



Reporte Final de Estadía

Beatriz Ariztea Corona Romero

Plan de Operación en la Comercialización de
Eventos



Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz

Programa Educativo

Ingeniería en Desarrollo e Innovación Empresarial

Reporte para obtener título de
Ingeniería en Desarrollo e Innovación Empresarial

Proyecto de estadía realizado en la empresa
Experiencias Xcaret Parques S.A.P.I. de C.V.

Nombre del proyecto

“Plan de operación en la comercialización de eventos”

Presenta

Beatriz Ariztea Corona Romero

Cuitláhuac Ver., a 20 de abril de 2018.



Programa Educativo

Ingeniería en Desarrollo e Innovación Empresarial

Nombre del Asesor Industrial

Lic. Angel Mateo May

Nombre del Asesor Académico

MADE. Erika Patricia Quevedo Batista

Jefe de Carrera

Carlos Alberto Ruiz López

Nombre del Alumno

Beatriz Ariztea Corona Romero



Contenido

AGRADECIMIENTOS	1
RESUMEN	2
ABSTRAC	3
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	16
CAPÍTULO 3. DESARROLLO DEL PROYECTO	19
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES	52
4.1 Resultados	52
4.2 Trabajos Futuros	54
4.3 Recomendaciones	54
Bibliografía	55

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por permitirme concluir una meta más de mi vida, por cuidar de mi familia y de mí a lo largo de esta etapa, por darme la oportunidad de conocer lugares fascinantes así como personas extraordinarias que se hicieron parte de mi familia, por darme el gusto de vivir aventuras inolvidables con amigos.

Agradezco a mis padres, especialmente a mi madre por apoyarme y acompañarme en esta etapa de mi vida y por confiar en mí en todo momento. A mis hermanas y sobrinos que estuvieron para distraerme y mantenerme firme a lo largo de este tiempo.

Agradezco a todos los profesores que dedicaron su tiempo para que esta etapa universitaria se hiciera posible, por la paciencia y enseñanzas que me brindaron.

Agradezco a mis amigos que siempre estuvieron presente para distraerme cuando parecía que todo terminaría, por tenerme paciencia, por escucharme y apoyarme en todo lo que fuera necesario.

RESUMEN

Plan de operación en la comercialización de eventos, se basa en la información del Área de Arte Cultura, haciendo hincapié, específicamente en el control del equipo, venta de espectáculos, servicios artísticos así como servicios audiovisuales que maneja el departamento de Arte y Cultura, con la finalidad de lograr un mejor desempeño por parte de las involucrados y agilizar los procesos de venta, garantizando un mejor manejo de información de los servicios que este departamento presta.

Por otra parte dicho proyecto se realizó con la metodología referenciada del Modelo de Cambio de Kurt Lewin, según el estudio, se recolecto la información de cada uno de los diferentes departamentos involucrados con el área de Arte y Cultura para poder describir a detalle cada servicio que ofrecen.

Como complemento se puede concluir que al desarrollar un Plan Operativo en la Comercialización de Eventos, se genera un mejor desempeño de la información sobre los diferentes servicios audiovisuales y Artísticos que presta el área de arte cultura.

ABSTRAC

Plan of operation in the commercialization of events, is based on the information of the Art Culture Area, emphasizing, specifically in the control of the team, sale of shows, artistic services as well as audiovisual services managed by the Department of Art and Culture, with the purpose of achieving a better performance by the parties involved and speeding up the sales processes, guaranteeing a better management of information on the services that this department provides.

On the other hand, said project was made with the referenced methodology of Kurt Lewin's Model of Change, according to the study, information was collected from each of the different departments involved with the area of Art and Culture in order to describe in detail each service that offer.

As a complement, it can be concluded that when developing an Operational Plan in the Commercialization of Events, a better performance of the information on the different audiovisual and Artistic services that the culture art area provides is generated.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1 Estado del Arte

Xcaret es una empresa dedicada a la comercialización de experiencias a todo público, ofrecen un servicio de alta calidad y se preocupa permanentemente por brindar a su mercado nacional e internacional emociones que perduren en sus recuerdos, de los cuales se sientan siempre satisfechos.

De acuerdo con un estudio realizado por el World Travel & Tourism Council (Consejo mundial de viajes y turismo), WTTC, México posiciona al turismo como su sector más grande. Para el estado de Quintana Roo es su principal actividad económica

“México es un gran ejemplo de por qué el viaje y el turismo es reconocido como uno de los catalizadores clave para el crecimiento de la economía y la creación de empleos, mejorando el sustento de las personas e impulsando a las comunidades”, expresó David Scowsill, President & CEO, WTTC.

Es por esta razón que para la empresa Xcaret ofrecer servicios y eventos de alta calidad es indispensable.

Pasquotto en su libro Estudios y Perspectivas en Turismo menciona que considerando la predominancia de un escenario contemporáneo de la competencia a nivel de las organizaciones, este estudio tiene por objetivo identificar los elementos que influyen el nivel de satisfacción de los consumidores de servicios turísticos. Así, la relevancia teórica de este artículo es su contribución frente a la temática, aun poco trabajada en el turismo; frente al mercado nacional e internacional del turismo (Pasquotto Mariani, 2012)

Por su parte Guzmán dice que la comunicación estratégica de los eventos, demuestra como en el mundo empresarial de hoy, la realización de certámenes y eventos se constituye en una estrategia exitosa para, llegar a los públicos más importantes de las organizaciones. Guzmán trasciende los temas relacionados exclusivamente con la logística y reflexiona sobre las condiciones que garantizan el logro de los objetivos empresariales. Como dice Guzmán: Los eventos son efímeros y son oportunidades únicas

e irrepetibles. Por esta razón se deben optimizar y los mensajes deben ser claros, contundentes y adecuados al público. Es por eso que la empresa Excaret implementa un catálogo con los servicios artísticos que tiene para sus diferentes clientes, ofreciendo experiencias únicas y maravillosas. Dejando una huella en ellos. (Guzman, 2011)

La implementación de un plan de operación en la comercialización de eventos en el grupo Xcaret enfocándonos en el departamento de Arte y Cultura desarrollará la organización detallada del contenido de cada paquete que ofrece.

Ya que Carneiro y Fontes dicen que la organización de eventos requiere una planificación detallada de marketing, en la cual la divulgación y la promoción tienen papeles relevantes. En el turismo de eventos el procedimiento es similar, evidenciando su responsabilidad en la gestión de la recepción del público objetivo de eventos en general.” (Carneiro, 1997)

Sergio Viniestra dice en su libro de “Entendiendo El Plan de Negocios” (Viniestra, 2007) un plan de negocios, no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la internación de cada una con las demás”, es por eso que el departamento de Arte y Cultura del Grupo Experiencias Xcaret lo implementa ya que permitirá visualizar el contenido de cada área así como la manera en la que deben operar para alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible.

El departamento de Arte y Cultura de Grupo Xcaret presenta eventos (espectáculos) culturales de los antepasados de la cultura maya, danzas prehispánicas, resaltando los cuadros musicales de cada Ciudad del Estado de Veracruz, es por eso que necesita organizar sus servicios.

El libro de “Protocolo y organización de eventos permite analizar científicamente una actividad con tan considerable volumen de negocio desde la doble óptica del analista que estudia los mensajes emitidos a través de estos eventos, y del profesional que ha de organizarlos.” (Alvarado, 2009)

Empresas del tamaño de Xcaret reciben diariamente un volumen grande de ingresos, los cuales provienen de las diversas actividades de los parques y de los eventos que se realizan en ellos. El grupo Xcaret cuenta con una gran diversidad de bienes y equipo que sirven para la realización de eventos pero muchos de ellos no reciben el control adecuado, por lo tanto al momento de comercializar los eventos no se sabe cuales son las existencias y que se le puede ofrecer al cliente. Por lo tanto determinar los costos de los paquetes de eventos es complicado para los colaboradores.

Chacón menciona, que las organizaciones deberían contar con un sistema de información contable integral, configurado por una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducir las estrategias en resultados empresariales. En la actualidad, existe la visión compartida de que la contabilidad costos y de gestión son un sistema de información capaz de proveer información relevante para la gestión empresarial. Por consiguiente, independientemente del tipo de organización que se trate, los directivos se benefician si la contabilidad de costos y de gestión les proporciona información que les ayude a planificar y controlar las operaciones de la organización. En esta generalización se destacan tres aspectos: la contabilidad de costos como sistema de información, los sistemas de control de gestión como mecanismos de vinculación y conducción de las actividades de la organización y la rentabilidad empresarial como una medida del desempeño organizacional. (Chacón, 2007)

De igual modo el Área de Arte y Cultura no cuenta con una persona responsable de llevar el control del equipo y los paquetes de eventos, por lo tanto se desea realizar un plan de operación que sea de apoyo para la comercialización de experiencias turísticas en la empresa Experiencias Xcaret, con la finalidad de proveer a los colaboradores información certera.

1.2 Planteamiento del Problema

El departamento de Arte y Cultura del parque Xcaret tiene espectáculos y agrupaciones artísticas donde se puede experimentar y visualizar las culturas de México. Todos estos espectáculos se basan en el origen de la comunidad de su estado, utilizando todos los productos originales de los mismos; con la gran aceptación que este tiene con los visitantes que acuden a las instalaciones del parque Xcaret, estos eventos ha sido solicitados por otras unidades de negocio del mismo grupo, sin embargo la falta de un catálogo de costos con el contenido de cada evento, limita al departamento de Arte y Cultura poder brindar este servicio a otras Unidades de Negocio (UDN)

“Enunciado del problema”

Actualmente el área de Arte y Cultura, no cuenta con un área para la organización, programación y comercialización de los Servicios Artísticos y de renta de Equipamiento Audio-visual, para dar servicio a las unidades de negocios del Grupo Xcaret.

Pregunta de investigación

¿La implementación de un plan de comercialización de Servicios Audio-visuales y Servicios Artísticos, permitirá al departamento de Arte y Cultura cubrir las necesidades de las diferentes unidades de negocio?

¿La comercialización del espectáculo México Espectacular generara ingresos favorables para el departamento de Arte y Cultura?

¿Cuáles son los elementos que se debe contener el plan de operación para que este sea factible en la comercialización de los productos?

1.3 Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de operación que ayude a la organización y comercialización, así como a operar las presentaciones de los diferentes grupos artísticos y Equipamiento Audio-visual con que cuenta el departamento de Arte y Cultura.

Objetivos Específicos

- Desarrollar un catálogo con los servicios que se pueden comercializar.
- Clasificar y ordenar las diferentes presentaciones de los grupos artísticos y la renta de equipo audiovisual, de acuerdo al precio.
- Estructurar el organigrama de las áreas y personas involucradas, en la comercialización de las presentaciones artísticas y la renta de equipo audiovisual.
- Ofrecer un soporte en físico para presentar ante alguna auditoria.

1.4 Definición de variables

- Producto
- Participantes
- Estructura del Costo
- Precio de venta sugerido
- Mano de obra o gastos operativos
- Transporte
- Alimento

1.5 Hipótesis

Si el departamento de Arte y Cultura desarrolla un plan de comercialización de productos explicando los precios de venta, los contenidos de los espectáculos y los equipos audiovisuales, entonces podrá incrementar su posicionamiento e incrementar ganancias.

1.6 Justificación del Proyecto

Este proyecto es importante porque permitirá a los involucrados del área de Arte y Cultura tener un amplio conocimiento de sus servicios ya que contendrá la información necesaria de los precios, el contenido de los servicios artísticos y la renta del equipo audiovisual, aportando los factores relevantes para la comercialización de los productos que tiene en existencia. El plan de operación en la comercialización de eventos para el área le permitirá un mejor manejo de la información dentro del departamento e impacto a los clientes. De esta forma el departamento de Arte y Cultura obtendrá beneficios económicos.

1.7 Limitaciones y Alcances

Alcances:

- El presente trabajo se realizó únicamente para el área de Arte y Cultura y no se unifica información para otras áreas.
- La información del trabajo solo es para fines lucrativos y de herramienta para las auditorías realizadas al departamento.
- Mejor servicio, y atención al cliente del área de Arte y Cultura.

Limitaciones:

- Dificultad para identificar el uso que se le dará a la información resultante
- La falta de actualización de los datos relacionados con los espectáculos y el inventario.
- Mala organización de la información de los servicios, por parte de los encargados

1.8 La Empresa Experiencias Xcaret SAPI SA de CV

En este apartado encontraremos información relevante de la empresa en la cual se desarrolla esta tesina, dicha información permitirá obtener un panorama más claro y preciso del desarrollo actual de la empresa, mismo que apoyara y reforzara cada punto planteado a lo largo de este documento. Además de que se describen los antecedentes del problema que se ha planteado.

¿Quiénes somos?

Un grupo de empresas 100% mexicanas dedicadas a la recreación turística sustentable con más de 25 años operando en el mercado de Cancún y Riviera Maya. Nos caracterizamos por ofrecer experiencias únicas e inolvidables a visitantes, excediendo sus expectativas a través de productos y servicios de calidad, fomentando el respeto por el patrimonio natural y cultural. Visión Ser únicos en recreación turística sustentable. Misión Garantizar la trascendencia de Experiencias Xcaret maximizando continuamente nuestro valor a lo largo de esta travesía.

No hay mejor momento que el que nos tocó vivir, ni mejor lugar que nuestra casa: México. Por eso valoramos las oportunidades que nuestra patria nos ofrece y las potencializamos en lo turístico, lo empresarial y lo social, con pleno respeto al medio ambiente. Vamos construyendo un camino día con día, con la calidez que caracteriza a nuestros más de 3600 colaboradores, en un destino y un país que necesita que las organizaciones crezcan.

Como una empresa que ama a la naturaleza, hemos aprendido de ella que todo es un ciclo en donde es importante mantenerse en constante equilibrio, en lo ambiental, en lo social, en lo técnico y lo administrativo. Identificando y haciendo uso responsable de los recursos, es que podemos trascender en la actividad turística y económica, con servicios y experiencias únicas para cada uno de nuestros visitantes.

Trayectoria

Experiencias Xcaret es una organización cuya trayectoria en la recreación turística sustentable inició en 1990. Constituye el más importante modelo de recreación turística sustentable en México.

Es una empresa mexicana especializada en ofrecer experiencias únicas e inolvidables a sus visitantes, excediendo expectativas a través de productos y servicios de calidad.

Experiencias Xcaret opera los parques más emblemáticos de Cancún y la Riviera Maya: Xcaret, Xel-Há, Xplor, Xplor Fuego, Xoximilco, así como el tour Xenotes.

A través de la marca Xichén opera excursiones de lujo, con visitas a las zonas arqueológicas de la Gran Península Maya y a la ciudad colonial de Valladolid.

Hoy en día, Experiencias Xcaret es el operador de tours y excursiones más importante de Cancún y la Riviera Maya.

Historia

En 1986, el Arquitecto Miguel Pali Quintana Pali, que radicaba en ciudad de México, visitó la Riviera Maya, en Quintana Roo. Encontró un lugar que lo fascinó por su belleza e inigualables atributos naturales: era el “Rancho Xcaret”, el antiguo puerto maya de “Polé”, donde adquirió sus primeras cinco hectáreas de tierra. Al explorar este lugar encontró cenotes, caletas, una increíble red de ríos subterráneos entre las grietas de este fragmentado paraíso terrenal, una completa y abundante colección de flora y fauna de esta región y numerosos vestigios arqueológicos que atestiguaban la rica y próspera cultura prehispánica que habitó el lugar.

Entonces comprendió que su proyecto de construir la casa de sus sueños, como cualquier arquitecto, estaba rebasado. Entendió que tanta belleza no podía ser de unos cuantos, y que tenía que compartir esta maravilla con el mundo entero. Es así como nace la idea de hacer un parque turístico eco arqueológico.

En 1986 funda la empresa “Promotora Xcaret” para dar inicio al proyecto, sumándose a éste, en 1989, sus actuales socios, los hermanos Oscar, Marcos y Carlos Constándose Madrazo, que aportaron 60 hectáreas más. A finales de 1990 abrió sus puertas el parque Xcaret que, desde entonces, ha sido muy exitoso.

El éxito de Xcaret está basado en un singular manejo de los recursos naturales de la zona, para proyectar la riqueza de México, incluido su enorme patrimonio cultural e inigualable biodiversidad.

Con el fin de aprovechar la experiencia del desarrollo turístico de “Xcaret”, en 1994 se constituye el “Grupo Xcaret”, el cual recibió la concesión del parque natural Xel-Há.

En 2009, en medio de la crisis financiera mundial y la emergencia sanitaria del virus de la influenza, Grupo Xcaret abrió las puertas el parque Xplor, una aventura bajo tierra para toda la familia.

En 2010 Grupo Xcaret integró a su nombre la palabra “Experiencias” y puso en marcha la división de tours de lujo a las zonas arqueológicas de la Gran Península Maya, bajo la marca Xichén. Se abre “La Casona” de Valladolid, un restaurante especializado en la comida típica yucateca, cuya operación sustenta los tours que transitan por el Oriente Maya.

En julio de 2013 se pone en marcha el tour Xenotes, Oasis Maya, con la visita a cuatro diferentes tipos de cenotes en un mismo día, en una singular combinación de misticismo, historia, cultura y actividades extremas.

En diciembre del mismo año abre sus puertas Xoximilco Cancún, un homenaje a la cultura del centro de México y a Xochimilco, patrimonio de la humanidad.

En Experiencias Xcaret amamos la cultura y la riqueza natural de nuestro país, es lo que nos mueve a trabajar día con día, pues estamos convencidos que promoviendo el conocimiento y respeto por nuestras tradiciones y recursos naturales a través de nuestras experiencias, hará posible que prevalezcan a través del tiempo. Hemos tomado el compromiso de hacer esto realidad y para cumplirlo, basamos nuestras acciones en los ejes rectores trazados por nuestra Misión, Visión y Valores

Misión

Garantizar la trascendencia del Grupo Experiencias Xcaret maximizando continuamente nuestro valor a lo largo de esta travesía.

Visión

Ser únicos en recreación turística sustentable.

Valores

- Creatividad: Ofrecer experiencias excepcionales, sorprendiendo continuamente a nuestros visitantes, brindándoles las mejores vivencias de sus vacaciones, motivando así su regreso.
- Rentabilidad: Creemos que incrementar el valor de la inversión de nuestros socios es la vía para asegurar una continuidad efectiva.
- Integridad: Creemos en el cumplimiento a toda costa de los compromisos que asumimos y de las promesas que hacemos, y esperamos lo mismo de los demás.
- Congruencia: Creemos en hacer siempre lo que decimos.
- Honestidad: Creemos en la verdad y la transparencia ante todo.
- Espíritu de servicio: Creemos que nuestros visitantes son la razón de nuestra existencia y nos debemos a ellos.

- Compromiso: Creemos que nuestros colaboradores son el motor que nos impulsa a lograr nuestros propósitos, y que su compromiso y desarrollo son vitales para el éxito.
- Equidad: Creemos en la equidad y trabajamos de manera permanente en una relación ganar-ganar con todos nuestros integrantes.
- Responsabilidad social: Amamos nuestro país, es por eso trabajamos constantemente por ser un buen ciudadano empresarial, yendo más allá del cumplimiento de nuestras obligaciones, ayudando a impulsar el desarrollo de nuestra comunidad y de México.

ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Años de experiencias. • Buen aceptación por los visitantes • Reconocimiento a nivel mundial del show Xcaret México Espectacular • Cuenta con 10 unidades de negocio. • Reconocimiento de la marca. • Promociones en todo el mundo • Ayuda y promoción de las aerolíneas, agencias de viajes, etc. • Ubicación geográfica adecuada. • Buena infraestructura y riqueza natural • Certificación como una de las mejores empresas para trabajar en México. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto turismo • Diversidad de culturas • Apertura de nuevos parques y atracciones turísticas. • Zona de alto turismo. • Alto nivel de visitantes, durante el transcurso del año. • Es una actividad necesaria para los vacacionistas de Quintana Roo. • Amplio entorno natural.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Costos elevados• Poco conocimiento de los servicios• Programa de implementación nuevo• Escasa publicidad• Mal servicio por parte de los colaboradores.• Malos convenios	<ul style="list-style-type: none">• Falta de interés de los visitantes.• Creación de nuevos parques turísticos con nuevas atracciones.• Competencia directa• Entorno con mala publicidad• Clima no favorable• Crimen organizado

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

En el desarrollo del proyecto se utilizó la técnica de observación para realizar el diagnóstico previo, mismo que tiene como finalidad determinar problemáticas, causas, involucrados, etc.

La observación es el procedimiento empírico básico tanto para la medición como para el experimento suponen observación, mientras que esta se realiza sin precisión cuantitativa y sin cambiar deliberadamente los valores de ciertas variables. El objeto de la observación es, naturalmente un hecho actual; el producto de un acto de observación es un dato, o sea, una proposición simular o existencial que exprese algunos rasgos del resultado de la acción de observar. El orden natural para el estudio es: Observación- Dato. (Bunge, 2004)

Además de la técnica de observación se utilizó un modelo de cambio planeado para el desarrollo de proyecto. A continuación, se detalla la metodología:

EL MODELO DE CAMBIO DE KURT LEWIN

Lewin en el libro, Desarrollo Organizacional (Montúfar, 2008) define el cambio como una modificación de las fuerzas que mantienen el comportamiento de un sistema estable. Por ello, dicho comportamiento siempre es producto de dos tipos de fuerzas: las que ayudan a que se efectúe el cambio (fuerzas impulsoras) y las que impiden que el cambio se produzca (fuerzas restrictivas), que desean mantener el statu quo. Cuando ambas fuerzas están equilibradas, los niveles actuales de comportamiento se mantienen y se logra, según Lewin, un “equilibrio cuasi estacionario”.

Para modificar ese estado “cuasi estacionario” se pueden incrementar las fuerzas que propician el cambio o disminuir las que lo impiden, o combinar ambas tácticas. Lewin propone un plan de tres fases para llevar a cabo el cambio planeado:

1. Descongelamiento: actualmente el Departamento de Arte y Cultura no cuenta con un plan de operación para la comercialización de eventos, lo cual provoca poca comunicación entre los departamentos que solicitan los servicios que este presta. De igual manera presentan conflictos con auditoria por falta de este documento, ya que no tienen como mostrar la cantidad de materiales (instrumentos, servicios artísticos y audiovisuales) con los que cuentan.
2. Cambio o movimiento: esta fase consiste en desarrollar un catálogo de Plan de Operaciones en la Comercialización de eventos, tomando en cuenta el número de instrumentos, precio de servicios artísticos y audiovisuales, con los que cuenta el departamento de arte y cultura, con el fin de tener control dentro del departamento.
3. Recongelamiento: en la última fase se espera el apoyo de los departamentos involucrados para mantener el plan de operación en orden y regla con toda la información, para cuando se realice auditora o se soliciten servicios artísticos y audiovisuales o renta de instrumentos, cualquiera de los encargados se pueda dirigir al plan de operación en la comercialización de eventos, y tenga conocimiento de los datos importantes.

Lewin sostiene que estas tres fases se pueden lograr si cumplimos las 5 fases:

1. Se determina el problema: Actualmente el área de Arte y Cultura, no cuenta con un área para la organización, programación y comercialización de los Servicios Artísticos y de renta de Equipamiento Audio-visual.
2. Se identifica su situación actual: los eventos y la renta de equipo no se comercializan de manera correcta.

3. Se identifica la meta por alcanzar: Diseñar un plan de operación que ayude a la organización y comercialización, así como a operar las presentaciones de los diferentes grupos artísticos y Equipamiento Audio-visual que cuenta el departamento de Arte y Cultura.
4. Se identifican las fuerzas positivas y negativas que inciden sobre él: las fuerzas positivas: tienen buena respuesta del público que los ha contratado.
5. Se desarrolla una estrategia para lograr el cambio a partir de la situación actual dirigiéndolo hacia la meta: La innovación del área de Arte y Cultura consiste en el desarrollo del plan de operación en la comercialización de espectáculos y renta de equipo Audiovisual, identificando los factores relevantes para la comercialización de los productos que tiene en existencia. Este plan permitirá un mejor manejo de la información e impacto a los clientes.

CAPÍTULO 3. DESARROLLO DEL PROYECTO

El desarrollo del Plan de comercialización de eventos se especifica en las siguientes 5 fases primordiales para cumplir el cambio planeado de en la Metodología:

3.1 Determinación del problema:

Mediante a la técnica de observación se pudo analizar que actualmente el área de Arte y Cultura, no cuenta con un área para el control, organización, programación y comercialización de los servicios artísticos y de renta de equipamiento audiovisual, esto les ocasiona cierto conflicto entre los departamentos que están involucrados y auditoría.

Responsable	Actividad
Servicios Audiovisual	Se encarga de la estructura de luces, bocinas, audio, proyecciones. Etc.
Servicios Artísticos	Elaboración de los espectáculos, rituales, y danzas prehispánicas, y culturales. Elaboración de vestuarios para los espectáculos

3.2 Identificación de la situación actual:

Después de que se identificó la problemática, se analizó la situación actual y se percató que entre los trabajadores no había buena comunicación y coordinación, los compañeros del departamento artísticos y la renta de equipo audiovisual se detienen en la ventas y rentas de los servicios o equipo audiovisual ya que no cuentan con un documento que especifique los costos de los servicios.

Durante el trabajo se identificaron debilidades y fortalezas de área:

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Años de experiencias. • Buen aceptación por los visitantes • Reconocimiento a nivel mundial del show Xcaret México Espectacular • Reconocimiento de la marca. • Ubicación geográfica adecuada. • Buena infraestructura y riqueza natural. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos elevados • Poco conocimiento de los servicios • Programa de implementación nuevo • Entorno con mala publicidad • Clima no favorable. • Mal servicio por parte de los colaboradores. • Malos convenios

3.3 Identificar la meta por alcanzar

La implementación de diseñar un plan de operación que ayude a la organización y comercialización, así como a operar las presentaciones de los diferentes grupos artísticos y equipamiento audio-visual con que cuenta el departamento de Arte y Cultura, con la finalidad de tener un control de la información que se proporcione a los encargados de cada departamento involucrado y auditoria, de igual manera generar una buena comunicación entre ellos.

Las principales metas son las siguientes:

- Ser los principales promotores de una conducta adecuada, ética, honesta y transparente.

- Contribuir al bienestar de todos, estableciendo relaciones adecuadas de trabajo y cumpliendo con los requisitos legales internos y externos, que sean aplicables.
- Fortalecer la economía nacional, local y regional mediante la contratación de colaboradores y proveedores mexicanos, impulsando el desarrollo sostenible, económico y social de las comunidades cercanas a nuestras unidades de negocio.
- Actuar con honestidad y ética, evitando cualquier conflicto de intereses, reales o aparentes de manera personal y profesional.
- Cumplir con las leyes gubernamentales, normas y reglamentos que correspondan.
- Contribuir al bienestar de todos, estableciendo relaciones adecuadas de trabajo y cumpliendo con los requisitos legales internos y externos, que sean aplicables

3.4 Identificar las fuerzas positivas y negativas que inciden sobre él.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Alto turismo • Diversidad de culturas • Apertura de nuevos parques y atracciones turísticas. • Zona de alto turismo. • Alto nivel de visitantes, durante el transcurso del año. • Es una actividad necesaria para los vacacionistas de Quintana Roo. • Amplio entorno natural. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de interés de los visitantes. • Creación de nuevos parques turísticos con nuevas atracciones. • Competencia directa • Entorno con mala publicidad • Clima no favorable • Mala comunicación entre los encargados. • Falta de compromiso por parte de los colaboradores

3.5 Se desarrolla una estrategia para lograr el cambio a partir de la situación actual dirigiéndolo hacia la meta:

La innovación propuesta para el área de Arte y Cultura consiste en el desarrollo del plan de operación en la comercialización de eventos y renta de equipo Audiovisual, identificando los factores relevantes para la comercialización de los productos que tiene en existencia. Este plan permitirá un mejor manejo de información para los responsables de cada departamento e impacto a los clientes externos e internos, generando un ingreso mejor al departamento; a continuación, se despliega dicha estrategia.

Los puntos a resaltar para la comercialización de eventos son los siguientes:

- Plantilla
- Organigrama
- Inventario
- Menú de servicios
- Catálogo de paquetes
- Tabulador de precios

ESTRATEGIA: PLAN OPERATIVO

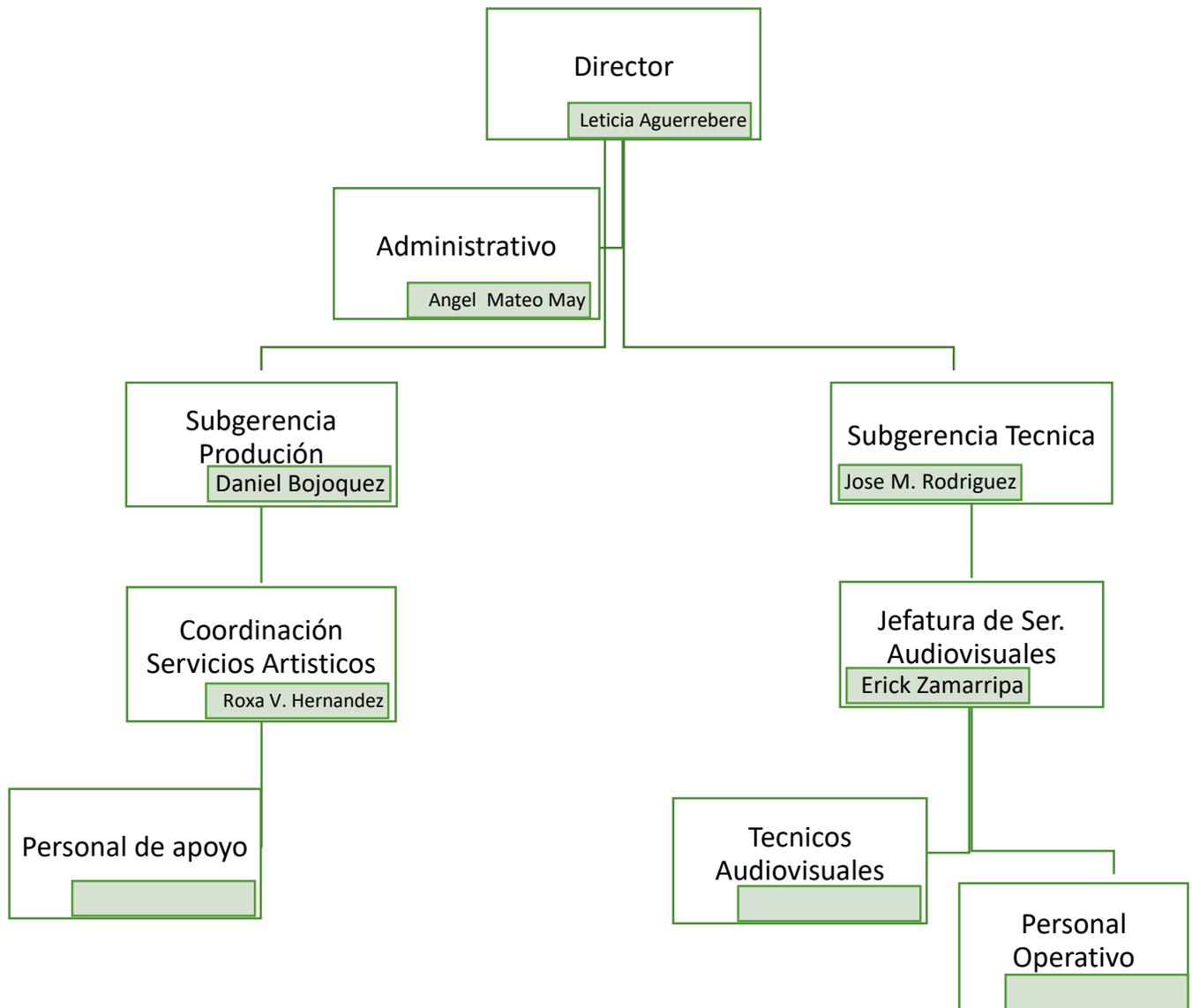
Plantilla

Esta plantilla nos ayudara a identificar al número de personas requeridas, y los departamentos a cargo del área de Arte y Cultura.

No. Personas	DEPARTAMENTO
1	Director de Arte y Cultura
1	Jefatura Administrativa
1	Subgerente de Producción
1	Subgerente de Área Técnica
1	Jefatura de Servicios Audio Visuales
1	Coordinación de Servicios Artísticos
2	Técnicos Audiovisuales

Organigrama

Este segmento nos permitirá conocer el nivel jerárquico y el nombre de los encargados de cada departamento del área de Arte y Cultura.



Inventario

El inventario nos permitirá conocer el total de instrumentos y materiales audiovisuales que tiene el área de Arte y Cultura en sus diferentes departamentos.

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
1	Amplificador de 2 canales clase D con DSP.	1	XLS 2502	CROWN	8501132478	\$ 12,900.00	8168
2	Amplificador de 2 canales clase D con DSP.	1	XLS 2502	CROWN	8501132918	\$ 12,900.00	8184
3	Amplificador de 2 canales clase D con DSP.	1	XLS 2502	CROWN	8501134665	\$ 12,900.00	8194
4	Amplificador de 2 canales clase D con DSP.	1	XLS 2502	CROWN	8501134669	\$ 12,900.00	8176
5	Mezclador digital 16 canales WiFi.	1	XR18	BEHRINGER	S1518903BI8	\$ 19,900.00	8182
6	Mezclador digital 16 canales WiFi.	1	XR18	BEHRINGER	S1518904BI8	\$ 19,900.00	8174
7	Mezclador digital 16 canales WiFi.	1	XR18	BEHRINGER	S1518905BI8	\$ 19,900.00	8192
8	Mezclador digital 16 canales WiFi.	1	XR18	BEHRINGER	S1518906BI8	\$ 19,900.00	8166
9	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	24	\$ 22,000.00	8162
10	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	26	\$ 22,000.00	8163
11	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	22	\$ 22,000.00	8170
12	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	25	\$ 22,000.00	8171
13	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	21	\$ 22,000.00	8178
14	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	28	\$ 22,000.00	8179
15	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	27	\$ 22,000.00	8188
16	Altavoz 2 vias turbo coaxial	1	ARRAY 110	COAX	23	\$ 22,000.00	8189
17	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	53	\$ 19,900.00	8164
18	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	50	\$ 19,900.00	8165
19	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	47	\$ 19,900.00	8172
20	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	46	\$ 19,900.00	8173
21	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	45	\$ 19,900.00	8180
22	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	48	\$ 19,900.00	8181
23	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	52	\$ 19,900.00	8190
24	Sub w oofer 1 X 18"	1	SUB ARRAY 118	COAX	51	\$ 19,900.00	8191
25	Sw itcher ATEM Television Studio	1	100091411	BLACKMAGIC	3010703	\$ 18,905.00	8205
26	Sw itcher ATEM Television Studio	1	100091411	BLACKMAGIC	3011782	\$ 18,905.00	8206
27	Receptor Inalambrico	1	QLXD4-L50	Shure	2PB1856300	\$ 12,312.00	A02076
28	Receptor Inalambrico	1	QLXD4-L50	Shure	2PB1856299	\$ 12,312.00	A02077
29	Receptor Inalambrico	1	QLXD4-L50	Shure	2PC1105885	\$ 12,312.00	A02078
30	Tablet Ipad Pro 9.7" 128Gb	1	A 1673	APPLE	DMPS25GDH1MJ	\$ 13,700.00	A01348
31	Tablet Ipad Pro 9.7" 128Gb	1	A 1673	APPLE	DMPS257KH1MJ	\$ 13,700.00	A01349
32	Tablet Ipad Pro 9.7" 128Gb	1	A 1673	APPLE	DMPS25Q6H1MJ	\$ 13,700.00	A01386
33	Tablet Ipad Pro 9.7" 128Gb	1	A 1673	APPLE	DMPS2581H1MJ	\$ 13,700.00	A01387
34	Computadora de escritorio	1	B50-30	LENOVO	S100F6GY	\$ 15,080.00	3781
35	Computadora de escritorio	1	B50-30	LENOVO	S100F5JM	\$ 15,080.00	3782

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
36	Estación base de intercomunicación	1	MS-702	CLEAR COM	10VC0037	\$ 24,130.00	3803
37	Sistema portátil de distribución de energía	1	A50	LEX	J1602041	\$ 3,311.62	3841
38	Mezcladora digital para Ipad	1	DL1608	MACKIE	2043855CPIG0068	\$ 19,664.38	3825
39	Mezcladora digital para Ipad	1	DL1608	MACKIE	2043855CPIG0075	\$ 19,664.38	3826
40	Cosola de iluminación	1	Command Wing	MA	CW160306658	\$ 119,274.40	3900
41	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150040	\$ 25,233.90	8132
42	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150003	\$ 25,233.90	8130
43	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150008	\$ 25,233.90	8131
44	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150036	\$ 25,233.90	8133
45	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150041	\$ 25,233.90	8134
46	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150027	\$ 25,233.90	8135
47	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150029	\$ 25,233.90	8136
48	Leko de led luz de día lente 26°	1	SH-LED750D	SHOWCO	750D2112150043	\$ 25,233.90	8137
49	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160073	\$ 9,530.40	A01176
50	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160075	\$ 9,530.40	A01177
51	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160076	\$ 9,530.40	A01178
52	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160100	\$ 9,530.40	A01179
53	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160099	\$ 9,530.40	A01180
54	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160098	\$ 9,530.40	A01216
55	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160097	\$ 9,530.40	A01217
56	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160104	\$ 9,530.40	A01218
57	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160102	\$ 9,530.40	A01219
58	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160103	\$ 9,530.40	A01220
59	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160101	\$ 9,530.40	A01256
60	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160018	\$ 9,530.40	A01257
61	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160019	\$ 9,530.40	A01258
62	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160020	\$ 9,530.40	A01259
63	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160021	\$ 9,530.40	A01260
64	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160118	\$ 9,530.40	A01296
65	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160001	\$ 9,530.40	A01297
66	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160134	\$ 9,530.40	A01786
67	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160132	\$ 9,530.40	A01787
68	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160135	\$ 9,530.40	A01788
69	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160136	\$ 9,530.40	A01789
70	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160125	\$ 9,530.40	A01790

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
71	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160126	\$ 9,530.40	A01826
72	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160127	\$ 9,530.40	A01827
73	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160128	\$ 9,530.40	A01828
74	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160094	\$ 9,530.40	A01829
75	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160093	\$ 9,530.40	A01830
76	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160096	\$ 9,530.40	A01866
77	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160095	\$ 9,530.40	A01867
78	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160079	\$ 9,530.40	A01868
79	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160078	\$ 9,530.40	A01869
80	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160077	\$ 9,530.40	A01870
81	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160080	\$ 9,530.40	A01906
82	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160084	\$ 9,530.40	A01907
83	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160083	\$ 9,530.40	A01908
84	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160082	\$ 9,530.40	A01909
85	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160081	\$ 9,530.40	A01910
86	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160015	\$ 9,530.40	A01946
87	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160016	\$ 9,530.40	A01947
88	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160014	\$ 9,530.40	A01948
89	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160017	\$ 9,530.40	A01949
90	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160088	\$ 9,530.40	A01950
91	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160085	\$ 9,530.40	A01986
92	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160087	\$ 9,530.40	A01987
93	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160086	\$ 9,530.40	A01988
94	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160105	\$ 9,530.40	A01989
95	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160107	\$ 9,530.40	A01990
96	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160106	\$ 9,530.40	A02026
97	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160108	\$ 9,530.40	A02027
98	Traveller par led RGB IP65	1	SH-LED07081PBW	SHOWCO	0708IPWBL104160074	\$ 9,530.40	A01140
99	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F013016	\$ 72,163.90	8119
100	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012916	\$ 72,163.90	8120
101	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012416	\$ 72,163.90	8121
102	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F014116	\$ 72,163.90	8122
103	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012516	\$ 72,163.90	8123
104	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012316	\$ 72,163.90	8124
105	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012716	\$ 72,163.90	8129

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
106	Luminaria robótica	1	MAX-L	DTS	M113F012616	\$ 72,163.90	8118
107	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376376	\$ 208,696.00	8073
108	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376378	\$ 208,696.00	8088
109	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16177932	\$ 208,696.00	8092
110	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376383	\$ 208,696.00	8126
111	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376379	\$ 208,696.00	8140
112	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376375	\$ 208,696.00	8141
113	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16177881	\$ 208,696.00	8142
114	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376377	\$ 208,696.00	8146
115	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376385	\$ 208,696.00	8147
116	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376384	\$ 208,696.00	8148
117	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376386	\$ 208,696.00	8149
118	Bocina	1	LEOPARD	MEYER SOUND	16376382	\$ 208,696.00	8156
119	Sub Woofer	1	900LFC	MEYER SOUND	16376571	\$ 179,816.00	8157
120	Sub Woofer	1	900LFC	MEYER SOUND	16376572	\$ 179,816.00	8158
121	Sub Woofer	1	900LFC	MEYER SOUND	16376573	\$ 179,816.00	8159
122	Sub Woofer	1	900LFC	MEYER SOUND	16376574	\$ 179,816.00	8160
123	Procesador Calisto 616_6	1	GALILEO	MEYER SOUND	16342554	\$ 150,936.00	8161
124	Power Rack Centro de carga 50 amp., protección de picos, voltímetro digital	1	PR50R	POWER RACK	S/S	\$ 6,500.00	8208
125	Power Rack Centro de carga 50 amp., protección de picos, voltímetro digital	1	PR50R	POWER RACK	S/S	\$ 6,500.00	8139
126	Power Rack Centro de carga 50 amp., protección de picos, voltímetro digital	1	PR50R	POWER RACK	S/S	\$ 6,500.00	8209
127	Power Rack Centro de carga 50 amp., protección de picos, voltímetro digital	1	PR50R	POWER RACK	S/S	\$ 6,500.00	8207
128	Unidad de aire acondicionado de paquete 5 ton.	1	4TCC3060A1000A	TRANE	102711824L	\$ 6,500.00	20704
129	TV monitor full HD 24"	1	FULL HD 24"	LG	606MXZJLG213	\$ 2,629.00	3874
130	TV monitor full HD 24"	1	FULL HD 24"	LG	606MXEZLG220	\$ 2,629.00	3875
131	TV monitor full HD 24"	1	FULL HD 24"	LG	606MXLSLG192	\$ 2,629.00	3876
132	TV monitor full HD 24"	1	FULL HD 24"	LG	606MXYGLG210	\$ 2,629.00	3877
133	Fast-Fold Drapery Surround	1	95492	DA-LITE	S/S	\$ 29,260.00	3951
134	Fast-Fold Drapery Surround	1	95492	DA-LITE	S/S	\$ 29,260.00	3952
135	Fast-Fold Drapery Surround	1	95492	DA-LITE	S/S	\$ 29,260.00	3953
136	Fast-Fold Drapery Surround	1	95492	DA-LITE	S/S	\$ 29,260.00	3954
137	Video proyector de Led	1	PT-RW430UK	PANASONIC	DE6430012	\$ 108,263.90	4319
138	Video proyector de Led	1	PT-RW430UK	PANASONIC	DE6430011	\$ 108,263.90	4318
139	Video proyector de Led	1	PT-RW430UK	PANASONIC	DE6430010	\$ 108,263.90	4317
140	Video proyector de Led	1	PT-RW430UK	PANASONIC	DE6430003	\$ 108,263.90	4316
141	Monitor TV led 55"	1	UE55D	SAMSUNG	029DHCDH200472	\$ 54,113.90	4312
142	Monitor TV led 55"	1	UE55D	SAMSUNG	029DHCDH200421	\$ 54,113.90	4315
143	Monitor TV led 55"	1	UE55D	SAMSUNG	029DHCDH200439	\$ 54,113.90	4313
144	Monitor TV led 55"	1	UE55D	SAMSUNG	029DHCDH200464	\$ 54,113.90	4314
145	Pantalla portátil 10' X 17' (área total 9' X 16')	1	FAST-FOLD	DA-LITE	S/S	\$ 103,390.40	4324

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
146	Pantalla portátil 10' X 17' (área total 9' X 16')	1	FAST-FOLD	DA-LITE	S/S	\$ 103,390.40	4325
147	Superficie trasera Pantalla portátil 10' X 17'	1	FAST-FOLD	DA-LITE	S/S	\$ 42,202.23	4326
148	Superficie trasera Pantalla portátil 10' X 17'	1	FAST-FOLD	DA-LITE	S/S	\$ 42,202.23	4327
149	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7189WX	\$ 36,537.00	4344
150	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7186WX	\$ 36,537.00	4343
151	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7191WX	\$ 36,537.00	4342
152	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7190WX	\$ 36,537.00	4340
153	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7185WX	\$ 36,537.00	4339
154	Motor invertido 1 ton con cadena y bolsa	1	L	LODESTAR	L7188WX	\$ 36,537.00	4341
155	Controlador de relevadores para 8 motores	1	CS-800	SKJONBERG	22048	\$ 56,810.00	4338
156	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10207
157	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10209
158	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10210
159	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10211
160	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10212
161	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10213
162	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10214
163	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10215
164	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10216
165	Pipe and Drape	1	16" X 13"	DA-LITE	S/S	\$ 26,549.46	10208
166	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0150	\$ 10,500.00	8651
167	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0063	\$ 10,500.00	8652
168	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0017	\$ 10,500.00	8653
169	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0009	\$ 10,500.00	8654
170	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0019	\$ 10,500.00	8655
171	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0143	\$ 10,500.00	8656
172	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0062	\$ 10,500.00	8657
173	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0018	\$ 10,500.00	8658
174	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0010	\$ 10,500.00	8659
175	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0015	\$ 10,500.00	8660
176	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0060	\$ 10,500.00	8661
177	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0054	\$ 10,500.00	8662
178	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0136	\$ 10,500.00	8663
179	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0110	\$ 10,500.00	8664
180	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0137	\$ 10,500.00	8665
181	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0147	\$ 10,500.00	8666
182	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0057	\$ 10,500.00	8667
183	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0055	\$ 10,500.00	8668
184	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0151	\$ 10,500.00	8669
185	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0116	\$ 10,500.00	8670

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
186	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0148	\$ 10,500.00	8671
187	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0020	\$ 10,500.00	8672
188	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0114	\$ 10,500.00	8673
189	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0049	\$ 10,500.00	8674
190	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	209110516-0151	\$ 10,500.00	8675
191	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0156	\$ 10,500.00	8676
192	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0066	\$ 10,500.00	8677
193	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0112	\$ 10,500.00	8678
194	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0012	\$ 10,500.00	8679
195	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0061	\$ 10,500.00	8680
196	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0058	\$ 10,500.00	8681
197	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0059	\$ 10,500.00	8682
198	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0053	\$ 10,500.00	8683
199	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0153	\$ 10,500.00	8684
200	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0155	\$ 10,500.00	8685
201	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0133	\$ 10,500.00	8686
202	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0144	\$ 10,500.00	8687
203	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0016	\$ 10,500.00	8688
204	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0064	\$ 10,500.00	8689
205	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	S/S	\$ 10,500.00	8690
206	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0014	\$ 10,500.00	8691
207	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0056	\$ 10,500.00	8692
208	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0141	\$ 10,500.00	8693
209	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0154	\$ 10,500.00	8694
210	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	209110516-0149	\$ 10,500.00	8695
211	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0115	\$ 10,500.00	8696
212	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0117	\$ 10,500.00	8697
213	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0113	\$ 10,500.00	8698
214	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0135	\$ 10,500.00	8699
215	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0146	\$ 10,500.00	8700
216	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0138	\$ 10,500.00	8701
217	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0013	\$ 10,500.00	8702
218	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0145	\$ 10,500.00	8703
219	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0149	\$ 10,500.00	8704
220	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0152	\$ 10,500.00	8705
221	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0120	\$ 10,500.00	8706
222	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0119	\$ 10,500.00	8707
223	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0118	\$ 10,500.00	8708
224	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	480130916-0011	\$ 10,500.00	8709
225	Par Led 18x10 IP65	1	PAR 18x10	LITE TEK	300140716-0109	\$ 10,500.00	8710

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
266	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10326
267	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10327
268	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10328
269	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10329
270	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10330
271	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10331
272	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10332
273	Receptopr Inalámbrico DMX 200m	1	S/M	S/M	S/S	\$ 2,800.00	10333
274	Bocina	1	EON ONE	JBL	T-1786-012508	\$ 14,741.00	8900
275	Bocina	1	EON ONE	JBL	T-1786-012803	\$ 14,741.00	8894
276	Bocina	1	EON ONE	JBL	T-1786-012515	\$ 14,741.00	8898
277	Bocina	1	EON ONE	JBL	T-1786-012936	\$ 14,741.00	8895
278	Consola de audio digital	1	UI16	Soundcraft	50318022079	\$ 8,175.00	8899
279	Transmisor Inalámbrico	1	P3T-G20	Shure	3QB1734424	\$ 7,125.00	11921
280	Transmisor Inalámbrico	1	P3T-G20	Shure	3QB1734416	\$ 7,125.00	11922
281	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3PJ2724416	\$ 6,878.00	11919
282	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3QA2053195	\$ 6,878.00	11915
283	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3QA0599265	\$ 6,878.00	11916
284	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3QA2053196	\$ 6,878.00	11917
285	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3PG0556863	\$ 6,878.00	11918
286	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3QA2053191	\$ 6,878.00	11920
287	Receptor Inalámbrico	1	P3R-G20	Shure	3PI2599343	\$ 6,878.00	11923
288	Auriculares de aislamiento	1	SE215-CL	Shure	3PL1622834	\$ 1,596.00	11925
289	Auriculares de aislamiento	1	SE215-CL	Shure	3PI2599103	\$ 1,596.00	11926
290	Auriculares de aislamiento	1	SE215-CL	Shure	3PI2598990	\$ 1,596.00	11927
291	Auriculares de aislamiento	1	SE215-CL	Shure	3PK2636490	\$ 1,596.00	11928
292	Auriculares de aislamiento	1	SE215-CL	Shure	3PI2599156	\$ 1,596.00	11929
293	Micrófono	1	Beta52A	Shure	S/S	\$ 2,660.00	11906
294	Micrófono	1	Beta56A	Shure	S/S	\$ 2,204.00	11903
295	Micrófono	1	Beta56A	Shure	S/S	\$ 2,204.00	11904
296	Micrófono	1	Beta56A	Shure	S/S	\$ 2,204.00	11905
297	Micrófono	1	Beta57A	Shure	S/S	\$ 1,957.00	11907
298	Micrófono	1	Beta57A	Shure	S/S	\$ 1,957.00	11895
299	Micrófono	1	Beta57A	Shure	S/S	\$ 1,957.00	11908
300	Micrófono	1	Beta91A	Shure	S/S	\$ 3,610.00	11901
301	Micrófono	1	Beta98 AMP/C	Shure	S/S	\$ 4,066.00	11896
302	Micrófono	1	Beta98 AMP/C	Shure	S/S	\$ 4,066.00	11897
303	Micrófono	1	Beta98 AMP/C	Shure	S/S	\$ 4,066.00	11900
304	Micrófono	1	Beta181/C	Shure	S/S	\$ 6,498.00	11898
305	Micrófono	1	Beta181/C	Shure	S/S	\$ 6,498.00	11899

ITEM	DESCRIPCION DEL EQUIPO	PZAS	MODELO	MARCA	SERIE	Cos.Pesos unitario	NO. ACTIVO
306	Soporte para micrófono	1	A75M	Shure	S/S	\$ 1,596.00	11909
307	Soporte para micrófono	1	A75M	Shure	S/S	\$ 1,596.00	11910
308	Soporte para micrófono	1	A75M	Shure	S/S	\$ 1,596.00	11911
309	Soporte para micrófono	1	A75M	Shure	S/S	\$ 1,596.00	11912
310	Soporte para micrófono	1	A75M	Shure	S/S	\$ 1,596.00	11914
311	Rack de 16 espacios con llantas color negro	1	16SP	Technocase	S/S	\$ 6,800.00	4527
312	Rack de 16 espacios con llantas color negro	1	16SP	Technocase	S/S	\$ 6,800.00	4528
313	Laptop	1	NP9173	SAGER	8H04SC085485	\$ 53,820.00	4532
314	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483735	\$ 6,745.00	4451
315	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483747	\$ 6,745.00	4452
316	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483836	\$ 6,745.00	4453
317	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483832	\$ 6,745.00	4454
318	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483732	\$ 6,745.00	4455
319	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483837	\$ 6,745.00	4464
320	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483817	\$ 6,745.00	4461
321	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483726	\$ 6,745.00	4462
322	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483727	\$ 6,745.00	4463
323	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483737	\$ 6,745.00	4466
324	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483808	\$ 6,745.00	4465
325	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483742	\$ 6,745.00	4470
326	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483746	\$ 6,745.00	4471
327	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483725	\$ 6,745.00	4472
328	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483734	\$ 6,745.00	4473
329	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483729	\$ 6,745.00	4474
330	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483730	\$ 6,745.00	4475
331	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483743	\$ 6,745.00	4476
332	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483828	\$ 6,745.00	4479
333	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483831	\$ 6,745.00	4477
334	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483748	\$ 6,745.00	4478
335	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483826	\$ 6,745.00	4480
336	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483733	\$ 6,745.00	4481
337	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483738	\$ 6,745.00	4482
338	Bocina para colgar	1	DP8-B	Community	P0483736	\$ 6,745.00	4483
	Total					\$ 8,350,671.24	

Menú de Servicios con Precio

Esta sección permitirá conocer los servicios audiovisuales y artísticos del área, este se conforma por el precio de los paquetes, tiempo de renta, tipo de cambio y costo de horas extras.

SERVICIOS AUDIOVISUALES PAQUETE BODAS

TIPO DE CAMBIO
\$ 19.00

PAQUETE AUDIO CEREMONIA

AUDIO	TIMING	COSTO EN DOLARES	HORAS EXTRA EN DOLARES	COSTO EN PESOS
PAQUETE AUDIO 1: DE 10 A 50 PAX	1 HRS	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 1,900.00
PAQUETE AUDIO 2: DE 10 A 50 PAX	3 HRS	\$ 150.00	\$ 50.00	\$ 2,850.00

PAQUETE ILUMINACION CEREMONIA

ILUMINACIÓN	TIMING	COSTO EN DOLARES	HORAS EXTRA	COSTO EN PESOS
PAQUETE 1: ILUMINACIÓN LED	1 HR	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 1,900.00
PAQUETE 2: ILUMINACIÓN LED	1 HR	\$ 150.00	\$ 50.00	\$ 2,850.00
PAQUETE 3: ILUMINACIÓN LED	1 HRS	\$ 200.00	\$ 100.00	\$ 3,800.00

PAQUETE DJS PARA CEREMONIA COCKTAIL

DJ	TIMING	COSTO EN DOLARES	HORAS EXTRA	COSTO EN PESOS
SERVICIO DE DJ	3 HORAS	\$ 200.00	\$ 60.00	\$ 3,800.00
SERVICIO DE DJ	3 HORAS	\$ 250.00	\$ 80.00	\$ 4,750.00
SERVICIO DE DJ	3 HORAS	\$ 600.00	\$ 100.00	\$ 11,400.00

**SERVICIOS AUDIOVISUALES
PAQUETE ESCENARIO POR DIA**

TIPO DE CAMBIO

\$ 19.00

ITEM	TIMING	COSTO EN DOLARES	COSTO EN PESOS
PAQUETE ESCENARIO 1	1 día	\$ 3,500.00	\$ 66,500.00
PAQUETE ESCENARIO 2	1 día	\$ 6,500.00	\$ 123,500.00

**SERVICIOS AUDIOVISUALES
PAQUETE PISTA DE BAILE Y DJ POR DIA**

TIPO DE CAMBIO

\$ 19.00

ITEM	TIMING	COSTO EN DOLARES	COSTO EN PESOS
PAQUETE 1 PARA 100 PAX	De 1 a 4 horas	\$ 1,100.00	\$ 20,900.00
PAQUETE 1 PARA 500 PAX	De 1 a 4 horas	\$ 4,000.00	\$ 76,000.00

PISTA DE BAILE

Pista madera		\$ 800.00	\$ 15,200.00
Pista led pixel 64		\$ 1,400.00	\$ 26,600.00

SERVICIO DE DJ

DJ BILINGÜE 4 HORAS	De 1 a 4 horas	\$ 800.00	\$ 15,200.00
---------------------	----------------	-----------	--------------

SERVICIOS OPCIONALES

01 Mini blaster 3 tiros de tornado de papel blancos		\$ 225.00	\$ 4,275.00
01 Tiro pirotecnia spark 10 seg, frio no pólvora no flama no humo		\$ 135.00	\$ 2,565.00
01 Tiro de co2 jet pesos x 4 tiros 2 seg.		\$ 225.00	\$ 4,275.00
01 Tiro de serpentina		\$ 40.00	\$ 760.00
01 Flama de 3 tiros suministro cargo.		\$ 225.00	\$ 4,275.00

Catálogo de paquetes

Esta parte se conforma por la descripción de los paquetes del área de Arte y Cultura.

PAQUETES RECEPCIÓN Y FIESTA

PAQUETE PARA 100 PERSONAS

NO INCLUYE PISTA DE BAILE

INCLUYE DJ PROFESIONAL

AUDIO

- BOCINAS (MID) MACKIE MODELO SRM 450 V3
- BOCINAS (SUB) ALTO MODELO DRM 1050
- 1 MICRÓFONO INALÁMBRICO SHURE URD 4
- 1 CONSOLA DE AUDIO YAMAHA MG16
- 1 CONTROLADOR DE DJ MARCA NUMARK NS7III O NV
- 1 SET CABLEADO AC Y XLR
- 1 CENTRO DE CARGA PARA AUDIO

ILUMINACIÓN

- 1 BOOTH DE DJ ILUMINADO A DMX
- TORRES PERIMETRALES 250 PIXEL
- 8 PAR DE LEDS MODELO MINI 18X3
- ROBÓTICAS BEAM 5R
- 1 SOFTWARE DE DJ MARTIN LJ.
- 1 CENTRO DE CARGA PARA ILUMINACIÓN
- 1 SET CABLEADO AC Y DMX
- MONTAJE Y DESMONTAJE

1 A 5 HORAS DE SERVICIO: \$ 1,000.00 USD

HORA EXTRA \$ 250.00 USD

PAQUETE PARA 200 PERSONAS

NO INCLUYE PISTA DE BAILE

INCLUYE DJ PROFESIONAL BILINGÜE.

AUDIO

- 4 SISTEMA DE AUDIO (MID) MELLO SC112
- 2 SISTEMA DE AUDIO (SUB) MELLO SC218
- 1 MICRÓFONO INALÁMBRICO SHURE URD 4
- 1 CONSOLA DE AUDIO YAMAHA MG16
- 1 CONTROLADOR DE DJ MARCA NUMARK NS7III O NV
- 1 SET CABLEADO AC Y XLR
- 1 CENTRO DE CARGA PARA AUDIO

ILUMINACIÓN

- 1 BOOTH DE DJ ILUMINADO A DMX
- 2 TORRES PERIMETRALES 250 PIXEL
- 12 PAR DE LEDS MODELO MINI 18X3
- 4 ROBÓTICAS BEAM 7R
- 1 SOFTWARE DE DJ MARTIN LJ.
- 1 CENTRO DE CARGA PARA ILUMINACIÓN 01 SET CABLEADO AC Y DMX
- MONTAJE Y DESMONTAJE

1 A 5 HORAS DE SERVICIO: \$ 1,500.00 USD

HORA EXTRA \$ 375.00 USD

PAQUETE PARA 300 PERSONAS

NO INCLUYE PISTA DE BAILE

INCLUYE DJ PROFESIONAL BILINGÜE

AUDIO

- 6 SISTEMA DE AUDIO (MID) MELLO SC112
- 2 SISTEMA DE AUDIO (SUB) MELLO SC218
- 1 MICRÓFONO INALÁMBRICO SHURE URD 4
- 1 CONSOLA DE AUDIO YAMAHA MG16
- 1 CONTROLADOR DE DJ MARCA NUMARK NS7III O NV
- 1 SET CABLEADO AC Y XLR
- 1 CENTRO DE CARGA PARA AUDIO

ILUMINACIÓN

- 1 BOOTH DE DJ ILUMINADO A DMX
- 1 TORRES PERIMETRALES 250 PIXEL
- 16 PAR DE LEDS MODELO MINI 18X3
- 6 ROBÓTICAS BEAM 7R
- 1 SOFTWARE DE DJ MARTIN LJ.
- 1 CENTRO DE CARGA PARA ILUMINACIÓN 01 SET CABLEADO AC Y DMX
- MONTAJE Y DESMONTAJE

1 A 5 HORAS DE SERVICIO: \$ 3,000.00 USD

HORA EXTRA \$ 750.00 USD

PAQUETE PARA 400 PERSONAS

NO INCLUYE PISTA DE BAILE

INCLUYE DJ PROFESIONAL BILINGÜE

AUDIO

- 8 SISTEMA DE AUDIO (MID) MELLO SC112
- 4 SISTEMA DE AUDIO (SUB) MELLO SC218
- 2 MICRÓFONO INALÁMBRICO SHURE URD 4
- 1 CONSOLA DE AUDIO YAMAHA MG16
- 1 CONTROLADOR DE DJ MARCA NUMARK NS7III O NV
- SET CABLEADO AC Y XLR
- 1 CENTRO DE CARGA PARA AUDIO

ILUMINACIÓN

- 1 MAQUINA DE HUMO PROFESIONAL LITE TEK SHADE 2000
- 1 BOOTH DE DJ ILUMINADO A DMX
- 4 TORRES PERIMETRALES 250 PIXEL
- 24 PAR DE LEDS MODELO MINI 18X3
- 8 ROBÓTICAS BEAM 7R
- 1 CONSOLA DE ILUMINACIÓN TITÁN MOBILE.
- 1 CENTRO DE CARGA PARA ILUMINACIÓN
- 1 SET CABLEADO AC Y DMX
- MONTAJE Y DESMONTAJE

1 A 5 HORAS DE SERVICIO: \$ 4,800.00 USD

HORA EXTRA \$ 1,200.00 USD

PAQUETE PARA 500 PERSONAS

NO INCLUYE PISTA DE BAILE

INCLUYE DJ PROFESIONAL

AUDIO

- 12 SISTEMA DE AUDIO (MID) MELLO SC112
- 6 SISTEMA DE AUDIO (SUB) MELLO SC218
- 2 MICRÓFONO INALÁMBRICO SHURE URD 4
- 1 CONSOLA DE AUDIO YAMAHA 01V
- 1 CONTROLADOR DE DJ MARCA NUMARK NS7III O NV
- 1 SET CABLEADO AC Y XLR
- 1 CENTRO DE CARGA PARA AUDIO

ILUMINACIÓN

- 1 MAQUINA DE HUMO PROFESIONAL LITE TEK SHADE 2000
- 1 BOOTH DE DJ ILUMINADO A DMX
- 6 TORRES PERIMETRALES 250 PIXEL
- 30 PAR DE LEDS MODELO MINI 18X3
- 12 ROBÓTICAS BEAM 7R
- 1 CONSOLA DE ILUMINACIÓN TITÁN MOBILE.
- 1 CENTRO DE CARGA PARA ILUMINACIÓN 01 SET CABLEADO AC Y DMX
- MONTAJE Y DESMONTAJE
- DJ PROFESIONAL BILINGÜE.

1 A 5 HORAS DE SERVICIO: \$ 6,000.00 USD

HORA EXTRA \$ 1,500.00 USD

PISTA DE BAILE

NO INCLUYE EQUIPO DE AUDIO O ILUMINACIÓN

NO INCLUYE DJ

PISTA MADERA VINTAGE 4.88M X 4.88 MÓDULOS DE 1.22M POR 1.22 M
\$ 800.00 USD



SI REQUIERE OTRA MEDIDA FAVOR DE COTIZAR

PISTA DE BAILE

NO INCLUYE EQUIPO DE AUDIO O ILUMINACIÓN

NO INCLUYE DJ

LED PIXEL 64 5M POR 5M



SERVICIOS DE DJ BILINGÜE

4 HORAS

NO INCLUYE EQUIPO DE AUDIO O ILUMINACIÓN

- CONTROLADOR DE DJ
- MONITORES DE AUDIO
- CABINA DE DJ
- DJ BILINGÜE

TOTAL CONTROLADOR DE DJ Y DJ 1 A 4 HRS \$ 800.00 USD

HORA EXTRA \$ 250.00 USD

Tabulador y Precio de Venta

Servicios Audiovisuales

Esta parte explica los diferentes servicios que tiene el área de Arte y Cultura, explicando los costos y precio de venta.

TABULADOR PAGO POR EVENTO AUDIOVISUAL (PROCEDIMIENTO XC-DAYC-SGTE-AT-PR.2)							
DESCRIPCION	COSTO LABOR EN PESOS		PRECIO DE VENTA EN PESOS MEXICANOS				
	Costo por Hora (con relativos de nomina)	Costo por Evento hasta 5 Horas	PRECIO VENTA POR HORA	pesos	PRECIO VENTA POR EVENTO DE 5 HORAS	UTILIDAD EN PESOS (5 HRS)	MARGEN % DE UTILIDAD
AYUDANTE GENERAL	62.50	312.50	125.00	MN	625.00	312.50	100%
TECNICO AUDIO	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
TECNICO VIDEO	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
TECNICO ILUMINACION	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
TECNICO RIGGING	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
TECNICO ELECTRICIDAD	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
TECNICO MONTAJE DE ESCENARIOS	125.00	625.00	225.00	MN	1,125.00	500.00	80%
OPERADOR AUDIO	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
OPERADOR VIDEO	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
OPERADOR ILUMINACION	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
OPERADOR RIGGING	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
OPERADOR ELECTRICIDAD	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
OPERADOR ESCENARIOS Y PIPE AND DRAPE	187.50	937.50	300.00	MN	1,500.00	562.50	60%
COORDINADOR RIGGING	312.50	1,562.50	437.50	MN	2,187.50	625.00	40%
COORDINADOR TECNICO MONTAJE	312.50	1,562.50	437.50	MN	2,187.50	625.00	40%
COORDINADOR DE PRODUCCION	312.50	1,562.50	437.50	MN	2,187.50	625.00	40%

Observaciones:

Se cotiza en pago por 5 horas

De la hora 6 a la 8 se paga por hora y no por paquete

De la hora 9 a la 12 se paga la hora extra doble

Después de la 13 hora no aplica pago por desgaste físico

Tabulador de Grupos Artísticos

	AGRUPACIÓN ARTÍSTICA	NUM. DE PAX	NUM. DE INSTRUMENTOS	COSTO EN PESOS		PRECIO DE VENTA EN PESOS			
				COSTO POR INSTRUMENTO	COSTO POR VESTUARIO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE VENTA SUGERIDO	% DE UTILIDAD	MONTO DE UTILIDAD
1	Piano	1	1	14,776.00	2,000.00	7,000.00	7,700.00	72%	5,551
2	Arpa	1	1	36,300.00	2,850.00	7,000.00	7,700.00	71%	5,431
3	Guitarra Clásica Mexicana	1	1	4,222.00	4,180.00	7,000.00	7,700.00	72%	5,559
4	Violín	1	1	3,727.20	1,650.00	7,000.00	7,700.00	73%	5,610
5	Flauta	1	1	3,300.00	2,250.00	7,000.00	7,700.00	73%	5,601
6	Saxofón	1	1	13,000.00	3,560.00	7,000.00	7,700.00	72%	5,529
7	Trovador	1	1	4,222.00	2,250.00	7,000.00	7,700.00	74%	5,706
8	Cantor Soprano	1	1		2,410.00	4,500.00	4,950.00	65%	3,224
9	Adaggio (Piano y Violín)	2	2	18,503.20	4,532.00	9,000.00	9,900.00	64%	6,364
10	Dueto Salterius (Salterio y Guitarra)	2	2	14,221.00	2,370.00	9,000.00	9,900.00	65%	6,426
11	Lacota y Guitarra	2	2	5,702.00	4,000.00	9,000.00	9,900.00	63%	6,216
12	Terceto Aria (Piano, Violín y Flauta)	3	3	21,803.20	6,000.00	12,500.00	13,750.00	62%	8,580
13	Trío Fusión Huasteco	3	3	47,026.00	8,300.00	12,500.00	13,750.00	61%	8,414
14	Los Alazanes	3	3	10,472.00	39,000.00	12,500.00	13,750.00	58%	8,000
15	Los Chicamoles	3	3	9,605.20	6,520.00	12,500.00	13,750.00	63%	8,628
16	Trío Jarocho	3	3	41,250.00	4,890.00	12,500.00	13,750.00	52%	7,188
17	Marimba Chiapaneca	3	1	338,655.00	36,441.00	10,000.00	11,000.00	46%	5,031
18	Las Tequileras	3	3	9,643.00	22,320.00	12,500.00	13,750.00	61%	8,324
19	Bullet Queen (Rock)	3	3	20,363.00	8,420.00	11,000.00	12,100.00	64%	7,740
20	Acoustic Pop	4	3	14,307.00	6,904.00	12,500.00	14,850.00	57%	8,448
21	Los de García (Cuarteto Norteño)	4	4	43,590.00	16,560.00	12,500.00	13,750.00	51%	7,054
22	Marcatto (Grupo de Jazz)	4	4	50,144.00	8,000.00	12,500.00	13,750.00	52%	7,187

	AGRUPACIÓN ARTÍSTICA	NUM. DE PAX	NUM. DE INSTRUMENTOS	COSTO POR INSTRUMENTO	COSTO POR VESTUARIO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE VENTA SUGERIDO	% DE UTILIDAD	MONTO DE UTILIDAD
23	Cuarteto de Cuerdas (2 violín, viola, cello)	4	4	18,744.40	8,000.00	12,500.00	13,750.00	53%	7,338
24	Marimbas Caribeñas	4	4	66,156.00	10,400.00	13,500.00	14,850.00	51%	7,622
25	Huasteco Fusión	4	3	11,932.20	5,791.00	13,500.00	14,850.00	54%	7,971
26	Amore (2 guitarras, bajo, cajon peruano y congas y bombos)	4	4	22,320.00	4,255.00	12,500.00	13,750.00	54%	7,391
27	Xotol Norteño	4	4	43,590.00	9,200.00	13,500.00	14,850.00	50%	7,484
28	Los de Quintana (grupo Jarocho)	4	4	48,505.00	22,200.00	13,500.00	14,850.00	49%	7,210
29	Flamenco Dicción	4	4	19,170.00	8,220.00	12,500.00	13,750.00	53%	7,330
30	Gardenias	5	3	25,849.00	16,760.00	13,900.00	15,290.00	44%	6,753
31	Xaranero Fusión	5	4	20,081.00	20,019.60	15,000.00	16,500.00	47%	7,818
32	Jazz 5	5	4	45,739.00	12,947.00	15,000.00	16,500.00	51%	8,381
33	Mariachísimo	5	4	32,238.00	44,000.00	15,000.00	16,500.00	44%	7,299
34	Coctel Band (Jazz)	6	4	49,039.00	22,700.00	16,500.00	18,150.00	43%	7,788
35	Los Cantores (Grupo de concierto)	6	n/a		41,130.00	20,800.00	22,880.00	55%	12,632
36	Percusiones Caribeñas HXM	6	6	14,620.00	11,609.00	20,800.00	22,880.00	54%	12,466
37	Tumbiecha: (Grupo de concierto, espectáculo de musica Etnica Michoacana)	7	7	35,551.60	15,820.00	21,000.00	23,100.00	52%	11,918
38	Los Caracoleros	9	n/a			9,000.00	9,900.00	49%	4,867
39	Banda Mixcatlán	9	12	92,691.00	9,312.00	18,000.00	19,800.00	47%	9,227
40	Xtravaganzza (Grupo Versátil)	10	5	59,092.00	21,810.00	30,100.00	33,110.00	52%	17,096
41	Botellófono	11	4		65,500.00	19,500.00	21,450.00	43%	9,298
42	Grupo K'ay	13	10		51,912.00	23,000.00	25,300.00	45%	11,480
43	Mariachi Vive México con dos solistas	16	11	67,147.20	188,388.00	29,650.00	32,615.00	32%	10,301
44	Danzas de Chinelos	17	n/a		82,400.00	34,000.00	37,400.00	36%	13,485
45	Juego de Pelota de Cadera	25	n/a			43,000.00	47,300.00	49%	23,000
46	Juego de Pelota Encendida	30	n/a			46,000.00	50,600.00	43%	22,000
47	Los Tamborileros	28	28	60,200.00	17,472.00	21,000.00	23,100.00	47%	10,875

XIPE TOTEK

	AGRUPACIÓN ARTÍSTICA	NUM. DE PAX	NUM. DE INSTRUMENTOS	COSTO POR INSTRUMENTO	COSTO POR VESTUARIO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE VENTA SUGERIDO	% DE UTILIDAD	MONTO DE UTILIDAD
48	Halach Uinic, Tzilacatzin o Reina Roja (Personaje Prehispánico por individual)	1	n/a	n/a	n/a	3,380	3,718	21%	780
49	Chaman, Itzamna, Ek Chua, Aves Sagradas (Personaje Prehispánico por individual)	1	n/a	n/a	n/a	1,690	1,859	21%	390
50	Saumadora (Personaje Prehispánico)	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
51	Guerrero prehispánico (Personaje prehispánico)	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
52	Caracolero prehispánico	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
53	Danzante Canoero (Personaje Prehispánico)	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
54	Muerte con máscara (Personaje Prehispánico)	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
55	Muerte moteada (Personaje Prehispánico)	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298

	AGRUPACIÓN ARTÍSTICA	NUM. DE PAX	NUM. DE INSTRUMENTOS	COSTO POR INSTRUMENTO	COSTO POR VESTUARIO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE VENTA SUGERIDO	% DE UTILIDAD	MONTO DE UTILIDAD
56	Músico prehispánico	1	n/a	n/a	n/a	1,290	1,290	23%	298
57	Danzas y Rituales Ancestrales Grupo Prehispanico Xipe Totek	19	n/a	n/a	n/a	40,000	44,000	48%	21,152
58	Presentación el Cazador de Estrellas HXM Grupo Prehispanico Xipe Totek	19	n/a	n/a	n/a	40,000	44,000	48%	21,152
59	Boda Prehispánica Maya Le'ejpuksi'ik'al (Atar el Corazón) Grupo Prehispánico Xipe Totek	9	n/a	n/a	n/a	32,000	35,200	43%	15,100
60	Danzas Ancestrales (Danzas en pueblo maya y plataformas) Grupo Prehispánico Xipe Totek	29	n/a	n/a	n/a	39,000	42,900	24%	10,232
61	Happening Danzas Prehispánicas	10	n/a	n/a	n/a	12,896	14,186	21%	2,976
62	Xipetotek, sus orígenes	9	n/a	n/a	n/a	10,317	11,348	21%	2,381

Chaman Ahau

	AGRUPACIÓN ARTÍSTICA	NUM. DE PAX	NUM. DE INSTRUMENTOS	COSTO POR INSTRUMENTO	COSTO POR VESTUARIO	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE VENTA SUGERIDO	% DE UTILIDAD	MONTO DE UTILIDAD
63	Ceremonia de meditación con cuencos de cuarzo Shaman Ahau	5	n/a	n/a	n/a	20,500.00	22,550.00	47%	10,500.00
64	Boda Maya Shaman Ahau	5	n/a	n/a	n/a	20,500.00	22,550.00	47%	10,500.00
65	Bautizo Maya Shaman Ahau	5	n/a	n/a	n/a	20,500.00	22,550.00	47%	10,500.00
66	Ceremonias Varias (Renovación de votos, luctuosa, despedida de soltera, celebración) Shaman Ahau	5	n/a	n/a	n/a	20,500.00	22,550.00	47%	10,500.00

TABULADOR DE PAGO POR EVENTO PRODUCCION Y OPERACIÓN, AREA TECNICA, DISEÑO DE ARTE Y ARTE Y CULTURA

Descripción	Pago por Evento Prom. Interno/Auales GEX
Personal	
PRODUCCION Y OPERACIÓN	
Gerencia de Producción y Operación	984.69
Subgerencia de Producción y Operación	984.69
Jefe de Producción y Operación	875.28
Coordinación de Soporte y Logística	656.46
Coordinación de TSM y Festivales	656.46
Asistente de Producción y Operación	492.35
SERVICIOS ESCÉNICOS	
Jefe de Operaciones de Espectáculos	875.28
Coordinación de Operación de Espectáculos	656.46
Coordinación de Servicios Escénicos	656.46
Supervisión de Operaciones de Espectáculos	656.46
Asistente Técnico de Servicios Escénicos	492.35
Técnico de Servicios Escénicos	382.94
GERENCIA TECNICA	
Gerencia de Area Técnica	984.69
Jefe de Laboratorio	656.46
Asistente Técnico Administrativo	492.35
Asistente Técnico de Mantenimiento	492.35
Asistente Soporte Técnico	492.35
Técnico de Electrónica	437.64
AUDIO	
Jefe de Audio	875.28
Supervisor de Audio	656.46
Operador de Audio	656.46
Asistente Técnico de Audio	492.35
Asist. Tec. En Audio, Elect y Rigging	492.35
Técnico en Audio	437.64

Descripción	Pago por Evento Prom. Interno/Auales GEX
ILUMINACIÓN	
Jefe de Iluminación	875.28
Supervisor de Iluminación	656.46
Operador de Iluminación	656.46
Asistente Técnico de Iluminación	492.35
Técnico en Iluminación	437.64
RIGGER (TRABAJOS EN ALTURA)	
Master Rigger	1,750.56
Floor Rigger	875.28
VIDEO	
Jefe de Video	875.28
Operador de Video	656.46
Técnico de Video	437.64
MÉCANICA TEATRAL	
Jefe de Mecánica Teatral	875.28
Supervisor de Mecánica Teatral	656.46
Asistente Técnico de Mecánica Teatral	492.35
Técnico de Mecánica Teatral	437.64
DISEÑO DE ARTE	
Subgerencia de Diseño de Arte	984.69
Jefatura de Utileria y Escenografía	700.00
Supervisor de Utileria y Escenografía	550.00
Especialista "A" en Utileria y Escenografía	525.00
Jefatura de Vestuario	700.00
Vestuarista Residente	550.00
Modista	440.00
Supervisor de Caracterización	550.00
Auxiliar de Caracterización	440.00

Eventos Internos

APLICACIONES:

TABULADOR - PROYECTOS INTERNOS, FTVM, TSM, POSADA DE CAPITAL HUMANO, JUNTA DE COLABORADORES, TRIATLON, BRAVEST RACE, EVENTOS DE PROMOCION, EVENTOS DE LOS SOCIOS, JUNTA FORO ENTERATE.

1.- Se considera un único pago por evento a los involucrados, independientemente del horario del personal, servicios que incluyan con duración de 01 a hasta 05 horas. A partir de la 6° hora se aplicará un segundo pago por evento.

2.- Eventos Internos anuales de AYC como Festival de Tradiciones de Vida y Muerte y Travesía Sagrada Maya, se pagaran con descuento del 25%.

3.- En eventos que requieran montaje previo; para la aplicación de pago por evento por este concepto se considera como excepción, para los casos que por su complejidad así lo ameriten en común acuerdo con el solicitante

4.- En casos de eventos que requieran maniobras y/o montajes aéreos (rigging) por considerarse maniobras de alto riesgo; Se costearán por independiente de acuerdo a números de Puntos de rigging y horario en que estos trabajos se programen).

5.- En caso de eventos distintos, en una misma fecha y diferente locación estos se costearán por independiente al igual que el pago

6.- En caso de descanso trabajado, únicamente aplica el pago por Evento.

7.- Este tabulador se considera para eventos que se realicen dentro del Parque Xcaret, Xplor, Xoximilco, Xel-Há, Xenotes.

8.- En caso de Eventos Extramuros, será necesario realizar acuerdos y costeos previos

CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

4.1 Resultados

Para concluir este trabajo se realizó una carpeta donde se concentró toda la información relevante que se utilizara para la comercialización de los eventos. De igual manera se utilizará para presentarse en las auditorias que se realizan en el área de Arte y Cultura.

Durante el proceso se generó la clasificación de grupos artísticos y audiovisuales con los costos y precios de venta sugeridos al público, con la finalidad de que el área de Arte Cultura tenga sus servicios y materiales organizado para realizar su funcionamiento requerido.

Se realizo una plantilla que nos ayudara a identificar a las personas que se requerirán para desarrollarse en los departamentos a cargo del área de Arte y Cultura del Grupo Experiencias Xcaret.

No. Personas	DEPARTAMENTO
1	Director de Arte y Cultura
1	Jefatura Administrativa
1	Subgerente de Producción
1	Subgerente de Área Técnica
1	Jefatura de Servicios Audio Visuales
1	Coordinación de Servicios Artísticos
2	Técnicos Audiovisuales

Se implemento un organigrama donde se puede ver el nivel jerárquico y el nombre de los encargados de cada departamento del área de Arte y Cultura, tomando en cuenta los puestos:

- Director de Arte y Cultura
- Jefatura Administrativa
- Subgerente de Producción
- Subgerente de Área Técnica
- Jefatura de Servicios Audio Visuales
- Coordinación de Servicios Artísticos
- Técnicos Audiovisuales

Se realizo el inventario general donde nos permitirá conocer el total de instrumentos y materiales audiovisuales que tiene el área de Arte y Cultura del parque Xcaret en sus diferentes departamentos, y así poder llevar un control de los suministros y productos para de esta manera dar un mejor servicio a los clientes, evitando conflictos a los resultados esperados.

Se realizaron tabuladores con información de los servicios audiovisuales y artísticos del área, este se conforma por el precio de los paquetes, tiempo de renta, tipo de cambio y costo de horas extras.

Se elaboro un catálogo que se conforma por la descripción de los paquetes del área de Arte y Cultura, especificando detalladamente los instrumentos y servicios que ofrece para la renta de los mismo

4.2 Trabajos Futuros

Se le sugiere trabajar sobre los siguientes proyectos, para poder ampliar y desarrollar las experiencias únicas que ofrece al público

- Implementar un departamento de actuación para el departamento de servicios artísticos
- Realizar convenios con empresas privadas y de gobierno para la realización de sus eventos
- Ampliar la variedad de paquetes
- Prospección de futuros clientes, y elaborar una cartera de clientes.

4.3 Recomendaciones

Se le sugiere al área de Arte y Cultura del Grupo Experiencias Xcaret realizar las siguientes recomendaciones.

- Darle seguimiento a la cartera de clientes mensualmente.
- Actualización y variedad de paquetes
- Delegar a una persona exclusiva para la venta y supervisión de servicios artísticos y audiovisuales.
- Mejorar sus estrategias de comunicación entre los trabajadores para poder ofrecer un mejor servicio y satisfacer las necesidades de los clientes.

Bibliografía

- Alvarado, O. (2009). *Protocolo y organización de eventos. Relaciones públicas (Vol. 132)*.
- Bunge, M. (2004). *La investigación científica: su estrategia y su filosofía*. Buenos Aires, Argentina : Siglo XXI editores S.A de C.V.
- Carneiro, J. B. (1997). Turismo Em Análise,. *Turismo y eventos: instrumento de promoción o estratégia de marketing*.
- Chacón, G. (2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial*. . Obtenido de <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/17419>
- Guzman. (2011). *Comunicación Empresarial. In Comunicación Empresarial*.
- Montúfar, R. G. (2008). *Desarrollo Organizacional, Principios y aplicaciones* . Mexico D.F: Intera Mericana Editores.
- Pasquotto Mariani, M. B. (2012). World Travel & Tourism Council .
- Viniegra, S. (2007). *Entendiendo El Plan de Negocios* . Copyright .