



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES**

PROYECTO DE GRADO  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**LICENCIATURA EN TURISMO**

TÍTULO DEL PROYECTO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJE DE  
EVENTOS SOCIALES, MEDIANTE UN CRÉDITO FINANCIERO PARA  
CONTRIBUIR AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL CANTÓN  
NARANJITO”

AUTORES: Carmen Jiménez Cabrera  
Moisés Mariño Morocho

**MILAGRO – ECUADOR**

**2012**



## **ACEPTACIÓN DEL(A) TUTOR(A)**

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por los Sres. Moisés Humberto Mariño Morocho, Carmen Elizabeth Jiménez Cabrera, para optar al título de Licenciatura en Turismo y que acepto tutoriar a los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 04 días del mes de Mayo del 2012

Msc. Dolores Mieles Cevallos

Firma de la tutora



## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto, parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 04 días del mes de Mayo del 2012

Carmen Jiménez Cabrera

CI: 1205765801

Moisés Mariño Morocho

CI: 0603957648



## CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Licenciatura en Turismo otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[    ]
DEFENSA ORAL	[    ]
TOTAL	[    ]
EQUIVALENTE	[    ]

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

---

PROFESOR DELEGADO

---

PROFESOR SECRETARIO

## **DEDICATORIA**

En esta etapa de mi vida en la que estoy a punto de culminar mi carrera Universitaria, quisiera dejar plasmado en este proyecto todo mi esfuerzo, dedicación y sacrificio. Es por ello que este proyecto quiero dedicarlo primero a Dios quien me ha guiado y me ha dado la fortaleza para llegar a donde estoy ahora. En segundo lugar quiero dedicarles este proyecto con mi amor y cariño a mis queridos padres, Sr. Clemente Jiménez y Sra. Bertha Cabrera, quienes son el pilar fundamental de mi vida y que a pesar de que no estén junto a mí siempre me han estado brindando su apoyando tanto moral como económico y sobre todo su confianza en mí, gracias a ello estoy a punto de convertirme en Licenciada en Turismo.

Mis padres han sido mi motivación para luchar siempre por lo que quiero y quienes me han incentivado a llegar a ser alguien en la vida.

**Carmen Elizabeth Jiménez Cabrera.**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de tesis va dedicado a mis padres y hermanos que gracias a ellos, se me ha permitido desarrollarme intelectualmente en toda mi carrera universitaria, a pesar de grandes luchas y esfuerzos he logrado cumplir mis objetivos y lograr desenvolverme como un profesional por competencia y así contribuir al desarrollo de mi país de manera eficiente.

Gracias a la motivación y confianza de mi familia, maestros y amigos pude alcanzar lo deseado y llegar a ser un profesional de la República del Ecuador.

**Moisés Humberto Mariño Morocho**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios nuestro creador, por iluminarnos todo este tiempo para cumplir con nuestra meta trazada, por habernos dado la fuerza y sabiduría necesaria para seguir adelante en nuestra carrera profesional. A nuestras familias por habernos apoyado y depositado su confianza en nosotros. Agradecemos a nuestra querida asesora de la carrera de Turismo, Msc. Dolores Mieles Cevallos, por haber sido más que nuestra maestra una amiga, por todos los conocimientos que nos ha brindado siendo su ayuda una base y elemento fundamental para llegar a ser unos excelentes profesionales en el campo del turismo con responsabilidad y conocimiento.

**Moisés Humberto Mariño Morocho**  
**Carmen Elizabeth Jiménez Cabrera**



## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Msc.

Lcdo. Jaime Orozco

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema es el Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para el desarrollo socioeconómico de la ciudad de Naranjito y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, a los 04 días del mes de Mayo del 2012

Carmen Jiménez Cabrera

CI: 1205765801

Moisés Mariño Morocho

CI: 0603957648

## ÍNDICE GENERAL

<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>2</b>
<b>EL PROBLEMA</b> .....	<b>2</b>
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.1.1 Problematización.....	2
1.1.2 Delimitación del problema .....	3
1.1.3 Formulación del problema .....	3
1.1.4 Sistematización del problema .....	3
1.1.5 Determinación del tema .....	4
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivo General.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos .....	4
1.3.1 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.3.1 Justificación de la investigación.....	5
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>7</b>
<b>MARCO REFERENCIAL</b> .....	<b>7</b>
2.1 MARCO TEÓRICO.....	7
2.1.1 Antecedentes Históricos .....	7
2.1.2 Antecedentes Referenciales .....	13
2.1.3 Fundamentación .....	18
2.2 MARCO LEGAL .....	20
2.3 MARCO CONCEPTUAL .....	27
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	32
2.4.1 Hipótesis General .....	32
2.4.2 Hipótesis Particulares .....	32
2.4.3 Declaración de Variables.....	33
2.4.4 Operacionalización de las Variables.....	34
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>37</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>37</b>
3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	37
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA.....	37
3.2.1 Características de la población.....	37
3.2.2 Delimitación de la población .....	38
3.2.3 Tipo de muestra.....	38

3.2.4	Tamaño de la muestra.....	39
3.2.5	Proceso de selección.....	39
3.3	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	40
3.3.1	Métodos teóricos .....	40
3.3.2	Métodos empíricos .....	40
3.3.3	Técnicas e instrumentos.....	41
3.4	PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN. ....	41
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>42</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....</b>		<b>42</b>
4.1	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	42
4.2	ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS 43	
4.3	RESULTADOS.....	46
4.4	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	66
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>69</b>
<b>PROPUESTA.....</b>		<b>69</b>
5.1	TEMA .....	77
5.2	JUSTIFICACIÓN .....	77
5.4	OBJETIVOS .....	80
5.4.1	Objetivo General de la propuesta .....	80
5.4.2	Objetivos Específicos de la propuesta.....	80
5.5	UBICACIÓN .....	81
5.6	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	82
5.7	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	95
5.7.1	Actividades .....	96
5.7.2	Recursos, Análisis Financiero.....	97
5.7.3	Impacto.....	106
5.7.4	Cronograma.....	107
5.7.5	Lineamiento para evaluar la propuesta.....	108
<b>CONCLUSIONES .....</b>		<b>109</b>
<b>RECOMENDACIÓN.....</b>		<b>110</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>		<b>111</b>

## ÍNDICE DE CUADROS.

CUADRO 1.....	43
CUADRO 2.....	46
CUADRO 3.....	47
CUADRO 4.....	48
CUADRO 5.....	49
CUADRO 6.....	50
CUADRO 7.....	51
CUADRO 8.....	52
CUADRO 9.....	53
CUADRO 10.....	54
CUADRO 11.....	55
CUADRO 12.....	56
CUADRO 13.....	57
CUADRO 14.....	58
CUADRO 15.....	59
CUADRO 16.....	60

## ÍNDICE DE GRAFÍCOS

GRAFÍCO 1.....	46
GRAFÍCO 2.....	47
GRAFÍCO 3.....	48
GRAFÍCO 4.....	49
GRAFÍCO 5.....	50
GRAFÍCO 6.....	51
GRAFÍCO 7.....	52
GRAFÍCO 8.....	53
GRAFÍCO 9.....	54
GRAFÍCO 10.....	55
GRAFÍCO 11.....	56
GRAFÍCO 12.....	57
GRAFÍCO 13.....	58
GRAFÍCO 14.....	59
GRAFÍCO 15.....	60

## **RESUMEN**

El Ecuador es un país mega diverso rico en flora y fauna que ha contribuido al desarrollo, social, cultural y económico en nuestro país. Por ello ha permitido la existencia de empresas relacionadas con el turismo en cada una de sus áreas, siendo estas agencia de viajes, hoteles, tour operador, organización de eventos, transporte, lugares de esparcimiento, entre otros cada una de ellas aportando de manera socioeconómica para el desarrollo del país. Las empresas de Organización de Eventos se encargan de algunas tareas como es el montaje y decoración de salones, oficinas, stands, carpas, equipo técnico y audiovisual. Por ello el propósito de este proyecto de tesis es crear y ejecutar una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para el desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito, debido que en los últimos años este tipo de negocios ha tenido un gran auge dentro del territorio nacional debido a esto se ha creado nuevos puestos de empleo y a la vez una buena calidad de vida económica, según las estadística actuales este tipo de empresas de eventos representan el 75% dentro de la planta turística en el mercado nacional según el PLANDETUR 2020, por lo cual existe una gran demanda por parte de la sociedad para llevar a cabo diferentes tipos de eventos tales como matrimonios, quinceañera, cumpleaños, bautizos, congresos, convenciones, entre otros. Por consiguiente nuestra misión es demostrar un servicio de calidad y confiabilidad para nuestros futuros clientes, para ello se ha realizado una investigación sistematizada y organizada donde se emplea el análisis, síntesis, profundizándonos de manera esencial en el estudio de mercado, técnico, administrativo y de recursos humanos para lograr que nuestra empresa sea eficiente en toda su estructura organizacional.

## **ABSTRAC**

Ecuador is a diverse country rich in flowers and different animal that has contributed to the development, social, cultural and economic development in our country. What this has allowed the existence of tourism-related businesses in each of their areas, with these travel agencies, hotels, tour operator, organizing events, transport, recreational facilities, including each contributing in a socioeconomic development of the country. The Event Management companies are responsible for certain tasks such as assembly and decoration of classrooms, offices, booths, tents, technical and audiovisual equipment. Therefore, the purpose of this thesis is to create and run a micro business and hire HOUSEWARES Mounting Social Events for the socioeconomic development of the Canton Naranjito, because in recent years this business has boomed in the territory national because this has created new jobs and also a good quality of economic life, according to current statistics such events companies represent 75% within the tourism plant in the domestic market as the PLANDETUR 2020, which are in high demand by the society to carry out different types of events such as weddings, birthdays, christenings, conferences, conventions, among others. Therefore our mission is to demonstrate service quality and reliability for our future customers, for it has made a systematic and organized research which uses the analysis, synthesis, and an essential market research, technical, administrative and human resources to ensure that our company is efficient in all its organizational structure.

## INTRODUCCIÓN

La planta turística ofrece la oportunidad de desempeñarse profesionalmente en sus diferentes áreas como son: Alimentos y Bebidas, Agencia de viajes, Hoteles, Organización de Eventos, Centros Turísticos, entre otras actividades.

El Cantón Naranjito perteneciente a la Provincia del Guayas cuenta con una población de aproximadamente 32,936 habitantes.

Dentro del Cantón se llevan a cabo diversos eventos sociales organizado por la Municipalidad de Naranjito, Entidades Públicas y Privadas como son: Escuelas, Colegios, etc., pero la problemática de esta Ciudad es la carencia de una Micro empresas de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, con personal capacitado, idóneo y especializado dentro de esta área, llevando a cabo los diferentes tipos de eventos tales como: Matrimonios, quinceañeras, cumpleaños, baby shower, etc.

Es por esta razón que los habitantes del Cantón Naranjito se han visto en la necesidad de buscar este tipo de empresas que ofrezcan este servicio en cantones vecinales como son: Milagro, La troncal y Guayaquil, provocando de esta manera que esto, no contribuya al desarrollo socioeconómico de la localidad.

En la actualidad las Empresas que se encuentra alrededor de este cantón, son los principales clientes potenciales que acceden a este tipo de servicios durante todo el año, entre ellas podemos nombrar los siguientes Empresa Industrial San Carlos, Soderal, Papelera Nacional, Cooperación Nobis.

Por esta razón nuestra misión es realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales mediante un crédito Financiero para contribuir al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito, ofreciendo un servicio confiable y de calidad para la sociedad en general.

El tipo de Metodología de Investigación que se utilizara durante esta investigación será cualitativa, cuantitativa, exploratoria, descriptiva y Hipotética deductiva.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematicación**

El problema que enfrenta el Cantón de Naranjito, se originó hace un tiempo atrás debido a la necesidad de la ciudadanía, de contar con el servicio profesional de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, que pueda satisfacer las necesidades requeridas por la localidad, dentro del Cantón se llevan a cabo diversos tipos de eventos sociales, culturales y deportivos, realizados por entidades tales como, La Ilustre Municipalidad de Naranjito, Empresas Públicas y Privadas y la ciudadanía en general.

Es por ello que Naranjito, al no contar con una Microempresa de este tipo se ha visto en la incómoda necesidad de tener que trasladarse hacia cantones vecinales como, Milagro, La Troncal e incluso a la Ciudad de Guayaquil para poder adquirir estos servicios, para llevar a cabo la celebración de sus diferentes eventos sociales, provocando de esta manera que este recurso económico salga del Cantón Naranjito hacia otros Cantones y no contribuya de ninguna manera al desarrollo socioeconómico del Cantón.

Este tipo de Microempresas no han sido creadas por las siguientes causas, La Falta de una investigación de mercado, Falta de conocimiento en Microempresas de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, Insuficiente destrezas en este tipo de Microempresas, Falta de proyectos relacionados a este tipo de Microempresas, Falta de capital económico y la Falta de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales.

Se está realizando un estudio de factibilidad que tiene como objetivo primordial crear una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales

dentro del Cantón Naranjito, ofreciendo un servicio confiable y de calidad, satisfaciendo todas las necesidades requeridas por la sociedad en general.

Llevando a cabo el diseño, la gestión y el desarrollo de todo tipo de eventos sociales encaminados para empresas, asociaciones, administraciones públicas, privadas y otros clientes, contribuyendo de esta manera al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito, analizando cada uno de los problemas existentes dentro y fuera de la localidad de manera eficiente.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

**Área:** Administrativa y Financiera.

**Lugar:** Cantón Naranjito - Provincia del Guayas - República del Ecuador.

**Aspectos:** Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales.

### **1.1.3 Formulación del problema**

¿Cómo desarrollar un Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para el desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito?

**Variable Independiente:** Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales.

**Variable Dependiente:** El desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.

### **1.1.4 Sistematización del problema**

1.- ¿Cuáles son los factores negativos que intervienen, a que el Cantón Naranjito, para que no cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?

2.- ¿Cómo podría la calidad de un buen producto, lograr la satisfacción del cliente en el mercado?

- 3.- ¿En qué forma un Plan de Marketing Publicitario contribuirá al crecimiento económico de la Microempresa?
- 4.- ¿De qué manera la capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales, contribuirán a brindar un servicio de calidad?
- 5.- ¿Cómo las empresas públicas y privadas contribuirán al micro emprendimiento?
- 6.- ¿Qué aspecto tendría una buena Administración, dentro de la Microempresa para lograr rentabilidad y productividad del negocio?

#### **1.1.5 Determinación del tema**

Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales en el Cantón Naranjito.

### **1.2 OBJETIVOS**

#### **1.2.1 Objetivo General**

Desarrollar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para el desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.

#### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- 1.- Examinar la situación actual del problema existente en el cantón naranjito
- 2.- Analizar la calidad y servicio de los productos expuestos en el mercado actualmente
- 3.- Evaluar un Plan Marketing Publicitario, para la continuidad y el buen manejo de la microempresa
- 4.- Determinar un cronograma de capacitación por competencia del Talento Humano para brindar un servicio de calidad
- 5.- Identificar entidades financieras públicas o privadas que faciliten créditos para emprendedores
- 6.- Exponer un Plan Administrativo para mostrar el buen funcionamiento de la microempresa

### **1.3.1 JUSTIFICACIÓN**

#### **1.3.1 Justificación de la investigación**

El Turismo de eventos, representa aproximadamente el 20% de las llegadas internacionales y se caracteriza por ritmos de crecimientos sostenidos, debido a esto presenta una alta rentabilidad y contribución al desarrollo de otros sectores relacionados.

La modalidad de Turismo de Eventos, es necesario remontarse a sus orígenes y al origen de la industria turística en general, así como establecer el marco conceptual de dicha modalidad, lo que incluye las definiciones propias y sus características específicas, así como los diferentes criterios de clasificación existentes para los eventos lo que constituye el contenido fundamental de este trabajo.

Los eventos surgen como un reclamo de la sociedad que necesita reunirse por razones de asociarse en un determinado entorno geográfico, en colectivos y grupos. Son un hecho económico y cultural que permite un intercambio social, técnico, profesional y científico, las modalidades del turismo son diversas sin embargo, una de las más importantes es por su volumen y por el aporte en divisas que presenta es la de congresos y convenciones, a continuación se muestra la clasificación de la industria turística.

En el Ecuador, según el Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible “plandetur 2020” está dividida de la siguiente manera:

Alimentos y bebidas con el 59%, Alojamiento con el 23%, Agencias de viajes con el 9%, recreación y esparcimiento con el 5%, transporte turístico con el 3%, casinos y salas de bingos con el 1%, Promoción y publicidad turística con el 0% y por ultimo tenemos hipódromos con el 0%.

El 75% de los establecimientos de alimentos y bebidas están en cinco de las veinte y cuatro provincias, estas son: Guayas el 34,9%; Pichincha el 23,3%; Azuay el 7,7%; Manabí el 5,2% y Tungurahua 3,5%. La diferencia (25%) está en las otras 19 provincias.

La Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales se encuentra inmersa dentro de la planta turística de Alimentos y Bebidas siendo este uno de los establecimientos más aceptados dentro de la sociedad.

Por lo arriba mencionado es importante que el Cantón Naranjito cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, este tipo de proyecto tendrá un impacto social, económico y cultural para esta generación y las futuras generaciones.

En el Cantón Naranjito durante todo el año se llevan a cabo diversos tipos de eventos sociales, culturales y deportivos, organizados por la Muy Ilustre Municipalidad de Naranjito, Instituciones Públicas y Privadas, etc.

En la actualidad en este lugar no existe una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales que pueda atender y satisfacer la gran necesidad de eventos sociales existentes dentro de la localidad llevando a cabo estos acontecimientos de manera sistematizada lógica, brindando servicios y asesoría en diferentes áreas: Sedes para la celebración del evento, montaje y decoración de salones, oficinas, stands y carpas; envíos y confirmación de invitaciones, reuniones de trabajo, seminarios y fiestas de diferentes motivos.

En vista del problema existente en este Cantón, se ha visto en la necesidad de realizar una investigación explorativa, inductiva, deductiva encaminado al Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, brindando estándares de calidad y confiabilidad en sus servicios. Llevando a cabo los diferentes tipos de eventos solicitados por parte de la sociedad en general dentro de este Cantón.

Este proyecto proporcionará contacto directo con el cliente, favoreciendo las relaciones entre la microempresa y el cliente, y facilitando la adaptación del producto de forma directa sobre su mercado, lo que repercutirá en el éxito del mismo.

Y una vez ya posesionada la Microempresa en el mercado, contribuir al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes Históricos**

La actividad turística ha existido desde siempre debido a que el hombre era nómada y se trasladaba de un lugar a otro para realizar diferentes actividades. En la antigüedad y la edad media existieron desplazamientos de personas por diferentes motivos religiosos, de esparcimiento, de comercio, de diversión etc. Durante los siglos XV al XVIII podemos hablar de las primicias del turismo.

En la Segunda Guerra Mundial surgió el Turismo de masa debido a los factores económicos, sociales, culturales y la creciente urbanización dando paso a las diferentes clases de turismo. Durante la Revolución Industrial se dio un gran paso al desarrollo del turismo contribuyendo con la mejora de transporte, barco a vapor y los ferrocarriles en su mayor auge. Uno de los primeros impulsores del desarrollo del turismo fue Thomas Cook quien organizó el primer viaje en el año de 1841 donde alquiló un tren para llevar quinientos cuarenta personas a una convención antialcohólica. Llevándose a cabo en el año de 1.970 alrededor de cuatro mil congresos internacionales con la participación de dos millones y medio de personas de todo el mundo entre congresistas y acompañantes.

Es por esta razón que en la actualidad se relaciona al turismo de negocios con las microempresas de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, siendo uno de los más aceptados en el área de turismo, generando grandes ingresos económicos a nivel mundial

Al pasar de los años el turismo ha evolucionado en las diferentes áreas que conforman la industria turística, siendo una de estas los Eventos Sociales, a continuación se demuestra las clasificaciones que se le da a los diferentes acontecimientos sociales que en los últimos años ha ido cogiendo gran importancia.

## Clasificación de Eventos Sociales según su Tipología

Según su carácter o tipología	Por su naturaleza	A partir de su generación	Según entidades que los convoquen
Congresos, conferencias, simposio, seminario, debate, convención, reunión, informal, panel o debate de experto, mesa redonda, taller, asamblea, exposiciones y ferias, festivales, coloquio, jornada, eventos multidestinos, eventos itinerantes, eventos virtuales, viaje de incentivos.	Eventos internacionales	Diseño propio	Gubernamentales
	Eventos	Sede Captada	No gubernamentales
	Nacionales con participación Extranjera		Corporativos
	Eventos nacionales		
Según sector generador	Según el tamaño o número de delegados		Según sus objetivos
Científico -Técnicos	<b>Pequeños</b>		Eventos promocionales
	(50 hasta 249 delegados)		
Médicos			Eventos informativos
	<b>Medianos</b>		
Ciencias sociales y económicos	(250 hasta 499 delegados)		.Eventos formativos-didácticos
Agricultura y medio ambiente	<b>Grandes</b>		Eventos de refuerzo de relaciones sociales
	(entre los 500		
Culturales	hasta 2000 participantes)		Eventos de relaciones internas
Deportivos y náuticos.	<b>Mega eventos</b>		Eventos de relaciones externas
	(más de 2000)		
Leyes			
	<b>Mini eventos</b>		
Educación	(entre 35 y 45 delegados)		
Comerciales			

Debido a la gran variedad de criterios de clasificación que se observan en el Cuadro, es preciso realizar algunas precisiones al respecto.

Según la clasificación de la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones (ICCA) que es el criterio más aceptado en el mundo, las reuniones internacionales son aquellas que reúnen tres requisitos: que asistan por lo menos 50 participantes extranjeros, que sean organizados con una frecuencia regular y que su sede rote por al menos tres países diferentes.

En cambio para la Unión Asociaciones Internacionales (UIA)<sup>1</sup> los parámetros para un congreso internacional son: mínimo de 300 participantes, 40% de ellos extranjeros en relación al país sede y pertenecientes a cinco nacionalidades distintas y además duración mínima de 3 días.

En relación a la clasificación a partir de su generación, son eventos de Diseño Propio, cuando la idea es generada por una organización que se encuentra ubicada en una ciudad del propio país, mientras que las Sedes Captadas son eventos generados por una asociación y/o institución cuyas ediciones son realizadas en diferentes países.

Clasificación según las entidades que los convocan básicamente hay tres tipos gubernamentales, no gubernamentales, corporativos. Por otro lado si atendemos a una clasificación según el sector económico/científico que las genere serían reuniones, Económico/Comerciales, Médico/Sanitarias, Culturales/Tecnológicos.

Según la información del ICCA<sup>2</sup> se demuestra que aún queda un importante mercado de eventos pequeños (50 hasta 249 delegados) y medianos (250 hasta 499 delegados) pero que la tendencia es el crecimiento de los eventos de mayor tamaño especialmente los que se agrupan entre los 500 hasta 2000 participantes. Los llamados mega eventos de varios miles de participantes (más de 2000) también tiende acrecentarse

Una vez expuesta la clasificación de los eventos, es preciso abordar las características propias del Turismo de Eventos.

---

<sup>1</sup> Unión Asociaciones Internacionales

<sup>2</sup> Asociación Internacional de Congresos y Convenciones

La siguiente característica es que se trata de un segmento del turismo que contribuye fuertemente al quiebre de la estacionalidad turística, sin desconocer que la actividad en si misma tiene su propia estacionalidad. Otra característica es que la actividad contribuye al crecimiento de los negocios, producto del intercambio comercial/empresarial que de los eventos se derivan. Por último debemos tener en cuenta que la cadena de valor del turismo en general es de por sí “mano de obra intensiva” y la cadena de valor de los eventos se suma a la propia del turismo, multiplicando su valor como generadora de empleo.

En 1970 se celebraron en todo el mundo unos 4000 congresos internacionales con la participación de dos millones y medio de personas entre congresistas y acompañantes y en el período de 1979 hasta 1998 mostró un crecimiento del 79 % en contraste con el 60% en el mismo período en la afluencia de turistas individuales

Turismo de Eventos intervienen diversos actores, los cuales son:

Generadores de Eventos: Organismos e instituciones y empresas tanto de carácter público como privado, que han visto en la organización de estas reuniones la vía más adecuada para el logro de sus objetivos. Asociaciones, fundaciones, colegios profesionales, universidades y entidades públicas de distintos sectores de la industria que se sirven de este mercado para consolidar alianzas relacionales.

Operadores Profesionales: Agencias de viajes especializadas con un departamento dedicado en exclusiva a la organización de eventos que puede abarcar tanto la faceta de emisora como receptiva. Ofrecen las mismas garantías empresariales que una agencia de viaje. Dan al cliente un servicio especializado que solamente las agencias de viaje con departamento especial pueden ofrecer. Son organizadores profesionales de congresos las empresas especializadas en la operación de eventos en general.

Buró de convenciones: Son organismos sin fines lucrativos cuyo objetivo principal es la captación de turismo de negocio para la ciudad (o país) creados por instituciones públicas y con la participación de instituciones públicas o privadas, cámara de comercio u otras entidades profesionales del sector turístico tanto público como privado. Es en sí misma es una oficina que facilita información actualizada y objetiva

sobre la infraestructura y servicio que tiene la ciudad (o país) para la organización de congresos, convenciones y viaje de incentivo.

Son varias las razones que hacen de esta actividad un negocio atractivo: En primer lugar reporta grandes beneficios con ingresos per cápita muy superiores a las del turismo de sol y playa. Vale recordar que en año 1997 el turismo de evento reportó ingresos por casi 170 mil millones de dólares, mientras que la Asociación Internacional de Congresos Y Convenciones (ICCA) estima que en la actualidad esta cifra es superior a los 280 mil millones de dólares. Según ICCA Europa recibe el 50% de todos los turistas que participan en esta modalidad mientras los EEUU recibe un 30%.

La región Asia y Pacífico con el 16% se ha posicionado de un buen segmento tanto de su entorno interregional como del que recibe de los principales mercados emisores, Estados Unidos y los países de Europa. América Latina y el Caribe apenas llegan a un 5% y se sigue en espera de la puesta en práctica de una estrategia que permita alcanzar al menos el 12% en los próximos años.

En el mercado europeo la Federación Europea de Ciudades de Congresos reporta las mismas diferencias. Solo la ciudad de Paris posee el 5% del mercado mundial y Bruselas, más pequeña que cualquiera de los países del Caribe realiza el 4% de los eventos, proporción casi similar a la que tiene toda América Latina y el Caribe juntas.

En general de las reuniones internacionales que anualmente se celebran en el mundo, el 60% tiene lugar en Europa con Paris a la cabeza de las grandes ciudades receptoras; Londres, Ginebra, Viena y Bruselas se han mantenido por más de 30 años entre las cinco puntas del ranking mundial, mientras que Madrid y Barcelona se sitúan en el año 1997 entre las veinte primeras ciudades. África tiene la más pobre participación de todas las regiones geográficas, En esta región los eventos se concentran en tres países fundamentalmente: África del Sur, Egipto y Marruecos.

Turismo de negocios. Este mercado en su variante grupal, incluye numerosos segmentos y productos relacionados con la organización de reuniones de negocios, con diferentes propósitos y magnitudes. Se distinguen dos tipos de Turismo de Negocios: el individual y el grupal. El primero comprende a los viajeros de negocios,

que por cuestiones inherentes a sus actividades, se desplazan de una ciudad a otra o de un país a otro para desarrollar actividades relacionadas con su profesión. El segundo comprende los eventos que conocemos como Congresos, Convenciones, Incentivos y Exposiciones.

Las actividades ofertadas por este tipo de empresas son muy diferentes y su nexo de unión con el turismo es el de ser demandas por el turista, por ello su importancia es muy relevante para determinados segmentos de la demanda turística. El turismo según la (OMT)<sup>3</sup>, menciona que es la actividad realizada por las personas al desplazarse por diferentes motivos fuera de su lugar habitual de residencia por un periodo superior de veinte cuatro horas e inferior a un año.

El turismo ha experimentado un crecimiento sostenido durante las últimas décadas conforme, los países han ido avanzando en su grado de desarrollo, lo que se ha manifestado en aumentos de la renta disponible y el incremento del tiempo disponible para el ocio.

El turismo y el Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales van de la mano debido a que las modalidades del turismo son diversas siendo una de las más importantes los congresos y convenciones por su volumen y por el aporte en divisas que genera.

En conclusión el Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales surgen como un reclamo de la sociedad que necesita reunirse por razones de asociarse en un determinado entorno geográfico, individual o grupal. Es un hecho económico y cultural que permite un intercambio social, técnico, profesional y científico.

El Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, es un campo de estudio relativamente nuevo. Existen diferentes instituciones, en algunos casos universitarios, que capacitan y entrenan a los futuros profesionales en la materia, tanto en aspectos teóricos como técnicos. En la actualidad han aportado económicamente y ha generado empleo y calidad de vida a la sociedad,

---

<sup>3</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO

contribuyendo así al desarrollo socioeconómico de cada país en las últimas décadas.

### **2.1.2 Antecedentes Referenciales**

Según Francisco Mochón Morcillo, menciona que los productos turísticos son muy diversos, la actividad productiva llevada a cabo por las distintas empresas turísticas será diferente, teniendo como nexo de unión tratar de atender las necesidades de los turistas. Cualquiera que sea el producto o servicio que las empresas turísticas tienen que llevar a cabo el empresario tiene que tomar diariamente múltiples decisiones sobre su actividad productiva, de todas ellas los más relevantes son qué cantidad producir y como producir un bien determinado<sup>4</sup>

Según Taylor para llevar a cabo una buena administración dentro de una Empresa menciona que se debe tener en cuenta los siguientes pasos:

- Planeación: Examinar el futuro, fijar objetivos, tomar decisiones y establecer planes de acción.
- Organización: Formulación de una estructura para la entidad.
- Dirección: Hacer lo que sea necesario para que los planes y la organización funcionen.
- Coordinar: Unificación del esfuerzo humano en pos de los objetivos.
- Control: Verificación que tan cerca están los resultados de lo planeado.

Además Taylor que fue el padre de la administración, explica que para motivar al personal, se introdujo el sistema de incentivos de trabajo diferencial, el cual consistía en pagar un extra al trabajador que alcanzara el nivel adecuado de producción y un premio adicional a quien superara el nivel adecuado.<sup>5</sup>

Otro autor como lo es Fayol expresó que la teoría de la administración puede aplicarse a cualquier organización humana, pero que sus principios, no son para nada rígidos: deben ser acompañados de criterio, raciocinio y mesura.

---

<sup>4</sup> Francisco Mochón Morcillo

<sup>5</sup> Taylor

## Principios de la administración según Fayol.<sup>6</sup>

- Subordinación de intereses particulares a los intereses generales de la empresa.
- Unidad de mando (Cada subordinado debe tener un único supervisor directo)
- Unidad de dirección (Coordinar las fuerzas en un fin último común)
- Centralización (El poder de decisión debe converger en una persona)
- Jerarquía (Autoridad piramidal)
- División del trabajo (Producir más y mejor, dado que cada persona puede centrar su atención en menos aspectos)
- Autoridad y responsabilidad
- Disciplina (Los miembros de la organización deben obedecer y respetar a quien tenga autoridad sobre ellos)
- Remuneración personal (Cada miembro debe recibir una remuneración justa)
- Orden (Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar)
- Equidad (Todo superior debe ser justo y objetivo)
- Estabilidad y duración del personal en un cargo (El personal debe sentirse seguro en su puesto)
- Iniciativa (Debe haber posibilidad de proponer, concebir y ejecutar ideas)
- Unión (La unión constituye una fortaleza para la empresa y debe hacerse lo posible por lograrla)

Por su parte, el Diccionario de la Real Academia Española, define la economía como:

- La administración eficaz y razonable de los bienes.
- El conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o un individuo.
- La ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos".<sup>7</sup>

STONER J., WANKEL C. Administration. Prentice-Hall. México, 1990. Menciona lo siguiente a cerca de la administración, planificación, organización, dirección y

---

<sup>6</sup> Fayol

<sup>7</sup> Diccionario de la Real Academia Española

control. La administración es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral.

Cuando se administra cualquier empresa, existen dos fases: una estructural, en la que a partir de uno o más fines se determina la mejor forma de obtenerlos, y otra operativa, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración.

A estas dos fases se les llama: mecánica y dinámica de la administración. Para este autor la mecánica administrativa es la parte teórica de la administración en la que se establece lo que debe hacerse, y la dinámica se refiere a cómo manejar el organismo social.<sup>8</sup>

Importancia de la administración en la vida del hombre.

- Con la universalidad de la administración se demuestra que ésta es imprescindible para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social aunque, lógicamente, sea más necesaria en los grupos más grandes.
- Simplifica el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr mayor rapidez y efectividad.
- La productividad y eficiencia de cualquier empresa están en relación directa con la aplicación de una buena administración.
- A través de sus principios la administración contribuye al bienestar de la comunidad, ya que proporciona lineamientos para optimizar el aprovechamiento de los recursos, para mejorar las relaciones humanas y generar empleos, todo lo cual tiene múltiples connotaciones en diversas actividades del hombre.

En cuanto a la planificación menciona que se requiere definir los objetivos o metas de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas y desarrollar una jerarquía completa de Planes para coordinar las actividades.

---

<sup>8</sup> STONER J., WANKEL C. Administration. Prentice-Hall. México, 1990

De la misma forma menciona que la organización, es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Al hablar de Dirección, esto implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales dentro de la Organización. Así también menciona sobre el control, que es la única forma como los gerentes saben si las metas organizacionales se están cumpliendo o no y por qué sí o por qué no, este proceso permite que la organización vaya en la vía correcta sin permitir que se desvíe de sus metas.

Tanto Kotler como Boullon y Acerenza coinciden en resaltar que el producto turismo es parte de un gran sistema integrado de componentes, que buscan el beneficio económico siguiendo parámetros lógico racionales, de esta manera el producto y servicio se transforma casi exclusivamente en una unidad de negocio.<sup>9</sup>

En cuanto a la Calidad de un producto dentro de una empresa Deming, W. Edwards (1986). *Out of the Crisis*<sup>10</sup>, MIT<sup>11</sup> Press afirma que todo proceso es variable y cuanto menor sea la variabilidad del mismo mayor será la calidad del producto resultante. En cada proceso pueden generarse dos tipos de variaciones o desviaciones con relación al objetivo marcado inicialmente: variaciones comunes y variaciones especiales. Solo efectuando esta distinción es posible alcanzar la calidad.

Las variaciones comunes están permanentemente presentes en cualquier proceso como consecuencia de su diseño y de sus condiciones de funcionamiento, generando un patrón homogéneo de variabilidad que puede predecirse y, por tanto, controlarse. Las variaciones no asignables o especiales tienen, por su parte, un carácter esporádico y puntual provocando anomalías y defectos en la fabricación perfectamente definidos, en cuanto se conoce la causa que origina ese tipo de defecto y por tanto se puede eliminar el mismo corrigiendo la causa que lo genera.

---

<sup>9</sup> Kotler, Boullon y Acerenza

<sup>10</sup> Deming, W. Edwards (1986). *Out of the Crisis*

<sup>11</sup> MINISTERIO INTERNACIONAL DE TURISMO

En lo que se refiere al servicio al cliente, Jacques Horovitz en 1997 lo define como "El conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o del servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo".

En cambio Albrecht 1988 la define las características del servicio de le siguiente manera:

- Un servicio no puede conducir, inspeccionar, apilar o almacenar centralmente. Generalmente lo presta, donde quiera que esté el cliente, gente que está más allá de la influencia inmediata a la Gerencia.
- La persona que recibe el servicio no tiene nada tangible, el valor del servicio depende de su experiencia personal.
- Si se prestó inadecuadamente, un servicio no se puede revocar, si no se puede repetir, entonces las reparaciones es el único medio recursivo para la satisfacción del cliente.
- La prestación del servicio generalmente requiere interacción humana en algún grado; comprador y vendedor se ponen en contacto en una forma relativamente personal para crear el servicio.<sup>12</sup>

En cuanto SEEKING, David, y, FARREL, John: Cómo organizar eficazmente conferencias y reuniones, Madrid, ISBN 84-95428-06-7, 1999. afirma que la organización de eventos es el proceso de diseño, planificación y producción de congresos, festivales, ceremonias, fiestas, convenciones u otro tipo de reuniones, cada una de las cuales puede tener diferentes finalidades, es la de realizar el presupuesto y el cronograma, la selección y reserva del espacio en el que se desarrollará el encuentro, la tramitación de permisos y autorizaciones, la supervisión de los servicios de transporte, los servicios gastronómicos, la coordinación logística integral, entre otros.<sup>13</sup>

Enciclopedias Técnico en Hotelería y Turismo, menciona que el servicio al cliente posee tres aspectos importantes fundamentales, esto consiste en Información dada al público, persuasión dirigida hacia el publico para modificar sus actitudes y

---

<sup>12</sup> Albrecht 1988

<sup>13</sup> SEEKING, David, y, FARREL, John: Cómo organizar eficazmente conferencias y reuniones, Madrid, ISBN 84-95428-06-7, 1999.

acciones, esfuerzos para integrar las actitudes y acciones de una institución con su público y del público con esa institución, partiendo de esto podemos decir que las relaciones públicas es una función directiva, de carácter continuado y organizado por medio de lo cual las empresas, tratan de conquistar y mantener la comprensión, la simpatía y el apoyo de los clientes.<sup>14</sup>

### **2.1.3 Fundamentación**

La Administración dentro de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, debe considerar todos los recursos disponible para el avance de la misma, poniendo mayor énfasis en el personal del Recurso Humano debido a que ellos con sus habilidades, ideas y destrezas que aportan al progreso económico y social de las microempresas y empresas en general, de una manera metódica con orden, equidad, estabilidad, disciplina y unión para obtener los objetivos deseados.

Según Kotler Phillip y Otros. – Marketing para Turismo. 2004. Editorial Pearson Prentice Hall. Mencionan que el producto turístico es un sistema integrado que busca un beneficio económico. En la actualidad la industria turística a evolucionado convirtiéndose en el mayor generador de ingresos económicos y de empleo a nivel mundial, en el área de hoteles, agencias de viaje, tour operador, organización de evento, transporte turístico, recreación y esparcimiento, promoción y publicidad turística.

Pero además de buscar beneficios económicos, el principal objetivo de todas las industrias turísticas es la protección y conservación del medio ambiente, debido a la actual destrucción de los recursos naturales.

SEEKING, David, y, FARREL, John: Cómo organizar eficazmente conferencias y reuniones, Madrid, ISBN 495428-06-7, 1999. Dijeron que el área de Eventos necesita organizar, planificar, evaluar y controlar, de una manera sistematizada, en la actualidad las Microempresas de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales

---

<sup>14</sup> Enciclopedias Técnico en Hotelería y Turismo

se debe tomar en cuenta aspectos fundamentales como es el avance tecnológico, social, financiero, humano existente en este siglo XXI.

En nuestro país existen empresas que ofrecen este tipo de servicio, donde han tenido un despertar impresionante en la adquisición del mismo, para llevar a cabo eventos sociales, culturales, deportivos, a continuación fijamos ejemplos acercada de cada uno de estos eventos.

Al hablar de eventos social se pueden citar bodas, quinceañera, bautizos, primera comunión, cumpleaños, graduaciones eventos culturales, estos son lanzamiento de libro, exposiciones culturales, lanzamiento de un nuevo producto, ferias educativas, seminarios, congresos, asambleas, sesiones solemnes, en cuanto eventos deportivos tenemos los juegos olímpicos.

Los congresos y los seminarios son eventos que se realizan con frecuencia dentro de la sociedad, un congreso es una reunión o conferencia, donde los miembros de un cuerpo u organismo se reúnen para debatir cuestiones de diversa índole, aunque generalmente con fines políticos y un seminario es una reunión especializada que tiene naturaleza técnica y académica cuyo objeto es realizar un estudio profundo de determinadas materias, con un tratamiento que requiere una interactividad entre los especialistas, se considera un seminario siempre y cuando tengan una duración mínima de dos horas y un número mínimo de cincuenta participantes, para estos dos eventos se necesita de un especialista en organización de eventos.

En la actualidad se han dado grandes cambios en los eventos sociales como es el cotillón o la hora loca este se ha convertido en el protagonista de las mejores fiestas. Éste es un momento de la celebración que usualmente se da pasada la media noche y en donde se ponen varios tipos de músicaailable como ritmos brasileños y canciones que nos hacen recordar nuestra infancia y que realmente levantan los ánimos de todos los invitados y los hacen bailar.

Luego, aparecen personas disfrazadas de arlequines, payasos o muñecos con zancos que irrumpen en la fiesta repartiendo globos, gorros, orejitas, sombreros, corbatas, etc., entre todos los invitados. Además, por momentos lanzan serpentinas, confeti y espuma.

Para que la hora loca sea un éxito, debemos respetar lo siguiente:

- 1.- Como su nombre lo indica, solo debe durar sesenta minutos.
- 2.- Es necesario plasmar la temática de la fiesta con los implementos indicados que serán repartidos en el momento del “estallido” donde aparecerán un payaso en zancos o no, acompañado por una música divertida que haga alusión a la bienvenida pachanga. Los implementos son: gorros, silbatos, pica pica, serpentina y la caída de nieve artificial.
- 3.- Lo que importa es que el momento sea de carnaval, muy colorido y que todos sin excepción participen.

Turismo de eventos es un segmento<sup>15</sup> muy rentable por el alto nivel de ingresos que aporta y por el impacto que produce en otras ramas y sectores de la economía y en el propio turismo. Entre sus tendencias fundamentales están la de ser altamente competitivo y la de estar concentrados los mercados en países del primer mundo (Europa y América del Norte). Los países de América Latina, hoy considerada una región emergente, deberán dirigir sus esfuerzos a lograr estrategias integradoras que les permitan apoderarse de parte de este mercado

## **2.2 MARCO LEGAL**

El Ecuador tiene un potencial extraordinario en actividades de aprovechamiento turístico, razón por la cual nos permitimos puntualizar algunas de ellas, a nivel de microempresas y dar a conocer los requisitos para su funcionamiento.

Actividades Turísticas: Hostería; pensión, refugio, paradero, albergue; agencia operadora de turismo; establecimientos de comida bebida y diversión; transportación turística fluvial, lacustre, terrestre y de arrendamiento de transporte con fines turísticos; la recreación natural, cultural, deportiva; promoción cultural autóctona de las comunidades indígenas, montañismo, equitación, turismo de aventura, fuentes termales, piscinas de agua y/o lodos medicinales.

---

<sup>15</sup> Se refiere a la plaza de mercado

## **Legalización de las microempresas turísticas.**

### **Sociedad de responsabilidad limitada.**

Es la que contrae una responsabilidad societaria, entre tres hasta quince personas, las mismas que solo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen su actividad de comercio bajo una razón social, a la que se añadirán, en todo caso la palabra “Compañía Limitada”.

### **Requisitos:**

1.- Escritura pública. Que debe estar elaborada por un abogado patrocinador y registrada en una Notaria Pública con la firma de sus socios.

En esta debe contener los siguientes puntos:

- Identidad de la Compañía
- Identidad de los socios.
- Requisitos reales.
- Aspectos de funcionalidad de la compañía.

2.- Aprobación: este debe contener la aprobación de la Superintendencia de Compañías.

Para lo cual requiere una solicitud de aprobación.

3.- Publicación de un extracto de la escritura constitutiva en un medio de comunicación masivo.

4.- Inscripción en el Registro Mercantil.

5.- Inscripción en el Registro de sociedades.

### **Compañía anónima.**

Para describir los requisitos es necesario entender que para la constitución de la compañía anónima existen dos procedimientos: simultáneo y el sucesivo.

Simultáneo: La compañía se constituye mediante escritura pública, en un solo acto por convenio entre los que la otorgan. En esta compañía no existen límites de accionistas.

Sucesivo: La compañía puede constituirse de forma sucesiva por suscripción pública de accionistas. (Art.160 LC).

## **Requisitos**

Para la aprobación por la Superintendencia de Compañías se requiere.

- 1.- Solicitud de aprobación
- 2.- Publicación de un extracto de la escritura constitutiva en un medio de comunicación masivo.
- 3.- Inscripción en el Registro Mercantil.
- 4.- Inscripción en el Registro de sociedades.

## **Empresas unipersonales de responsabilidad limitada.**

Este tipo de empresa refiere a toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio o cualquier actividad económica que no estuviera prohibida por la Ley.

### **Requisitos:**

- 1.- Nombre, apellido, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente- propietario.
- 2.- La denominación de la empresa.
- 3.- Domicilio fijado para la empresa.
- 4.- El objeto al cual se dedicará.
- 5.- Plazo de duración de la misma.
- 6.- El monto de capital asignado a la empresa por el gerente- propietario.
- 7.- La determinación del aporte del gerente- propietario.
- 8.- Determinación de asignación mensual para el gerente- propietario por el desempeño de labores dentro de la misma.

## **Registros obligatorios para la microempresa turística en el Ecuador.**

En el Ecuador, más del 85% de la microempresas turísticas operan de forma ilegal, por falta de conocimiento sobre los mecanismos y procesos para legalizar sus actividades dentro del marco jurídico que establece la Ley de Turismo, sean estas de propiedad de personas naturales o jurídicas.

## **Ley de turismo de las actividades turísticas y de quienes las ejercen.**

Art5.- Se considera actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- 1.- Alojamiento.
- 2.-Servicios de Alimentos y bebidas.
- 3.- Traspotación, cuando se dedique principalmente al turismo: inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de este vehículo para su propósito.
- 4.- Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento.

### **Registro y licencia de un negocio turístico MIPYME<sup>16</sup>**

Del registro ante el MINTUR<sup>17</sup> y su afiliación.

Obligación de Registro y Afiliación: “Toda persona natural o jurídica que desee dedicarse a la industria del turismo, deberá registrarse y obtener la Licencia Única anual de Funcionamiento en el Ministerio de Turismo y su afiliación respectiva en las Cámaras Provinciales de Turismo, con anterioridad al inicio de sus actividades, requisito sin el cual no podrá operar.” (Art. 46 de la Ley Especial de Desarrollo Turístico)

Art8.- Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujete a las normas técnicas y de calidad vigente.

Art9.- El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que establece el Reglamento de esta Ley. En el registro se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda.

### **Licencia anual de funcionamiento.**

Toda persona natural o jurídica que preste servicios turísticos deberá renovar anualmente la licencia única anual de funcionamiento y la patente de operador en el Ministerio de Turismo y en el INEFAN en las áreas naturales (Art. 48 de la Ley. Los cobros para el Registro y Permiso de Funcionamiento lo extienden los Municipios de cada sector).

---

<sup>16</sup> Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME)

<sup>17</sup> Ministerio de Turismo del Ecuador (MINTUR)

## **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Es el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

Se deben inscribirse al RUC todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

## **Requisitos para obtener el RUC**

### **Personas Naturales**

- Copia de la cédula de ciudadanía del contribuyente.
- Copia de la última papeleta de votación.
- Copia de un documento que certifique la dirección. (Factura de Agua, luz o teléfono).
- En el caso de profesionales adjuntar el título de instrucción superior.
- En el caso de artesanos adjuntar una copia de la Calificación Artesanal.
- En el caso de ser extranjero deberá presentar: copia y original de la cédula de ciudadanía o del pasaporte y copia del censo.

### **Personas Jurídicas**

- Llenar el formulario respectivo 01A, 01B.
- Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación correspondiente; Ley de Creación o Acuerdo Ministerial de creación, según corresponda.
- Nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil.

Cuando la Ley lo exija así.

- Copia de la Cédula y Papeleta de Votación del Representante Legal.
- En caso de ser extranjero se deberá presentar: copia y original de la cédula de ciudadanía o pasaporte y censo.

- Copia de un documento que certifique la dirección en donde se desarrolla la actividad económica. (Factura de Agua, luz o teléfono).

### **Requisitos complementarios.**

#### **Patente municipal.**

- Formulario de inscripción de patente (se lo compra en la ventanilla de venta de especies valoradas en los municipios).
- RUC (Original y copia)
- Cédula de Identidad (original y copia)
- Copia de la papeleta de votación ( última elección)
- Copia de la carta del impuesto predial del local donde funciona el negocio ( la carta puede ser de cualquier año)

#### **Permiso sanitario.**

Para obtener este permiso, se presenta en la Jefatura Provincial de Salud de cada provincia, los siguientes documentos:

- Certificado de uso de suelo.
- Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de Control Sanitario.
- Comprobante de pago de patente del año.
- Permiso sanitario de funcionamiento de año anterior (original)
- Certificado de salud.
- Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.
- Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.

#### **Permiso del Cuerpo de Bomberos.**

- Comprar un formulario llenarlo y entregarlo a los bomberos.
- Conducir a los inspectores al local comercial para la verificación.

Para obtener el certificado es necesario comprar un extintor y pagar un valor económico que depende del local comercial. El cuerpo de bomberos es autónomo y no depende del Ministerio de Bienestar Social o del Municipio de la Ciudad.

## **Requisitos y formalidades para la obtención del registro turístico**

### **Persona Jurídica**

- 1.- Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, debidamente inscrita en el Registro Mercantil y sus reformas, en caso de existir.
- 2.- Copia certificada del Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
- 3.- Copia del registro único de contribuyentes (RUC) de la compañía.
- 4.- Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- 5.- Copia del comprobante de votación-(Copia del pasaporte para el caso de extranjeros)
- 6.- Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del establecimiento a nombre del propietario. (Registrado en el juzgado de inquilinato o notariado).
- 7.- Lista de precios o carta deservicios de lo que expende en el establecimiento.
- 8.-DECLARACIÓN JURADA DE ACTIVOS FIJOS.- El activo fijo del establecimiento (Maquinarias, muebles, Equipos de oficina, etc.) se justificará mediante declaración valorizada y firmada por el Representante Legal o Propietario. (Se podrá elaborar en computadora o a máquina de escribir).
- 9.- Certificado del (IEPI)<sup>18</sup>, de no encontrarse registrado en nombre comercial. (Las oficinas del IEPI se encuentran ubicadas en la Av. Fco. De Orellana. Edif. Gobierno Zona de Guayaquil, piso 5).
- 10.- Toda la documentación debe ser presentada en una carpeta con vincha.

### **Persona Natural**

- 1.- Copia del registro único de contribuyentes (RUC)
- 2.-Copia de la Cédula de Identidad.
- 3.- Copia del comprobante de votación. (Copia del pasaporte para el caso de extranjeros).
- 4.- Copia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del Establecimiento o Nombre del Propietario.
- 5.- Lista de precios o Carta de servicios de los que se expende en el establecimiento.

---

<sup>18</sup> Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI)

6.- DECLARACIÓN JURADA DE ACTIVOS FIJOS.- El activo fijo del establecimiento (Maquinarias, muebles, Equipos de oficina, etc.) se justificará mediante declaración valorizada y firmada por el Representante Legal o Propietario. (Se podrá elaborar en computadora o a máquina de escribir).

7.- Certificado del Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI), De no encontrarse registrado en nombre comercial. (Las oficinas del IEPI se encuentran ubicadas en la Av. Fco. De Orellana. Edif. Gobierno Zona de Guayaquil, piso 5).

8.- Toda la documentación debe ser presentada en una carpeta con vincha.

### **2.3 MARCO CONCEPTUAL**

**Actividad económica:** Se llama actividad económica a cualquier proceso mediante el cual obtenemos productos, bienes y los servicios que cubren nuestras necesidades.

Las actividades económicas son aquellas que permiten la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún servicio; teniendo como fin la satisfacción de las necesidades humanas.

**Alquiler:** Dar una cosa para usarla por un tiempo a cambio de una cantidad de dinero y con unas condiciones determinadas

**Calidad:** Es un conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo.

**Congreso:** Es una reunión o conferencia, generalmente periódica, donde los miembros de un cuerpo u organismo se reúnen para debatir cuestiones de diversa índole, aunque generalmente con fines políticos.

**Control:** Se puede definir como el proceso de vigilar actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa

**Crecimiento:** Se define como crecimiento al aumento irreversible de tamaño en un organismo, como consecuencia de la proliferación celular, misma que conduce al desarrollo de estructuras más especializadas del organismo, comenzando por las propias células y, pasando por tejidos, hasta llegar a órganos y sistemas.

**Decoración:** El término decoración refiere al proceso de adornar un determinado lugar, como ser una casa, una oficina, entre otros. La decoración nos propone una serie de posibilidades para alegrar, ordenar y organizar nuestra casa, el lugar donde se vaya a organizar un determinado evento social, etc.

**Demanda:** Cantidad de bienes o servicios que los consumidores desean adquirir en un momento dado.

**Desarrollo:** Se entiende como desarrollo, la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y los sistemas naturales. Este concepto integra elementos económicos, tecnológicos, de conservación y utilización ecológica, así como lo social y político.

**Desmontaje.-** Retiro de los materiales y elementos utilizados en la reunión.

**Dirigir:** implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales.

**Debate.-** Es una técnica de comunicación oral, que consiste en la discusión de opiniones antagónicas sobre un tema o problema que se esté tratando.

**Ejecución.-**Fase en la que, estando los participantes del evento reunidos en el mismo lugar y al mismo tiempo, comparten las actividades planificadas y demás.

**Entorno:** Conjunto de fuerzas (económicas, culturales, sociales, legales, políticas) que está alrededor del mercado y de la empresa y que afecta a los comportamientos del mercado y a las decisiones comerciales.

**Evaluación de resultados.**-Momento en el que se establece el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos y la eficiencia de las prestaciones.

**Hipótesis:** Es una afirmación o negación sobre el comportamiento de una variable o sobre la relación existente entre dos o más variables, y anticipan respuestas posibles a las cuestiones planteadas en la investigación.

**Hora loca o el cotillón:** Éste es un momento de la celebración que usualmente se da pasada la media noche y en donde se ponen varios tipos de músicaailable como ritmos brasileños y canciones que nos hacen recordar nuestra infancia y que realmente levantan los ánimos de todos los invitados y los hacen bailar.

**Industria:** Es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados, de forma masiva.

**Implementación:** El proceso de llevar a cabo los elementos del plan de mercadotecnia.

**Investigación del mercado:** Recogida de información sobre un aspecto concreto del mercado para su posterior análisis. Sirve para facilitar la toma de decisiones en Marketing.

**Logística:** Proceso de planear, implementar y controlar el eficiente flujo y almacenaje de los bienes y la información relacionada, desde el punto de origen, hasta el punto de consumo.

**Ley:** Es la manifestación de la voluntad soberana, que en la forma prescrita en la Constitución manda, prohíbe o permite.

**Menaje:** Se refiere a producto de cristalería y vajilla que se utilizan para eventos sociales.

**Mercado:** Conjunto de compradores actuales o potenciales con el deseo y la posibilidad económica para adquirir un producto.

**Montaje.-** Colocación o ajuste de las piezas de un aparato, máquina o instalación en el lugar que les corresponde además es la colocación de elementos con fines decorativos o publicitarios.

**Novedoso:** El énfasis en lo novedoso significa que no se trata de hacer más de lo mismo, pero esto, si bien incluye, en proporción importante, expandir la frontera del conocimiento humano, no se refiere exclusivamente a ello, puesto que lo novedoso puede serlo también a nivel de una empresa en particular o del país.

**Objetivos:** Establecen qué es lo que se va a lograr y cuándo serán alcanzados los resultados, pero no establece cómo serán logrados.

**Organización:** Disposición de los medios humanos y materiales necesarios para llevar a cabo las estrategias planificadas.

**Organización de Eventos:** Se trata del conjunto de medios y técnicas utilizados por una organización para vincularse con sus distintos públicos tanto externos como internos, de manera personal y directa con el objeto de agregar valor a su imagen corporativa.

**Posicionamiento:** Imagen mental de un producto que el consumidor tiene. Incluye los sentimientos, la experiencia y toda la información con la que cuenta el individuo.

**Producto:** se define como una propuesta de viaje fuera del lugar de residencia habitual estructurada desde los recursos a la que se incorpora servicios turístico( transporte, alojamiento, guías de viaje, restauración, etc.)

**Productividad:** es la razón entre la producción obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.

**Promoción:** Es toda actividad de comunicación y oferta para incrementar el conocimiento y el consumo de los Productos y Servicios ofrecidos por el Ecuador para el Turismo sea para el mercado interno como para el internacional.

**Rentabilidad:** Hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

**Sostenible:** Característica o estado según el cual pueden satisfacerse las necesidades de la población actual y local sin comprometer la capacidad de generaciones futuras o de poblaciones de otras regiones de satisfacer sus necesidades.

**Sustentable:** La capacidad de una sociedad humana de apoyar en su medio ambiente el mejoramiento continuo de la calidad de vida de sus miembros para el largo plazo; las sustentabilidades de una sociedad es función del manejo que ella haga de sus recursos naturales y puede ser mejorada indefinidamente.

**Seminario.-** es una reunión especializada que tiene naturaleza técnica y académica cuyo objeto es realizar un estudio profundo de determinadas materias con un tratamiento que requiere una interactividad entre los especialistas.

**Turismo:** Según la OMT (Organización Mundial del Turismo, agencia de la **ONU**<sup>19</sup>) el turismo comprende todas las actividades realizadas por las personas durante sus viajes a lugares diferentes de su residencia habitual, por un periodo de tiempo inferior a un año y para ir de vacaciones, trabajar u otras actividades".

**Producción:** en economía, es crear utilidad, entendiéndose ésta como la capacidad de generar satisfacción ya sea mediante un producto, un bien económico o un servicio mediante distintos modos de producción.

---

<sup>19</sup> Organización de las Naciones Unidas (ONU)

**Planificación:** es un proceso gradual, por el cual se establece el esfuerzo necesario para cumplir con los objetivos de un proyecto. En este proceso permite además, refinar los objetivos que dieron origen al proyecto. Existen diferentes herramientas y técnicas para abordar la planificación de un proyecto, las cuales permiten definir el curso de acción a seguir, que será tomado como base durante la ejecución del mismo.

## **2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 Hipótesis General**

Un Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales contribuye el desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.

### **2.4.2 Hipótesis Particulares**

- 1.- Los factores que intervienen para que el Cantón Naranjito no cuente con una Microempresa de alquiler de menajes y montaje de eventos sociales.
- 2.- La calidad de un buen Producto, lograra la satisfacción del cliente en el mercado.
- 3.- Un Marketing Publicitario contribuye al crecimiento económico de la Microempresa.
- 4.- La capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales contribuye a brindar un servicio de calidad.
- 5.- Las empresas públicas y privadas facilitan créditos de financiamientos para micro emprendimiento.
- 6.-Una buena Administración logra la rentabilidad y productividad del negocio

### 2.4.3 Declaración de Variables

Hipótesis	Variable Independiente	Variable Dependiente.
<p><b>General</b></p> <p>Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales contribuye el desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.</p>	<p>Estudio de Factibilidad de la microempresa</p>	<p>Desarrollo socioeconómico</p>
<p><b>Particular No.1</b></p> <p>Los factores negativos impiden, que el Cantón Naranjito, no cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales.</p>	<p>Factores negativos</p>	<p>Desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito</p>
<p><b>Particular No.2</b></p> <p>La calidad de un buen Producto, logra la satisfacción del cliente en el mercado.</p>	<p>Calidad del producto</p>	<p>Satisfacción del cliente</p>
<p><b>Particular No.3</b></p> <p>Un Marketing Publicitario contribuye al crecimiento económico de la Microempresa.</p>	<p>Marketing Publicitario</p>	<p>Crecimiento económico</p>
<p><b>Particular No.4</b></p> <p>La capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales contribuye a brindar un servicio de calidad.</p>	<p>Capacitación</p>	<p>Servicio de Calidad</p>
<p><b>Particular No.5</b></p> <p>Las empresas públicas y privadas facilitan créditos de financiamientos para micro emprendimientos.</p>	<p>Empresas públicas y privadas</p>	<p>Emprendimiento</p>
<p><b>Particular No.6</b></p> <p>Una buena Administración logra la rentabilidad y productividad del negocio.</p>	<p>Administración</p>	<p>Productividad y rentabilidad</p>

#### 2.4.4 Operacionalización de las Variables

<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales	Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales Es una empresa dedicada a prestar el servicio de proveer modelos de Menajes y montaje para eventos sociales tale como: congresos, ferias, seminarios, matrimonio, quinceañera, cumpleaños, entre otros.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Desarrollo social y económico	Mayor demanda de ventas, generación de empleo, producción.
<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Factores Negativos	Son factores que impiden al desarrollo integro de un producto o servicio, afectando así su crecimiento
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Desarrollo social y económico	Se puede definir como la capacidad de crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes.
<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Calidad del producto	Cuando el producto o servicio muestra todos los factores, tangibles e intangibles en perfecto estado cumpliendo las expectativas del consumidor.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Satisfacción del cliente	La satisfacción del cliente es un término propio del marketing, que hace referencia a la satisfacción que tiene un cliente con respecto a un producto que ha comprado o un servicio que ha recibido, cuándo éste ha cumplido o sobrepasado sus expectativas.
<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Marketing Publicitario	Consiste en divulgar noticias o anuncios de carácter comercial para atraer a posibles compradores,

	espectadores, usuarios, etc.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Crecimiento económico	Es el crecimiento de empleo, inversión, producción de determinados rubros dentro de una Empresa
<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Capacitación	Es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Servicio de Calidad	(Quality of Service, en inglés) es la capacidad de dar un buen servicio en todas las áreas de una empresa
<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Empresas públicas y privadas	La Empresa Pública es propiedad del Estado, sea este nacional, municipal o de cualquier otro estrato administrativo, ya sea de un modo total o parcial, en cambio un empresa privada es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Créditos de financiamiento	El crédito es una acción o transacción de conflicto en la que el consignatario (prestamista) se fía a cambio de una garantía en el arreatador del crédito o moroso (prestatario), con la certidumbre que este posterior desempeñará en el futuro con sus compromisos de sufragar el capital absorbido (amortización de la deuda), más los intereses acordados implícitamente (servicio de la deuda).

<b>Variable Independiente</b>	<b>Conceptualización</b>
Administración	Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines perseguidos por la Empresa.
<b>Variable Dependiente</b>	<b>Indicadores</b>
Productividad y Rentabilidad	La rentabilidad no es otra cosa que "el resultado del proceso productivo". Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación que se utilizara en este proyecto es la explicativa, porque va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos que busca el porqué de los hechos, estableciendo en las relaciones de causa y efecto.

También se utilizara la investigación de fuentes primarias, donde se verá involucrado los habitantes de la localidad, para obtener información sobre el problema existe en el lugar, a parte de las fuentes primarias se necesitara también de las fuentes secundaria para adquirir información sobre el tema del proyecto a través de libros, internet, folletos especializados, periódicos entre otra fuentes de origen secundario.

El diseño de investigación es el no experimental porque observamos fenómenos tal como se dan en el contexto natural, sin intervenir en su desarrollo ni en la manipulación de las variables.

#### **3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA**

##### **3.2.1 Características de la población**

La Población del Cantón de Naranjito, está ubicada a 66 Km, al este de Guayaquil, su extensión es de 225,8 Km<sup>2</sup>, geográficamente en la subregión cálida, ardiente y húmeda de la región litoral o costa ecuatoriana.

Limita, Al Norte: con la parroquia Lorenzo de Garaicoa y por el río Milagro, Al Sur: con el Cantón Coronel Marcelino Maridueña, Al Este: con el Cantón General Elizalde (Bucay).

Su población es de 32.963 habitantes (18.136 hombres y 14.827 mujeres). En el área urbana habitan 25.182 personas y en el área rural 7.781, la mayor parte de sus habitantes se dedica a la agricultura, ganadería y comercio en general, además

dentro de la Ciudad existen empresas bananeras y azucareras que han contribuido al desarrollo económico y aparición de nuevas fuentes de trabajo para la localidad.

Este cantón se encuentra, como los demás cantones pertenecientes a la Provincia del Guayas con una buena infraestructura de red vial, la misma que en esta última administración ha sido rehabilitada por el Honorable Consejo Provincial del Guayas.

### **3.2.2 Delimitación de la población**

El segmento de la población con la que se va trabajar, es con personas jóvenes y adultas entre los 18 hasta los 60 años y a la vez con empresas públicas y privadas ya sean estos municipios, bancos financieros, almacenes escuelas, colegios, existentes dentro de la Ciudad.

### **3.2.3 Tipo de muestra**

El tipo de muestra que se utilizara, es el muestreo probabilístico, que permite la participación en general de la sociedad, obteniendo de esta manera los resultados más confiables.

Dentro del muestreo probabilístico existen varios tipos tomando para esta investigación, el muestreo aleatorio simple, esto consiste en que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado para integrar la muestra.

En este procedimiento se extraen al azar un número determinado de elementos (conocido como 'n'), de la población (conocido como 'N'). La secuencia es:

- a) Definir la población.
- b) Elaborar una lista de toda la población, asignándoles números consecutivos desde 1 hasta 'n'.
- c) Calcular el tamaño de la muestra.
- d) Extraer al azar los elementos hasta completar el número calculado

### 3.2.4 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{PQ * N}{(N - 1) (E^2/K^2) + PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

E = Error admisible que lo determina el investigador en cada estudio (se calcula en porcentajes y luego se divide para 100, lo que significa en proporciones, esto se hace porque el área de la curva normal es 1. Ej. 5%/100 será 0.05).

PQ= Varianza media de la población (0.25)

K = Coeficiente de correlación del error (2)

$$n = \frac{(0.25) (32.963)}{(32.963-1)(0.0025/4) + (0.25)}$$

$$n = \frac{8240,75}{20.85125}$$

**n = 395 personas**

### 3.2.5 Proceso de selección

Para el proceso de selección se trasladara al lugar de los hechos, donde se llevara a cabo la ejecución de este proyecto, para verificar la población existente en el Cantón, obteniendo una información real por parte de la Ilustre Municipalidad de Naranjito.

### **3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS**

#### **3.3.1 Métodos teóricos**

En la redacción de este proyecto se ha utilizado diferentes tipos de investigación, como lo es el método empírico que permite al investigador conocer el problema y el objeto de investigación, estudiando su entorno natural y sin alterar el mismo, también podemos hablar del método analítico por que al momento de obtener información ya sea primaria o secundaria, se ha realizado el análisis correspondiente de cada una de las informaciones que nos ha permitido obtener de la situación real o tema expuesto.

Por otro lado se utilizara el método estadístico ya que nos sirve para graficar toda la información obtenida a través de encuestas, para un mejor estudio aplicando. Además la relación de métodos cuantitativos y cualitativos por que a través de ellos hemos logrado adquirir la diferencia de cualificación y cuantificación de la investigación.

#### **3.3.2 Métodos empíricos**

Los métodos utilizados en esta investigación hemos considerado los siguientes mencionados a continuación, Método inductivo porque es el razonamiento que partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general.

De la misma manera es importante utilizar el Método hipotético-deductivo ya que es el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica. Este método tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados, deducidos comparándolos con la experiencia.

Además se requiere de la utilización del Método deductivo es aquel que parte de datos generales aceptados como válido y que por el razonamiento lógico puede deducirse varias suposiciones para obtener las conclusiones de un caso particular. Fundamentándose en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción, antes de recoger datos empíricos, hacer observaciones o emplear experimentos.

### **3.3.3 Técnicas e instrumentos**

Las técnicas utilizadas para la obtención de información serán aplicadas y de campo y los instrumentos a utilizarse serán las encuestas y entrevistas.

Las Encuestas se realizan con preguntas objetivas en forma de cuestionario donde participaran personas entre 18 hasta 60 años, entre hombres y mujeres de distintas clases sociales y etnias.

Las entrevistas se realizan con preguntas subjetivas en forma de formularios donde solo participaran autoridades y especialistas sobre el tema investigativo.

### **3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.**

Para el procesamiento y análisis de la tabulación de los correspondientes datos obtenidos en el estudio de campo, se utilizara el diagrama de pastel en cada una de las preguntas de encuestas realizadas a la población y también se realizara la interpretación de las mismas, cada uno de estos cuadros estadísticos estarán con enumeración y pie de página y tendrá su propio índice de datos. Para de esta manera demostrar organizada y específica la información obtenida en trabajo de campo.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En la actualidad el Turismo es una de las principales actividades del País, según estadísticas el ingreso generado por el turismo receptivo, divisas entre US\$500 y US\$580 millones anuales, sin descontar los US\$1,600 a US\$2,200 millones por turismo local, en los últimos según datos expuesto por la Cámara de Turismo del Guayas.

Debido a esto el Gobierno incrementó la partida presupuestaria para Turismo en un 90,3%; variación que permitirá destinar US\$23 millones anuales a la promoción turística del País.

De acuerdo a la Organización Mundial de Turismo - OMT, en el 2008, las llegadas de turistas internacionales alcanzaron los 924 millones, 16 millones más que en el 2007, lo cual representó un 2% de crecimiento.

Según las previsiones de la OMT, para el 2020, los países que serán los mayores productores de turismo fuera de sus fronteras son los principales países industrializados – Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido y Francia, que encabezan la lista de los diez principales.<sup>20</sup>

En la provincia del Guayas el Sector turístico representa casi un 8% del PIB del Guayas, en el 2011, donde se contó con la visita de 228 mil turistas, que gastaron aproximadamente US\$804 de un total de US\$186.6 millones en divisas de turismo; desempeño que está por encima del País con más de US\$200 por llegada, incluso por encima de Sudamérica, a si lo afirma la Cámara de Turismo del Guayas, por lo cual señala que por cada US\$35 que gasta un turista en el País, US\$5 van directamente a los Hogares, es decir, el 14% del gasto (del turista) se destina a éste (los hogares); de ahí que el objetivo del Plan Maestro de Desarrollo Turístico del

---

<sup>20</sup> Organización Mundial de Turismo (OMT)

Guayas, sea el de lograr un impacto total del turismo de US\$912 millones para el 2018.<sup>21</sup>

Hoy en día la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, se extiende como una necesidad a todos los sectores de la economía y sociedad. El siglo XXI y los medios de comunicación los han convertido en una temática moderna, basada en la comunicación, la estrategia, el marketing y la planificación.

El Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales nuestro país se ha convertido en una profesión necesaria en la realidad actual, la cual aplica normas, costumbres y técnicas para la organización de todo tipo de acto, tanto en el sector público como en el privado.

#### 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS



MINISTERIO DE TURISMO  
CATASTRO TURÍSTICO DE LAS PROVINCIAS



CUADRO 1

ESTABLECIMIENTO	ACTIVIDAD	CATEGORIA	CIUDAD	DIRECCIÓN
GABY	Salas de Recepciones y Banquetes	Segunda	Babahoyo	Eloy Alfaro 209 y General Barahona
ACROPOLIS BABAHOYO	Salas de Recepciones y Banquetes	Segunda	Babahoyo	Segunda S/N Vía a Montalvo
TERRAZA NEW YORK	Salas de Recepciones y Banquetes	Segunda	Quevedo	Calle 7 De Octubre 1542 y 17 Ava.

<sup>21</sup> Plan Maestro de Desarrollo Turístico del Guayas 2018

JULIPO`S	Salas de Recepciones y Banquetes	Segunda	Santa Elena	Cdla. Almendros y AV. Sumpa Carretera Via Santa Elena- La Libertad
ARTE FIORI	Coordinación y Organización de Eventos	Segunda	Guayaquil	
EVENTOS DE LUJO	Organización de Eventos	Segunda	Guayaquil	
MULTIEVENTOS	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	Tungurahua1310 y Colon 1er Piso
PRODUEVENTOS	Organización de Eventos	Segunda	Guayaquil	
FICUS SALÓN DE RECEPCIONES	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Cdla. Urdenor 1 AV. Fco. de Orellana S/N y Agustín Freire
GINOS RECEPCIONES	Salas de Recepciones y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Sauces 3, MZ. 169 Solar 1
EXPOPLAZA	Organización de Eventos	Primera	Guayaquil	AV. De Las Américas 406, Edif. Antiguo Aeropuerto Simón Bolívar
HORITZO GRUP	Organización de Eventos		Guayaquil	Elizalde 119 Y Pichincha Piso 4 Ofic. 4
DE LA RIA	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	Calle Sucre #104 Y Malecón Simón Bolívar
DISCOMHE S.A. (CASA ROSADA)	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	Boyacá #814 y Luis Urdaneta Edif. Casa Rosada Piso1 Oficina
MANANTIAL EL	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	AV. Guillermo Pareja Rolando MZ. 69 S.27-28 La Garzota

RECEPCIONES EL ARBOL	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	Calle Colon#2103 Entre Tulcán y Carchi
SALON DE EVENTOS EL MANANTIAL DOS	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	Cdla. La Garzota Solar #11 MZ. #22 Frente al Manantial
SEÑORIAL EL	Sala de Recepción y Banquetes	Primera	Guayaquil	AV. Guillermo Pareja Rolando MZ 20 Solar 7
ARBOL EL	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	ColonNo.2103yTulcán
DORADO EL	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Cdla. Urdenor Uno, MZ. 101, SL. 5
EVENTOS CAPRICE	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Cdla. Colinas De La Alborada, MZ. #759 Solar #7
EVENTOS SOCIALES LA TERRAZA	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Calle 35AVA #1414 Entre Camilo Destrugue y Colombia
GALANT	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	La Garzota MZ. 32 Solar 29
GLAMDSAUC	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Sauces 7, Solar 14, MZ. 395, Piso1
GLORIA SALTOS BANQUETES Y EVENTOS	Sala de Recepción y Banquetes	Segunda	Guayaquil	Cdla. Alborada, Primera Etapa, AV. Rodolfo Baquerizo Nazur S/N y José María Roura, MZ. R Solar 12

Fuente: Ministerio de Turismo 1<sup>22</sup>

En vista según los datos obtenidos por la Subsecretaria de Turismo acerca de las Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos, legalmente constituidas en la Región Costa es notable la no existencia de empresas o microempresas que se dediquen a este tipo de actividad en la Ciudad de Naranjito.

<sup>22</sup> Ministerio de Turismo de Ecuador

### 4.3 RESULTADOS

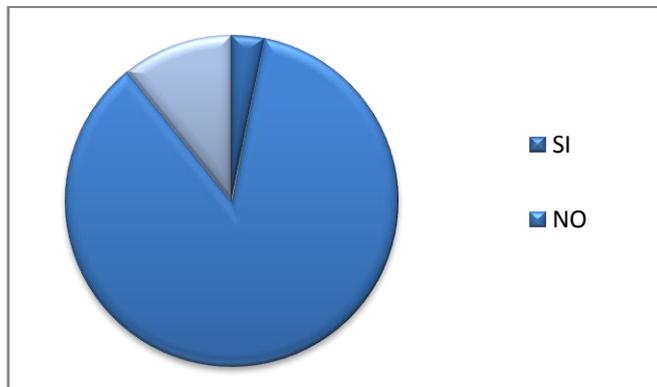
1.- ¿Existe dentro del Cantón Naranjito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, tales como matrimonios, cumpleaños, quinceañeras, graduaciones con un servicio profesional y de calidad?

CUADRO 2

DETALLE	TOTAL	%
SI	12	3,14
NO	329	86,13
DESCONOZCO	41	10,73
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

GRAFÍCO 1



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 1 el 86,13% de los encuestados contestaron que no existe una Microempresas de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales de calidad, mientras que el 3,14 % mencionaron que si existen Microempresas de este tipo y el 10,7% de personas encuestas respondieron que desconocen la existencia de esta clase de negocio dentro del Cantón Naranjito. Con los resultados obtenidos queda evidenciado que no existe una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales en la Ciudad de Naranjito.

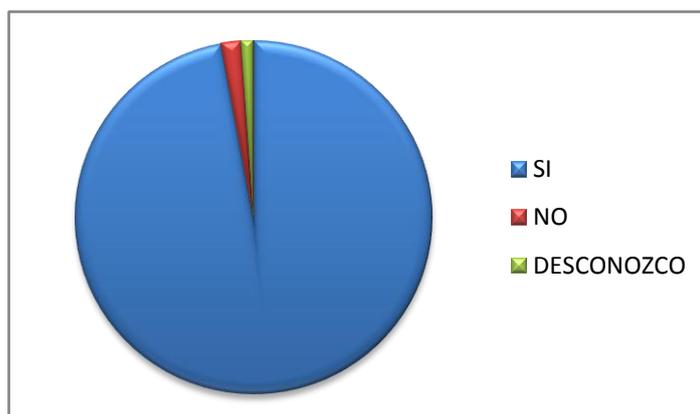
2.- ¿Cree usted que si se creara una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, contribuirá al desarrollo socioeconómico de Naranjito?

**CUADRO 3**

DETALLE	TOTAL	%
SI	371	97,12
NO	7	1,83
DESCONOZCO	4	1,05
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 2**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 2 el 97,12% de los habitantes del Cantón Naranjito, mencionaron que si creara una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, contribuirá al desarrollo socioeconómico del Cantón, mientras que el 1,83% opinan lo contrario y el 1,05% desconocen si será factible la contribución social y económica a la localidad.

Con los resultados obtenidos se evidencia claramente que la mayoría de personas piensan que este tipo de microempresa si contribuirá al desarrollo socioeconómico en las diferentes áreas en la Ciudad de Naranjito.

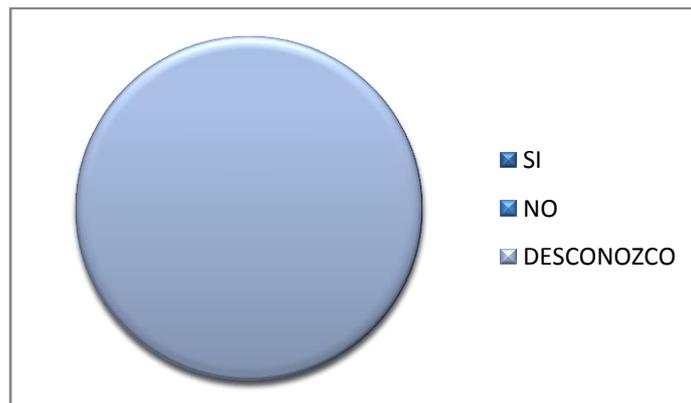
3.- ¿Cree usted que si se realiza un análisis situacional del lugar, podría atender las diferentes necesidades que tiene la demanda actual en cuanto a este servicio?

**CUADRO 4**

DETALLE	TOTAL	%
SI	382	100,00
NO	0	0,00
DESCONOZCO	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 3**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 3 El resultado nos demuestra que el 100% de personas, están de acuerdo que si se realiza un análisis de la situación actual, se podrá investigar las diferentes necesidades y exigencias que tienen la demanda existente en este Cantón Naranjito.

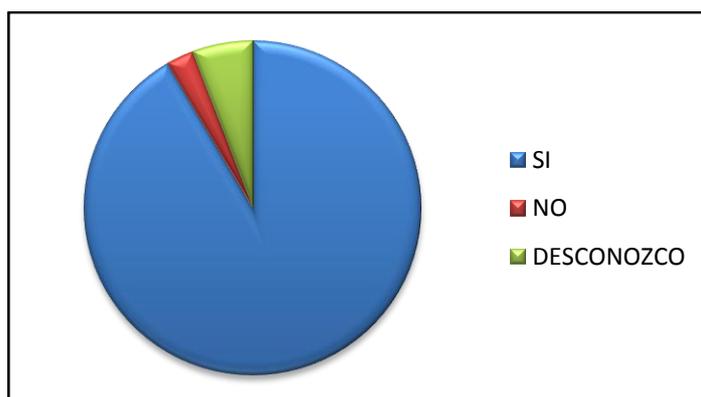
**4.- ¿Usted cree que una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales sea un buen negocio?**

**CUADRO 5**

DETALLE	TOTAL	%
SI	350	91,62
NO	10	2,62
DESCONOZCO	22	5,76
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 4**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 4 el 91,62% de las personas encuestadas dentro del Cantón de Naranjito, opinan que una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, si es un buen negocio demostrando así que esta propuesta presentada si tiene factibilidad dentro del mercado, una pequeña parte de las personas encuestadas que corresponde al 2,62% opina que este tipo de Microempresa no es un buen negocio y el 5,76% desconocen sobre el tema en absoluto.

**5.- ¿Que esperaría usted al momento de contratar los servicios de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales?**

**CUADRO 6**

DETALLE	TOTAL	%
QUE EL PERSONAL ESTE CAPACITADO Y BRINDE UN SERVICIO DE CALIDAD	360	94,50
QUE LA DECORACIÓN SEA LA ADECUADA	10	2,62
QUE EL EVENTO ESTE BIEN COORDINADO	22	5,76
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 5**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 5 el 94,00% de las personas encuestadas, esperan que el staff de empleados de la microempresa esté debidamente capacitado y ofrezca un servicio de calidad al momento de contratar este tipo de Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, un 2,62% esperan que la decoración sea la adecuada y el 5,76% espera que el evento este bien coordinado.

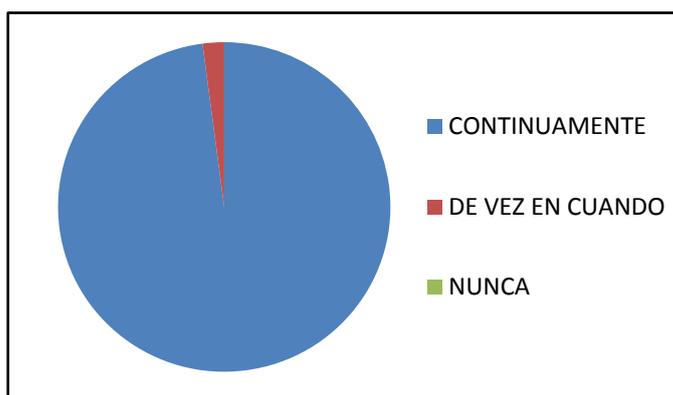
**6.- ¿Cada qué tiempo cree usted que el personal de servicio de la Microempresa debe ser capacitado?**

**CUADRO 7**

DETALLE	TOTAL	%
CONTINUAMENTE	374	97,91
DE VEZ EN CUANDO	8	2,09
NUNCA	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 6**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 6 el 97,91% de los encuestados están de acuerdo que el personal debe estar capacitado continuamente en lo teórico, práctico e innovación, el 2,09% opina que esta capacitación debe ser de vez en cuando. Demostrando de esta manera que la capacitación continúa del personal dentro de una empresa es una parte esencial para el buen desarrollo de la microempresa en sus diferentes áreas para así lograr la satisfacción de los clientes

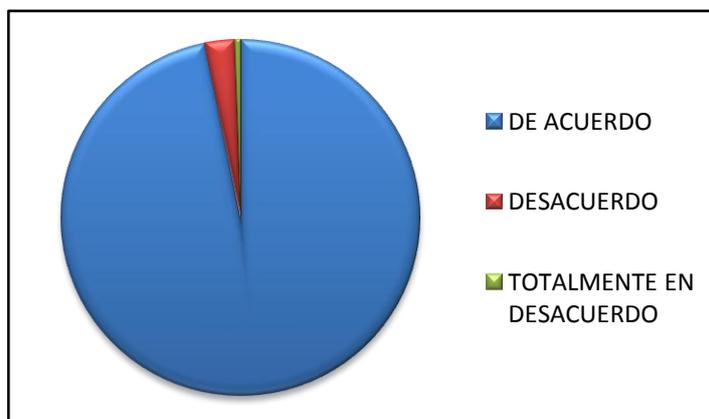
7.- ¿Piensa usted que esta Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, podría obtener mayores ingresos económicos y demanda al tener un marketing publicitario?

**CUADRO 8**

DETALLE	TOTAL	%
DE ACUERDO	370	96,86
DESACUERDO	10	2,62
TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	0,52
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 7**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 7 el 96,86% de las personas mencionaron que están de acuerdo que este tipo de Microempresa, contribuirá al desarrollo económico, a través de un Plan de Marketing Publicitario, mientras el 2,62% están en desacuerdo y un 0,52% están totalmente en desacuerdo.

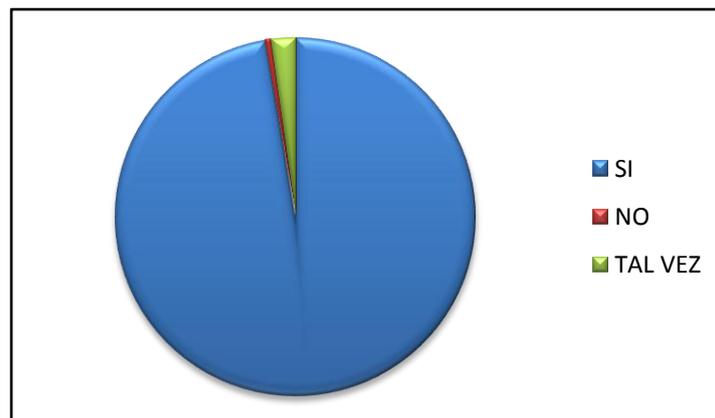
**8.- ¿Cree usted que la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, generé empleo para los habitantes de Naranjito?**

**CUADRO 9**

DETALLE	TOTAL	%
SI	372	97,38
NO	2	0,52
TAL VEZ	8	2,09
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 8**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 8 el 97,38% de los encuestados opinan que esta microempresa, si generaría empleo para los habitantes del Cantón de Naranjito, un 0.52% opina que no y un 2,09% dice que tal vez.

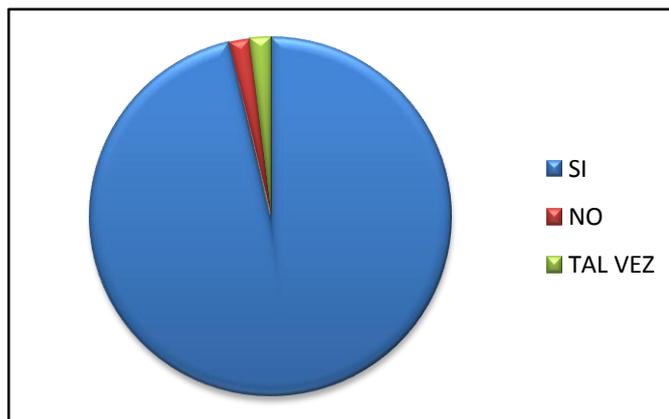
**9.- ¿Cree usted que las Entidades Públicas y Privadas deberán facilitar créditos para Micro emprendimientos?**

**CUADRO 10**

DETALLE	TOTAL	%
SI	368	96,34
NO	7	1,83
TAL VEZ	7	1,83
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 9**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 9 Las Empresas financieras ya sean Públicas o Privadas apoyan de manera positiva a los diferentes proyectos de inversión, a si lo afirma el 93.98% de personas que fueron encuestadas en Naranjito.

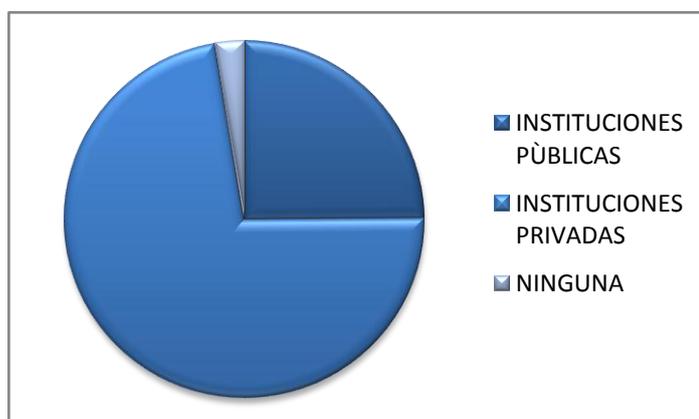
10.- ¿Con respecto a créditos para la creación de microempresas cuales cree usted que son las instituciones que brindan un mayor apoyo?

**CUADRO 11**

DETALLE	TOTAL	%
INSTITUCIONES PÚBLICAS	95	24,87
INSTITUCIONES PRIVADAS	277	72,51
NINGUNA	10	2,62
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 10**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 10 Existe una gran diferencia en cuanto a créditos que prestan las Empresas Financieras ya sean públicas o privadas, por lo cual podemos citar que el 72.51% de personas dijeron que la Empresas Financieras Privadas tienen mayor acogida para obtener un capital inicial y emprender un negocio. Mientras que el 24.82% afirman que las Empresas Financieras Públicas tienen mayor beneficio al momento de realizar un préstamo bancario.

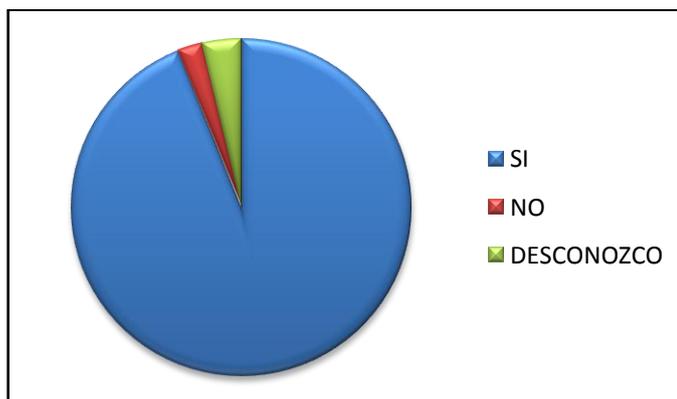
**11.- ¿Piensa usted que si se tiene un plan Administrativo podría solucionarse problemas sociales, económico, político dentro de la Organización?**

**CUADRO 12**

DETALLE	TOTAL	%
SI	359	93,98
NO	9	2,36
DESCONOZCO	14	3,66
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 11**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 11 un 93,98% de la sociedad cree que es importante tener un plan de Administrativo para así poder solucionar problemas que se subsisten dentro de la empresa, de esta manera contribuir al funcionamiento organizado de la microempresa.

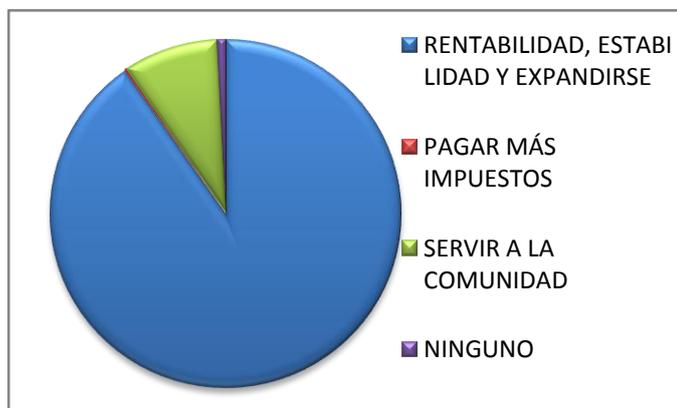
**12.- ¿Cuál cree usted que es el objetivo de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

**CUADRO 13**

DETALLE	TOTAL	%
RENTABILIDAD, ESTABILIDAD Y EXPANSIÓN	345	90,31
PAGAR MÁS IMPUESTOS	1	0,26
SERVIR A LA COMUNIDAD	33	8,64
NINGUNO	3	0,79
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFICO 12**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 12 la mayor cantidad de microempresas ya sean de servicios o productos el objetivo central es generar mayores ingresos económicos, según la investigación realizada el porcentaje obtenido es del 90,31% respondieron que la microempresa debe ser rentable, estable y crecer de manera indefinida.

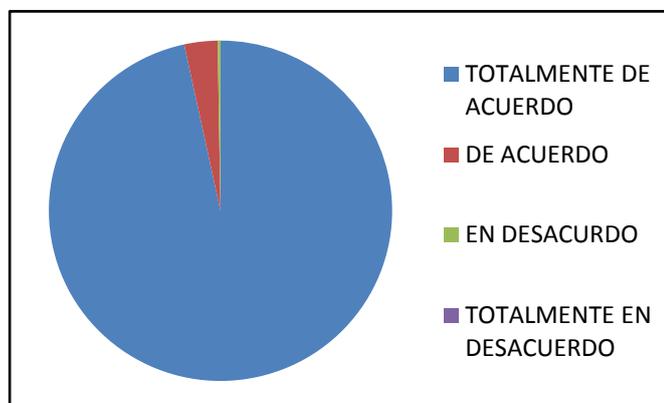
13.- ¿Le gustaría a usted que en esta ciudad exista una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales donde se alquile, mesas, sillas, samovares, vajillas para sus eventos sociales?

**CUADRO 14**

DETALLE	TOTAL	%
TOTALMENTE DE ACUERDO	369	96,60
DE ACUERDO	12	3,14
EN DESACURDO	1	0,26
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 13**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 13 es claro deducir que la demanda existente es visible por tener una Microempresa completa en menajes y servicios donde exponen el 96,60% a la existencia de una Microempresa de Eventos de esta categoría en el Cantón Naranjito.

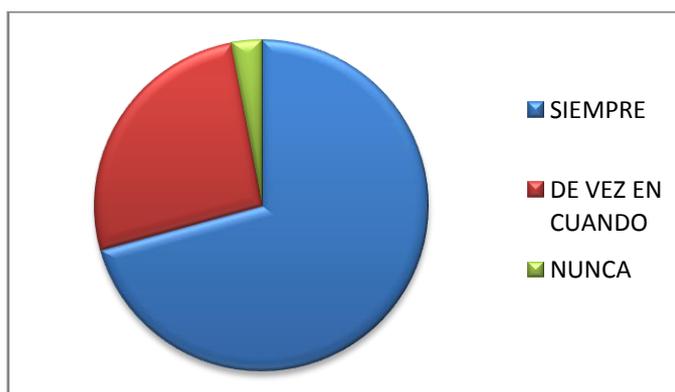
#### 14.- ¿Con qué frecuencia usted realiza eventos sociales dentro de su familia?

**CUADRO 15**

DETALLE	TOTAL	%
SIEMPRE	270	70,68
DE VEZ EN CUANDO	101	26,44
NUNCA	11	2,88
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 14**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 14 es notorio que el 70,68% de las personas encuestadas, realizan siempre eventos sociales en sus hogares y utilizan estos tipos de servicios, y un 26,44% realiza eventos sociales de vez en cuando y un 2,88% no realiza eventos.

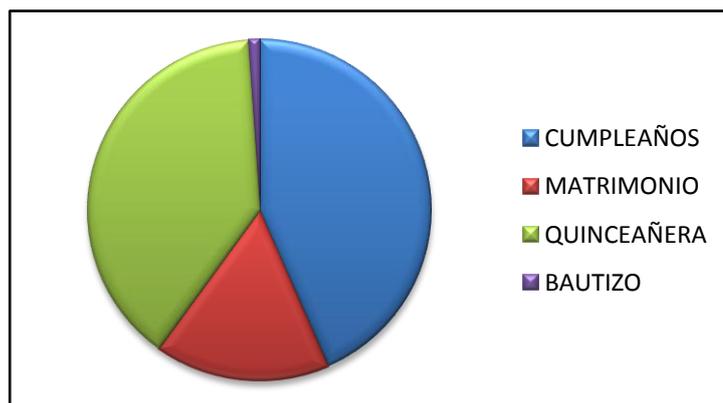
**15.- ¿En su opinión cuales son los tipos de eventos más realizados?**

**CUADRO 16**

DETALLE	TOTAL	%
CUMPLEAÑOS	166	43,46
MATRIMONIO	63	16,49
QUINCEAÑERA	149	39,01
BAUTIZO	4	1,05
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

**GRAFÍCO 15**



Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

Según los datos obtenidos en la pregunta 15 los eventos más realizados en la Cantón Naranjito, son los siguientes en primer lugar Cumpleaños que alcanzo un porcentaje considerable del 43,46%, seguido de las Quinceañeras que obtuvo un resultado favorable de un 39,01%, Matrimonio el 16,49% y finalmente los Bautizos con un total del 1,05%, considerable la existencia de la demanda por parte de la sociedad.

## ENTREVISTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJE DE EVENTOS SOCIALES

- **NOMBRE:** Lenin Bustos G
- **PROFESIÓN:** Licenciado. Ciencias Sociales
- **EMPRESA:** Institución Pública
- **CARGO:** Rector
- **DEPARTAMENTO:** Rectorado
- **SEXO**      H       M

Somos estudiantes de Licenciatura en Turismo por este motivo, le queremos pedir su colaboración para responder esta breve encuesta. La duración será de aproximadamente 15-20 minutos. Por supuesto, le garantizamos que los datos que usted nos vaya a facilitar serán tratados de manera confidencial y no van a ser explotados de manera individualizada

**1.- ¿En su opinión que porcentaje (del 1 al 100) en la planta turística ocupa la empresa de Organización de eventos?**

En la ciudad no existen empresas especializadas en este tipo de servicios, a nivel nacional podríamos decir que el 50% está compuesta de este tipo de empresas

**2.- ¿Desde su punto de vista la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales tendrá factibilidad dentro del cantón?**

Se lo considera necesario por el aumento de la demanda, el incremento de las diferentes instituciones educativas y empresas privadas que realizan diferentes tipos de eventos ya sea cultural, social o deportivo

**3.- ¿Qué espera usted de una Microempresa de este tipo?**

Que preste un servicio de calidad y en continuo mejoramiento

**4.- ¿Cree usted que con un servicio especializado de calidad podrá tener éxito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

Naranjito es un cantón que está en un continuo progreso y este tipo de empresa es importante y necesaria para las futuras generaciones

**5.- ¿Cual es su opinión acerca de esta propuesta de la creación de una Microempresa de Eventos?**

Es una muy buena propuesta ya que demostraría el progreso económico para Naranjito

**6.- ¿Cree usted que el personal de recursos humanos de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales debería estar capacitado por competencia laboral?**

Si la vida moderna nos exige la capacitación y competencia laboral en todos los campos empresariales

**7.- ¿Cuáles serian sus recomendaciones acerca de esta propuesta?**

Que se realice y ejecute la propuesta con entusiasmo, responsabilidad y sobre todo buena administración

## ENTREVISTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJE DE EVENTOS SOCIALES

- **NOMBRE:** Wilson Cabrera Carpio
- **PROFESIÓN:** Promotor Turístico
- **EMPRESA:** Gobierno Municipal de Naranjal
- **CARGO:** Promotor Turístico
- **DEPARTAMENTO:** Planificación Turística
- **SEXO**      H       M

Somos estudiantes de Licenciatura en Turismo por este motivo, le queremos pedir su colaboración para responder esta breve encuesta. La duración será de aproximadamente 15-20 minutos. Por supuesto, le garantizamos que los datos que usted nos vaya a facilitar serán tratados de manera confidencial y no van a ser explotados de manera individualizada.

**1.- ¿En su opinión que porcentaje (del 1 al 100) en la planta turística ocupa la empresa de Organización de eventos?**

En mi opinión un 30% de la gestión turística en eventos se da en la ciudad de Naranjito

**2.- ¿Desde su punto de vista la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales tendrá factibilidad dentro del cantón?**

Siempre y cuando demuestre un profesionalismo a toda prueba

**3.- ¿Qué espera usted de una Microempresa de este tipo?**

Que la empresa demuestre responsabilidad, sinceridad y capacidad de gestión

**4.- ¿Cree usted que con un servicio especializado de calidad podrá tener éxito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

Naranjito tiene una planta turística adecuada para que una empresa de eventos tenga éxito con la demanda actual existente

**5.- ¿Cual es su opinión acerca de esta propuesta de la creación de una Microempresa de Eventos?**

Muy buena siempre y cuando se haya hecho un previo estudio de la demanda actual

**6.- ¿Cree usted que el personal de recursos humanos de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales debería estar capacitado por competencia laboral?**

Para que toda institución o empresa se mantenga debe tener un personal especializado y capacitado en todas las áreas

**7.- ¿Cuáles serian sus recomendaciones acerca de esta propuesta?**

Mi recomendación seria que los directivos de este proyecto sean personas que realicen convenios con los diferentes componentes de la sociedad

## ENTREVISTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJE DE EVENTOS SOCIALES

- **NOMBRE:** Licenciado. Osvaldo Vásquez
- **PROFESIÓN:** Licenciado Hotelería y Turismo
- **EMPRESA:** Colegio Particular
- **CARGO:** Docente
- **DEPARTAMENTO:** Turismo
- **SEXO**      H       M

Somos estudiantes de Licenciatura en Turismo por este motivo, le queremos pedir su colaboración para responder esta breve encuesta. La duración será de aproximadamente 15-20 minutos. Por supuesto, le garantizamos que los datos que usted nos vaya a facilitar serán tratados de manera confidencial y no van a ser explotados de manera individualizada.

**1.- ¿En su opinión que porcentaje (del 1 al 100) en la planta turística ocupa la empresa de Organización de eventos?**

Dentro de la planta turística un 60% ocupa este tipo de empresas a nivel nacional y sigue su expansión

**2.- ¿Desde su punto de vista la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales tendrá factibilidad dentro del cantón?**

Si sería factible porque nuestro cantón no cuenta con personas especializadas en este tipo de negocios y eso provoca un malestar en los clientes

**3.- ¿Qué espera usted de una Microempresa de este tipo?**

La organización, puntualidad, y buen servicio en cada una de las áreas que conforman la microempresa de eventos

**4.- ¿Cree usted que con un servicio especializado de calidad podrá tener éxito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

Si ya que es la parte fundamental de las empresas para poder subsistir en el mercado actual

**5.- ¿Cual es su opinión acerca de esta propuesta de la creación de una Microempresa de Eventos?**

Que lo pongan en práctica y así alcanzar una empresa de prestigio y de calidad cumpliendo todos sus objetivos y metas propuestas

**6.- ¿Cree usted que el personal de recursos humanos de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales debería estar capacitado por competencia laboral?**

Es importante ya que esto permite tener un mejor servicio en todos los campos

**7.- ¿Cuáles serian sus recomendaciones acerca de esta propuesta?**

Realicen convenios con distintas empresas ya sean públicas o privadas, que les permita segmentarse y fidelizar clientes y así lograr la expansión, estabilidad y crecimiento económico en el mercado del siglo XXI

#### **4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS**

##### **Hipótesis Generales**

El Desarrollo de un Estudio de factibilidad para creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, contribuye al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.

Al analizar los resultados obtenidos se puede observar en el grafico número 2, donde se comprueba la falta de una Microempresa de Alquiler de Menajes y

Montajes de Eventos Sociales, alcanzando un total del 86, 13% de personas que afirmaron esto.

## **Hipótesis Particulares**

### **Primera**

Los factores negativos impiden, que el Cantón Naranjito no cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales

De acuerdo a los resultados obtenidos, en la pregunta numero 2 se puede analizar que es necesario realizar un diagnostico situacional para identificar los diferentes factores negativos que impiden que esta localidad no cuente con una Microempresa de Eventos con estándares de calidad, donde un 97,12% de personas encuestadas contestaron que si se debe realizar.

### **Segunda**

La calidad de un buen Producto, logra la satisfacción del cliente en el mercado

De acuerdo a la calidad de un buen producto o servicios dados por este tipo de microempresa es importante, para lograr la satisfacción del cliente, así lo afirma el 94,50% de personas encuestadas en la ciudad de naranjito.

### **Tercera**

Un Marketing Publicitario contribuye al crecimiento económico de la Microempresa.

El 96,86% de personas encuestadas afirman que es importante elaborar un Plan de Marketing Publicitario para la correcta promoción de la microempresa y lograr la segmentación de la demanda existente y obtener mayores ingresos económicos.

### **Cuarta**

La capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales contribuye a brindar un servicio de calidad.

El 97, 38% de personas encuestadas afirmaron que si es importante la capacitación continúa del talento humano dentro de una microempresa, para con ella poder brindar un buen servicio a la población de Naranjito.

#### **Quinta**

Las empresas públicas y privadas facilitan créditos de financiamiento para micro emprendimientos

En cuanto a créditos financieros el 72, 51% de entidades privadas generan en su mayor parte créditos para micro emprendimiento, creando beneficios y facilidad de pagos para los clientes

#### **Sexta**

Una buena Administración logra la rentabilidad y productividad del negocio

Según el análisis estadístico el 93,98% de personas dicen que, es de suma importancia un plan administrativo, dentro de las microempresas ya que esto permite un la estabilidad socioeconómica a la organización.

## CAPÍTULO V

### PROPUESTA

La Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales se lo ejecutara en la Ciudad de Naranjito, donde tendrá como eje principal los siguientes indicadores como la planificación, organización, dirección y control para el buen funcionamiento en todas las áreas de la Microempresa, recurso humano, técnico, financiero y legal.

Nuestra Microempresa se dedicara a la prestación de servicios tales como la organización, ejecución y dirección del los diferentes eventos sociales, culturales y deportivos, también se dedicara al alquiler de mesas, sillas, mantelería, cristalería, vajillas, samovares, entre otros menajes, con personal capacitado por competencia laboral, para así lograr la segmentación de los futuros clientes potenciales, en lo legal tendrá la debida documentación y permiso que pide el Ministerio de Turismo del Ecuador para obtener la aprobación positiva para el funcionamiento de este tipo de negocio.

La Microempresa estará en manos de siguientes personas responsables de el buen manejo y administración de la organización, dispondremos de un Administrador, un Coordinador y Organizador de Eventos, un Mesero y un Posillero.

#### **Misión:**

Ser una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales competitiva e innovadora en el mercado, ofreciendo a nuestros clientes un servicio confiable y de calidad con un personal debidamente especializado en eventos sociales.

#### **Visión:**

Llegar a ser los pioneros en Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales a nivel local, regional y nacional manteniendo de manera continua los altos estándares de calidad.

## Análisis FODA

El FODA significa fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas siendo una herramienta indispensable y útil dentro de todo tipo de empresas ya que nos permite alcanzar nuestros objetivos.

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
<b>Fortaleza</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Productos (mantelería y cristalería)</li><li>• Personal especializado</li><li>• Facilidad de pago</li><li>• Servicios</li><li>• Innovación y creatividad</li></ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pioneros en brindar este servicio</li><li>• Mayor demanda y libre de competencia</li><li>• Créditos con empresas financieras privadas.</li><li>• Expansión de la Microempresa de eventos sociales</li><li>• Convenios con empresas</li></ul>
<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Costo de inversión.</li><li>• Infraestructura.</li><li>• Precio</li></ul>	<b>Amenaza</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Incremento de tasas de interés</li><li>• Crisis económica</li><li>• Delincuencia</li><li>• Desastre natural</li><li>• Política</li></ul>

Fuente: Cantón Naranjito Provincia del Guayas  
Elaborado por: Carmen Jiménez y Moisés Mariño

- **Segmentación del Mercado**

La segmentación de mercado de la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, esta inclinada a la población en general la segmentación contempla características demográficas, pictográficas, sociográficas y geográficas. Específicamente nuestros futuros clientes estarán compuestos por personas de todas las clases sociales e instituciones públicas y privadas a nivel local.

### Composición del Mercado

La composición del mercado responde a las siguientes características o factores que influyen en la segmentación:

**Demografía:** Personas de género masculino y femenino cuyas edades no tienen limitación, cuya clase social será de todo tipo, de manera que puedan acceder a nuestros servicios, por poseer la capacidad económica, para pagar los servicios prestados por la Microempresa.

**Geografía:** Cantón Naranjito, Provincia del Guayas, Región Costa, País Ecuador.

**Psicografía:** Es importante tener en cuenta los gustos y preferencias de nuestros clientes. Analizado estos factores hemos determinado que ellos exigen buena atención, calidad de servicio y sobre todo facilidad de pago.

**Sociografía:** Nuestro grupo objetivo será la sociedad en general de la Ciudad de Naranjito.

## **Marketing Mix**

La Microempresa buscara estabilidad y expansión en el mercado empleando las siguientes actividades del mix del marketing

### **Producto**

Nuestra oferta como empresa será brindar un servicio confiable con productos de calidad, llevando a cabo los diferentes tipos de eventos sociales con una buena, planificación, organización y control de manera que logremos marcar la diferencia de la competencia en los diferentes campos organizacionales

**Nombre comercial de la Microempresa:** Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales “**DEJAVÚ**”<sup>23</sup>

**Productos o servicio:** Alquiler de mesas, sillas, mantelería, cristalería y ofrecer servicios de personal especializado en Alquiler de Menajes y Montaje para Eventos Sociales en general.

---

<sup>23</sup> DEJAVU (Idioma-Francés): Vuelve a Soñar

**Características de la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales:** Nuestra empresa tendrá:

- Sillas, mesas
- Mantelería de diferente clases de telas y colores
- Cristalería en general (vaso, copas)
- Samovares
- Vajillas (platos tendidos, cubiertos, tazas)
- Carpas de diferentes tamaños (lona imperial)
- Flores naturales (distintos colores y formas)

**Logotipo:**



**SLOGAN:**

**“Realiza tus sueños con DEJAVÚ”**

PRECIO:

**PRESUPUESTOS DE EVENTO**

**MATRIMONIO (100 PERSONAS)**

<b>CANT.</b>	<b>ARTÍCULO</b>	<b>P.U.</b>	<b>P.TOTAL</b>
	<b>FLORES RECEPCIÓN</b>		
10	Cascadas	8,00	80,00
2	Esquineros para mesa buffet	5,00	10,00
12	Apliques para escaleras	3,00	36,00
2	Cascadas redondas para la mesa	8,00	16,00
3	Topiario para el escenario	4,00	12,00
1	Topiario para tumbado	8,00	8,00
3	Copones para mesa de dulce	2,00	6,00
18	Centros de mesa con copones	3,00	54,00
2	Apliques sin base para la piletta	3,00	6,00
1	Arreglo estilo barco novios	6,00	6,00
5	Apliques para la pared	3,00	15,00
3	Apliques para la puerta de entrada	5,00	15,00
	<b>FLORES IGLESIA</b>		
1	Arco con el nombre de los novios	25,00	25,00
4	Cascadas	8,00	32,00
4	Ramos abanicos	5,00	20,00
16	Apliques redondos para las bancas	2,00	32,00
1	Aplique grande para el carro	7,00	7,00
1	Aplique pequeño para el carro	4,00	4,00
1	Ramo para la novia	25,00	25,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA DE DULCES</b>		
1	Faldón turquesa	6,00	6,00
8	Sobre manteles 4 turquesas y 4 morado	1,50	12,00
2	Organzas largas turquesa y morado	2,00	4,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA BUFFET</b>		
2	Sobre manteles morado		
1	Faldón	6,00	6,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA CHOCOLATERA</b>		
1	Sobre manteles turquesa	1,50	1,50

1	Organza pequeña morada	2,00	2,00
1	Mantel	1,00	1,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA INVITADOS</b>		
20	Manteles	1,00	20,00
20	Sobre manteles	1.50	30,00
100	Cobertores con lazo turquesa y morado	0.70	70,00
2	Organzas para escalera	2,00	4,00
6	Organzas para el tumbado	2,00	12,00
1	Organza para el pilar	2,00	2,00
1	Mantel para el cofre	1,00	1,00
1	Tul blanco para escenario	2,00	2,00
3	Azares	1,00	3,00
100	Servilletas de tela	0,10	10,00
	<b>CRISTALERÍA</b>		
100	Platos	0,15	15,00
100	Juegos de cubiertos	0,10	10,00
100	Vasos	0,15	15,00
100	Copas	0,15	15,00
	<b>TOTAL</b>	<b>166,85</b>	<b>586,50</b>

## PRESUPUESTOS DE EVENTO

### QUINCEAÑERA (60 PERSONAS)

CANT.	ARTÍCULO	P.U.	P.TOTAL
	<b>FLORES RECEPCIÓN</b>		
5	Cascadas	8,00	30,00
2	Esquineros para mesa buffet	5,00	10,00
8	Apliques para escaleras	3,00	24,00
2	Cascadas redondas para la mesa	8,00	16,00
2	Topiario para el escenario	4,00	8,00
1	Topiario para tumbado	8,00	8,00
3	Copones para mesa de dulce	2,00	6,00
10	Centros de mesa con copones	3,00	30,00

4	Apliques sin base para la pileta	3,00	12,00
4	Apliques para la pared	3,00	12,00
3	Apliques para la puerta de entrada	5,00	15,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA DE DULCES</b>		
1	Faldón dorado	6,00	6,00
8	Sobre manteles dorados	1,50	12,00
2	Organzas	2,00	4,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA INVITADOS</b>		
10	Manteles	1,00	10,00
10	Sobre manteles	1,50	15,00
60	Cobertores de sillas con lazo	0,70	42,00
2	Organzas para escalera	2,00	4,00
1	Organza para el pilar	2,00	2,00
60	Servilletas de tela	0,10	6,00
	<b>CRISTALERÍA</b>		
60	Platos	0,15	9,00
60	Juegos de cubiertos	0,10	6,00
60	Vasos	0,15	9,00
60	Copas	0,15	9,00
	<b>TOTAL</b>	<b>69,35</b>	<b>305,00</b>

## PRESUPUESTOS DE EVENTO

### QUINCEAÑERA (100 PERSONAS)

CANT.	ARTÍCULO	P.U.	P.TOTAL
	<b>FLORES RECEPCIÓN</b>		
6	Cascadas	8,00	48,00
3	Esquineros para mesa buffet	8,00	24,00
8	Apliques para escaleras	3,00	24,00
2	Cascadas redondas para la mesa	10,00	20,00
2	Topiario para el escenario	4,00	8,00

1	Topiario para tumbado	8,00	8,00
3	Copones para mesa de dulce	2,00	6,00
25	Centros de mesa con copones	3,00	75,00
4	Apliques sin base para la pileta	3,00	12,00
4	Apliques para la pared	3,00	12,00
3	Apliques para la puerta de entrada	10,00	30,00
	<b>MANTELERIA PARA MESA DE DULCES</b>		
2	Faldón dorado	6,00	12,00
8	Sobre manteles dorados	1,50	12,00
4	Organzas	2,00	8,00
	<b>MANTELERIA PARA MESA INVITADOS</b>		
25	Manteles	1,00	25,00
25	Sobre manteles	1,50	37,50
100	Cobertores de sillas con lazo	0,70	70,00
2	Organzas para escalera	2,00	4,00
100	Servilletas de tela	0,10	6,00
	<b>CRISTALERIA</b>		
100	Platos	0,15	15,00
100	Juegos de cubiertos	0,10	10,00
100	Vasos	0,15	15,00
100	Copas	0,15	15,00
	<b>TOTAL</b>	<b>69,35</b>	<b>496,50</b>

## PRESUPUESTOS DE EVENTO

### MATINÉS (100 PERSONAS)

CANT.	ARTÍCULO	P.U.	P.TOTAL
	<b>FLORES RECEPCIÓN</b>		
4	Cascadas	8,00	32,00
3	Esquineros para mesa buffet	5,00	15,00
2	Cascadas redondas para la mesa	8,00	16,00
1	Topiario para tumbado	8,00	8,00
3	Copones para mesa de dulce	2,00	6,00
25	Centros de mesa con soporte	5,00	125,00
4	Apliques para la pared	3,00	12,00
3	Apliques para la puerta de entrada	5,00	15,00
	<b>MANTELERIA PARA MESA DE DULCES</b>		

1	Faldón blanco	10,00	10,00
8	Sobre manteles celestes	1,50	12,00
4	Organzas	2,00	8,00
	<b>MANTELERÍA PARA MESA INVITADOS</b>		
25	Manteles	1,00	25,00
25	Sobre manteles	1,50	37,50
100	Cobertores de sillas con lazo	0,70	7,00
100	Servilletas de tela	0,10	10,00
	<b>CRISTALERÍA</b>		
100	Platos	0,15	15,00
100	Juegos de cubiertos	0,10	10,00
100	Vasos	0,15	15,00
	<b>TOTAL</b>	<b>69,35</b>	<b>378,50</b>

## 5.1 TEMA

Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para contribuir al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito

## 5.2 JUSTIFICACIÓN

Cualquier proyecto responsable debe contener un conjunto de orientaciones éticas, utópicas y teóricas que permitan delimitar el camino y asegurar la factibilidad de un proyecto de inversión. Estas orientaciones guían las grandes decisiones dentro de las cuales operan los actores sociales, políticos, económicos y medioambientales que permiten visualizar, en cada momento, si se está o no en la ruta adecuada, para la ejecución de un proyecto de inversión de cualquier tipo.

Naranjito al contar con un total de 33,000 habitantes se puede definir que si existe un grupo de personas que acceden a este tipo de servicios debido a que cada día crece social y económicamente la localidad, impulsado por sus diferentes actividades económicas, se puede observar las distintas empresas privadas y públicas que se encuentran a su alrededor como podemos mencionar Soderal, Sociedad Agrícola Industrial San Carlos, Papelera Nacional, Entidades Financieras como Guayaquil, Pichincha, Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina,

Escuelas y Colegios Fiscales y/o Particulares, entre otras empresas de prestigio que acceden a este tipo de servicios a lo largo del año ya sea para la ejecución de Eventos Culturales, Sociales, Educativos o Deportivos.

Al analizar cuidadosamente cada uno de los resultados obtenidos de la muestra de población, en el trabajo de campo realizado, se puede sintetizar la información de esta manera, una microempresa de alquiler de menajes y montajes de eventos sociales, es muy importante en la ciudad de naranjito, debido a que la sociedad lo requiere ya sea de una manera directa o indirecta donde el cliente busca un servicio de calidad con personal especializado y una completa satisfacción por parte de la demanda objetiva.

La elaboración e implantación de un plan administrativo a nivel interno, es importante porque esto permitirá la estabilidad de la Microempresa y solución inmediata de los problemas, generando de la misma manera nuevas fuentes de trabajo para la comunidad y promoviendo la calidad de vida económica a cada uno de los colaboradores de la Microempresa, el capital para la ejecución de este proyecto se lo hará a través de la entidad financiera privada Banco de Guayaquil, donde permitirá obtener un capital deseado para la ejecución, expansión y actualización continua de la microempresa de Alquiler y Montajes de Eventos Sociales en el mercado, demostrando responsabilidad e imagen profesional en todas sus áreas.

Según investigaciones realizadas una empresa ya sea micro o macro empresas debe estar sistematizado en las diferentes áreas administrativas, financiera, recursos humanos, tecnológicos y reglamentarios, para así contribuir al desarrollo productivo y social para nuestras próximas generaciones y de esta manera solucionar el problema existente en el Cantón Naranjito.

De la misma manera lograr la ejecución de este proyecto, aprovechando la ausencia absoluta de la competencia y gracias a ello segmentar el mercado actual a largo plazo en el menor tiempo posible

### 5.3 FUNDAMENTACIÓN

En la actualidad según investigaciones realizadas en nuestro país, nos indica que dentro de la plata turística mencionado por el PLANDETUR 2020<sup>24</sup>, Las Empresas de Alimentos y Bebidas ocupan el 59% de su total de porcentaje, dentro de este indicador se encuentra inmerso las Microempresas de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales sin duda alguna es uno de los que mayor ingresos económico genera en nuestro territorio nacional, en su mayoría en Guayaquil, Cuenca Quito, Manta y Machala a la vez generando empleo a la localidad y desarrollo económico para cada una de estas ciudades.

Como se puede analizar este tipo de microempresa es nuevo en el mercado ah aparecido debido a la gran necesidad de la demanda existente donde requieren acceder a este tipo de servicios, por diversos motivos ya sea por eventos sociales, culturales, religiosos, deportivos, educativos y gastronomía donde ha provoca en los últimos años la continua investigación y mejoramiento de cada establecimiento de este tipo, cada año aparece uno nuevo en nuestro territorio nacional a la vez generando grandes y productivos ingresos económicos lo que permite la expansión o aparición de nuevas empresas de esta línea.

Al hablar de una Microempresa de esta genero, podemos definir que se trata del conjunto de medios, menajes y técnicas utilizados por una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para vincularse con el público objetivo existente, de manera personal y directa con el objeto de agregar valor a su imagen corporativa y eficiencia en todas sus áreas ofrecidas al cliente, es importante manejar estos indicadores que permite el avance sistematizado y lógico de la microempresa como organizar, planificar, dirigir, evaluar y controlar de una manera eficiente en todo momento para lograr la estabilidad de la misma.

En la actualidad las Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje para Eventos Sociales debe tomar en cuenta aspectos fundamentales como es el avance tecnológico, social, financiero, humano y medioambientales existente en este siglo XXI.

---

<sup>24</sup> Plan de Desarrollo Turístico 2020 (PLANDETUR 2020)

## **5.4 OBJETIVOS**

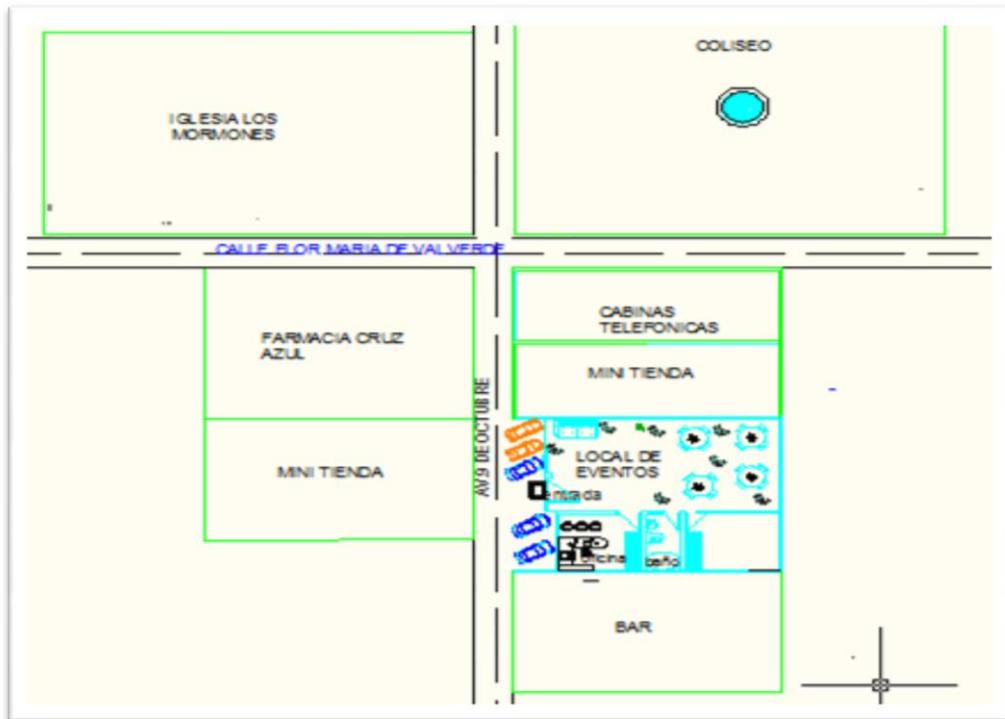
### **5.4.1 Objetivo General de la propuesta**

Ser una Microempresa competitiva generadora de empleo, servicio, capacitación e innovación continua para el desarrollo económico del negocio.

### **5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta**

- Creación de la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales para el Desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.
- Generar nuevos puestos de empleo en diferentes áreas, a la ciudadanía de Naranjito.
- Dar un servicio especializado confiable y de calidad para lograr la fidelidad del cliente.
- Tener un stop variado de menajes (cristalería y mantelería) para la demanda existente.
- Lograr la estabilidad, competitividad y expansión en el mercado.
- Planificar, organizar, dirigir y controlar el negocio de manera eficiente.
- Obtener un desarrollo socioeconómico para la localidad
- Lograr el reconocimiento de calidad y servicio a nivel local
- Innovar y capacitar continuamente al Talento Humano mediante un plan de capacitación continua por competencia

## 5.5 UBICACIÓN

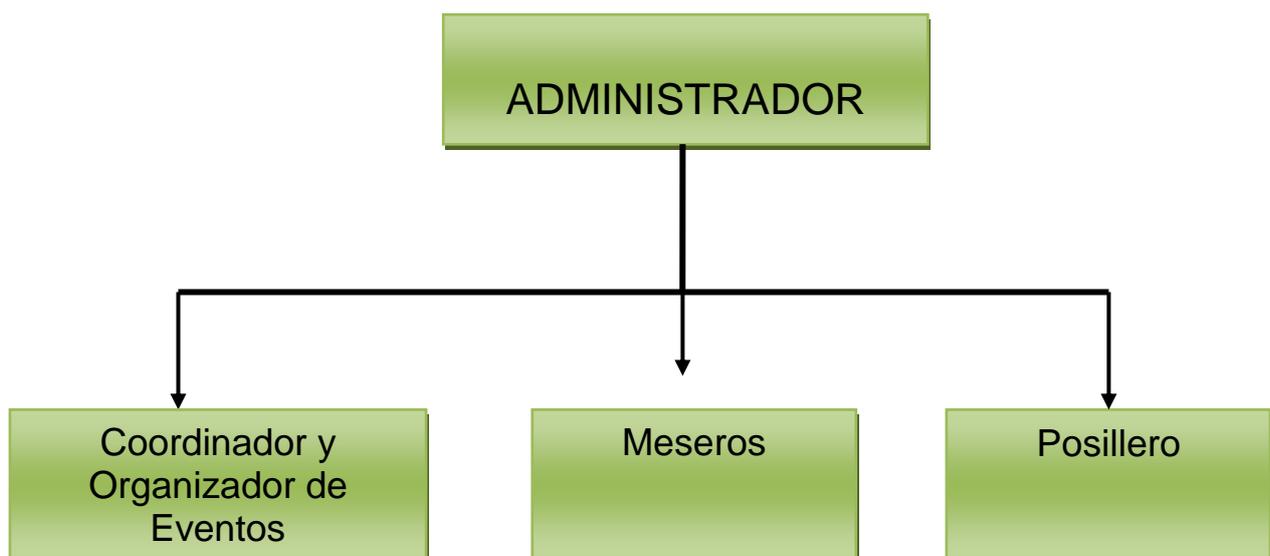


Nuestra Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales estará ubicada en el país de Ecuador, Región Costa, Provincia del Guayas, Cantón Naranjito en la Av. 9 de Octubre y Flor María de Valverde, frente al Coliseo cerrado de este cantón.

Características del inmueble: edificio de tres pisos, color mandarina y verde, dos locales con puertas enrollables, en el local derecho es donde estará ubicado la microempresa, tiene los servicios básicos (luz, agua, teléfono), el piso de baldosa y la infraestructura es de hormigón armado.

## 5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### Marco Administrativo



La imagen profesional es uno de los factores más importantes en el logro de las metas deseadas. Es la combinación balanceada de la salud física, emocional y espiritual de los siguientes elementos:

Conocimientos, Valores, Modales, Personalidad, Tacto, Humildad, Sencillez y Responsabilidad.

- **Administrador**

Un Administrador de Empresas es una persona con visión, capaz de aplicar y desarrollar los conocimientos de la planeación, organización, dirección y control empresarial, a fin de lograr los propósitos de la Empresa que está a su cargo.

**Las principales funciones del administrador:**

**Producción:** Considerado tradicionalmente como uno de los departamentos clave, ya que se encarga del óptimo aprovechamiento y de la adecuada introducción de infraestructura en un organismo o empresa.

**Mercadotecnia:** De suma importancia, dada su especialidad que hoy en día representa, y que sostiene en la empresa la responsabilidad de elaborar métodos eficientes en el manejo y coordinación de los sistemas de venta que la empresa ofrece a un mercado específico.

**Finanzas:** Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer de los medios económicos necesarios para cada uno de los demás departamentos, con el objeto de que puedan funcionar debidamente.

**Recursos humanos:** Departamento de vital importancia, ya que mediante el uso adecuado de programas de reclutamiento, selección, contratación, capacitación y desarrollo, se allega para la empresa del personal adecuado y afín a los objetivos de la misma.

Un administrador debe conocer como se prepara un presupuesto de gastos o una previsión de ventas, como se construye un organigrama o flujo grama, como se interpreta un balance, como se elabora la planeación y el control de producción, etc. ya que estos conocimientos son valiosos para la administración, sin embargo lo más importante y fundamental es saber cómo utilizarlos y en qué circunstancias aplicarlos de manera adecuada.

## **Perfil del Administrador**

Alto grado de autoestima y responsabilidad

Disposición para el uso y manejo de equipo y tecnología

Motivación para la búsqueda y el logro de metas

Integridad y honestidad

Normas de conducta, principios y Ética en la práctica profesional

Independencia, con una actitud crítica y constructiva

Sensibilidad social y humanística

Trabajo en equipo

Reconocimiento de la importancia de la lealtad hacia la empresa y sus representantes.

Asegurar entrenamiento para el desarrollo del liderazgo

Responsabilidad para alcanzar el bienestar común.

- **Coordinador de Eventos**

El coordinador de eventos se ocupa principalmente, de acoger, orientar y acompañar a los participantes y presentadores del evento; entregar información, materiales y equipos necesarios para la realización del evento; ayudar a la coordinación del evento de acuerdo a las características establecidas en el proceso comercial.

**Funciones.-** El coordinador de eventos debe:

- Apoyar al equipo humano en la ejecución del evento:
  - a) Dar instrucciones y orientaciones técnicas sobre productos y servicios que serán presentados en el evento;
  - b) preparar el ambiente y materiales para recibir al cliente; chequear funcionamiento de los equipos de apoyo, iluminación y sonido;
  - c) verificar la limpieza y organización del ambiente;
  - d) orientar al equipo humano de servicio de limpieza, mantenimiento y reposición;
  - e) coordinar con las áreas involucradas.
  - f) recibir y devolver el material no utilizado;
  - g) ayudar en la tabulación y reporte de resultados

- Recibir al participante:

- a) Recibir y acoger al cliente o invitado al evento;
- b) coordinar las inscripciones en el evento;
- c) coordinar la distribución de identificaciones, material del evento y material promocional para el cliente;
- d) entregar información sobre el evento, productos y servicios;
- e) orientar sobre la localización, intervalo y refrigerios;
- f) distribuir y controlar la devolución de equipos;
- g) atender solicitudes especiales no programadas;
- h) prever servicios de traslado.

- Apoyar al presentador:

- a) Recibir y acompañar al presentador;
- b) informar sobre la utilización del tiempo;
- c) atender solicitudes de servicio por parte del cliente, distribución de materiales, utilización de equipos;
- d) atender solicitudes especiales de acuerdo a la naturaleza del evento y a las políticas del establecimiento.

- Operar equipos:

- a) Operar teléfono, micrófono, fax, copiadora, impresora, computador, calculadora, radio transistor y equipo audiovisual.

- Velar por la seguridad y privacidad del participante:

- a) Garantizar la privacidad en la entrega de información;
- b) controlar el acceso de personas al evento;
- c) detectar posibles anomalías que provoquen problemas;
- d) informar y sugerir a los superiores sobre un problema existente;
- e) ejecutar los procedimientos de seguridad;
- f) orientar al participante en situaciones de emergencia.

- Asegurar la satisfacción del cliente:

- a) Distribuir y recibir formularios para investigar la satisfacción del cliente;
- b) recibir y solucionar quejas y reclamos;
- c) atender a un cliente importante (VIP) o con necesidades especiales;
- d) anticiparse a las necesidades del cliente;
- e) recoger, catalogar y devolver objetos extraviados.

- Cuidar de la apariencia personal y postura profesional:

- a) Cuidar de la higiene y apariencia personal;
- b) adecuar el vestuario de acuerdo al tipo de evento;
- c) solucionar situaciones conflictivas;
- d) usar lenguaje y trato apropiados.

- **Organizador de eventos.**

El organizador de eventos se ocupa principalmente, de planificar, organizar, promocionar, comercializar espacios, productos, servicios y administrar los recursos para la realización de eventos.

**Funciones.**-El organizador de eventos debe:

- Identificar el evento:

- a) Analizar datos de investigaciones de mercado para estar acorde a las tendencias;
- b) identificar la oportunidad y posibilidad de patrocinio y apoyo;
- c) realizar estudios de factibilidad del evento;
- d) identificar y analizar las características del evento;
- e) identificar el perfil del público objetivo y expectativa de número de participantes;
- f) definir el objetivo y resultados esperados;
- g) identificar lugar, estructura y servicios necesarios, complementarios y de terceros;
- h) analizar y definir cronogramas y calendario;
- i) planear la programación técnica;
- j) planificar o programar actividades técnicas;
- k) analizar y planificar ruedas de prensa, exposiciones, muestras y lanzamientos;

- l) definir productos y servicios adicionales;
- m) elaborar estrategia de promoción, comunicación y divulgación;
- n) organizar el evento.

- Comercializar espacios y servicios de eventos:

- a) Identificar al cliente potencial;
- b) mantener contacto con el cliente;
- c) elaborar y analizar la propuesta, elaborar el contrato o acuerdo y determinar los términos de responsabilidades;
- d) actuar como relacionador público, vendedor y comprador;
- e) establecer acuerdos y alianzas comerciales de conformidad con las políticas de la empresa;
- f) evaluar resultados;
- g) negociar precios y formas de pago del espacio y servicios del establecimiento acorde a las políticas;
- h) controlar agenda;
- i) recibir y encaminar el pago de anticipos;
- j) identificar productos y servicios adicionales de la competencia en el mercado;
- k) analizar flujo de ventas;
- l) captar patrocinios, apoyo y recursos.

- Coordinar pre-evento:

- a) Definir metas, acciones estratégicas y logística;
- b) escoger proveedores y prestadores de servicios;
- c) formar equipos de trabajo;
- d) obtener autorización por parte del cliente para la entrega de servicios extras no establecidos en el contrato;
- e) controlar gastos;
- f) elaborar protocolo y reglamento para el evento;
- g) gestionar recursos para gastos de transporte y hospedaje;
- h) cuidar de los procedimientos legales y de seguros;
- i) coordinar y controlar la lista de participantes, invitados y expositores;
- j) elaborar la lista de chequeo de la organización del evento;

- k) coordinar la organización de un archivo informativo y portafolio de evento;
- l) examinar y dimensionar equipos, instalación, muebles, señalización y materiales diversos;
- m) analizar los riesgos y definir la cobertura de seguro;
- n) mantener flujo de información con otras áreas o departamentos.

- Coordinar la realización del evento:

- a) Determinar el equipo de trabajo que participará en el evento y su programación;
- b) administrar contratos, acuerdos y alianzas;
- c) coordinar el transporte y montaje del material de publicidad y equipos necesarios para el evento;
- d) supervisar el equipo de servicios;
- e) atender a los medios de comunicación;
- f) observar higiene, limpieza y presentación de funcionarios y prestadores de servicios;
- g) acompañar en la realización del evento;
- h) anticipar correctivos;
- i) orientar el desmontaje del evento;
- j) acompañar en la apertura y clausura del evento.

- Coordinar post - evento:

- a) Elaborar y enviar cartas de agradecimiento a clientes o participantes;
- b) ordenar la ficha del participante inscrito;
- c) controlar y coordinar los pagos a proveedores contratados;
- d) elaborar y presentar informes financieros y solicitudes de requisición;
- e) presentar la evaluación global del evento;
- f) generar informes de la comercialización del evento;
- g) realizar el contacto post - evento con el cliente.

- Asegurar la rentabilidad:

- a) Impulsar nuevos negocios;
- b) mantenerse informado sobre todos los aspectos del establecimiento, nuevas tecnologías y negocios;

- c) establecer y mantener la red de contactos;
- d) trabajar en alianzas con empresas del sector;
- e) incentivar y desarrollar acciones motivadoras, de cooperación, participación y compromiso de equipo;
- f) analizar resultados frente a los estándares de calidad definidos.

- Operar equipos:

- a) Operar teléfono, fax, computador, impresora, copiadora, calculadora, radio transmisor, equipo audiovisual y equipo de incendio.

- Velar por la seguridad y privacidad del cliente y de los participantes:

- a) Asegurar la privacidad de la información del cliente y de los participantes;
- b) supervisar el control de acceso al evento;
- c) hacer cumplir los procesos de seguridad, accionar la seguridad;
- d) dirigir y aplicar medidas preventivas o de auxilio en caso de accidentes o emergencia.

- Asegurar la satisfacción del cliente:

- a) Orientar y acompañar en la atención de clientes y participantes, clientes importantes (VIP) o con necesidades especiales;
- b) prevenir y gestionar problemas;
- c) controlar y mantener estándares de calidad;
- d) asegurar el cumplimiento de la oferta de un servicio personalizado;
- e) efectuar la evaluación final junto al cliente o participante.

- **Mesero**

El mesero polivalente se ocupa, principalmente, de recibir y acoger al cliente; servir alimentos y bebidas y cuidar del arreglo del punto de venta o servicio.

**Funciones.-** El mesero polivalente debe:

- Atender al cliente:

a) Recibir, guiar y acomodar al cliente en la mesa o en un área de realización de evento, como almuerzo, cóctel o fiesta;

b) asistir al cliente especial.

- Presentar el menú o carta:

a) Esclarecer el contenido y disponibilidad del menú;

b) recibir pedidos;

c) anular pedidos;

d) entregar las demandas en la barra o en la cocina.

- Servir al cliente:

a) Atender pedidos y solicitudes simultáneas;

b) servir bebidas, platillos, postres, café, refrigerios, canapés, bocaditos de dulce y de sal;

c) aplicar técnicas de servicio avanzadas como son el servicio a la inglesa, a la francesa, entre otros.

- Actuar como nexo entre el cliente y las otras áreas del establecimiento:

a) Levantar y retirar pedidos en la cocina, comedor, cafetería, lugar dónde se preparan alimentos ligeros o bar;

b) reponer bandejas de bocaditos de dulce, sal, pan, mantequilla y bebidas en el área de apoyo a un evento, banquete y similar;

c) resolver problemas

d) establecer prioridades

- Finalizar la atención y recibir el pago:

a) Solicitar la cuenta al cajero;

b) presentar la cuenta al cliente;

c) esclarecer o encaminar dudas para el supervisor;

d) recoger pago y llevarlo a la caja.

- Cuidar de la seguridad de los alimentos:

- a) Aplicar los procedimientos de higiene y seguridad en la manipulación de alimentos y bebidas;
- b) aplicar los procedimientos de higiene en la limpieza de utensilios manipulados.

- Cuidar del arreglo del punto de venta:

- a) Limpiar, higienizar, arreglar y hacer la puesta a punto (mise en place) del punto de venta donde actúa;
- b) velar por la imagen del local de trabajo.

- Representar y vender:

- a) Informar sobre el punto de venta donde esté actuando;
- b) esclarecer dudas sobre reservación, precio, productos y servicios;
- c) apoyar al cliente en la toma de decisión.

- Operar equipos del salón y del punto de venta:

- a) Operar calentadores, máquina de café y de otras bebidas, comandas electrónicas, considerando procedimientos de seguridad.

- Asegurar la satisfacción del cliente:

- a) Aproximarse sin necesidad de ser llamado;
- b) recibir y atender solicitudes;
- c) reponer productos sin que el cliente solicite;
- d) retirar utensilios que no estén en uso;
- e) limpiar mesa y muebles de servicio;
- f) constatar satisfacción sobre productos y servicios ofertados.

- Cuidar de la presentación personal:

- a) Cuidar de la higiene personal, uniforme y accesorios que influyen en la apariencia.

- Apoyar al equipo:

- a) Alertar sobre solicitud de cliente de otra mesa;
- b) atender la mesa de otro mesero en la preparación de platos o bebidas
- c) atender solicitudes bajo presión de tiempo.

- **Posillero**

El Posillero se ocupa, principalmente, de higienizar, limpiar, lavar y arreglar la loza, cubiertos, cristales, ollas, utensilios y equipos de cocina, de acuerdo con los estándares de higiene y seguridad alimentaria.

**Funciones.-** El Posillero debe:

- Limpiar, lavar e higienizar utensilios y equipos:

- a) Lavar y lustrar ollas, sartenes y otros utensilios usados en la cocina;
- b) lavar e higienizar loza, cubiertos, cristales y platería;
- c) limpiar e higienizar estufas, hornos, congeladora, refrigeradora, mesones, campanas, filtros, entre otros equipos.

- Almacenar y organizar utensilios:

- a) Almacenar loza, cubiertos, cristales y platería;
- b) arreglar todos los utensilios en bodega o local apropiado;
- c) controlar los utensilios utilizados en el salón;
- d) notificar la pérdida de material por quiebra.

- Apoyar en los inventarios de utensilios:

- a) Ayudar en los inventarios de utensilios y menaje menor;
- b) proveer a las diferentes áreas de sus requerimientos de utensilios y menaje menor.

- Cuidar de la seguridad alimentaria:

- a) Aplicar los procedimientos de seguridad alimentaria;
- b) evitar la contaminación de utensilios, lozas, superficies y elementos que entran en contacto con los alimentos;
- c) evitar la contaminación cruzada, la intoxicación por el uso indebido de productos químicos y problemas similares.

- Cuidar del área de trabajo:

- a) Mantener limpio y organizado el local de trabajo;
- b) limpiar, lavar y conservar piso, paredes, corredores, ventanas, lavabos, locales de basura, vidrios, rejillas, desagües y locales de almacenamiento.

- Cuidar de la presentación personal:

- a) Usar uniforme completo;
- b) asegurar la higiene del uniforme, de los accesorios y utensilios que entran en contacto con el alimento.

- Apoyar al equipo:

- a) Auxiliar en la limpieza de área externa a la cocina como bar y restaurante;
- b) pasar plato de la cocina al mesero;
- c) afilar cuchillos,
- d) ayudar en el montaje de mesas, equipos, estaciones de trabajo en áreas públicas según política de la empresa;
- e) colaborar con el departamento de servicio y cocina en el montaje de material, mobiliario, equipos y utensilios para eventos especiales.

## Marco Técnico

### Recursos Administrativos

CANT.	DESCRIPCIÓN	MARCA	MODELO	MATERIAL	MEDIDAS	COLOR	DURACION	P. UNIT.	TOTAL
3	Escritorios	Pycca MOGNO	3 cajones	Madera		Café	8 a10 años	173,50	520,50
3	Sillas para oficina	Pycca	Oficina			negro	6 a 8 años	65,00	195,00
4	Sillas para espera	Pycca SE- C2		Madera		negra	6 a 8 años	35,00	140,00
1	Computadoras	Beng	pantalla plana			negra	5 años	709,00	709,00
1	Laptop	HP	DVA-2113			negra	5 años	946,20	946,20
3	Teléfonos	Panasonic	inalámbrico			blanco	6 años	22,00	66,00
1	Archivadores	Pycca	a cajones	Madera		Café	5años	159,00	159,00
1	Aire acondicionado					Blanco	5 años	569,00	569,00
1	Dispensador de agua	Ecasa		Plástico		blanco	3años	89,00	89,00
36	Carpetas	Norma		Carton			1 año	0,50	18,00
3	Grapadoras						1año	1,20	3,60
3	Perforadoras						1año	1,00	3,00
1	Tacho para basura	Pycca		Plástico		blanco	3años	11,49	11,49
1	Trapeador	Pycca			70-110CM		1año	9,90	9,90
1	Cámara	Sony			10MGP	negra	5años	174,50	174,50
1	<b>TOTAL</b>							<b>2966,29</b>	<b>3614,19</b>

## **5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA**

Este proyecto se ejecutara mediante un crédito financiero a través una Entidad Privada Financiera, que nos permitirá obtener un capital para la implantación de esta Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, el objetivo principal es decorar y organizar todo tipo de eventos sociales y culturales con un estándar de calidad satisfaciendo las diferentes necesidades de la demanda.

Nuestro material de trabajo será todo lo referente a cristalería, vajilla, mantelería, mesas, sillas y además contaremos con un amplio stop de arreglos florales naturales sin dejar de considerar la calidad de producto ofrecido al cliente.

La Administración de la Microempresa estará en manos de cuatro personas que estarán en las respectivas áreas de la organización contara con un Administrador, un Organizador y Coordinador de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, un Posillero, un Meseros, los mismos que estarán debidamente capacitados en el área de especialización, para dar una atención estandarizada y de calidad sin olvidar el producto y precio de la misma a los futuros clientes potenciales.

Esta empresa estará ubicada en el país de Ecuador, en la Provincia del Guayas en la Ciudad de Naranjito en la Av. 9 de Octubre y Flor María de Valverde, frente al Coliseo cerrado de este cantón. Características del inmueble: edificio de tres pisos, de hormigón armado, color del inmueble mandarina y verde, dos locales con puertas enrollables, en el local derecho es donde estará ubicado la microempresa, tiene los servicios básicos (luz, agua, teléfono), el piso de baldosa.

La ejecución de este proyecto se lo realizara en este año con el propósito de solucionar el problema existente y mejorar la calidad de vida de la demanda objetiva que pide este tipo de servicios, la cual fundamento con los datos obtenidos en los diferentes estudios de campo, debidamente señaladas en este Proyecto de Inversión.

### **5.7.1 Actividades**

La Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales se creara como Persona Natural, mediante un crédito financiero realizado a la Entidad Financiera Privada del Banco de Guayaquil.

Nuestra microempresa se dedicara exclusivamente, al Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales de toda clase ya sean estas educativas, culturales, deportivas y sociales donde se dará el alquiler de todo tipo de menajes tales como vajillas, samovares, cristalería, mesas, sillas, carpas de lona imperial, mantelería de todo tipo y diseño, arreglo florales de distintos modelos y tamaños.

De la misma manera realizar montajes es decir el armado y diseños del lugar donde se va a realizar el evento, si el cliente desea este tipo de servicio esto lo puede realizar en las diferentes clases de eventos que existen.

Otra de las actividades que realizara nuestra microempresa es la asesoría y recomendaciones que el cliente pida acorde al evento que va a realizar, dándole una completa información acerca de nuestros productos, beneficios, promociones y gratuidades que nuestra organización ofrezca a los distintos clientes de la Ciudad de Naranjito.

## 5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

### RECURSOS OPERATIVOS

CANT	DESCRIPCIÓN	MARCA	MODELO	MATERIAL	MEDIDAS	COLOR	DURACION	P. UNIT.	TOTAL
100	Sillas	Pycca	Alicante	Plástico	Alto 87 Ancho 52	Blanca	3 a 4 años	7,30	7.300,00
25	Mesas	Pycca	Vizcaya	Plástico	Ancho 80 x80:74 Alto	Blanca	3 a 4 años	38,00	950,00
8	Mesón		Cuadrado	Madera y fierro	Ancho 61x202 de largo Altura 75	madera	8-10 años	80,00	640,00
10	Samovares	tramontina		acero inoxidable	50x 35 ato31	plateado	7 a 8 años	139,00	1,390,00
100	platos tendidos	evolution	Tendidos	Cerámica	26,9cm	Blanco	2 a 3 anos	4,10	410,00
100	Cubiertos	tramontina	Bellini	Acero inoxidable	tamaño Europeo	plata	5 a 7 anos	3,00	300,00
100	Platos postre	evolution				Blanco		2,30	230,00
12	Espátulas	tramontina	Bellini	Acero inoxidable		plata	5 a 7 anos	2,00	24,00
12	Cucharones	tramontina	Bellini	Acero inoxidable		plata	5 a 7 anos	2,20	26,40
100	Vasos	Luninal	Loundri	Cristal	(18,5altura x 5,3)	cristal	2 a 3 anos	4,80	480,00

100	Copas Flautas	Luninal	Flauta	Cristal	(17,5x7cm)	Cristal	2 a 3 anos	7,60	760,00
100	Copas para agua	Luninal	para agua	Cristal	(20altox10)	cristal	2 a 3 anos	5,00	500,00
10	Charoles	tramontina	Redondos	Acero inoxidable	(54x34,3)	acero	4 a 5 anos	18,40	368,00
5	Hieleras grandes	Pycca		Plástico	50 litros	azul	5 años	79,00	395,00
4	Licadoras	Oster			3 vel.	plata	10 años	89,00	356,00
4	Jarrones	Pycca		Cristal	26x99cm	cristal	1 a 2 años	124,30	497,20
25	Copones	Pycca		Cristal	1,8 LTRS	cristal	1 a 2 años	34,80	870,00
4	Arcos						5 a 7 años	35,00	140,00
20	Pedestales				32x32x102CM		5 a 7 años	40,00	800,00
25	Centros de mesa	Pycca		Cristal	7,5x10.5cm	cristal	1 a 2 años	1,80	45,00
	<b>MANTELERIA</b>								
25	Manteles	Marroco	Sencillo cuadrado	Tela	3 x3 metros	blanco	6 a 7 anos	8,00	200,00
25	Sobre manteles	Brocal	Cuadrado	Tela	2x2 metros	dorado	6 a 7 anos	8,00	200,00
100	forro para sillas	Marroco	Forro de silla	Tela	2 metros	blanco	6 a 7 anos	7,00	700,00
100	Servilletas	Brocal	Cuadrado	Tela	40x40	dorado	6 a 7 anos	2,00	200,00
100	Lazos	Podesua	Lazo	Tela podesua	1 1/2 metro	dorado	6 a 7 anos	3,00	300,00
	<b>CARPAS</b>								
5	Carpas	Imperial	Imperial	Lona	3x3	Blancas	5 a 6 años	141,60	708,00
5	Carpas	Imperial	Imperial	Lona	6x6	Blancas	5 a 6 años	540,00	2700,00
	<b>TOTAL</b>							<b>1427,20</b>	<b>19.959,60</b>

**MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJES DE EVENTOS SOCIALES “DEJAVÚ”**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO POR MES**

	VIERNES	SABADO	DOMINGO	VIERNES	SABADO	DOMINGO	VIERNES	SABADO	DOMINGO	VIERNES	SABADO	DOMINGO	TOTAL
<b>INGRESOS</b>													
MATRINONIO	<b>600,00</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>600,00</b>	0,00	<b>1.200,00</b>
QUINCEAÑERA	0,00	<b>300,00</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>300,00</b>	0,00	0,00	<b>600</b>
GRADUACIONES	0,00	0,00	0,00	<b>300,00</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>300,00</b>	0,00	0,00	<b>600</b>
MATINÉ	0,00	0,00	<b>200,00</b>	0,00	0,00	<b>200,00</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>400</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>													<b>2.800,00</b>

**Sueldos Proyectados para el staff de empleados**

Administrador	300,00
Coordinador y Organizador de Eventos Sociales	300,00
Mesero	290,00
Posillero	290,00
<b>Total</b>	<b>1.180,00</b>

**MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJES DE EVENTOS SOCIALES “DEJAVÚ”**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PRIMER AÑO**

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>INGRESOS</b>												
Clientes	4.200,00	4.200,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	5.600,00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>												
Ministerio de Turismo (Pago de Permiso)	160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Municipio (Patente)	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bomberos (Permiso de Funcionamiento)	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Salud (Certificado de Salud)	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Registro Mercantil	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Copias y Movilización RUC	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YEPI (Propiedad Intelectual)	16,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alquiler del Local	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00

Internet	60,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Luz	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Agua	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Teléfono	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Útiles de Oficina	100,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>													
Sueldos	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00	1.180,00
Décimo Tercer Sueldo	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33	98,33
Décimo Cuarto Sueldo	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66	96,66
Vaciones	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17	49,17
Aporte Trimestral IESS	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37	143,37
Uniformes	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>													
Útiles de Aseo y Limpieza	15,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Movilización	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>													
Interés y Capital	537,75	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80	537,80
<b>GASTOS DE PROMOCIÓN</b>													
Publicidad y Promoción	10,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.786,28</b>	<b>2.465,33</b>	<b>2.665,33</b>	<b>2.465,33</b>									
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>1.413,72</b>	<b>1.734,68</b>	<b>134,68</b>	<b>334,68</b>	<b>3.134,68</b>								

**MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJES DE EVENTOS SOCIALES “DEJAVÚ”**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO POR AÑO**

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>						
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		39.200,00	39.200,00	39.200,00	39.200,00	39.200,00
<b>GASTOS</b>						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		3.346,00	3.346,00	3.346,00	3.346,00	3.346,00
GASTOS DE PERSONAL		19.010,31	19.010,31	19.010,31	19.010,31	19.010,31
GASTOS OPERATIVOS		845,00	845,00	845,00	845,00	845,00
GASTOS DE VENTA		450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
GASTOS FINANCIEROS		6.453,55	6.453,55	6.453,55	6.453,55	6.453,55
<b>TOTAL DE GASTOS</b>		30.104,86	30.104,86	30.104,86	30.104,86	30.104,86
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	<b>21.200,00</b>	<b>9.095,14</b>	<b>9.095,14</b>	<b>9.095,14</b>	<b>9.095,14</b>	<b>9.095,14</b>
<b>Impuesto a la Renta</b>		4.010,00	4.010,00	4.010,00	4.010,00	4.010,00
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>5.085,14</b>	<b>5.085,14</b>	<b>5.085,14</b>	<b>5.085,14</b>	<b>5.085,14</b>

**TABLA DE AMORTIZACIÓN  
DIVIDENDOS FIJOS**

- **Datos**
- **Préstamo:** 21.200,00
- **Cuotas:** 5
- **Tasa anual:** 15.86%
- **Valor de la cuota x año:** \$ 6.453,546

Periodo	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				21.200,00
1	3.091,226	3.362,320	6.453,55	18.108,774
2	3.581,495	2.872,051	6.453,55	14.527,279
3	4.149,520	2.304,026	6.453,55	10.377,759
4	4.807,634	1.645,913	6.453,55	5.570,125
5	5.570,125	883,422	6.453,55	0,000
		<b>11.067,732</b>		

**MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJES DE EVENTOS SOCIALES “DEJAVÚ”**

**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO POR AÑO**

<b>FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INGRESO DE EFECTIVO</b>						
CLIENTES		33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00
PRESTAMÓ	21.000,00					
<b>TOTAL INGRESO DE EFECTIVO</b>	<b>21.000,00</b>	<b>33.600,00</b>	<b>33.600,00</b>	<b>33.600,00</b>	<b>33.600,00</b>	<b>33.600,00</b>
<b>EGRESO DE EFECTIVO</b>						
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00	3.346,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GASTOS DE PERSONAL	0,00	19.010,31	19.010,31	19.010,31	19.010,31	19.010,31
GASTOS OPERATIVOS	0,00	845,00	845,00	845,00	845,00	845,00
GASTOS DE VENTA	0,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
<b>TOTAL DE EGRESO DE EFECTIVO</b>	<b>0,00</b>	<b>23.651,31</b>	<b>23.305,31</b>	<b>23.305,31</b>	<b>23.305,31</b>	<b>23.305,31</b>
<b>FLUJO NETO ECONÓMICO</b>	21.000,00	9.948,69	10.294,69	10.294,69	10.294,69	10.294,69
INTERÉS Y CAPITAL		6.453,55	6.453,55	6.453,55	6.453,55	6.453,55
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>		<b>3.495,14</b>	<b>3.841,14</b>	<b>3.841,14</b>	<b>3.841,14</b>	<b>3.841,14</b>

### VIAVILIDAD DEL PROYECTO

<b>VA =</b>		21.200,00	58722,84	9305,147	58705,51	11652,52	56023,04	12228,97	53961,85	13252,06	50784,87
<b>VF/(1+i)^n</b>											
	254%			<b>TIR</b>							
	\$ 303.436,81			<b>VAN</b>							

### SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

<b>VAN</b>	303.436,81	11%
	33378,04917	22%
	7343,170816	10%
	734,3170816	24%
	176,2360996	9%
	15,86124896	25%
	3,965312241	5%
	0,198265612	16%
	0,031722498	2%

### **5.7.3 Impacto**

Al crearse la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales en la Ciudad de Naranjito, se obtendrá un beneficio para la comunidad y empresa, esto dará paso a abrir nuevas fuentes de trabajo para la localidad y por otro lado la ciudad contara con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje para Eventos Sociales, de manera que este legalmente registrado en el Ministerio de Turismo y así también cuente con recursos humanos, tecnológicos, operacionales especializado y de calidad en las diferentes áreas.

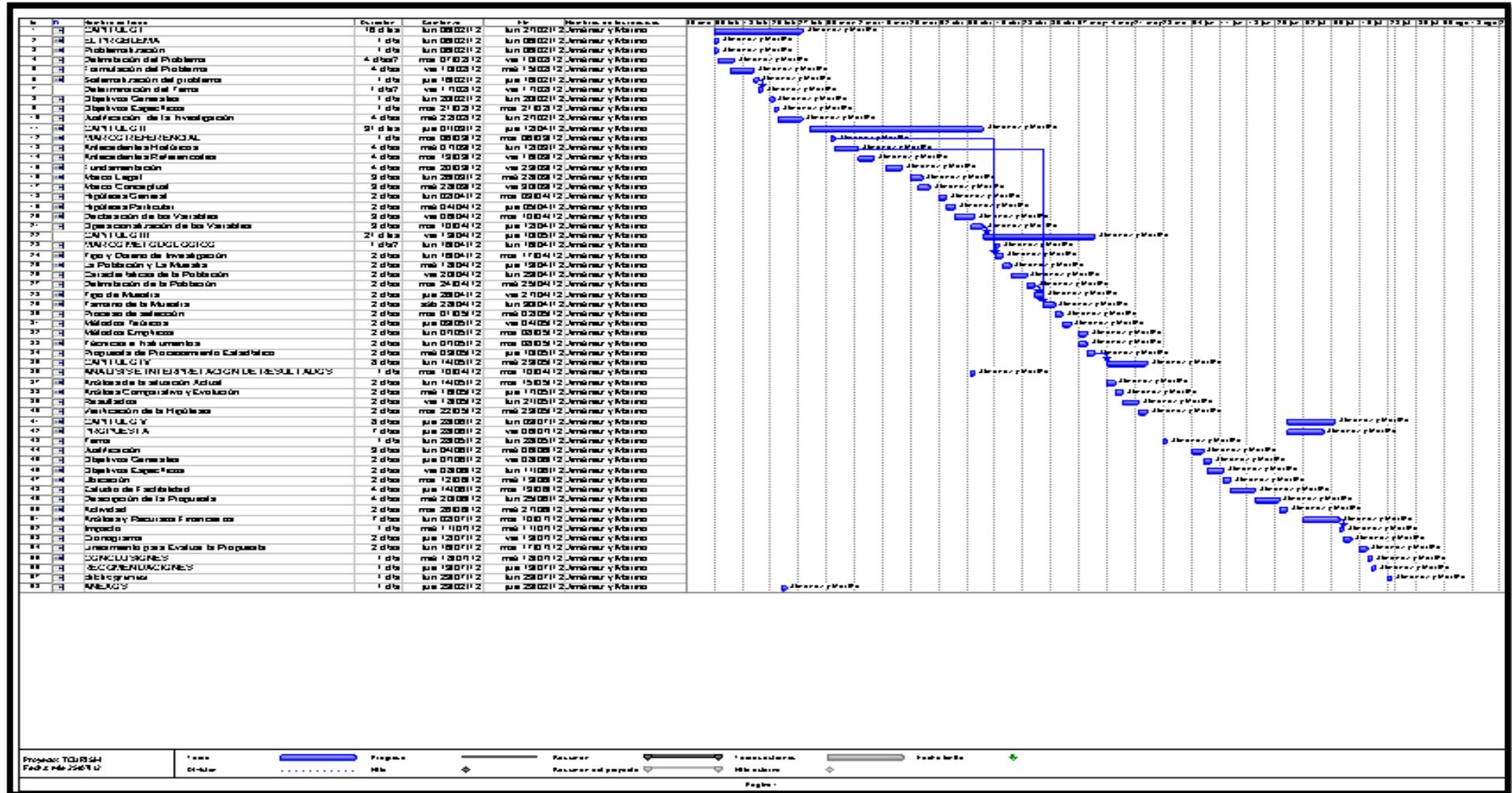
Los beneficios que obtendrá la sociedad, es de ya no movilizarse a buscar estos servicios a otros lugares ya antes mencionado de la misma forma podrán ahorrar tiempo y dinero.

El cliente podrá encontrar un completo stop de menajes y servicios en un solo lugar para sus eventos sociales de diferentes índoles, para así crear en el cliente confiabilidad y satisfacción en sus eventos de diferentes índoles.

De la misma manera La Microempresa gozara de estabilidad económica y social debido a que es un mercado libre de competencia y con una demanda existente en diferentes áreas, donde se podrá lograr la segmentación de mercado en menor tiempo posible.

A la vez la ejecución de este proyecto provocaría aun más el desarrollo y avance comercial del Cantón Naranjito.

### 5.7.4 Cronograma



### **5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta**

- Ser una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales líder en estándares de calidad tanto en productos y servicios prestados a la demanda a nivel local y regional.
- Fomentar el desarrollo continuo y especializado en las diferentes áreas de la Organización con eficiencia y responsabilidad.
- Mantener la estabilidad económica y organizacional de la microempresa con una excelente administración.
- Alcanzar la mayor cantidad de segmentación de mercado para la expansión y crecimiento de la Microempresa.
- Generar nuevas oportunidades de trabajo para personas especializadas en las diferentes áreas de Organización de Eventos dentro del Cantón Naranjito
- Mantener la solvencia y estabilidad de la organización a largo plazo

## CONCLUSIONES

Al haber analizado e investigado de una manera sistematizada y metodológica a continuación se citan las siguientes conclusiones

- La Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje para Eventos Sociales es una actividad importante dentro de la planta turística ya que ocupa el 59% de la misma.
- De acuerdo a los resultados obtenidos por medio de las encuestas realizadas es notorio que los habitantes de la Ciudad de Naranjito están de acuerdo con la creación de esta microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales.
- Las Microempresas de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales son importantes en las ciudades debido a que la sociedad realiza diferentes actividades sociales a largo del tiempo y esto genera ingreso económico y empleo para la localidad.
- En Naranjito es necesario tener este tipo de negocios que brinden servicios de calidad sin dejar pasar por alto la continua innovación de recursos internos de la microempresa.
- Una buena administración permitirá alcanzar los objetivos trazados por la organización y esto permitirá la estabilidad económica y social de la misma.
- Los eventos más realizados dentro de la Ciudad de Naranjito son los siguientes: matrimonios, quinceañera, cumpleaños, bautizos, etc.
- Las microempresas deben tener un plan de marketing promocional para obtener nuevos puntos de venta a lo largo de su actividad económica en el mercado.
- Al investigar, explorar, deducir en este proyecto de inversión, se puede decir con certeza que es factible y lucrativo este tipo de Micro emprendimiento dentro del mercado existente en el Cantón Naranjito.

## RECOMENDACIÓN

Al momento de emprender un microempresa se recomienda realizar un Estudio de Factibilidad en proyectos de cualquier tipo para saber la factibilidad y viabilidad del negocio.

- Para que una microempresa tenga éxito dentro del mercado, se debe realizar capacitación continua al personal para que este pueda ofrecer servicio de calidad a los clientes.
- Mantener continua innovación y nuevas estrategias de ventas para la obtención de nuevos clientes y por consiguiente la fidelización de la misma para la desarrollo socioeconómico de la Microempresa.
- Los productos de la Microempresa de eventos deben estar en perfecto estado para así dar una buena imagen, confiabilidad y satisfacción completa al cliente.
- La microempresa al momento de contratar el personal debe tener en cuenta en primera estancia a los habitantes de la Ciudad de Naranjito.
- Debe promocionar sus productos y servicios a través de diferentes medios tecnológicos que en la actualidad ofrece, para así llegar al público objetivo de manera precisa y rápida.

## BIBLIOGRAFÍA

MINISTERIO DE TURISMO: Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para el Ecuador PLANDETUR 2020

MINISTERIO DE TURISMO. Ley de turismo, <http://www.Ministerio de Turismo.org.ec>.

SEEKING, David, y, FARREL, John: Cómo organizar eficazmente conferencias y reuniones, Madrid, ISBN 495428-06-7, 1999.

REAY, Julia: Administración de Servicios de Alimentos, Editorial: TRILLAS ISBN: 9786071702661, México, 2008

HERNANDEZ CASTILLO, Claudia: Calidad de Servicio, Editorial: TRILLAS ISBN: 9786071702661, México, 2010.

MANCHÓN, Francisco: Economía y Turismo, Editorial: TRILLAS ISBN: 8448142373, España 2004

PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR 2009 2013, Senplades Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural, ISBN: 978-9978-92-794-6

BERY GELIS, Martha: La Cultura Ambiental y el Promotor Cultural, Editorial: TRILLAS ISBN - 13: 978-84-694-0348-8, N° Registro: 11/10893

KOONTZ Harold y WEIHRICH Heinz: Administración Una Perspectiva Global, Editorial: Onceava – 11va, Idioma: Español

Herrero (2000) Gestión y Organización de Congresos, Editorial Síntesis Madrid

The International Congress and Convention Association (ICCA) (2005) The Association Market World Wide <http://www.iccaworld.com>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR (MES) La Rosa (2005) Estrategia de eventos Ciudad La Habana 2005

Seminario Internacional de turismo de eventos convenciones y negocio  
<http://www.world-tourism.org/regional/americas/Sem->

Nodal L, (2001) Manual de Gestión y Organización de Evento para el Ciudad de La Habana.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO (OMT), (2005) Conferencia  
Rodríguez, E., (2001), Actualidad, tendencia y perspectiva del Turismo de Eventos. C Habana, Ediciones Balcón.

RODRÍGUEZ Y SAN MARTÍN, (2001) “Turismo de reuniones oportunidad de negocio.” Estudios Turísticos, número 147, 2001, pp. 121- 140

Ramos (2004) Artículo sobre turismo de negocio  
<http://www.periodicobuenviaje.com/>

SOCIEDAD DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO (SOPDE.SA), (2003), “Congresos, convenciones e incentivos de Costa del Sol.”

## **ANEXOS**

### **ENCUESTA**

La presente encuesta se la realiza con el objetivo de obtener una completa información de la comunidad que habitan en la Ciudad de Naranjito para detectar los problemas existentes en la actualidad y poder solucionar sus problemas.

**Sexo:** H       M

**1.- ¿Existe dentro del Cantón Naranjito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, tales como matrimonios, cumpleaños, quinceañeras, graduaciones con un servicio profesional y de calidad?**

**2.- ¿Cree usted que si se creara una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, contribuirá al desarrollo socioeconómico de Naranjito?**

**3.- ¿Cree usted que si se realiza un análisis situacional del lugar, podría atender las diferentes necesidades que tiene la demanda actual en cuanto a este servicio?**

**4.- ¿Usted cree que una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales sea un buen negocio?**

**5.- ¿Que esperaría usted al momento de contratar los servicios de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales?**

**6.- ¿Cada qué tiempo cree usted que el personal de servicio de la Microempresa debe ser capacitado?**

**7.- ¿Piensa usted que esta Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales, podría obtener mayores ingresos económicos y demanda al tener un marketing publicitario?**

**8.- ¿Cree usted que la Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, generé empleo para los habitantes de Naranjito?**

**9.- ¿Cree usted que las Entidades Públicas y Privadas deberán facilitar créditos para Micro emprendimientos?**

**10.- ¿Con respecto a créditos para la creación de microempresas cuales cree usted que son las instituciones que brindan un mayor apoyo?**

**11.- ¿Piensa usted que si se tiene un plan Administrativo podría solucionarse problemas sociales, económico, político dentro de la Organización?**

**12.- ¿Cuál cree usted que es el objetivo de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

**13.- ¿Le gustaría a usted que en esta ciudad exista una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales donde se alquile, mesas, sillas, samovares, vajillas para sus eventos sociales?**

**14.- ¿Con qué frecuencia usted realiza eventos sociales dentro de su familia?**

**15.- ¿En su opinión cuales son los tipos de eventos más realizados?**

**ENTREVISTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE UNA MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJE DE  
EVENTOS SOCIALES**

- **NOMBRE:**
- **PROFESIÓN:**
- **EMPRESA:**
- **CARGO:**
- **DEPARTAMENTO:**
- **SEXO**      H       M

Somos estudiantes de Licenciatura en Turismo por este motivo, le queremos pedir su colaboración para responder esta breve encuesta. La duración será de aproximadamente 15-20 minutos. Por supuesto, le garantizamos que los datos que usted nos vaya a facilitar serán tratados de manera confidencial y no van a ser explotados de manera individualizada

**1.- ¿En su opinión que porcentaje (del 1 al 100) en la planta turística ocupa la empresa de Organización de eventos?**

**2.- ¿Desde su punto de vista la creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales tendrá factibilidad dentro del cantón?**

**3.- ¿Qué espera usted de una Microempresa de este tipo?**

**4.- ¿Cree usted que con un servicio especializado de calidad podrá tener éxito una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?**

**5.- ¿Cual es su opinión acerca de esta propuesta de la creación de una Microempresa de Eventos?**

**6.- ¿Cree usted que el personal de recursos humanos de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales debería estar capacitado por competencia laboral?**

**7.- ¿Cuáles serian sus recomendaciones acerca de esta propuesta?**

## MATRIZ

**TÍTULO:** “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ALQUILER DE MENAJES Y MONTAJES DE EVENTOS SOCIALES PARA CONTRIBUIR AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LA CIUDAD DE NARANJITO”

			Variable Independiente	Variable Dependiente
<b>Planteamiento del problema</b>	La Falta de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales no contribuye al desarrollo social y económico del Cantón Naranjito.		La falta de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales	Desarrollo social y económico del Cantón Naranjito
<b>Objetivo General</b>	Desarrollar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales, para contribuir al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito.		Estudio de factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales	Desarrollo social y económico del Cantón Naranjito
<b>Hipótesis General</b>	Un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montajes de Eventos Sociales Contribuye al desarrollo socioeconómico del Cantón Naranjito		Estudio de factibilidad para la Creación de una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales	Desarrollo social y económico del Cantón Naranjito
<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Sistematización</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variable Independiente</b>	<b>Variable Dependiente</b>
1.- Examinar la situación actual del problema existente en el cantón naranjito	¿Cuáles son los factores negativos que intervienen a que el Cantón Naranjito, no cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales?	Los factores negativos impiden, que el Cantón Naranjito no cuente con una Microempresa de Alquiler de Menajes y Montaje de Eventos Sociales	Factores negativos	Desarrollo social y económico del Cantón de Naranjito
2.- Analizar la calidad y servicio de los productos expuestos en el mercado actualmente	¿Cómo podría la calidad de un buen Producto, lograr la satisfacción del cliente en el mercado?	La calidad de un buen Producto, logra la satisfacción del cliente en el mercado	Producto de calidad	Satisfacción del cliente

<p>3.- Evaluar un Plan Marketing Publicitario, para la continuidad y el buen manejo de la microempresa</p>	<p>¿En qué forma un Plan de Marketing Publicitario contribuirá al crecimiento económico de la Microempresa?</p>	<p>Un Marketing Publicitario contribuye al crecimiento económico de la Microempresa.</p>	<p>Marketing Publicitario</p>	<p>Crecimiento económico</p>
<p>4.- Determinar un cronograma de capacitación por competencia del Talento Humano para brindar un servicio de calidad</p>	<p>¿De qué manera la capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales contribuirá a brindar un servicio de calidad?</p>	<p>La capacitación continua del Talento Humano por competencias laborales contribuye a brindar un servicio de calidad.</p>	<p>Capacitación</p>	<p>Servicio de calidad</p>
<p>5.- Identificar entidades financieras públicas o privadas que faciliten créditos para emprendedores</p>	<p>¿Cómo las empresas públicas y privadas contribuirán al micro emprendimiento?</p>	<p>Las empresas públicas y privadas facilitan créditos de financiamientos para micro emprendimientos</p>	<p>Empresas financieras públicas y privadas</p>	<p>Emprendimientos</p>
<p>6.- Exponer un Plan Administrativo para mostrar el buen funcionamiento de las empresas</p>	<p>¿Qué aspecto tendría una buena Administración dentro de la Microempresa para lograr rentabilidad y productividad del negocio?</p>	<p>Una buena Administración logra la rentabilidad y productividad del negocio</p>	<p>Administración</p>	<p>Productividad y rentabilidad</p>