Resumen Ejecutivo
Proyecto Salón de Recepciones

La idea del salón de recepciones surge en base de la necesidad o carencia de este tipo de lugares especializados en el servicio de locales para eventos con un nuevo enfoque de decoración y de servicios que se dan en otros países por parte de la demanda, actualmente este tipo de servicio son atendidos en pocos establecimientos como es el caso de los hoteles de mayor importancia en la ciudad de Guayaquil, quienes por tratar de satisfacer esta demanda elevan sus precios para aprovechar mejor la rentabilidad de los salones de recepciones y de sus instalaciones de alimentos y bebidas. Además de los hoteles existen también los salones de recepciones pertenecientes a los clubes de Guayaquil, quienes solo permiten realizar eventos dentro de sus instalaciones a miembros de los mismos. La otra opción serian los salones de recepciones que se alquilan, pero, los servicios complementarios deben ser contratados por la persona que contrata el salón.

El proyecto contará con todos los servicios complementarios como: buffet, música, valet parking, filiación, fotografía, y demás servicios, atendidos por profesionales del medio; serán facturados por el salón de recepciones quien por convenios de exclusividad (únicos proveedores de cada servicio) tendrá una comisión del diez por ciento de la factura total de cada servicio prestada al cliente.

El mercado objetivo para este proyecto serán mujeres solteras, divorciadas entre veinte y treinta y cuatro años de edad de clase media-alta a alta; mujeres que en su mayoría viven en las ciudadelas vía a Samborondón, La Puntilla, Ceibos, Urdesa, Puerto Azul, la Saiba, Centenario, Lomas de Urdesa, Kennedy Norte, La Garzota y ciertas urbanizaciones privadas de Guayaquil. Además se brindará servicio a las empresas que deseen realizar algún tipo de evento ya sea un cóctel como: lanzamiento de algún producto, aniversario, fiestas de fin de año, capacitaciones, y además, a fines a sus requerimientos. El salón contará con todas las instalaciones necesarias para estos segmentos de mercado como: acceso a Internet, proyectores, iluminación especializada, pantallas, mesas de trabajo, etc.

La estrategia de venta estaría enfocada a las empresas de Guayaquil empezando por aquellas que realizan eventos, que por su giro de negocio realizan a menudo eventos como: publicidad y marketing para lanzamiento de productos o una nueva empresa en el mercado, empresas de capacitación, escuelas, colegios, universidades, agrupaciones como: médicos, abogados, arquitectos, etc., cámaras de la ciudad, y visitas a empresa para promocionar el salón.

Para poder dar un soporte de apoyo a los vendedores se permitirán dar degustaciones para representantes de empresas y personas naturales que deseen realizar un evento, además contara con una sala de show room para las visitas donde se les podrá mostrar todo lo que el cliente necesitare para el evento.

El salón de recepciones se encontrará ubicado al norte de la ciudad, en la ciudadela La Garzota sobre la avenida Isidro Ayora diagonal al nuevo aeropuerto de Guayaquil, al lado del Supermercado Santa Isabel. Cuenta con todos los servicios básicos como: agua, energía eléctrica, alcantarillado, manejo de desperdicios. Las vías de acceso son avenidas conocidas o arterias principales de la ciudad como: de norte a sur desde el

Terminal Terrestre por la avenida de las Américas a la altura del Mi Comisariato, a mano derecha está la avenida Isidro Ayora, de sur a norte desde el centro comercial Garzocentro hasta la altura del monumento a Jaime Roldós Aguilera, a mano derecha está la avenida Isidro Ayora.

Para el perfecto funcionamiento del proyecto contará con las siguientes áreas de atención: área de oficinas para el público, área de parqueos, área de recepción de invitados, área de asenso hacia la segunda planta, área de salones, área de baños, área de servicios para alimentos. El personal de arranque requerido será: un administrador y gerente, una asistente y secretaria, dos vendedoras, dos guardias de seguridad, un jefe de salón y encargado de mantenimiento.

En base a todo lo planificado desde la ubicación hasta la capacidad del salón y el estudio del mercado realizado previo a la elaboración del proyecto, se ha estimado una ocupación para el primer año de funcionamiento de veinte nueve mil novecientas personas (29.900 pax) con un ingreso promedio por persona de cinco dólares con sesenta centavos dando un ingreso anual de ciento ochenta y seis mil seis cientos cuarenta dólares (186.640), más el ingreso mensual de ochocientos dólares (800) por concepto de alquiler calculando una utilidad neta de cuarenta y nueve mil trescientos ochenta dólares (49.380); con un crecimiento del veinte por ciento (20%) en el segundo año, para los siguientes años se calcula un crecimiento del diez por ciento (10%) anual.

La inversión necesaria se calculó en quinientos mil dólares (500.000); se obtuvo un VAN del veinte por ciento (20%) dando un resultado de cincuenta y tres mil ochocientos seis dólares (53.806) y una TIR de treinta punto veinticuatro por ciento (30.24%), lo cual demuestra la rentabilidad y viabilidad del proyecto.