1

#### Formulario de Encuesta

**Pregunta 1. ¿A qué categoría de edad pertenece?**

18 o menos	( )
18 – 25	( )
26 – 32	( )
33 – 39	( )
40 o mas	( )

**Pregunta 2. ¿Ha utilizado los servicios de una empresa de organización de eventos sociales?**

Si	( )
No	( )

**Pregunta 3. ¿Con qué frecuencia ha utilizado los servicios de una empresa de eventos sociales?**

1 - 2 veces	( )
3 - 4 veces	( )
5 o más veces	( )

**Pregunta 4. ¿Los miembros de su familia también han utilizado los servicios de eventos sociales?**

Si	(    )
No	(    )

**Pregunta 5. ¿Alguna vez su hábito de compra ha sido influenciado por las promociones de las empresas organizadoras de eventos sociales en las redes sociales?**

Si	(    )
No	(    )

**Pregunta 6. ¿Cuánto dinero gasta en eventos sociales?**

200-300	(    )
301-400	(    )
401-500	(    )
501 o más	(    )

**Pregunta 7. ¿Cambiarías la empresa que contrató para eventos sociales por otra que brinde excelentes promociones?**

Si	(    )
No	(    )

**Pregunta 8. ¿Qué es lo que más valora en una empresa que organiza eventos sociales?**

Precio	( )
Rapidez del servicio	( )
Calidad de los eventos	( )
Promociones	( )
Variedad de servicios	( )
Todas las anteriores	( )

**Pregunta 9. ¿Le gustaría a usted que exista una empresa que organice eventos sociales en la localidad?**

Si	( )
No	( )

**Pregunta 10. ¿Utilizaría los servicios de una empresa de eventos sociales que se encuentre dentro de la ciudad?**

Si	( )
No	( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO 2

### PROFORMAS

 **F A G O**  
ELECTRODOMESTICOS CIA. LTDA  
*Productos de Calidad Garantizada a mejor Precio*

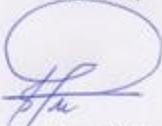
---

**PROFORMA**

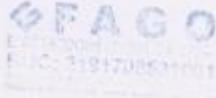
Caja de parlantes	\$ 250,00
Consola de 100W	\$ 450,00
Vajilla plato fuerte	\$ 5,00
Vajilla para postre	\$ 3,00
Juego de cubiertos	\$ 20,00
Proyector CANON	\$ 600,00
Micrófono profesional	\$ 30,00
Vasos de agua	\$ 0,50
Vasos Wishqueros	\$ 0,75
Base para mesa de centro	\$ 12,00

Por la atención prestada reitero mis más sinceros agradecimientos de consideración y estima.

Atentamente,



**Dr. Galo González Granda**  
GERENTE GENERAL  
"FAGO ELECTRODOMESTICOS CIA.LTDA"



---

Lago Agrio - Sucumbios - Ecuador  
DIR. Calle Guayaquil S/N Vía Quito y Jorge Añazco Telf.: 062 - 833 - 636

**Cliente:** Sra. Shirley Cagua

**Fecha de emisión:** 06/07/2016

**Contacto:** 2899-792

**Validez de la oferta:** 8 días laborables

**Responsable:** Ing. Mario Parco

**Ubicación:** Loreto Ecuador

CANT.	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
50	Mesas	100	5.000
5	Carpas	350	1.750
2	Escritorios	220	440
1	Muebles de espera	500	500
1	Silla Gerencial	80	80
1	Estaciones de Trabajo	250	250
1	Silla Secretaria	50	50
2	Escritorios	120	240
250	Silletas	30	7500
<b>SON:</b>		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.810,00</b>

En esta proforma ya está incluido el 14% del I.V.A

**FORMA DE PAGO** 30 días a la entrega a satisfacción del cliente

SYSPARK ECUADOR, cubre únicamente los trabajos proformados de mano de obra.



Sr. Modesto Abad  
CLIENTE



AUTORIZACION

# PROFORMA

CLIENTE: Sra. Shirley Cagua  
Dirección: Loreto

N° DE FACTURA

ES-001

FECHA

28/08/21

N° DE PEDIDO

213

FECHA VENCIMIENTO

29/10/2021

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	Computadora CORE DU I10	\$ 820,00	\$820,00
1	Impresora EPSON L3110	\$ 210,00	\$210,00
1	Mode WIFI	\$ 115,00	\$115,00
TOTAL			\$ 1.145,00



Nombre de su empresa  
 Dirección de su empresa  
 Sra. Shirley Cagua



## PROFORMA

Numero Factura: A-4567890	Fecha factura: 15/08/21
------------------------------	----------------------------

Ciente: Nombre fiscal 2  
 Avda hispanidad 456  
 28555 Alcala de Henares  
 CIF-NIF 125456645-V

Observaciones  
 Estas son las observaciones que pueden ir en cada factura

Artículo	Precio	Cant	Dto %	Total
Extintor (polvo seco) 10 Lb	25	1		25
Bomba de mano desinfectante	17	2		34
Detector de gas GLP	30	1		30
Rótulos de señalética	2,5	5		12,50

Importe de descuentos	Neto	% IVA	IVA	Total Factura 101,50
-----------------------	------	-------	-----	-------------------------

# FACTURA N° \_\_\_\_\_

Loreto 09 septiembre 2021

CLIENTE:	Sra. Shirley Cagua	N.I.F.:	
DOMICILIO:	Loreto	PAGO:	

CANTIDAD	CONCEPTO - REFERENCIA	PRECIO	IMPORTE
1	Papel Bond	3,20	
1	Grapadora	6,00	
1	Grapas	1,00	
1	Caja de Resaltador	1,50	
3	Esferos	0,50	
1	Perforadora	3,50	
2	Libreta	0,60	
20	Carpeta de cartón	4,00	
1	Tijera	0,30	
	Veinte y uno con sesenta 00/100		\$ 21,60

TOTAL BRUTO	DESCUENTO	I.V.A.				R.P.P.	TOTAL
		BASE	%	IMPORTE	R.E.		
	%					%	\$ 21,60