

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Carolina1.docx (D42893100)
Submitted: 10/22/2018 5:58:00 PM
Submitted By: eromeroc@unemi.edu.ec
Significance: 3 %

Sources included in the report:

Medina y Evelin.docx (D42754999)

Instances where selected sources appear:

2

INTRODUCCIÓN En la actualidad existen varias tendencias a nivel Latinoamérica y del mundo para la decoración e implementación de materiales en un evento social, puesto que la demanda ha permitido evolucionar esta corriente. En épocas antiguas, las personas que realizaban sus celebraciones, no tenían los conocimientos de la manera de decorar el lugar donde los hacían, a esto hay que añadir que tampoco existían tiendas o locales donde poder conseguir los materiales para el efecto. Así, la organización de eventos se ha ido convirtiendo en una actividad muy profesional que requiere de una preparación especializada. Un organizador (a) especializado sabe precisar los pasos, ordenamiento o secuencia de acciones que nos permitirán cumplir de manera disciplinada los pasos que necesitan seguir para la realización de cada movimiento en un evento específico. La organización de eventos sirve para darle un toque de formalidad, solemnidad y estilo a cada acto que organice para un cliente, una empresa, institución o grupo social determinado. Siempre se debe tener presente que otro objetivo principal es atender a satisfacción la demanda requerida, o sea interpretar bien las expectativas de los demandantes, ubicarnos en su visión, ya que esta táctica nos permitirá un conocimiento cabal de sus aspiraciones. La organización de eventos es un segmento de mercado que se encuentra en constante crecimiento, pero realizar la planificación y organización de los mismos conlleva dar tiempo y esfuerzo para lograr el éxito que se espera motivo por el cual surge esta empresa D'Sandrys Eventos que cuenta con personal profesional, experto en el ámbito de organización de eventos sociales y empresariales, además brindar asesoramiento personalizado, supervisar el desarrollo del evento para lograr el éxito que se espera. Lo que busca la microempresa D'Sandrys Eventos es poder brindar a los usuarios eventos innovadores utilizando como aliados estratégicos a la creatividad y la ejecución de las técnicas que serán puestos en marcha en cada uno de los eventos que se realicen además de ofrecer un establecimiento donde se cuenta con todos los implementos necesarios adecuado para la ocasión ya sea evento de tipo empresarial o social de la misma manera se hará con logística para que el evento sea inolvidable y el cliente quede satisfecho. Se pretende crear bases sólidas y bien definidas para que la empresa tenga éxito, además de poner énfasis en la elaboración de estrategias y estudio de mercado que se realizara para conocer los constantes cambios con respecto a las necesidades que surjan por parte de las personas porque de ello también depende la estabilidad y permanencia de la compañía en este mercado para luego crecer y expandirse en otros ámbitos.

CAPÍTULO 1

1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

1.1. Descripción del negocio "D'Sandrys Eventos" será una compañía que se encargue de la organización de eventos sociales y empresariales demostrando que estamos a la vanguardia con respecto a la planificación y ejecución de programas de esta índole, enfocados en cubrir las expectativas y necesidades de los clientes para lo cual contamos con una adecuada red logística que permite efectuar los eventos a la altura de lo que requiere el usuario.

Para que el desarrollo de los eventos sea el más óptimo se le asignara al cliente una persona especializada con la cual contamos en la microempresa además se le dará la potestad a las personas que requieran nuestros servicios poder seleccionar los elementos que desea para su

evento los mismos que se encuentran debidamente clasificados en un portafolio de productos de calidad, además para mayor comodidad del beneficiario esta actividad también podrá realizarla a través de la página web que posee la empresa expresando que operamos bajo un contexto novedoso y tecnológico en el mercado de organización de eventos.

1.2. Misión Ofrecer a nuestros clientes un servicio de calidad eficiente enfocado en la satisfacción de sus requerimientos inspirados en el esfuerzo permanente de un equipo profesional cuya mayor satisfacción es la consecución de la excelencia.

1.3. Visión

Fortalecernos como la empresa líder en el mercado de servicios en organización de eventos en el cantón Milagro manteniendo un nivel de exigencia, basados en la innovación, calidad y servicio al cliente. "D'Sandrys Eventos" donde se ofrezcan diversas soluciones integradas a los requerimientos de cada cliente.

1.4. Objetivo General Efectuar servicio de organización y planificación eventos sociales y empresariales mediante la aplicación de ideas creativas e innovadoras.

1.5. Objetivos Específicos • Efectuar estudios de mercado que nos permita conocer cuáles son nuestros clientes potenciales

- Elaborar una estructura administrativa adecuada para obtener resultados adecuados en cada una de las actividades.
- Analizar el entorno actual en el cual se desarrollará la compañía.
- Efectuar el estudio técnico y financiero que implique los aspectos internos requeridos para la empresa logística de eventos "D'Sandrys Eventos" CAPÍTULO 2

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Análisis del mercado Refiriéndose al análisis de mercado lo primero que se debe tener claro es que aquí se encuentra inmersa la oferta y la demanda, también se busca recabar información que sirva para conocer más a fondo cuáles serán nuestros futuros clientes además también se puede identificar cuáles son los potenciales competidores es decir negocios que ya se encuentran posicionados en este nicho de mercado posteriormente se efectuara un adecuado estudio de mercado que nos permitirá tener una perspectiva sobre el servicio que se ofrecerá si tendrá la acogida esperada o no y también conocer en qué aspectos se debe mejorar.

2.1.1 Mercado de la demanda Serán todas las personas que deseen contratar los servicios de esta compañía para que les organice y planifique cualquier tipo de evento social o empresarial con la finalidad de brindarles una nueva experiencia podrán escoger entre los diferentes paquetes que se ofrece con precios acordes al cliente desde ya se puede deducir que tendremos mayor acogida en la línea de los eventos sociales que corresponde a matrimonios, quinceañeras, matiné, fiestas infantiles, Baby shower porque son los que se efectúan constantemente para celebrar en familia.

Para mantener siempre a la vanguardia y cumplir con las expectativas del cliente, siempre se estará innovando con respecto a los arreglos, formatos y temáticas para los eventos además de incorporar a la tecnología como una de nuestras aliadas para cumplir con estos objetivos, también el usuario recibirá una asesoría personalizada por parte de un empleado de la empresa con la finalidad de mantener al cliente y dar paso al marketing de boca en boca junto con estrategias adecuadas y debidamente elaboradas para posicionar la marca en el mercado también se debe recalcar que la compañía lograra lo que la competencia no ha podido. Las personas que en su mayoría accederán a contratar nuestros servicios serán aquellas que cuenten con un status económico de nivel medio y alto y que les gusta celebrar fechas especiales organizando un evento acorde al momento, con respecto al servicio de organización de eventos empresariales estará enfocado a las empresas que vayan a realizar el lanzamiento de nuevos productos, eventos para empleados etc.

2.1.2 Tipos de Consumidores Son diversas las clases de consumidores que existen en la sociedad actual pero cada uno posee rasgos distintos que los hace diferentes unos de otros, en el caso de los eventos tenemos a los que se vuelven fieles a la marca porque valoran diferentes aspectos como la buena organización, atención por ende acudirán a nuestra empresa para solicitar el servicio debido a la buena atención que se les brinda y estarán dispuestos a cancelar el valor monetario que se estipule.

Otro tipo de consumidor son aquellos que adquieren algo de acuerdo a los ingresos que obtienen mensualmente, para lo cual esta empresa organizadora de eventos también pone a disposición paquetes de eventos a un bajo costo accesible para todos a este segmento pertenecerán las personas de nivel económico bajo. Entre los tipos de consumidores también se encuentran los que realizan adquisiciones simplemente por satisfacer una necesidad, es decir para la compañía serán los clientes que adquieran el servicio, pero por cumplir con algo que ya tenían planificado hacer sin entrar en detalles sobre analizar precios, nueva experiencia. Luego de conocer los tipos de consumidores se llega a la conclusión que este servicio está dirigido a las personas que deseen contratar una empresa que organice y planifique su evento ya sea social o empresarial a un costo accesible, que les otorgue la oportunidad de tener una nueva experiencia siendo un recuerdo inolvidable quedando plasmado para toda la vida.

2.2.2 Mercado Potencial La organización de eventos se encuentra en un segmento de mercado que crece cada vez más sobre todo por la innovación constante que se realiza, pero existen empresas que este servicio no llena las expectativas de los clientes es decir al final no terminan satisfechos, aunque deban cancelar precios exorbitantes.

Lo antes mencionado es lo que D'Sandry Eventos vio como una oportunidad para ingresar y competir en este espacio de mercado ofreciendo un servicio de organización y planificación de eventos sociales y tradicionales con precios que vayan acorde al cliente además de brindarles asesoría personalizada con el objetivo de que el cliente se sienta satisfecho por vivir una nueva experiencia y disfrute del evento.

2.2.3 Ventaja Competitiva Las ventajas competitivas de D'Sandry Eventos radica en los siguientes aspectos, es una empresa que se encargara de organizar eventos sociales y

empresariales donde se le brindara una asesoría personalizada al cliente en temas de decoración con la finalidad que el evento se desarrolle en un buen ambiente, además de elaborar un cronograma debidamente estructurado en el caso de los eventos empresariales.

La principal ventaja competitiva ante las demás empresas organizadoras de eventos será utilizar e implementar a la tecnología como nuestra principal aliada, al culminar el evento luego de unos días se le entregara al cliente un álbum virtual donde consten todas las fotos que fueron tomadas en el evento, los eventos empresariales serán transmitidos en vivo a través de la página que posee D'Sandrys Eventos y en espacios abiertos la implementación de drones a través de todo esto lo que se busca es crear una nueva experiencia para el cliente y sus invitados mediante una mezcla de la realidad y lo virtual

2.2.1 Delimitación Realizar una investigación de mercado le permite a la empresa D'Sandrys Eventos poder recabar información que sea de mucha valía para lo cual se utilizó como herramienta una encuesta que fue realizada a 366 personas de sexo masculino y femenino comprendidos entre las edades de 25-60 años que viven en el Cantón Milagro ubicado en la provincia del Guayas, luego de efectuar la tabulación de los datos obtenidos se podrá deducir si el servicio tendrá la aceptación que se espera por parte de las personas.

Mediante la aplicación del cálculo de la muestra respectiva sobre la población del Cantón Milagro que es de 166.634 habitantes, se obtuvo como resultado que 383 personas es el segmento al cual se debe encuestar para realizar la encuesta para efectuar el estudio

de mercad

2.2.2 Análisis de Datos

1) Le gustaría contratar una empresa especializada en organizar eventos Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada podemos observar que el 68% de las personas no manifestaron que si están de acuerdo en contratar una empresa especializada en organizar eventos, el 22% contesto que no y el 36% que tal vez lo haría. 2) Con qué frecuencia realiza celebraciones Análisis: De acuerdo a nuestra encuesta podemos observar que el 68% de los encuestados opinaron que realiza celebraciones 1 a 2 veces por año, el 22% manifestó que de 3 a 5 veces y el 10% opino que nunca. Podemos observar que la mayoría de las personas realizan eventos 1 a 2 por año. 3) Cuál es el evento que celebra con mayor frecuencia Análisis: De acuerdo a nuestra encuesta podemos observar la mayor incidencia que se realiza son las fiestas infantiles la cual tuvo un acierto de 55%, el 14% opino que en aniversario, el 14% manifestó ninguno, el 9% respondió que en cumpleaños, el 5% en bodas y el 3% graduaciones. 4) De qué manera usted organiza los eventos Análisis: En base a nuestra encuesta realizada observamos que el 85% contesto que realiza las fiestas contrata personal especializado, el 10% opino que dé cuenta propia y el 5% nos manifestó que ayuda de amigos y familiares. 5) Para contratar un organizador de eventos, en que se basaría usted Análisis: Podemos observar que el 55% opino que para contratar un evento se basa en una página web la cual tuvo un acierto de 55%, el 27% opino que se basa a sugerencias, el 14% por medio de publicidad ya sea en radio o televisión y el 4% opino que ninguna. 6) Cuanto estaría dispuesto a pagar por contratar los servicios a una empresa organizadora de eventos Análisis: De acuerdo a nuestra encuesta

podemos observar que el 82% de los encuestados opinaron estaría dispuesto a pagar por contratar los servicios a una empresa organizadora de eventos, el 40% manifestó que de 3 a 5 veces y el 11% opino que nunca el podemos observar que la mayoría de las personas realizan eventos y el 10% 1 a 2 están dispuesto por año. 7) Cuál sería el aspecto relevante por el que contraria una empresa organizadora de eventos Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada podemos observar que el 77% de las personas están de acuerdo con la decoración el 16% con lo de la temática el 10% con lo que es las dimensiones del local. 8) Anteriormente a contratado los servicios de empresas organizadoras de eventos Análisis: Podemos observar que el 23% opino que si se ha contratado los servicios de empresa y el 77%, opino que no se ha contrato los servicios de la empresa.

2.2

Plan de Marketing

2.3.1 Análisis del Marketing Mix El servicio de organización y planificación ofrece "D`Sandrys Eventos" está dirigido a dos sectores como son el empresarial en lo que respecta al lanzamiento de nuevos productos al mercado, ferias comerciales, eventos corporativos, el otro segmento es el social que engloba las celebraciones de cumpleaños, Baby Shower, Quinceañera, Bodas etc. Lo que busca la empresa es hacer que el cliente tenga una nueva experiencia, llenar sus expectativas y sobre todo que disfrute del evento para ello también se implementa la innovación, creatividad junto a la tecnología para ofrecer el mejor servicio.

- Precio: Los precios que ofrezca por paquete "D`Sandrys Eventos" serán accesibles para los consumidores del segmento de mercado que hemos identificado lo que ayudara a que la empresa logre crecer de manera equilibrada.
- Plaza: "D`Sandrys" Eventos empezara sus funciones en el Cantón Milagro, pero posteriormente pretende extenderse a las ciudades importantes capitales de provincias la venta del servicio se la realizara de manera personalizada con el extra de que se otorgara asesoría al cliente con la finalidad de que el evento tenga un desarrollo éxitos.
- Promoción: Las estrategias que utilizara "D`Sandrys Eventos" será la de realizar descuentos en sus paquetes de eventos a las personas que se vuelvan clientes fieles de la compañía, otra de las estrategias a emplear será la de entregar un álbum de fotos digital a los clientes al final de cada evento además de un video.
- Publicidad: En lo que respecta a la publicidad "D`Sandrys Eventos" lo realizara a través de la página web corporativa donde se mostrara información para los clientes además se utilizaran las redes sociales como aliadas estratégicas para publicitar de todo lo que ofrece la compañía además de atender consultas en línea.
- Procesos: A través de la página web de la compañía se atenderá a los clientes respondiendo inquietudes o a su vez separando los cupos de atención para el cliente, con la finalidad de agilizar los procesos.
- Personal: La compañía realizara capacitación constante al personal que se encuentre inmerso en la parte de la logística de eventos con la finalidad de estar a la vanguardia y siempre actualizado con las nuevas tendencias en lo que respecta a la organización y planificación de eventos sociales y empresariales.

2.3.2. Fuerzas de Porter

• Competidores Potenciales: En este mercado existen diferentes negocios que se dedican a la organización de eventos convirtiéndose en principales rivales para D'Sandry's Eventos además de encontrarse ya mucho tiempo en el mercado que corresponde a la organización de eventos, pero esta empresa que será nueva en el medio deberá emplear nuevos canales de difusión para lograr captar clientes. • Clientes: las personas que se conviertan en nuevos clientes para esta empresa siempre exigirán algo más de manera que para poder mantenerlos deberán cumplir siempre con sus expectativas para ellos también se deberán realizar innovaciones constantes, pero no influir en los precios que tiene cada paquete de eventos. • Sustitutos: D'Sandry's Eventos deberá estar atenta con aquellas empresas que presten el mismo servicio, pero a un menor costo porque se podrían convertir en sustitutos, para ellos es necesario formular estrategias para aplicarlas en dichos casos. • Entrada de Competidores: Siempre desearán ingresar a este mercado competidores que trabajan de manera informal en la organización de eventos debido a los altos réditos económicos que esta actividad deja de tal manera que luego también van a querer posicionar su marca. • Proveedores: La empresa buscará diversos proveedores por la cantidad de implementos que se necesitan para lo cual también se buscarán que sean de bajos costo, pero de calidad con la finalidad de no afectar al cliente y poder tomar medidas adecuadas en caso de emergencia.

CAPÍTULO 3

3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

3.2 Especificaciones de los usuarios/materia prima a utilizarse

Podrán acceder a contratar los servicios de D'Sandry's Eventos todas aquellas personas que sean de un poder adquisitivo medio en adelante y los empresarios que quieran tener una nueva experiencia en cuanto a la organización y planificación de sus eventos.

D'Sandry's Eventos tendrá una infraestructura se levanta sobre un terreno de 130m² la misma que tendrá las áreas Administrativa, Logística y Comercialización y Ventas, en la parte exterior de la empresa se contará con áreas verdes y un espacio de zona de parqueo que lo podrán utilizar los clientes y los camiones de la empresa cuando estén cargando los materiales a utilizar en los eventos.

En un lugar anexo se encuentra el salón de eventos que es de 280m² el cual consta con un espacio para las personas que desean fumar sin afectar a los demás, en otra de las secciones se encuentra el lugar donde se expendrán las bebidas y espacio para que las personas se sienten mientras consumen su bebida en una sección continua se encuentran los baños y otro lugar para que las personas puedan platicar.

3.3. Localización del negocio: macro y micro localización La compañía Ltda. D'Sandry's Eventos se encuentra ubicada en el Cantón Milagro dentro de la provincia del Guayas.

En el cantón Milagro podrán encontrar a D'Sandry's Eventos en la siguiente dirección calles Uruguay y Ecuador tomando de referencia la entrada de la calle visaltur.

3.4.

Tamaño D'Sandrys Eventos siguiendo lo que estipula la ley de la Súper Intendencia de Compañías Valores y Seguros empezara como una Compañía Limitada que permite tener hasta 15 personas, actualmente se cuenta con una cantidad adecuada de empleados para cubrir la mano de obra, por ahora sola existe una inversionista que es la misma dueña y que además cumple las funciones de administradora, pero para posteriores años se pretende captar nuevos inversionistas para incrementar la capacidad de la empresa de la misma manera crecer en la parte obrera además de expandir la organización y planificación de eventos a otros segmentos.

3.7 Logo

El logo que representa la compañía tiene forma circular con la finalidad de transmitir a la sociedad una imagen positiva de compartir momentos con la familia, reuniones sociales en un buen ambiente. Además de demostrar el compromiso que tenemos con cada uno de nuestros clientes que nos eligieron para organizar y planificar su evento social o empresarial. El color Fucsia empleado en el círculo y parte de las letras se demuestra la fuerza, pero a su vez también el glamour y elegancia con la que se realiza cada trabajo para la satisfacción de nuestros usuarios. El color azul en los bordes representa a la implementación tecnológica que realizamos para mejorar cada día además de la seriedad con la que se maneja la empresa. La letra de color amarillo en la parte baja transmiten la alegría y diversión que se vivirá en cada uno de los eventos que organice de D'Sandryss Eventos.

3.8 Slogan La compañía tendrá un slogan corto, que transmitirá a las personas que todo lo que ellos imaginen tener en sus eventos sociales o empresariales nosotros lo podremos realizar de tal manera que llenen sus expectativas.

CAPÍTULO 4

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. Tipo de organización D'Sandrys Eventos se establece como una Compañía limitada, donde la misma originadora de la idea es la accionista mayoritaria además los valores monetarios que se emplean para cubrir los gastos es propio de acuerdo a la actividad que se desempeña la compañía pertenece al sector terciario porque no se realiza elaboración de producto si no brindar un servicio de calidad para la satisfacción del cliente.

Para constituirnos como un negocio formal se cumplirán con todos los requisitos que exige la Súper Intendencia de Compañías Valores y Seguros para tener un funcionamiento a nivel local sin problemas y posteriormente extendernos a otras partes de la Provincia del Guayas y poco a poco ir ganando espacio en el mercado.

4.2. Estructura organizacional La forma como se encuentra la estructura de la organización fue realizada enfocados en la proyección a tres años, luego de haber pasado ese tiempo de su funcionamiento deberán efectuarse cambios con respecto a la estructura con la finalidad de que se adapte a las necesidades de la compañía, a partir de ahí el sistema organizacional quedara plasmado para los siguientes años.

CAPÍTULO 5

5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento

Requisitos para Obtener la Patente

- Tasa de patente. •

0: Medina y Evelin.docx

94%

Copia de cedula y certificado de votación. • Copia de registro único de contribuyentes (ruc) o régimen impositivo simplificado ecuatoriano (completo). • Copia de certificado de funcionamiento de bomberos año actual, en caso de tener ruc traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas no obligadas a llevar contabilidad. • Si son artesanos, copia de calificación artesanal vigente. CITATION GAD17 \l 3082 (GAD Municipal Milagro., 2017) Permiso de Funcionamiento Cuerpo de Bomberos

El Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Milagro no cuenta con requisitos establecidos para iniciar el respectivo trámite del permiso de funcionamiento, pero el usuario deberá

0: Medina y Evelin.docx

100%

cumplir con las normas que se establecen en la ley de defensa contra incendios

para otorgar el permiso. CITATION Emp18 \l 3082 (Empresa Publica

Cuerpo de Bomberos., 2018) Solicitud de RUC • Debes presentar los Formularios 01A y 01B. Los conseguirás directamente en la página web del SRI. • Original y Copia de las Escrituras del Nombramiento del Representante Legal de la empresa. • Original y Copia de la Cédula del Representante Legal. • Original y Copia del certificado de votación del Representante Legal. • Entregar una copia de algún servicio básico que certifique la dirección del domicilio a nombre del

Representante

Legal. CITATION Fac181 \l 3082 (Facturero Movil., 2018)

5.2. Descripción del impacto ambiental Ciertos materiales que utilizara la compañía luego de un tiempo dejaran de ser utilizados y por ende causaran un daño al medio ambiente, pero se realizara un trabajo en el diseño de estrategias que ayuden a reducir el impacto de contaminación el medio ambiente es decir también demostrar la parte ecológica.

5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación) D`Sandrys Eventos también considera sumamente importante la parte media ambiental por ello se busca crear un plan conformado por estrategias que ayudaran a reducir la contaminación que se originara a causa

de la organización de eventos por lo consiguiente se presentan a continuación las siguientes medidas.

CAPÍTULO 6

6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

6.1.

Inversión y fuente de financiamiento

6.1.1 Activos fijos

En

la tabla 20 presenta los activos fijos el cual son de gran relevancia para la existencia del negocio, el cual el usufructo de estos rubros representa beneficio de la compañía, se ha considerado la correcta adecuación con equipos de computación, que permiten la gestión para el desarrollo de ideas, estrategias para promover los productos. Los equipos de oficinas, muebles y enseres, para satisfacer un mejor entorno laboral. Cabe resaltar que una correcta gestión de estos rubros aporta en la toma de decisiones a nivel inversión.

6.1.3

Tabla de amortización

Este cuadro representa un préstamo equivalente del 60% de la inversión del negocio valorado en \$9.000 a una tasa de 1.33% a 12 meses plazos con pagos de \$816. Permitiendo efectuar mejoras e incrementar el rendimiento del negocio.

6.2. Proyección de Ingresos

6.2.1 Ventas

La empresa manifiesta su proyección de ventas con un incremento del 5% anual, en base a la buena gestión y la aplicación de estrategias que permiten su crecimiento de manera exponencial. Por ende también expresa que el negocio cumple con las metas de ventas que establece.

El negocio manifiesta el precio de los diferentes productos que ofrece para la decoración de eventos, siendo estos un valor promedio y muy accesible para los individuos.

6.3. Proyección de egresos

6.3.1 Costos directos

En los siguientes cuadros se presenta el valor de los costos unitario de los productos y su proyección anual de costos, el cual manifiesta que son cómodos para la empresa y otorga buenos beneficios.

6.3.2 Costos Indirectos

6.3.2.1. Gastos Generales

Los gastos generales del negocio están valorados en \$8.892 anual, los cual son imprescindible para el funcionamiento de la empresa. Se debe resaltar que para estos gastos se realiza una cotización y evaluación que permitan establecer cuáles son los recursos más importantes y que beneficien a la misma.

6.3.2.2. Gastos administrativos El negocio presenta su capital humano, el cual se determina como el elemento éxito de todo negocio, el cual otorga el sueldo basado en el conocimiento y nivel profesional, valorando los gastos administrativos en un total

de \$ 1.944,27.

CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. Estado de situación inicial

Este informe financiero refleja que la empresa Sandrys Eventos, incrementa sus patrimonios anualmente, lo que es beneficiosos, ya que permite analizar los niveles de endeudamiento, es decir pagar las deudas. Por lo tanto tiene una estructura sólida.

7.2. Estados financieros proyectados

7.2.1. Estado de Resultado

El balance general proyectado de Sandrys eventos manifiesta el incremento anual de sus activos, el patrimonio también crece por periodo por lo tanto expresa liquidez y ganancias para la empresa.

El estado de resultado permite analizar y evaluar la rentabilidad de la empresa, para Sandrys Eventos muestra una buena utilidad bruta e la cual expresa que las ventas son superiores a los costos y que los gastos no superan los ingresos y la utilidad neta incrementa lo que significa la buena gestión administrativa y financiera de negocio.

7.3. Flujo de Caja Sandrys Eventos presenta su flujo de caja con ingresos de 148.000,00 en crecimiento anualmente.

Los desembolsos son menores a los ingresos punto positivo para el negocio, también expresa un préstamo que pagó en un año. Todos sus flujos netos son positivos y en crecimiento, por lo tanto manifiesta que las transacciones que realiza el e negocio con terceros dejan buenos resultados

7.3.1.

Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)

El valor actual neto de Sandrys Eventos es de \$ 88.612,39, el cual expresa que es alto y resulta beneficioso para los accionistas. La TIR del negocio presenta 13% lo que es alta en comparación con la tasa de descuento, es decir que el proyecto es factible.

7.4.2

Razones Financieras

El rendimiento de capital contable ROE representa un declive para los 4 primeros periodos, sin embargo, en el quinto año empieza a generar utilidades para los accionistas.

Por lo tanto se realizan análisis, que permitan mejorar este rendimiento. El rendimiento en activos ROA, se manifiesta de la misma forma sin embargo se espera incrementar la eficiencia de la administración del negocio.

7.4.3 Dupont El sistema Dupont permite determinar la eficiencia del negocio, para Sandrys Evento muestra un 72%, el cual expresa que va por buen camino, sin embargo, debe estar atento a implementar nuevas estrategias y desarrollar ideas, para mejorar la gestión de la empresa.

7.4.4. Análisis de sensibilidad Sandrys Eventos presenta su análisis de sensibilidad con una varia del 5%, 10% y 30%, en el cual se incrementará y disminuirá para saber qué tan sensible es el negocio en los diferentes escenarios.

Aunque las ventas hayan disminuido un 5% sigue siendo factible y viable el negocio, ya que presenta un VAN y una TIR alta Muy atractiva para los inversionistas. Las ventas han reducido en un 10%, aunque el VAN es alto, ahora se observa que la TIR disminuye, sigue siendo factible, aunque la rentabilidad del negocio bajo aun 5%. La disminución en 20%, muestra una reducción tanto en Van como en TIR, siendo es negativo para la empresa, ya que tiende a perderse. Porque la Tir esta tan cerca de la tasa de descuento existe una gran posibilidad de convertir el VAN en 0

CONCLUSIONES

Esta empresa nueva en el segmento de mercado que respecta a los eventos se encargara de brindar el servicio de organización y planificación eventos sociales y empresariales es decir enfocarse en dos frentes que son muy rentables, pero es necesario que se apliquen ideas creativas e innovadoras para llamar la atención del cliente y cumplir con sus expectativas la satisfacción del cliente es la razón de vivir de la empresa. • Se realizó un estudio de mercado el cual con los resultados obtenidos se logró conocer que

el cliente potencial

se encuentra en las personas de poder adquisitivo medio, además del sector empresarial, pero también se estableció que se desarrollara un portafolio de eventos con un costo menor dirigido a las personas de poder adquisitivo bajo que también les llamo la atención esta nueva propuesta. • Mediante investigaciones y consensos se estableció elaborar una estructura

administrativa adecuada que permita un funcionamiento adecuado de la compañía para lograr alcanzar los mejores resultados adecuados en cada una de las actividades que se efectúen. • Se analizó el entorno actual en el cual se desarrolla la compañía porque es necesario tener claro cuáles son los competidores que existen en este segmento de mercado lo cual nos permitirá elaborar estrategias adecuadas para no perder clientes de tal manera que la compañía pueda establecerse y mantenerse equilibrada.

RECOMENDACIONES

Esta empresa por ser nueva en el mercado que respecta a la organización de eventos deberá establecer como un aspecto diferenciador el servicio de organizar y planificar los eventos en el ámbito social y empresarial pero siempre aplicando ideas creativas e innovadoras que llamen la atención de los clientes de tal manera que se cree el marketing de boca en boca es decir los comentarios positivos de las personas con sus amistades ayudando a incrementar la venta de los paquetes de eventos. • Se deberá realizar estudios de mercado constantes para saber de qué manera se está moviendo el mercado y de acuerdo a los resultados que se obtengan establecer qué medidas tomar además de elaborar estrategias para mantener o captar nuevos clientes, también crear portafolios de eventos para extenderse hacia otros segmentos. • La estructura administrativa de la empresa se deberá ir innovando con el pasar de los años y de acuerdo a las necesidades que tengan la empresa con la finalidad de estar adaptada a los cambios organizacionales para tener un adecuado funcionamiento sin que afecte al cliente. • Es necesario que se realicen análisis constantes para saber cómo se encuentra el entorno actual en el cual está desarrollando su actividad la compañía de tal manera que sabremos cómo actuar ante la competencia que existen en este segmento de mercado además elaborar estrategias que sean renovadas constantemente con la finalidad de no perder clientes para que la compañía se mantenga estable y equilibrada.

, 8

Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

Instances from: Medina y Evelin.docx

1 94%

Copia de cedula y certificado de votación. • Copia de registro único de contribuyentes (ruc) o régimen impositivo simplificado ecuatoriano (completo). • Copia de certificado de funcionamiento de bomberos año actual, en caso de tener ruc traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas no obligadas a llevar contabilidad. • Si son artesanos, copia de calificación artesanal vigente. CITATION GAD17 \l 3082 (GAD Municipal Milagro., 2017) Permiso de Funcionamiento Cuerpo de Bomberos

1: Medina y Evelin.docx 94%

Copia de cedula y certificado de votación.

- Copia de registro único de contribuyentes (ruc) o régimen impositivo simplificado ecuatoriano (completo).
- Copia de certificado de funcionamiento de bomberos año actual.
- En caso de tener ruc traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas no obligadas a llevar contabilidad.
- Si son artesanos, copia de calificación artesanal vigente.CITATION GAD18 \l 3082 (GAD Municipal Milagro, 2018)

CERTIFICADO DE SEGURIDAD DEL CUERPO DE BOMBEROS

2 100%

2: Medina y Evelin.docx 100%

cumplir con las normas que se establecen en la ley de defensa
contra incendios

cumplir con las normas que se establecen en la ley de defensa
contra incendios.
