

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Postgrados

Creación de la Fintech Ennoviados

**Diana Valeria Hidalgo Andaluz
Darío Alejandro Murgueytio Albán**

**Carlos Córdova, Msc
Director del Trabajo de Titulación**

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito para la obtención del título de
Máster en Gerencia Bancaria y Financiera

Quito, 1 de julio de 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Creación de la Fintech Ennoviados

Diana Valeria Hidalgo Andaluz
Darío Alejandro Murgueytio Albán

Carlos Córdova, Msc.

Director del Trabajo de Titulación

.....

Santiago Mosquera, PhD

Director de la Maestría en Gerencia Bancaria y
Financiera

.....

Hugo Burgos, PhD

Decano del Colegio de Postgrados

.....

Quito, 1 de julio de 2019

© Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante:

Nombre: Diana Valeria Hidalgo Andaluz

Código de estudiante: 00203912

C.I.: 1716487192

Firma del estudiante:

Nombre: Darío Alejandro Murgueytio Albán

Código de estudiante: 00203730

C.I.: 1716458151

Lugar, fecha: Quito, 1 de julio de 2019

DEDICATORIA

A mi abuelito Jaime que, aunque no esté aquí físicamente ha sido una guía y ejemplo a seguir, y lo llevaré siempre presente. A mis padres, por la paciencia, amor y entrega que me dan día a día, que han sido mi fuente de motivación para cumplir este sueño. A ustedes les dedico la presente tesis.

Diana Hidalgo A.

A Bachita, mi segunda madre. A mis padres y hermanos, por ser los cimientos de este objetivo. A ustedes les dedico la presente tesis.

Darío Murgueytio

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por su paciencia, amor y alentarme a seguir siempre adelante. A Juan Carlos por todo el amor, sacrificio y palabras de aliento que me dieron la fuerza necesaria para culminar con éxito esta meta. A Carlos nuestro tutor por todo el apoyo brindado. Y a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la culminación del presente trabajo, en especial a Darío mi compañero.

Diana Hidalgo A.

A mi familia por su apoyo y guía incondicional. A Carlos nuestro tutor por todo el apoyo brindado. Y a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la culminación del presente trabajo, en especial a Diana mi compañera.

Darío Murgueytio

RESUMEN

Este trabajo está direccionado al diseño y creación de la fintech Ennoviados, empresa que se centrará en cubrir el vacío que existe en el Ecuador en la provisión de servicios digitales para las parejas que están organizando su boda. La fintech Ennoviados se basará en el crowdfunding, con la finalidad de principalmente administrar el servicio de recaudación de regalos de boda, a través de una plataforma digital amigable tanto para invitados como para novios. Además, dará facilidades de pago a los invitados, a través de un canal transaccional, así como otros servicios a los novios que les ayudará a disminuir el estrés y presión financiera que tienen al organizar su boda. De esta manera, la fintech Ennoviados logrará ofrecer un servicio digital totalmente innovador en el país, con las características técnicas y financieras necesarias que le permita ser rentable y sostenible en el tiempo.

Palabras claves: fintech, crowdfunding. canal transaccional, boda, regalos de boda y sostenible.

ABSTRACT

This work is directed to the design and creation of the Fintech Ennoviados, a company that will focus on filling the gap that exists in Ecuador in the provision of digital services for couples who are organizing their wedding. The Fintech Ennoviados will be based on crowdfunding, with the purpose of mainly managing the wedding gift collection service, through a friendly digital platform for both guests and couples. Additionally, it will provide payment facilities to guests, through a transactional channel, as well as other services to the couple that will help them reduce the stress and financial pressure they have when organizing their wedding. In this way, the Fintech Ennoviados will be able to offer a totally innovative digital service in the country, with the necessary technical and financial characteristics that will allow it to be profitable and sustainable over time.

Key words: fintech, crowdfunding, transactional channel, wedding, wedding gift and sustainable.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
ÍNDICE DE FIGURAS	9
CAPÍTULO I: PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO.....	10
Problemática	10
Mercado de bodas.	10
Matrimonio en el Ecuador.....	12
Estrés en el matrimonio.....	13
Presión financiera en el matrimonio.	14
Principales vacíos comerciales.....	15
Análisis regulatorio	16
CAPÍTULO II: DISEÑO Y CREACIÓN	19
Customer journey map	19
Prototipos	22
Value proposition canvas	27
CAPÍTULO III: MODELO DE NEGOCIO.....	29
Business model canvas	29
CAPITULO IV: ESTRATEGIA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL (ELC) Y	
CONCLUSIONES.....	34
Estrategia de levantamiento de capital (ELC)	34
Recursos propios.....	34
Recursos de terceros.....	34
Conclusiones	36
REFERENCIAS	38
ANEXOS	41
ANEXO A: ENTREVISTAS A RECIÉN CASADOS	41
ANEXO B: ENTREVISTAS A INVITADOS	52

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ingreso por Industria de Bodas de Compañías Registradas-Dow Jones.....	10
<i>Figura 2.</i> Matrimonios en el Ecuador.....	12
<i>Figura 3.</i> Customer Journey Map –Novios y Novias	20
<i>Figura 4.</i> Customer Journey Map Invitados	21
<i>Figura 5.</i> Prototipo 1 Ennoviados.....	22
<i>Figura 6.</i> Prototipo 2 Ennoviados.....	23
<i>Figura 7.</i> Prototipo 3-Parejas.....	25
<i>Figura 8.</i> Prototipo 3-Invitados	26
<i>Figura 9.</i> Value Proposition Canvas-Ennoviados	27
<i>Figura 10.</i> Business Model Canvas-Ennoviados.....	29

CAPÍTULO I: PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS

REGULATORIO

Problemática

Mercado de bodas.

La industria de bodas de acuerdo con compañías registradas en el Dow Jones representa aproximadamente 1.583 millones de dólares en ventas, según la última información publicada por sus miembros del último año fiscal declarado (FactSet Research Systems Inc., 2018). Esta industria actualmente genera en promedio un margen neto de 3,17% y presenta un crecimiento promedio anual en ventas de 4,40% (FactSet Research Systems Inc., 2018).

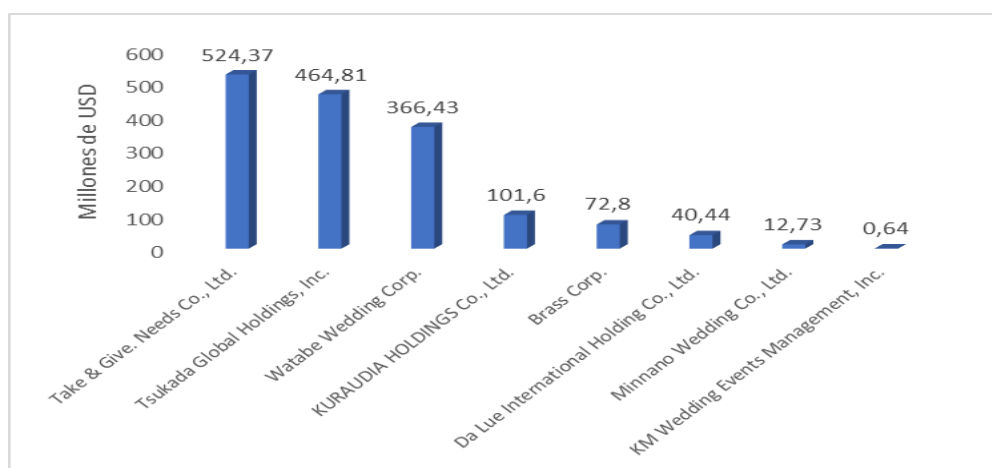


Figura 1. Ingreso por Industria de Bodas de Compañías Registradas-Dow Jones

Fuente: FactSet Research Systems Inc., 2018

Elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

Por su parte, solo en Estados Unidos, las ventas anuales por servicio de bodas al 2017 fueron de 56,27 billones de dólares (The Wedding Report, Inc., 2018). Adicionalmente, según un estudio realizado por el sitio web The Knot una boda costó en Estados Unidos 31.213 dólares en promedio en el 2014, cifra superior al 4% en comparación con el 2013 que fue de 29.858 dólares (Valderrama, 2015), mientras que en el 2015 el costo promedio

ascendió a 36.641 dólares, presentando así un incremento del 17% en relación al 2014 (Gestión, 2016), cifras que demuestran el desarrollo de la industria de bodas.

Así mismo, en España de acuerdo a datos del INE, se casan anualmente en promedio 160.000 parejas, y el costo promedio por boda es de 20.000 euros, que en dólares representa un valor de 23.258,52 dólares¹ con base al libro imprescindible de las bodas del profesor Carles Torrecilla (HELPMYCASH, 2017), exponiendo así la importancia que representa el evento en la vida de los novios y la inversión que están dispuestos a hacer para llevar a cabo este evento.

En lo que respecta a la distribución de gastos de la boda, para el 2014 en Estados Unidos la celebración ocupa el primer lugar con un peso de 45% en promedio del gasto total, el segundo lugar lo ocupa el servicio de catering con el 25%, en donde se estima que el egreso promedio por invitado es de 68 dólares, mientras que el tercer lugar lo ocupa el anillo de compromiso con el 19% (Valderrama, 2015).

Con base a una encuesta desarrollada por el portal Zankyou, en donde se analizaron más de 300 mil regalos entregados a novios entre enero y junio de 2016 en 17 países, se determinó que España es el país que más gasta en obsequios por invitado, presentando un gasto promedio de 269 euros, alcanzando a nivel nacional un valor por regalos de 6.000 millones de euros al año (Martínez & Muñoz, 2016); en segundo lugar está Italia con 228 euros y en tercer lugar Grecia con alrededor de 200 euros (Martínez & Muñoz, 2016). Lo cual denota la importancia que tiene la tradición de entregar regalos a los novios.

¹ La conversión fue realizada con el tipo de cambio vigente de 12/09/2018 de 1,16 dólares por 1 euro.

Matrimonio en el Ecuador.

En el periodo comprendido entre el 2010 y 2017 se ha registrado un promedio de 62.397 matrimonios (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). El pico más alto fue en el 2010 con 74.800 matrimonios, mientras que en el 2013 se registró el menor del periodo analizado con un valor de 53.986 matrimonios (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). Si bien la evolución de las cifras de matrimonios registrados ha presentado decrecimiento, es importante destacar que en el sub-periodo 2016-2017 hubo una tasa de crecimiento de 4,53% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). En lo que respecta a la tasa de matrimonios por cada mil habitantes, se registró en el 2017 una tasa de 3,60% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

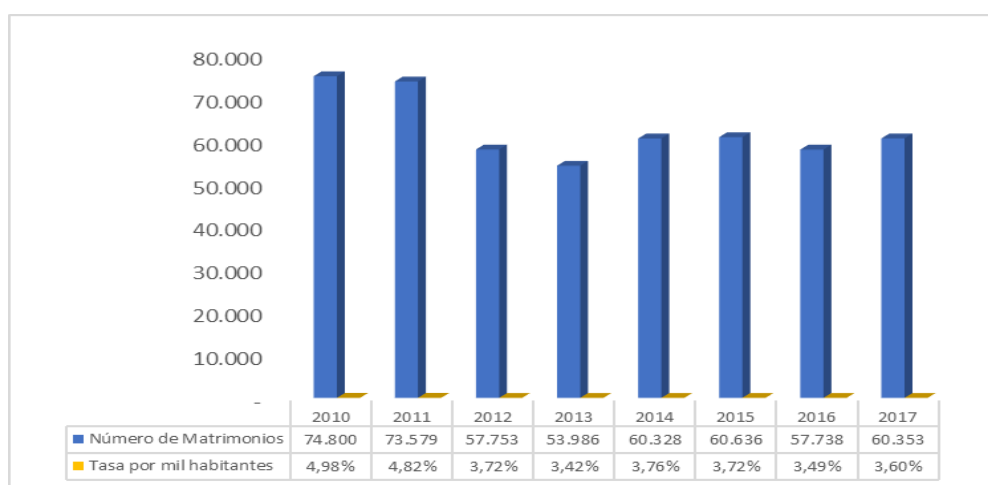


Figura 2. Matrimonios en el Ecuador

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018.

Elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

En el 2017, la edad promedio para casarse en el país fue de 33 años para hombres y 30 para mujeres (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). Además, más del 50% de las bodas se realizaron entre las edades de 18 y 29 años (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). Las provincias con mayor número de matrimonios en el 2017 fueron Guayas con 15.786 que representa una participación del 26,16%; y, Pichincha con 13.303, reflejando una participación del 22,04% de total de matrimonios registrados a nivel nacional

(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). Por otra parte, agosto y diciembre son los meses en que más bodas se realizaron en el 2017 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

En lo que respecta a los gastos, de acuerdo a Mary Barriga, dueña de Metrohome lugar dedicado a la decoración de eventos, señaló que el monto se encuentra alrededor de 12.000 dólares, el cual solo incluye la decoración de la recepción, la iglesia, mantelería, bocaditos y la música (El Universo, 2013). En lo referente al catering, el valor para 150 invitados se encuentra en alrededor de 5.000 dólares, el vestido de novia en aproximadamente 2.000 dólares, el fotógrafo entre 1.000 y 3.000 dólares. Las cifras indican que el gasto total promedio en los rubros más importantes para un boda pueden ir desde 20.000 hasta 50.000 dólares (El Universo, 2013).

A pesar de lo mencionado en cuanto a estadísticas y que se ha demostrado que la industria de bodas en el país es un negocio lucrativo, en la actualidad en el Ecuador no se ha desarrollado en su totalidad el mercado de servicios de bodas. Tal es así que, aunque en el Ecuador existe la Association of Bridal Consultants (ABC), apenas 4 miembros poseen certificaciones de esta asociación, frente a 8 de Colombia que sería un país comparable en términos demográficos (Association of Bridal Consultants, 2018) .

Estrés en el matrimonio.

El matrimonio implica una decisión que cambia la vida de la pareja, por tanto, meses antes de la boda, las parejas sufren depresión y ansiedad. En este sentido, expertos señalan que el matrimonio está dentro de las diez situaciones más estresantes de la vida de un ser humano (Infobae, 2012).

Además, el estrés que genera el matrimonio principalmente recae en la novia, tal es así que se ha acuñado un término que describe a una novia estresada, “bridezilla”. Esta conducta se deriva de todas las actividades que conlleva la organización de una boda, así como la tensión del cambio de vida al que se enfrentará la pareja (Díaz, 2018).

Son tantas las actividades que se deben tomar en cuenta para la organización de la boda, que las novias en base al portal Zankyou por la presión del evento tienden a olvidar principalmente el ramo de novia, los anillos, y también el agradecimiento a los invitados por la asistencia y por otorgarles un obsequio (Miranda, 2017).

Presión financiera en el matrimonio.

En un estudio realizado por The Fairchild Bridal Group en el cual se encuestó a más de 100 novias, se determinó que más del 50% de las parejas financian su boda y también más de la mitad de las parejas gastan más de lo que tenían previsto (Wong, 2005). Lo cual ejemplifica la problemática que implica el matrimonio en cuanto a la presión financiera que representa el inicio para la nueva pareja. Tampoco hay que dejar de lado, el recurso tiempo que tienen que destinar los novios para el gran evento que en promedio y dependiendo de la boda puede ser de aproximadamente un año (Aguirre, 2014).

Se ha encontrado, a través de varios estudios, que el matrimonio una vez consolidado posee una ventaja primordial en la economía de las personas: las vuelve más ricas. Esto se encuentra relacionado a tres factores: ahorro, partición de gastos y división eficiente de responsabilidades (McElroy, 2014).

Lo antes descrito, se puede considerar como parte de economías de escala, dividiendo los gastos sin tener que duplicarlos. Adicionalmente, se ha evidenciado que las parejas casadas son más exitosas debido a que tienen un patrón de ser más selectivas al escoger a su pareja (Matsangou, 2017).

No obstante, al iniciar el camino de la vida en pareja, empezando por la boda, la falta de planeación financiera puede ejercer una carga importante y generar un riesgo financiero en los matrimonios jóvenes (Rodríguez, 2016). De acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, los problemas económicos representan una de las principales causas de divorcio (Rodríguez, 2016).

Adicionalmente, no solo los novios tienen una carga financiera por la boda, pues también hay que tomar en cuenta el precio de ser invitado a una boda, pues a pesar de caracterizarse por ser un evento que es motivo de júbilo, el invitado tendrá que asumir costos de movilización, vestimenta así como también el obsequio, éste último dependerá de su economía, del lugar del evento y de la relación que tenga con los novios (Pérez, 2018).

Principales vacíos comerciales.

En el Ecuador no se ha identificado sitios o plataformas que ofrezcan servicios para administración de regalos de boda. Ni siquiera Comohogar S.A. (Sukasa), anuncia el servicio por medios tecnológicos de separar la lista de regalos para que los invitados puedan adquirirlos, a pesar de que esta práctica es muy conocida (Comohogar S.A., 2018).

Además, tomando en cuenta que la población objetivo destinada a casarse en la actualidad está principalmente compuesta por los millenials (Pérez, 2018), término que se

refiere a la parte de la población que nacieron entre 1981 y 1995 (Gutiérrez, 2014). Según el reporte de Tendencias Digitales, un 30% de la población es millennial, y para el 2025 en base a una proyección realizada por Deloitte, esta población representará el 75% de la población mundial (Gutiérrez, 2014).

En este sentido, al tener como características que el 88% de los millenials latinoamericanos poseen perfiles en redes sociales, y tienden a ser más críticos y exigentes, es fundamental una mayor personalización en los servicios (Gutiérrez, 2014). El país presenta un vacío, pues no existe un servicio digital, ni empresa que se adapte a la necesidades de esta población, alivie el estrés que conllevan las bodas y facilite la organización de éstas, así como la administración de obsequios (Finnovista, 2017).

Análisis regulatorio

Es necesario comenzar por definir una fintech, según lo manifiesta la Universidad de Pennsylvania, una fintech es una empresa que en su actividad utiliza tecnologías de la información y la comunicación para crear y ofrecer servicios financieros de forma más eficaz y menos costosa (Suárez, 2018, p.26).

En la actualidad, el tipo de actividad que se propone con la creación de la fintech Ennoviados, la cual se trata de una empresa que se dedique principalmente a proveer un servicio para facilitar la recaudación de regalos otorgados por familiares y amigos de la pareja, novios y recién casados a través del uso de la tecnología de la información, es algo que está iniciando en el país, por tanto el Ecuador no dispone de regulación específica para las actividades de las fintech, por lo que es necesario regirse a la normativa vigente actual (El Telégrafo, 2017).

Con base a lo señalado, se ha tomado en cuenta el Código Orgánico Monetario y Financiero, específicamente el artículo 254 que señala que se prohíbe expresamente que personas ya sea naturales o jurídicas capten recursos de terceros o que realicen en forma habitual las actividades financieras en las que se encuentran principalmente, que faciliten la circulación de dinero y la intermediación financiera (Código Orgánico Monetario y Financiero, 2014, p.43).

En este sentido, es preciso aclarar que el servicio a proveerse por la fintech Ennoviados, se relaciona fundamentalmente con el crowdfunding, el cual se trata de un financiamiento participativo por medio de recaudaciones a través una plataforma de internet (Andrade Veloz Abogados, 2017).

Existen varias clases de crowdfunding (Silva, 2017, p.34-35):

- Crowdfunding de participación: Es cuando una persona invierte en un proyecto con la posibilidad de obtener un porcentaje de participación del capital al que alcance el proyecto en el que se invirtió.
- Crowdfunding de recompensa: Es cuando una persona aporta un capital, y a ésta se le premia con obsequios, reservas, tratos especiales una vez que el proyecto entre en marcha.
- Crowdfunding de donación: Es cuando una persona otorga dinero de una manera desinteresada, y por tanto no recibe nada a cambio.
- Crowdlending: Es cuando personas que necesitan recursos se contactan con otras que quieren incrementar el rendimiento en sus ahorros.

La fintech Ennoviados se enmarca principalmente en el crowdfunding de donación, con lo cual se podrá recibir fondos provenientes de donaciones en una cuenta propia, para así completar la recaudación y posteriormente remitir los fondos totales a los beneficiarios, una vez que se descuenten tarifas y tasas establecidas por el servicio prestado (Andrade Veloz Abogados, 2017). Es importante resaltar que estas transferencias no contravienen la figura legal de captación de fondos, mencionada anteriormente, pues la donación es un contrato establecido dentro de la legislación ecuatoriana en el Código Civil (Andrade Veloz Abogados, 2017).

Cabe aclarar que en la actualidad existen empresas en el país dedicadas al crowdfunding (Finnovista, 2017), lo cual respalda que sí existe viabilidad legal para la fintech Ennoviados.

Tomando como referencia la fintech “Hazvaca” (Hazvaca, 2018), se ha identificado que esta compañía se encuentra registrada en la Superintendencia de Compañías con el código CIUU²: K66 dedicándose a actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros (Superintendencia de Compañías, 2018). Por tanto, la Fintech Ennoviados puede constituirse como una compañía de sociedad anónima en la Superintendencia de Compañías, con un objeto social similar al de Hazvaca de: “brindar servicios de organización de la recaudación de fondos a cambio de una retribución o por contrato, servicios de recuperación, principalmente (Superintendencia de Compañías, 2018)”.

Por lo antes expuesto, desde el punto legal la creación de la Fintech Ennoviados sí presenta viabilidad legal en el Ecuador.

² Siglas que se refieren a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme.

CAPÍTULO II: DISEÑO Y CREACIÓN

Customer journey map

Con la definición de la problemática y marco regulatorio antes analizados, se identificó como relevante tratar la presión financiera y el estrés generado por la boda, así como aprovechar la oportunidad de que no existe localmente herramientas tecnológicas que se enfoquen en la administración de regalos en el país.

En este sentido, se propone la creación de un empresa fintech denominada Ennoviados que ofrezca un servicio para facilitar la recaudación de regalos de boda, tanto en efectivo como físicos, incluyendo convenios con tiendas departamentales en la modalidad de e-commerce, que permita que las parejas soliciten y monitoreen la recepción de regalos; y por su parte los invitados conozcan los regalos de interés de la pareja y puedan comprarlos desde el portal.

Con el fin de validar la propuesta, se realizó entrevistas al grupo objetivo de interés. La población determinada para las entrevistas fueron parejas casadas dentro de la generación millennials e invitados que hayan asistido a bodas en los últimos cinco años, con la finalidad de identificar las actividades que ambos grupos realizan para recibir y dar los regalos durante una boda, respectivamente. A partir de las entrevistas, se contruyó los customer journey maps para los dos tipos de clientes.

Es importante señalar que con las respuestas recabadas en las entrevistas realizadas tanto a parejas como a invitados, la idea inicial de incluir un e-commerce no es viable, ya que no se validó la necesidad de los recién casados en tener regalos físicos, sino que se identificó

que prefieren dinero pues éste les otorga mayor flexibilidad y conveniencia para su posterior uso. Además, los invitados también prefieren entregar dinero a regalos físicos, pues reduce la incertidumbre de decidir que comprar a la pareja, así como la incomodidad de entregar algo que no les sea útil.

El customer journey map que muestra el viaje que las parejas realizan para recibir los regalos en su boda, presenta ocho etapas, en tres de ellas hubo más dolor representado por la incomodidad, estrés y uso inadecuado de tiempo y dinero; en dos etapas se identificaron sensaciones de indiferencia ocasionadas por el poco involucramiento de la pareja; y, en una etapa se identificó una sensación positiva, que se refiere a la recepción de regalos. En esta última, la propuesta se centra en mantener la sensación positiva de la recepción de regalos; mientras que para las otras cinco etapas antes descritas, se ha determinado como oportunidades mejorar la sensación de la pareja a través de un servicio más ágil, con más opciones, menos estresante y más seguro.

Etapas	Definir que quieren de regalo	Escoger la forma en que solicitarán el regalo	Entregar las invitaciones a mis invitados, incluyendo la forma de regalo	Confirmar asistencia de invitados	Administración del regalo durante el evento	Custodia del regalo durante el evento	Recepción del regalo	Utilización del regalo
Necesidades	Saber que quiero de regalo para el inicio de mi vida de casado	Definir el diseño para las invitaciones	Invitar, y solicitar regalo a través de invitaciones	Saber quiénes van a asistir a la boda	Recaudar el regalo	Cuidar la seguridad física del regalo	Satisfacer deseo	Satisfacer necesidad económica
Actividades	Conversar con mi pareja y pedir consejo	Solicitar consejos, y buscar como se ha realizado en otras bodas	Incluir en la invitación la forma para solicitar el regalo, visitar a cada invitado	Llamar o escribir a cada invitado	Recordar la entrega del regalo	Estar parado a lado del baúl, canasta o cofre	Abrir sobres y contar dinero	Ir al banco, depositar dinero, pagar cuentas pendientes de boda, pagar cuotas de cosas
Artefactos	Revistas de bodas, invitaciones de otras bodas, computadora, internet	Celular, internet, proformas de bodas	Imprenta, dinero, carro, teléfono o celular e internet	Celular o teléfono	Cofre de regalos, sobres, micrófono	Cámaras, seguridad física	Tijeras, sobres, calculadora, computadora	Carro, calculadora, facturas, banca digital
Sensaciones	→	↓	↓	↓	→	→	↑	↑
Oportunidades		Que sea más ágil y menos incómodo, y con más opciones	Facilitar la vida al cliente, ahorro de tiempo, dinero y menos estrés	Que sea más ágil y menos estresante	Que sea más amigable, y menos doloroso e	Que sea más seguro	Mantener la emoción positiva pero de una manera virtual en la recepción del regalo	

Figura 3. Customer Journey Map –Novios y Novias

Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueyitio

Por otra parte, como se señaló al inicio de este capítulo, el otro grupo de clientes para la fintech Ennoviados constituyen los invitados de las bodas. Por tanto, con el objetivo de validar la propuesta, se presenta el customer journey map de ellos, el cual consta de seis etapas.

Etapas	Recibir la invitación	Confirmación de la asistencia	Verificar forma de entrega de regalo	Definir monto de regalo	Obtener recursos para el regalo	Entregar regalo	
Necesidades	Saber que estoy invitado a la boda	Notificar mi participación en el evento	Conocer qué tipo y forma de entrega de regalo desean los novios	Establecer un monto en base a un presupuesto	Adquirir dinero para el regalo	Recibir gratitud por mi asistencia, hacer saber a los novios mis buenos deseos	
Actividades	Revisar lugar, fecha y hora de la boda. Agradecer la invitación	Agendar día de la boda en mi calendario. Responder a la llamada/mensaje de los novios sobre mi asistencia	Revisar la invitación y verificar cómo quieren su regalo	Analizar el presupuesto disponible para la boda, conversar con invitados	Investigar costos por persona de boda, analizar el grado de afinidad con la pareja y fijar el monto	Ir al banco o cajero o comprar regalo	Transferir o entregar sobre con dinero
Artefactos	Invitación	Teléfono o celular, calendario	Invitación (sobre)	Invitaciones pasadas, celular, calculadora, computadora	Dinero, banca digital, cajero, carro	Sobre con regalo, cofre de regalos, dinero	
Sensaciones	↑	↑	↓	↓	↓	→	
Oportunidades	Que sea más ágil y mayor eficiencia de recursos	Que sea menos incómodo y más amigable	Que sea menos incómodo, más amigable y más ágil	Que sea menos incómodo, más flexible, más ágil, más amigable y con más opciones. Que genere mayor conexión con los novios		Mayor reconocimiento al papel de los invitados en la boda	

Figura 4. Customer Journey Map Invitados

Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

De estas etapas se identificó, en cantidades iguales sensaciones positivas, negativas y neutrales. Los mayores dolores se producen en las etapas de definición del monto de regalo y la obtención de recursos para éste; por tanto, como oportunidades de mejora se determinó proveer un servicio más ágil, flexible, amigable, con más opciones y menos incómodo.

En este sentido, la fintech Ennoviados ofrecerá un servicio más ágil, cómodo y seguro que genere mayor satisfacción a los novios, así como mayor reconocimiento y flexibilidad a

los invitados, reduciendo los dolores y potenciando las sensaciones positivas que, en ambos casos, se tiene actualmente.

Prototipos

La propuesta de la empresa fintech Ennoviados se presenta a continuación en el prototipo 1:

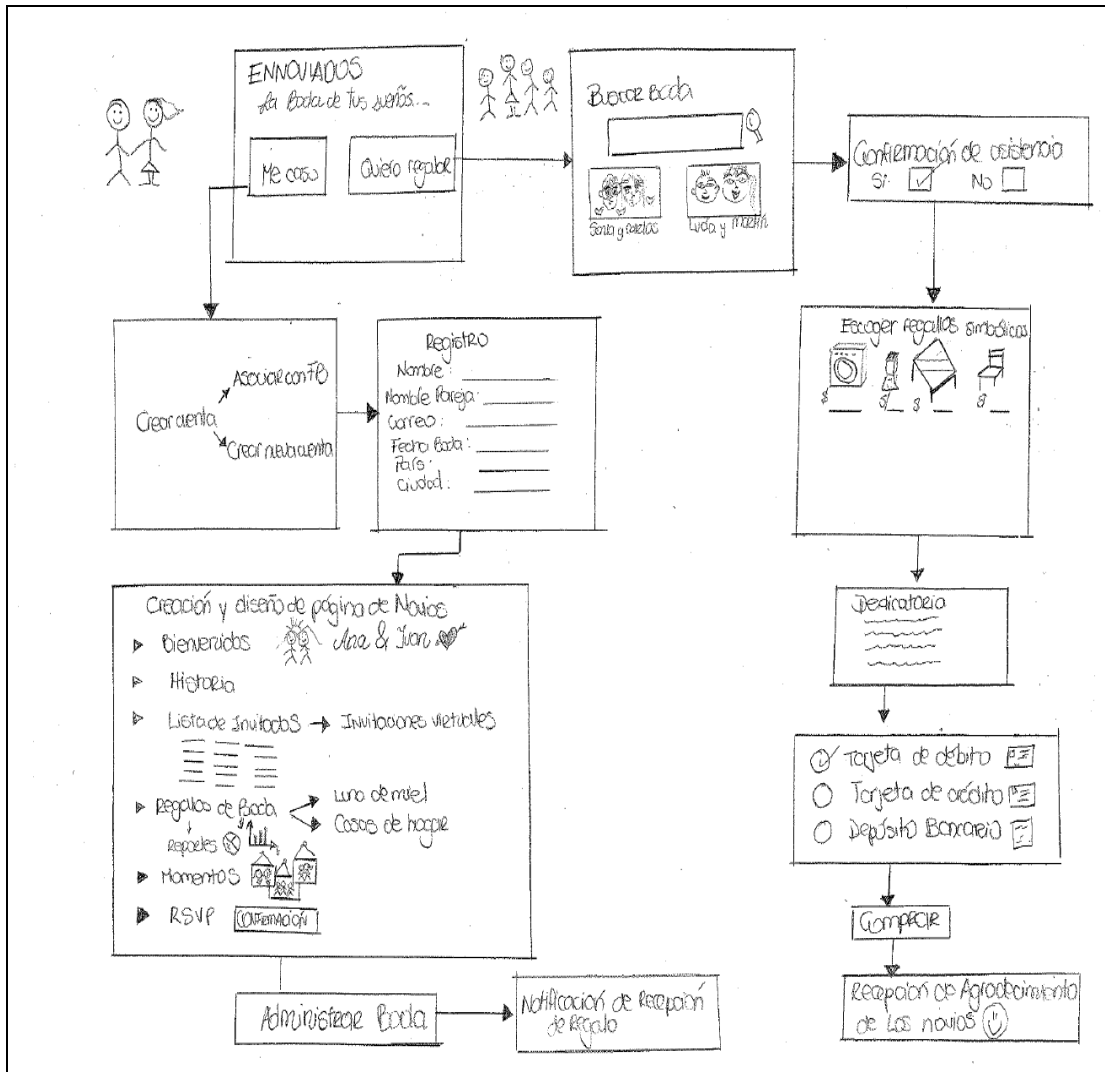


Figura 5. Prototipo 1 Ennoviados

Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

Luego de poner en consideración de tres personas, se hizo los siguientes cambios para presentar el prototipo 2:

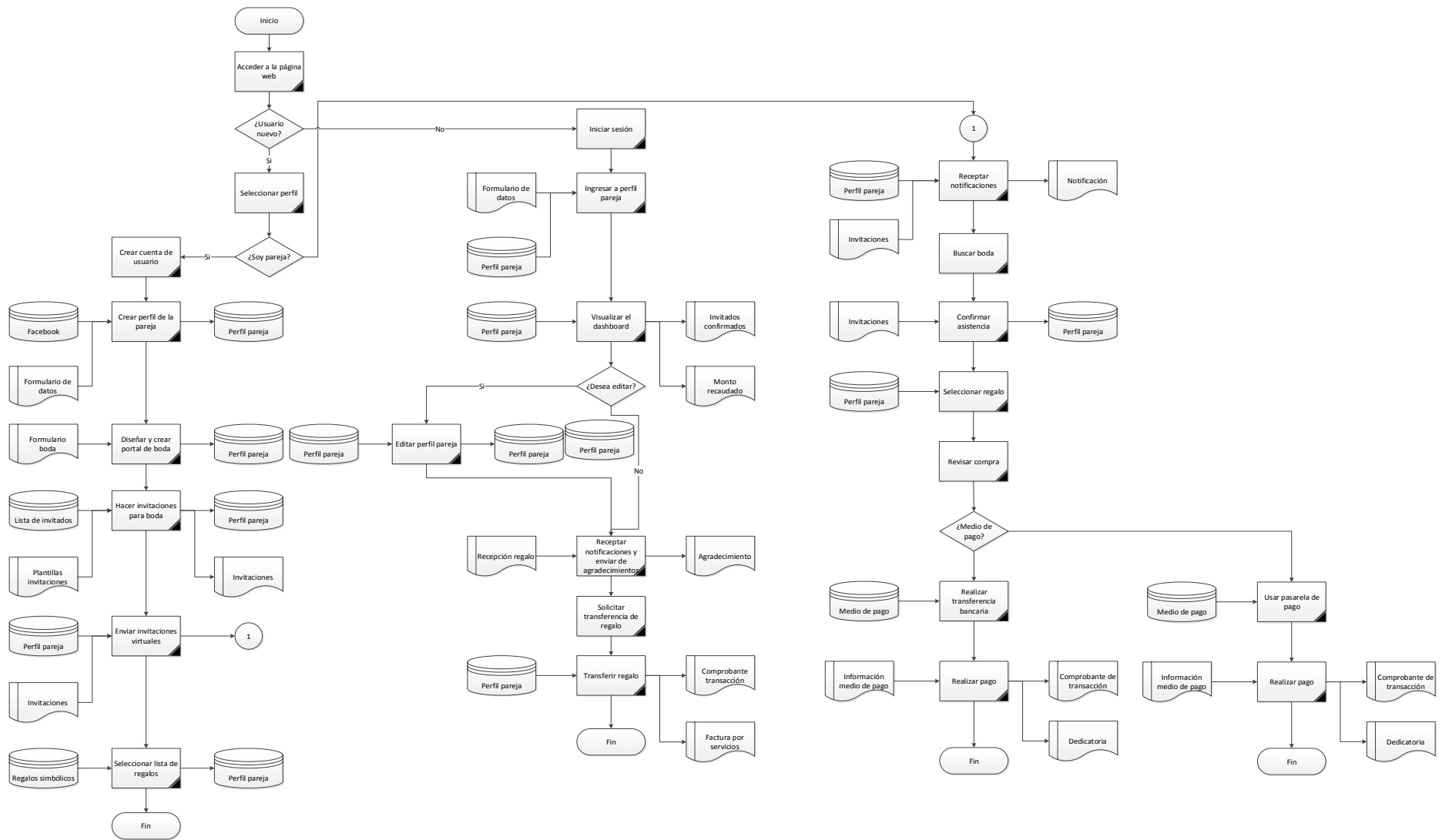


Figura 6. Prototipo 2 Enviados
 Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

Finalmente, con las consideraciones del prototipo 2, a continuación, se incluye el diseño del prototipo 3 de la fintech Ennoviados, dividido para parejas e invitados:



1



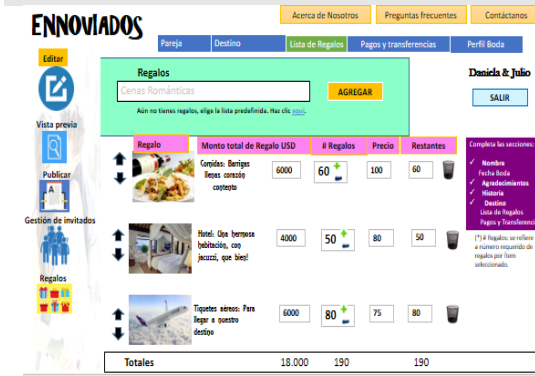
2



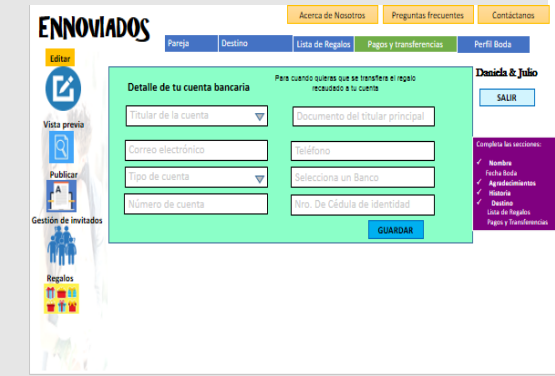
3



4



5



6



7



8

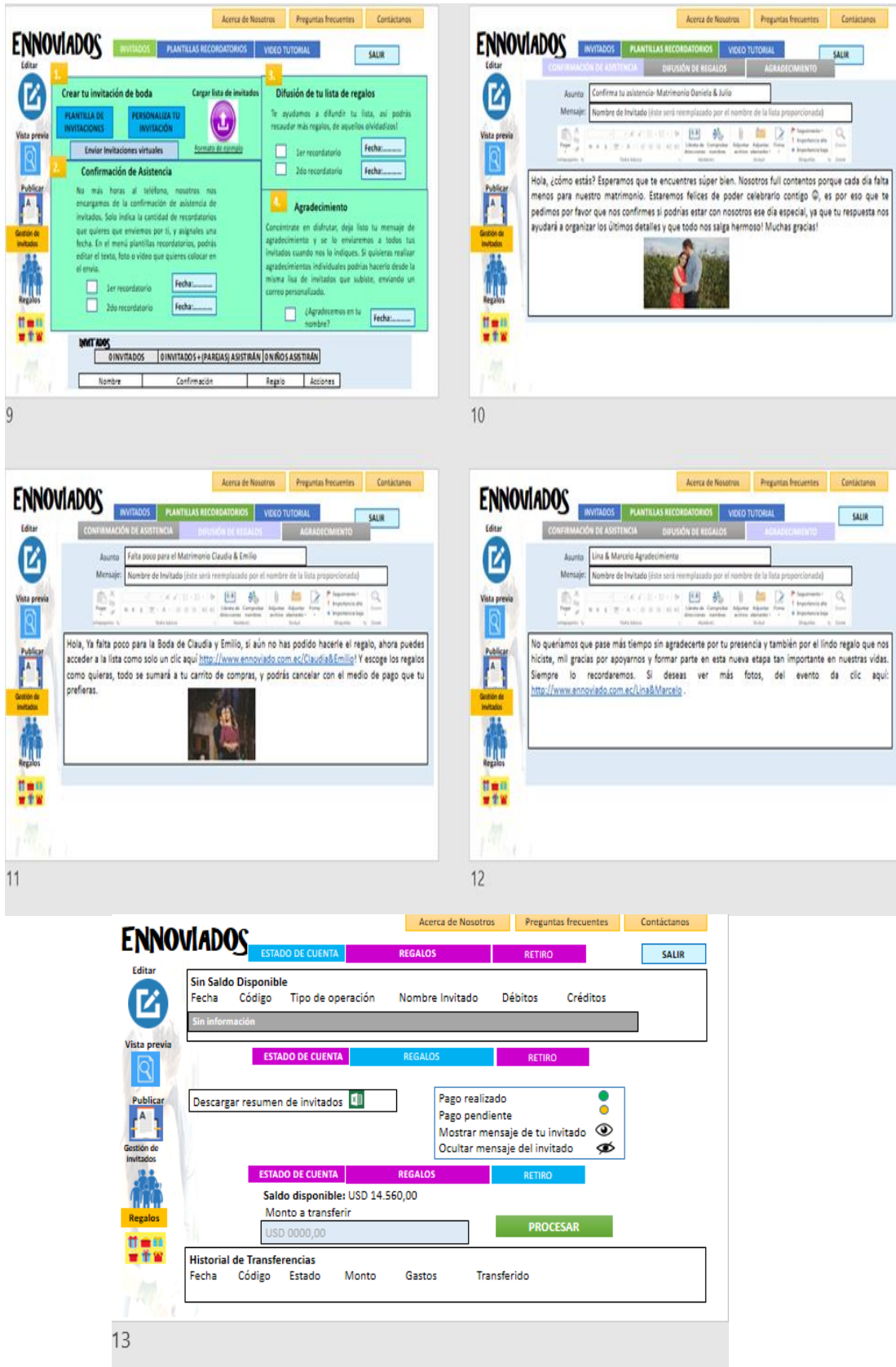


Figura 7. Prototipo 3-Parejas
Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio



Figura 8. Prototipo 3-Invitados
Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

Value proposition canvas

La propuesta de valor que se ha desarrollado cura los principales dolores del proceso de novios e invitados y resalta las sensaciones positivas de ambos grupos en los regalos determinados previamente en los customer journey maps.

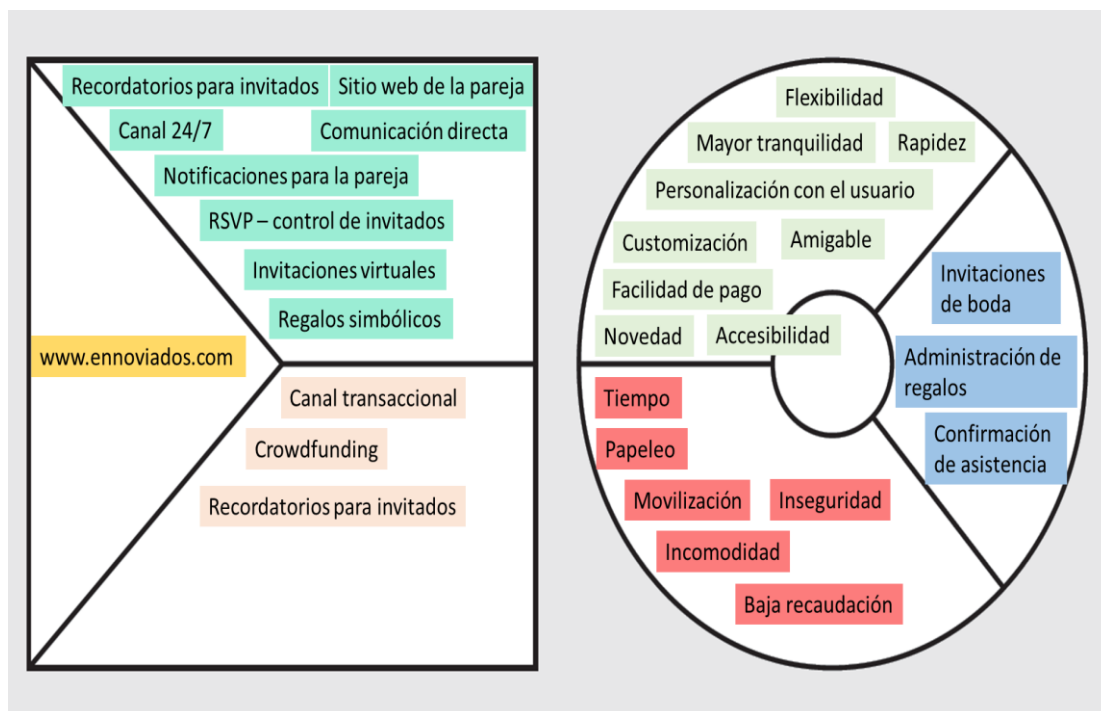


Figura 9. Value Proposition Canvas-Ennoviados

Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

Como se puede observar, en la parte derecha del canvas se describen los dolores y ganancias del grupo objetivo. En el lado izquierdo, por su parte, se detallan los generadores de valor y aliviadores de dolor que se proponen con nuestro servicio. Con lo cual, la propuesta de valor es poner a disposición del mercado una plataforma que permita a sus usuarios administrar, principalmente, el proceso de regalos a través del crowdfunding, en donde los participantes podrán interactuar unos con otros en tiempo real sin restricciones de horario y con protocolos de seguridad adecuados.

Adicional a esto, la plataforma incluye facilidades de pago para los invitados a través de un canal transaccional que permita usar tarjetas de crédito o débito y transferencias

bancarias; confirmaciones de asistencia al evento; notificaciones de recepción de regalo para la pareja, así como recordatorios amigables sobre el evento para los invitados, con el objetivo de evitar olvidos respecto a los regalos. Finalmente, se oferta la alternativa de gestionar las invitaciones de la boda usando un medio digital.

CAPÍTULO III: MODELO DE NEGOCIO

Una vez realizado en el capítulo dos, el customer journey map tanto para parejas como para invitados, se identificó en la fase de entrevistas que la idea inicial de incluir un e-commerce no es viable, porque los dos tipos de clientes prefieren dinero por la flexibilidad y conveniencia que les da éste. Además, se logró identificar las sensaciones positivas y negativas que tuvieron en los viajes: de recepción de regalos de boda y de entrega de regalos para novios e invitados, respectivamente. Insumos que contribuyeron tanto para la realización de los prototipos como para la propuesta de valor de la empresa fintech Ennoviados.

Es este sentido, en el presente capítulo se exhibe el modelo de negocio a través del Business Model Canvas para que la empresa Fintech Ennoviados sea sostenible en el tiempo.

Business model canvas

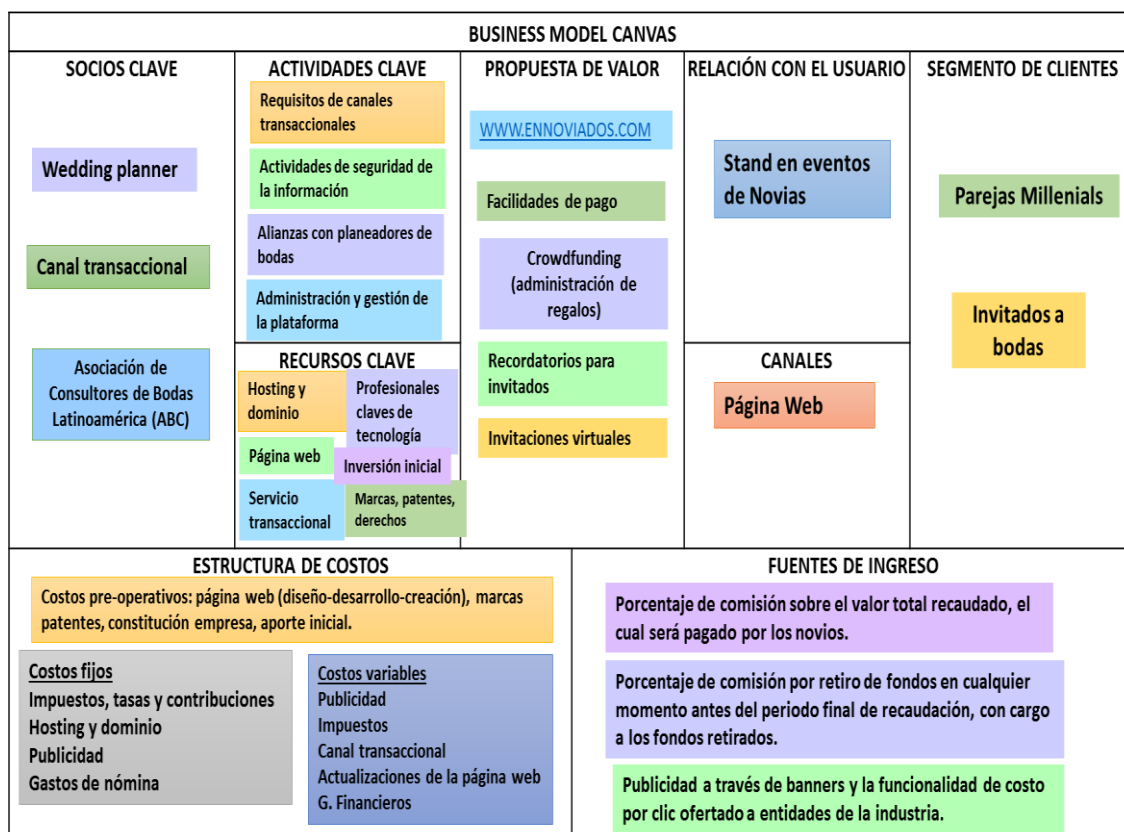


Figura 10. Business Model Canvas-Ennoviados

Fuente y elaboración: Diana Hidalgo y Darío Murgueytio

a) Clientes.

La empresa Fintech ennoviados va dirigido a dos tipos de clientes: parejas e invitados a una boda.

En lo que se relaciona a las parejas, éstas pertenecen a la generación millenials y tienen como plan contraer matrimonio en el corto plazo, residen en el Ecuador y desean personalizar su experiencia en la administración de regalos de boda. Esta población será la que recibirá la mayor parte del servicio, y la que pagará por ella. Mientras que los invitados, que son los asistentes a la boda a solicitud previa de los novios, tendrán opciones de pago para los regalos, y no pagarán ningún valor adicional al obsequiado.

b) Propuesta de valor.

Es poner a disposición del mercado, una plataforma que permita a sus usuarios administrar y personalizar, principalmente, el proceso de regalos a través del crowdfunding, en donde los participantes podrán interactuar unos con otros en tiempo real sin restricciones de horario y con protocolos de seguridad adecuados.

Adicional a esto, se ofrece facilidades de pago para los invitados a través de un canal transaccional que permita usar tarjetas de crédito o débito y transferencias bancarias; confirmaciones de asistencia al evento; notificaciones de recepción de regalo para la pareja, así como recordatorios amigables sobre el evento para los invitados, con el objetivo de evitar olvidos respecto a los regalos.

Finalmente, se otorga la alternativa de gestionar y diseñar las invitaciones de la boda usando un medio digital. Todo esto con la finalidad de recaudar el mayor monto posible y ayudar en la etapa inicial del matrimonio de los recién casados.

c) Canales.

El servicio que se ofrecerá por ser de índole tecnológico se lo distribuirá a través de una página web. Adicionalmente, la página web aparecerá a través de publicidad en Facebook, Google e Instagram.

d) Socios claves.

Se han identificado, tres socios clave: 1) El canal transaccional, pues sin este servicio la administración de regalos propuesta no podría llevarse a cabo, 2) Planificadores de bodas, son indispensables para dar a conocer la empresa Ennoviados en la etapa inicial, pues tienen un amplio conocimiento de la industria de bodas; y, 3) Asociación de Consultores de Bodas ABC Latinoamérica, quienes buscan que se desarrolle el profesionalismo dentro de la industria de bodas y promover al Ecuador como un destino de bodas, lo cual ayudará en el futuro a la expansión de la fintech Ennoviados a nivel internacional.

e) Recursos claves.

Los recursos claves identificados son: el hosting, profesionales claves en el área de tecnología, la página web, dominio, un servicio transaccional rápido y seguro, la publicidad, marcas, patentes, derechos de autor y la inversión inicial.

f) Actividades claves.

Entre las actividades claves se encuentran: el cumplimiento de pago y requisitos solicitados por el canal transaccional, actividades de seguridad de la información, alianzas con los planeadores de boda, y administración y gestión de la plataforma. En ésta última se resumen las siguientes actividades: coordinación del equipo detrás de la plataforma, administración como tal de la plataforma, diseño web, dirección y gestión de contenidos y web marketing, para lograr una experiencia agradable, amigable, actualizada y segura para el usuario, así como atraer a nuevos clientes.

g) Fuente de ingresos.

Los ingresos de la fintech provendrán de las siguientes tres fuentes:

- Porcentaje (5,99%) de comisión sobre el valor total recaudado, el cual será pagado por los novios.
- Porcentaje de comisión (5%) como penalidad por retiro de fondos en cualquier momento antes del periodo final de recaudación, con cargo al monto retirado.
- Publicidad a través de banners y la funcionalidad de costo por clic ofertado a entidades de la industria.

h) Estructura de costos.

La estructura de costos que la empresa tendrá se presenta segmentada en tres grupos:

1) Inversión inicial (gastos preoperativos), 2) costos fijos y 3) costos variables, los mismos que se describen a continuación:

- Inversión inicial: comprendido por el diseño y creación de la página web, gastos de constitución de la empresa, aporte inicial, registro de marcas, patentes y derechos de autor y el desarrollador. Siendo el más representativo lo asociado al diseño y creación de la página web.
- Costos fijos: Este rubro se compone de los impuestos tasas y contribuciones, gastos de nómina (gerente general, gerente financiero y web máster), servicio de hosting y dominio, y publicidad. Los gastos de nómina son los más representativos en este grupo.
- Costos variables: se componen de publicidad gestionada a través del posicionamiento SEM, stand en ferias de novias, costo por clic e impresiones en redes sociales; impuesto a la renta; cambios en la página web ocasionados por preferencias del consumidor o temporadas; canal transaccional; y, costos financieros. De éstos, la publicidad es el rubro más representativo del grupo.

i) Relaciones con clientes.

Dada la naturaleza del negocio que incursionará en la industria de bodas, las relaciones con el cliente se realizarán a través de stand de bodas en los eventos relacionados que se desarrollen en Quito y Guayaquil, por ser las ciudades con mayor número de matrimonios, de acuerdo con lo investigado en el capítulo uno. Adicionalmente, en el mes de febrero (San Valentín) y en diciembre (Navidad) se presentará ofertas especiales para los novios que contraten en esas fechas.

Una vez analizados los ocho elementos claves del modelo de negocio, se muestra que la Fintech Ennoviados posee lo necesario para ser sostenible en el tiempo.

CAPITULO IV: ESTRATEGIA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL (ELC) Y CONCLUSIONES

En el capítulo anterior se determinó el modelo de negocio de la Fintech Ennoviados en el cual se identificó en el Business Canvas Model ocho elementos claves para que la empresa pueda ser sostenible en el tiempo.

Estrategia de levantamiento de capital (ELC)

En el presente capítulo se analiza la estrategia de levantamiento de capital, para lo cual es necesario identificar las fuentes de financiamiento. La Fintech Ennoviados tendrá dos para su puesta en marcha: recursos propios y de terceros, los mismos que se analizan individualmente más adelante.

Recursos propios.

El 11% de la inversión inicial para la creación de la Fintech Ennoviados provendrá de recursos propios de los socios de la empresa, el cual será compartido en partes iguales, es decir 5,5% cada socio. Este aporte será de los ahorros de cada uno de los socios.

Recursos de terceros.

El restante 89% de la inversión inicial para la creación de la Fintech Ennoviados provendrá de recursos de terceros, específicamente de deuda financiera; esta estrategia se ha tomado en cuenta porque lo que se busca en esta etapa inicial es capital semilla, ya que la empresa Ennoviados será creada y se pretende mantener el control total sobre la iniciativa en esta fase temprana. Por tanto, en este período no se desea aún ceder participación accionaria, sino más adelante en la etapa de crecimiento

Por otra parte, es necesario tener más de una opción de financiamiento, por tanto se evaluó tres opciones de instituciones financieras que pueden otorgar préstamos para la empresa.

La primera alternativa pertenece a BANEQUADOR B.P. que corresponde a una institución pública cuyo producto de crédito se denomina “Impulso Joven”, y entre sus sectores financiables se encuentra el sector servicios, siendo así aplicable para la empresa Ennoviados. Este banco financiaría el 100% de lo correspondiente a capital de trabajo y activos fijos hasta 15.000 dólares, con un plazo entre 3 y 5 años, la forma de pago será en función al flujo de caja. La tasa de interés para este producto es del 15% anual, además de contar con un período de gracia de hasta 12 meses de capital y/o interés, y requiere de una garantía personal (BANEQUADOR, 2019).

La segunda alternativa corresponde a una institución privada, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle Ltda. esta entidad oferta microcréditos para emprendedores en montos desde 500 hasta los 100.000 dólares, un plazo de hasta 7 años y tasas de interés anuales que pueden ir dependiendo análisis del perfil de riesgo desde el 18,25% hasta 22,5%. Adicionalmente, requiere de una garantía personal. Es importante señalar que esta entidad oferta un producto más flexible en cuanto al uso de los recursos ya que no limita los sectores de financiamiento (Alianza del Valle, 2019).

Finalmente, la tercera opción proviene del Banco de la Producción PRODUBANCO, esta institución oferta microcréditos para capital de trabajo con un plazo de hasta 18 meses, un monto en función de las necesidades de la Fintech Ennoviados y una tasa del 25.5%. Las

demás condiciones aplicables se fijan luego del análisis crediticio respectivo (PRODUBANCO, 2019).

Por lo expuesto, de acuerdo a las necesidades de la Fintech Ennoviados, la mejor alternativa es la ofrecida por BANEQUADOR B.P ya que presenta las mejores condiciones financieras, en cuanto a tasa y plazo, así como una forma de pago más personalizada con base al flujo de caja de la empresa.

Posteriormente, una vez que la compañía se encuentre operando en el mercado se tomará como alternativa para impulsar su crecimiento aperturar el capital social a través de entidades como: Kruger Labs o 593 Capital Partners (Kruger Labs, 2019) (593 CAPITAL PARTNERS, 2019). Esto se explica porque estas instituciones son el nexo con varios fondos de inversión a nivel mundial e inversionistas ángeles, los mismos que dependiendo del interés en la empresa ya constituida, invertirían a cambio de tener una participación accionaria entre el 5% y el 15%. (Chacón, 2018).

Conclusiones

Con base a las estadísticas presentadas en el presente trabajo de investigación, se observó que la industria de bodas es un negocio lucrativo, sin embargo; en la actualidad en el Ecuador no existen sitios, empresas o plataformas digitales que ofrezcan servicios para la administración de regalos de boda, reduzcan el estrés y presión financiera que conlleva una boda; tampoco que se adapten a las necesidades cada vez más exigentes y personalizadas de la población. Razón por la cual nace la fintech Ennoviados, en donde su creación presenta viabilidad legal pues se enmarca en el crowdfunding de donación, y su objeto será principalmente brindar servicios de recaudación de fondos.

La propuesta de valor de Ennoviados es poner a disposición del mercado una plataforma que permita a sus usuarios administrar, principalmente, el proceso de regalos a través del crowdfunding, en donde los participantes podrán interactuar unos con otros sin restricciones de horario y con protocolos de seguridad adecuados. Adicionalmente, incluir facilidades de pago para los invitados a través de un canal transaccional, que permita usar tarjetas de crédito o débito y transferencias bancarias, confirmaciones de asistencia al evento, notificaciones de recepción de regalo para la pareja, así como recordatorios amigables sobre el evento para los invitados, con el objetivo de evitar olvidos respecto a los regalos. Así como, ofertar la alternativa de gestionar las invitaciones de la boda usando un medio digital.

En el modelo de negocio se analizaron los ocho elementos claves, y se identificó que los ingresos de la fintech provendrán de tres fuentes: 1) Comisión a los novios sobre el monto recaudado, 2) porcentaje de penalidad a los novios por retiro antes del periodo final de recaudación con cargo al valor retirado; y, 3) publicidad por banners y costo por clic ofertado a entidades de la industria. Con los elementos clave analizados se determinó que la fintech Ennoviados posee lo necesario para ser sostenible en el tiempo.

Finalmente, en lo que respecta a la estrategia de capital el 11% de la inversión inicial provendrá de recursos propios de los socios de la empresa, al cual será compartido en partes iguales por los mismos; mientras que la diferencia del 89% se financiará con deuda financiera adquirida a través de préstamo al BANECUADOR B.P. y, una vez que la empresa se encuentre operando, se impulsará su crecimiento aperturando el capital social a través de Kruger Labs o 593 Capital Partners, con lo cual se logrará expandir la cobertura de Ennoviados ofreciendo un servicio de administración de bodas que no se ha propuesto antes en el país.

REFERENCIAS

- 593 CAPITAL PARTNERS. (29 de abril de 2019). *Inicio 593 Capital Partners*. Obtenido de 593 Capital Partners Web site: <http://www.593capital.com/>
- Aguirre, M. (17 de julio de 2014). *Mujerhoy.com: ¿Cuánto tiempo necesito para organizar mi boda?* Obtenido de Mujerhoy.com web site: <https://www.mujerhoy.com/blogs/hasta-boda-separe/cuanto-tiempo-organizar-boda-820783072014.html>
- Alianza del Valle. (29 de abril de 2019). *Créditos Alianza del Valle*. Obtenido de Alianza del Valle: <https://www.alianzadelvalle.fin.ec/creditos>
- Andrade Veloz Abogados. (13 de septiembre de 2017). *AndradeVeloz Abogados: El fenómeno del Crowdfunding también esta en Ecuador*. Obtenido de AndradeVeloz web site: <http://www.andradeveloz.com/blog.php?idio=esp&idSubCap=286>
- Association of Bridal Consultants. (9 de septiembre de 2018). *Directorio: Association of Bridal Consultants*. Obtenido de Association of Bridal Consultants: <https://directorio.bodasabc.com/INT/CO>
- BANECUADOR. (24 de abril de 2019). *Crédito Impulso Joven*. Obtenido de BANECUADOR web site: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-impulso-joven/>
- Chacón, S. (11 de febrero de 2018). *13 actores están dispuestos a financiar ideas innovadoras*. Obtenido de EL TELÉGRAFO Web site: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/desde/1/13-actores-estan-dispuestos-a-financiar-ideas-innovadoras>
- Código Orgánico Monetario y Financiero. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Quito: Registro Oficial Nro. 332 p.43.
- Comohogar S.A. (9 de septiembre de 2018). *Sukasa: Acerca de*. Obtenido de Sukasa: <http://www.sukasa.com/index.php/acerca-de>
- Díaz, I. (9 de abril de 2018). *"Bridezilla" por estrés prematrimonial*. Obtenido de Salud & Medicinas.com.mx: <https://www.saludymedicinas.com.mx/centros-de-salud/salud-femenina/articulos-relacionados/estres-prematrimonial-bridezilla.html>
- El Telégrafo. (7 de mayo de 2017). *eltelégrafo: El crowdfunding, la nueva vía financiera del emprendedor*. Obtenido de eltelegrafo web site: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-crowdfunding-la-nueva-via-financiera-del-emprendedor>
- El Universo. (6 de junio de 2013). *El Universo: Bodas, un negocio lucrativo*. Obtenido de El Universo web site: <https://www.eluniverso.com/noticias/2013/06/06/nota/996306/bodas-negocio-lucrativo>

- FactSet Research Systems Inc. (9 de septiembre de 2018). *Wedding services*. Obtenido de Factiva web page: <https://global.factiva.com/pcr/default.aspx>
- Finnovista. (30 de marzo de 2017). *Finnovista: Fintech Radar Ecuador identifica un ecosistema Fintech emergente en Ecuador con más de 30 startups*. Obtenido de Finnovista web site: <https://www.finnovista.com/fintech-radar-ecuador/>
- Gestión. (11 de abril de 2016). *Antes de dar el 'sí ¿cuánto cuesta?: Gestión*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/tendencias/dar-cuesta-116736?ref=gesr>
- Gutiérrez, A. (22 de diciembre de 2014). *Forbes México: 6 rasgos claves de los millenials, los nuevos consumidores*. Obtenido de Forbes México web site: <https://www.forbes.com.mx/6-rasgos-clave-de-los-millennials-los-nuevos-consumidores/>
- Hazvaca. (9 de septiembre de 2018). *Hazvaca: términos y condiciones*. Obtenido de Hazvaca: <https://www.hazvaca.com/content/pages/terms-of-service>
- HELPMYCASH. (29 de junio de 2017). *La Vanguardia: ¿Cuánto cuesta casarse en España?* Obtenido de La Vanguardia Web site: <https://www.lavanguardia.com/economia/20170629/423741658718/espana-boda-coste.html>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (1 de mayo de 2018). *Matrimonios y divorcios*. Obtenido de INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/matrimonios-divorcios/>
- Kruger Labs. (29 de abril de 2019). *Kruger Labs Aceleradora Digital e Innovación Empresarial*. Obtenido de Kruger Labs Web Site: <https://www.krugerlabs.com/>
- Martínez&Muñoz. (22 de agosto de 2016). *El país: El negocio de las bodas se adapta al siglo XXI*. Obtenido de El país web site: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/08/19/empresas/1471638910_350883.html
- Matsangou, E. (28 de octubre de 2017). *For richer for poorer: the economics of marriage*. Obtenido de World Finance: <https://www.worldfinance.com/wealth-management/for-richer-for-poorer-the-economics-of-marriage>
- McElroy, W. (8 de julio de 2014). *The Economics of Marriage and Divorce*. Obtenido de FEE Foundation for Economic Education: <https://fee.org/articles/the-economics-of-marriage-and-divorce/>
- Miranda, S. (29 de noviembre de 2017). *ZANKYOU: 20 cosas que todas las novias olvidan durante la organización de la boda*. Obtenido de ZANKYOU web site: <https://www.zankyou.es/p/20-cosas-que-todas-las-novias-olvidan-durante-la-organizacion-de-la-boda>

- Pérez, A. (10 de marzo de 2018). *FINANCIALRED: El precio de celebrar un boda*. Obtenido de FINANCIALRED web site: <http://www.ipcblog.es/cuanto-cuesta-organizar-una-boda/>
- PRODUBANCO. (29 de abril de 2019). *Banca Pyme/Capital de Trabajo*. Obtenido de Produbanco web site: <https://www.produbanco.com.ec/banca-minorista/banca-pyme/capital-de-trabajo/>
- Rodríguez, I. (3 de enero de 2016). *El economista: Finanzas sanas para los recién casados*. Obtenido de El economista web site: <https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Finanzas-san-as-para-los-recien-casados-20160103-0073.html>
- Silva, J. (2017). *Beneficios y riesgos asociados del crowdfunding para el desarrollo y financiamiento de las startups*. Bogotá-Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.p.34-35.
- Suárez, D. (3 de septiembre de 2018). *Computerworld: Fintech hacia la banca digital global*. Obtenido de Computerworld web site: <https://computerworld.com.ec/files/CW295TEMACENTRAL.pdf>. p.26.
- Superintendencia de Compañías. (13 de septiembre de 2018). *Superintendencia de Compañías: Información general de la compañía*. Obtenido de Superintendencia de Compañía web site: http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_menu.zul
- The Wedding Report, Inc. (3 de septiembre de 2018). *The Wedding Report: Wedding Statistics for the United States*. Obtenido de The Wedding Report Web site: <https://www.theweddingreport.com/>
- Valderrama, Á. (16 de marzo de 2015). *Una boda promedio cuesta más de 30.000 dólares- CNN Entretenimiento*. Obtenido de CNN español: <https://cnnespanol.cnn.com/2015/03/16/una-boda-promedio-ahora-cuesta-mas-de-30-000-dolares/>
- Wong, G. (20 de mayo de 2005). *CNN Money: Personal Finance*. Obtenido de CNN Money Web Site: <https://money.cnn.com/2005/05/20/pf/weddings/>

ANEXOS

ANEXO A: ENTREVISTAS A RECIÉN CASADOS

Entrevistador: Diana Hidalgo
Observador: Darío Murgueytio

PREGUNTA 1: Puedes contarme, ¿Cómo hiciste para recibir los regalos de tu boda?

1. En un principio se planeó abrir una cuenta para que nos ayuden con la aportación económica, pero a la final decidimos en cada invitación incluir un sobre para que cada invitado nos ayude con el aporte.

Para definir los invitados, fue como cuatro meses antes de la boda, hicimos una lista estimada por cada uno de nuestros familiares y amigos, después veíamos el total que había y en base a eso, analizábamos si nos alcanzaba nuestro presupuesto. No hicimos en ningún momento en función de lo que nos iban a retribuir como invitados. Elegimos desde amigos, hasta los familiares que no vemos con tanta frecuencia, así definimos la lista de invitados.

2. Lo que hicimos fue enviar la invitación con un sobre, y luego colocamos un baúl en el lugar de la recepción y luego cada uno de los invitados iba depositando el sobre en él.
3. Pusimos en las invitaciones un sobrecito con nombre de los invitados, la elección de los invitados principalmente decidió mi esposa, la fiesta era más para ella.
4. Se puso una tarjetita con nombre en la invitación, fue con nombre porque sí quería verificar quienes de los que llegaron entregaron regalo.
5. En la invitación, se envió el sobrecito con nombre de los asistentes. Y fue con nombre, porque uno sí quiere saber quién aporta y también quienes fueron en realidad, y con eso yo les envié un mensaje agradecimiento.

Los invitados, primero pusimos un cupo de tantas personas, y después con mi esposo decidimos dividirnos mitad él y mitad yo de invitados, luego vimos lo principales, y también de acuerdo con el presupuesto.

6. En primer lugar, busqué e investigué como se estaba haciendo actualmente en las bodas, entonces ahí ví que lo común era pedir con un sobrecito dentro de la invitación, así que decidí hacerlo así, pero con un sobre de aportación anónimo.
7. En primer lugar, hice una despedida de soltera, en el cual me dieron cosas solo de cocina, y de ahí para la boda, decidimos darles opciones a los invitados entonces en la invitación pusimos un sobre para que pongan su aporte económico, y también un número de cuenta, para que ellos escojan los que se les haga más fácil. La mayoría dio su aporte en el sobre.
8. A las bodas a las que había asistido siempre me dieron un sobre con nombre. Por tanto, me pareció una buena alternativa hacer eso.

9. Nosotros definimos sobre porque ya nos habíamos gastado dinero en comprar electrodomésticos para la casa y mi suegra nos prestó en efectivo, por lo que teníamos que reponerle. Por lo que luego de la boda el cofre era prácticamente de mi suegra.
10. Decidí poner sobre porque no quería que me regalen cosas que no quiero y si ponía lista en algún local no todos los invitados hubiesen estado en las posibilidades de comprar lo que me gusta.
11. Usar sobre es lo que se ha hecho últimamente, aunque luego me dí cuenta que una buena alternativa también podía ser poner una cuenta bancaria para transferencia, especialmente para los invitados que no pudieron ir. Lo que sí, a pesar de poner sobre, algunos invitados nos dieron regalos extra. En la casa tengo varias cajas de vasos que primero se romperán antes que los empiece a usar.
12. Nosotros definimos usar un sobre considerando que es lo que se hace últimamente, no le dimos muchas vueltas al asunto.
13. Nosotros escogimos usar sobre, para luego con el dinero acabar de equipar a nuestra casa, nos pareció más práctico.
14. A las bodas a las que habíamos ido siempre nos dieron un sobre por lo que nos pareció una alternativa más práctica y cómoda para nosotros y los invitados.

PREGUNTA 2: ¿Cómo definiste que querías de regalo?

1. Nosotros si contábamos con electrodomésticos, ollas en casa, así que no necesitamos algo físico, sino que queríamos dinero para poder costearnos ciertas cosas que necesitábamos, que estaba la luna de miel, gastos varios de la boda, y de tener un ahorro inicial para esta nueva etapa.
2. En ese momento lo que necesitábamos era dinero, por eso optamos por pedir un regalo monetario, aparte que ya habíamos comprado el departamento, y el dinero nos ayudaba a amoblar el departamento a nuestra elección y con calma.
3. Como ya tenía todo de dónde íbamos a vivir, por eso decidimos que sea solo dinero.
4. Se definió que sea dinero, porque te da más flexibilidad, ya que con lo que se recauda más lo que tienes, armas tu presupuesto para decidir en qué puedes usar.
5. Los dos ya teníamos las cosas de hogar, es más hasta duplicado, por tanto, queríamos dinero para pagar algo de los gastos de la boda principalmente, y otros fines como viajes.
6. Ya los muebles y cosas del hogar ya teníamos, por tanto, optamos por una aportación económica. Adicionalmente, si pides algo físico te arriesgas que te lleguen muchas cosas de lo mismo o te den algo que no vas a utilizar.

7. En mi caso opte más por dinero, porque era como acostumbrábamos a hacer en mi familia, porque siempre han pensado que el dinero es algo más práctico, ya que con él se puede comprar lo que se necesite.
8. Creo que es más práctico tener dinero y usarlo en lo que nosotros queramos, además es lo que se ha pedido en las bodas a las que he ido.
9. En un inicio consideré poner una lista de regalos en un local, pero luego analicé que muchos de los regalos se encuentran fuera de las posibilidades de todos los invitados, entonces decidimos que era mejor dinero. Esto no evitó que algunos invitados nos regalen cosas y dinero o solo cosas. Casi todo lo que nos dieron nos gustó, aunque si hubo regalos particulares.
10. Nos pareció más práctico pedir dinero, pudimos luego usarlo de la manera en la que nosotros quisiéramos.
11. Nosotros definimos sobre porque ya nos habíamos gastado dinero en comprar electrodomésticos para la casa y mi suegra nos prestó en efectivo, por lo que teníamos que reponerle.
12. Nos pareció más práctico el dinero, además la idea era facilitarnos el pago de los gastos de la boda.
13. El dinero es más fácil de usar, pudimos comprar las cosas que queríamos bajo nuestros gustos. Cualquier otra forma creo que hubiese hecho que no nos sintamos satisfechos.
14. Nos pareció más práctico y cómodo, hacerla con un sobre. Habíamos escuchado de las listas de regalos en locales como Sukasa, pero nos pareció muy incómodo para los invitados.

PREGUNTA 3: ¿Cómo estableciste la forma en la que las personas te darían el regalo?

1. Escogimos lo del sobre con nombre, porque para mi esposa era importante saber quién no más había contribuido en la boda. Y no pudimos hacer lo de la cuenta en el banco, porque al final con todas las cosas de la boda, no nos dio tiempo a hacer los trámites en el banco para eso, por eso decidimos adjuntar las invitaciones con el sobre para la contribución económica.
2. Era muy típico lo del baúl en la familia de mi esposa y mía, por eso optamos que los invitados tengan un sobre con su nombre, para que depositen en el baúl. Digamos que era lo que estaba de moda. Y el baúl no lo ubicamos en la entrada a la recepción porque se podía perder el control del baúl, por tanto, se colocó a lado de la mesa de los novios que era un lugar céntrico, el cual minimizábamos la posibilidad de que se hagan los locos con el regalo.
3. Era algo de moda, y pusimos un baúl casi a la entrada de la recepción, donde la gente lo pueda ver.

4. Se definió que sea a través de un sobre, porque necesitábamos el dinero en efectivo, porque al día siguiente ya nos íbamos de luna de miel, y también se debían pagar algunos gastos que conllevó el evento lo más pronto posible.
5. No escogimos la cuenta de ahorro, porque hablamos con un planificador de bodas y nos sugirió que no era buena idea, porque se abre la cuenta, pero casi no depositan nada, porque la gente se olvida.

Además, un amigo me comentó que él había optado por la cuenta de ahorros, y que el resultado fue depósitos chiquitos y que tampoco pudo identificar de quién era.

Por tanto, optamos mejor por lo del sobre en las invitaciones.

6. Fue a través de un sobre en la invitación, es más cuando contratas las invitaciones, ellos te recomiendan lo del sobre para el regalo.

No quise cuenta corriente porque me parecía algo más personal hacerlo ese día con el sobre, y pienso que cuando pones una cuenta se pueden olvidar de darte.

7. La verdad fue porque en los últimos matrimonios que habíamos ido, tenían esa modalidad de cuenta y sobre, por eso optamos con esa alternativa, pues era lo popular en el momento.
8. Nos pareció más cómodo y práctico usar sobre con nombre. Además, es emocionante luego contar el dinero.
9. El sobre nos pareció una alternativa más práctica. Además, es lo que se acostumbra actualmente.
10. Usamos un sobre con nombre dentro de la invitación a la boda y en la recepción colocamos un baúl en la mesa del pastel.
11. Nos pareció más práctico usar un sobre con nombre. Además, la estructura del lugar era tal que los invitados iban ingresando y poniendo el sobre, y aprovechamos para agradecerles de una vez.
12. La manera en la que nos recomendó la wedding planner fue usando un sobre dentro de la invitación, nos pareció práctico.
13. Siempre se ha usado un sobre con nombre dentro de la invitación, nunca pensamos en alguna alternativa.
14. Lo pusimos en consideración de la familia, ellos nos recomendaron la opción del sobre.

PREGUNTA 4: ¿Consideraste las posibilidades económicas de tus invitados al elegir tu regalo?

1. No, más bien fue la afinidad y cariño que teníamos hacia ellos, por lo cual decidimos invitarlos.

2. No porque no es obligación que te den regalo, sino más bien invitamos a nuestros familiares y amigos más queridos y allegados.
3. No para nada, más bien el cariño a nuestros seres queridos, fue la razón por la que los invitamos.
4. No para nada, sino más bien la cercanía que tenían con nosotros.
5. No, fue más por el afecto que teníamos con los invitados.
6. No, todo era por afinidad, hicimos una lista, queríamos algo mediano en el cual consideramos máximo 120 personas e hicimos la lista de personas que queríamos que vayan a la boda.
7. No, lo que hicimos fue considerar los familiares más allegados por el lado de mi esposo porque él tiene mucha familia, de mi caso como mi familia no es muy extensa, decidí invitar una buena cantidad de amigos cercanos, y fueron como 150 invitados estimados, mitad para él y mitad para mí, pero en realidad fueron como 180.
8. No, la idea de invitarlos en la boda es compartir ese momento con ellos.
9. No, lo importante era su presencia en nuestro día más feliz.
10. No, fueron invitados por la cercanía que tenían con nosotros.
11. No, solo tratamos de que la lista no sea tan larga, más por el presupuesto.
12. No, el cariño que ellos nos demostraron al asistir bastó.
13. No, lo importante era que nuestros familiares y amigos nos acompañen.
14. No, la idea de una boda nunca es generar ganancias, sino compartir felicidad con nuestros seres más allegados.

PREGUNTA 5: ¿Cómo administraste los regalos mientras estabas en la fiesta?

1. Ahí nos ayudaron nuestros padres, que iban con las cajitas por cada mesa, pero a mi esposa si le fue incómodo el momento es que se pedía con la cajita en cada mesa, a mí no porque ya habíamos quedado en eso antes.
2. Por delicadeza solo pusimos el baúl en el lugar céntrico, pero nadie que esté recordando que pongan el sobre pues eso es incómodo, pensamos que lo que está en el baúl eso sería y no más, porque estábamos consientes que era algo voluntario, lo que sí la custodia fue a cargo de los padres de mi esposa.
3. No se insistió que se deposite el sobre, es como que da vergüenza y la custodia estuvo a cargo alguien de hotel en donde fue la recepción.

4. Durante la fiesta, los sobres se tenían que depositar en una caja que estaba ubicado en el medio de todos, por tanto, todos tenían acceso a dar su aporte. No había nadie custodiando la caja, pero el animador si tuvo que insistir dos veces después del almuerzo: “recuerden que hasta tal hora se puede colocar el sobre”. Y solo fue dos veces, porque yo le dije al animador que no más, eso era muy incómodo.
5. Teníamos un baúl que estaba ubicado a un costado de mesa principal de los novios, entonces una persona que me ayudaba con algunas cosas de la boda se encargó de custodiar el baúl, entonces al rato que vio que todos ya solo estaban bailando y ya nadie ponía nada, tomo el baúl y lo guardo.

Si hubo gente que se olvidó el sobre, ellos tomaron un papel y pusieron su nombre y ahí pusieron su aporte, otros en una tarjeta más grande.

No se recordó a los invitados de su aporte, no me gustaba esa idea.

6. En una mesa decorada en la recepción, primero hice un coctel de bienvenida y el lugar del baúl estaba entre el lugar del coctel y las mesas, la canasta estuvo cerca de un cuadro que tuve de firmas, el cual estaba cerca.

El personal que organizó el evento veló por la seguridad del baúl, y no me pareció necesario recordar el aporte de económico de los invitados en la fiesta.

7. A mí me encantan los temas de decoración, y decidí decorar a una jaula de pajaritos con flores y colores y cerrarla de forma que entren solo por un ladito los sobres, por tanto, era un adorno que llamaba mucho la atención y la gente se acercaba para ver, y luego depositaban su aporte.

La jaula estaba en la recepción en una mesa alta, a un lado, cerca de un árbol de deseos.

Nadie recordó que aporten durante la boda, me parecía algo muy incómodo eso, además la jaula llamaba tanto la atención que la gente se acercaba solo para ver que era, y luego se daban cuenta y hacían su aporte.

8. La verdad ni me preocupé al respecto, supongo que el hotel o mi mamá estaban pendientes de la integridad del cofre, ni idea.
9. Mi mamá y suegra se turnaron cuidando, al final mi suegra se lo llevó solo vimos cuanto recaudamos y ella se lo quedó, como nos había prestado dinero.
10. Desde el inicio conversamos con mi mamá y mi suegra para que vean que no se pierda el cofre. En un momento de la fiesta lo guardaron en el carro y cualquier regalo adicional lo guardábamos en las chaquetas
11. La hostería que contratamos nos ofreció custodia en una caja fuerte, aunque al inicio mi mamá la estaba cuidando, lo malo es que ella no podía disfrutar al 100% de la fiesta.

12. Me parece que la hostería se encargó de eso, luego de determinada hora la pusieron en la mesa de los novios y fue más fácil cuidarla, pero nadie pasó muy pendiente.
13. Mi mamá se ofreció a cuidar, después de determinada hora guardó el cofre y nos lo devolvió después de la luna de miel
14. Mi suegra lo hizo, cuando se acabó la recepción nos lo entregó. Ahí contamos cuanto nos dieron.

PREGUNTA 6: ¿Cuéntanos una anécdota de los regalos de tu boda?

1. Solo una persona de todos los invitados no nos colaboró, de ahí todos, lo cual fue muy grato, el aporte mínimo fue como de USD 100.
2. Que a pesar de que algunos de los invitados no tenían una súper posición económica, nos dieron una suma significativa de regalo.
3. La anécdota es que recupere más de lo que tenía como expectativa casi el total de la inversión, en verdad nos apoyaron mucho nuestros invitados, aunque fueron como cinco, los regalos más significativos, aparte algunos se olvidaron de dar el sobre, pero nos llamaron a los días para pedir el número de cuenta y realizar la transferencia.
4. Más que de los regalos, recuerdo que al wedding planner se le olvidó poner los nombres en las mesas, eso fue un relajo, y eso que le di la lista de las personas, pero no hubo nombres en las mesas, fue terrible quería llorar, la gente no sabía dónde sentarse, yo solo quería decirles, siéntese cómo puedan.

Otra cosa que perdí full tiempo fue la confirmación de los invitados, me pasé días sentada con el teléfono llamando para tener la confirmación de los asistentes.

5. Hubo unos familiares que no pusieron su aporte económico, tal vez no tenían efectivo, entonces entregaron un sobre con una cinta dorada, dedicatoria y con una nota que decía que tenían una colcha de regalo que fue bordado por ellas, y fue muy lindo porque fue algo muy elaborado y se notaba que fue con mucho cariño, fue muy lindo.
6. Me pasó que algunas personas se olvidaron de dar el regalo entonces tuvieron la delicadeza o gentileza de llamar la siguiente semana y decir que se olvidaron, por favor dame tu número de cuenta para transferirte.
7. Algunas personas se olvidaron, pero luego me fueron a dejar su aporte al trabajo, una amiga al mes me dijo que se había olvidado y me trajo una caja grandota con unas toallas hermosas bordadas con nuestros nombres y el sobre.

Y lo que más pegó fue el sobre en mi boda, creo que se les facilitó.

8. No te podría decir nada en específico, lo único que recuerdo es que un par de personas tenían más posibilidades de regalar que otras y a pesar de eso no lo hicieron, a la final no me compliqué porque tampoco es que los regalos sean lo importante.
9. No recuerdo nada en particular.

10. A pesar de que pedimos el regalo en sobre, muchas personas nos dieron cosas extras. Me acuerdo que uno de los mejores amigos de mi esposo es amante de la naturaleza y nos regaló incienso y té herbal para mantener viva la llama de la pareja.
11. Algunos invitados me regalaron vasos, ahí los tengo en la casa, no creo que los vaya a ocupar alguna vez.
12. Algunos invitados que no fueron a la boda me dijeron que hubiese sido bueno dar otra alternativa al sobre para también poder regalarnos algo.
13. Nos dieron una cantidad mucho más grande lo que esperaba.
14. La verdad no recuerdo, no me enfoqué tanto en los regalos sino más bien en la presencia de todos ahí.

PREGUNTA 7: ¿Cómo te sentiste con los regalos de tu boda? ¿Qué ejemplo nos puedes dar?

1. Siempre hay la ilusión de que se va a recuperar el costo de la boda, pero sabíamos que tal vez no lo íbamos a hacer, sin embargo, si nos sorprendimos cuando contamos el dinero que habíamos recuperado aproximadamente el 70% de la boda.
2. Me fue bastante bien, recuperamos más de lo que esperábamos, como el 50% del costo de la boda.
3. Si fue emocionante, el contar el dinero de la boda.
4. No muy bien, porque de lo que recuperamos, no se llegó ni al 30%.
5. Apenas lo vi si me dio emoción, no tanto por cuánto nos dieron, sino por quiénes me habían dado.
6. Si sentí felicidad, la verdad no tenía ninguna expectativa de cuando iba a ser, pues no hice con fines de lucro sino por compartir con los seres queridos.
7. Si me asombré y con mi esposo estábamos muy contentos, la verdad no me espere la cantidad recaudada, como era la mayoría familiares, se notó que, si hicieron full esfuerzo, la gente hasta ponía cheques de USD 500 y aparte me regalaron un collar con esmeraldas y perlas, y el padrino nos regaló la luna de miel.
8. No me había formado una expectativa, pero creo que algunas personas podían regalar más de lo que nos dieron.
9. Fue muy emocionante contar el dinero de la boda, nos iba a ayudar a pagar deudas de la ceremonia.
10. La verdad fue indiferente, la plata ya la teníamos gastada y se la llevó mi suegra.
11. No me había formado una expectativa, solo fue emocionante saber cómo transmitieron todos sus buenos deseos a través de sus regalos.

12. Fue muy emocionante contar el dinero, no nos importó tanto el monto sino más bien el hecho de que casi todos nos habían dado algo.
13. Fue bastante chévere contar el dinero.
14. Fue entretenido ir sumando cuánto recaudamos. Recaudamos mucho más de lo que pensé.

PREGUNTA 8: ¿Cómo fue el trámite una vez que tuviste el regalo?

1. Todo el dinero pusimos en una cajita, y nos llevamos a la casa, contamos el dinero, luego decidimos cuánto de ese dinero íbamos a destinar a pagar algunos costos de la boda y el resto apalancar con los créditos que nos dieron y el resto fuimos a depositar como 2 semanas después de la boda.
2. Con el dinero en mano, nos fuimos a comprar los muebles del departamento, escogimos los electrodomésticos, arreglamos ciertas cosas del departamento.

Capaz ahora por seguridad, pediría mejor el dinero en una cuenta.

Entrevistador: ¿Y no preferías, si tuvieras la opción de escoger, mejor hacer una lista con las cosas que necesitabas para tu departamento?

Si tuviera que elegir nuevamente, me mantendría en el dinero, pues éste te da una mayor maniobrabilidad puede ser que por el estrés de la boda no sepas bien que quieres, pero luego con más calma ya puedes ver y comprar lo que necesitas. Aparte si quisiéramos, por ejemplo, una lavadora con ciertas especificaciones, la persona no te podría comprar y es como limitante, pero en cambio con el dinero en mano pudimos escoger lo que queríamos en función de nuestros gustos y presupuesto.

3. Aún tengo una parte guardada, otra la deposité en el banco para gastos varios, y otra parte, usé para invertir en acciones de la bolsa.
4. Pagué a algunos proveedores del evento de la boda, y después con la caja nos fuimos de luna de miel.
5. Una vez que la boda terminó le dieron a mi mamá, y mi mamá al otro día fue a mi casa y me entregó el Baúl.

Partimos en tres partes, una parte en ahorro que la fuimos a depositar, otra pagamos algunos saldos pendientes de los gastos de la boda, y la última compramos unas cosas que nos hacía falta.

6. Las personas que organizaron el evento, a lo que se terminó la fiesta les dieron el baúl a mis padres.

Luego nosotros depositamos en el banco en una cuenta de ahorros, para tener en caso de que necesitemos.

7. Mi suegra era la que chequeaba la jaula, y cuando llegó el momento que ya estaba llena de sobres, mi suegra tomó la jaula y la guardó.

Hicimos una cuenta conjunta con mi esposo, depositamos todo el dinero ahí y de ahí pagamos las cuotas pendientes de las cosas del hogar que teníamos por pagar para llenar el departamento

8. Contamos el dinero y una parte la dejamos en la casa y el resto la depositamos en una cuenta conjunta que abrimos.
9. Mi suegra se quedó con el cofre desde que acabó la recepción y como le debíamos dinero no hubo más trámite.
10. Regresamos de la luna de miel y le pedimos a mi mami el cofre, contamos el dinero y lo repartimos en 3 grupos: ahorro, arreglos del departamento y gastos de la boda. Lo del ahorro lo depositamos en una cuenta conjunta el resto a pagar esos rubros.
11. Tomamos todo el dinero y lo metimos en una cuenta conjunta que abrimos con mi esposa. La idea de uso de los regalos siempre fue ahorrar para alguna emergencia.
12. Todo el dinero lo usamos para pagar la recepción, prácticamente se logró pagar todo.
13. Depositamos todo el dinero en una cuenta conjunta y sabiendo de cuanto disponíamos fuimos a distintos locales comerciales y compramos las cosas que nos faltaban.
14. El dinero lo usamos para pagar todo lo que invertimos en la boda, al inicio usamos las tarjetas de crédito y las fuimos pagando con los regalos.

PREGUNTA 9: Cuéntanos como agradeciste a tus invitados o a los que te dieron regalos

1. Fue un agradecimiento de manera general por la presencia.
2. No agradecí por los regalos, sino que fue un agradecimiento general, por delicadeza no me parecía agradecer por el regalo sino más bien por la presencia en el evento.
3. Realmente fue un agradecimiento general a los invitados por su asistencia.
4. No para nada, ¿con qué tiempo? si hubiera sido chévere dar las gracias.
5. Les mandé un mensaje o una llamada, luego de que ví sus nombres en el baúl, principalmente de los más allegados, pero si lo hice como después de 15 días de la boda.
6. Pasamos saludando, por cada mesa agradeciendo a los invitados.
7. La verdad si no agradecemos a nadie en particular, sino de manera general con una foto en el Facebook, si hubiera sido chévere haber agradecido uno por uno de alguna manera.

8. Fue un agradecimiento general a través del animador del evento.
9. Pasamos agradeciendo a cada mesa por su presencia, más que por los regalos.
10. A medida que cada invitado ingresaba iba poniendo el sobre con el regalo, por la estructura del lugar les agradecemos en ese instante y nos tomamos fotos con cada uno.
11. Después de la cena agradecemos a cada mesa, personalmente, por su asistencia.
12. El animador del evento cuando la recepción finalizaba hizo un agradecimiento general.
13. Al momento de dar el discurso, cada uno agradeció a los invitados por su presencia, nos pareció lo más adecuado.
14. Hubo un agradecimiento general por parte del animador.

ANEXO B: ENTREVISTAS A INVITADOS

Entrevistador: Darío Murgueytio

Observador: Diana Hidalgo

PREGUNTA 1: Puedes contarme, ¿Cómo hiciste para entregar el regalo a los novios?

1. Recibo la invitación, y veo si hay un sobre o número de cuenta. En el caso que solicitan algo físico que casi no me ha pasado voy con mi tarjeta de crédito y compro, pero antes preguntando que necesitan los novios.
2. Generalmente siempre me dan un sobre, y cuando sales de la misa y entras a la recepción, después de saludar a la familia de los novios y luego a los novios, siempre hay alguien que dice ahí está la cajita donde se pone el sobre.
3. Los novios te buscan y te entregan la invitación, y dentro de la invitación está el sobre para dar el aporte económico, te entregan con una temporalidad previa al evento, luego te llaman a confirmar tu asistencia, y te mandan la ubicación al evento por whatsapp porque suele ser en haciendas alejadas de la ciudad.

Previo a entrar a la recepción generalmente hay un lugar bien decorado con una caja donde pones el sobre, y también un libro donde puedes escribir algo para los novios.

4. Actualmente ya no se dan presentes físicos, sino en un sobrecito dinero, en las bodas hay un baúl donde tú depositas tu sobre con la gentil colaboración, cabe señalar que en los sobres ya están los nombres y en mi caso, hasta el de mi acompañante.
5. En primer lugar, ahora el regalo es en dinero, entonces lo primero que hago es que veo la invitación, y veo si es que hay sobre o cuenta para dar mi aportación.
6. Depende si me dan sobre en la invitación, pongo en el sobre y doy el dinero. Aunque cuando son súper cercanos los novios he preferido solicitarles el número de cuenta para realizar la transferencia.

En el caso que te dan sobre, solo vas al lugar de la recepción y depositas el sobre en el lugar destinado para ello.

7. Bueno tu abres la invitación y por lo general están ahí unos sobres abiertos donde pones la plata, porque actualmente ya no das regalos físicos, sino solo dinero, y sí los sobres tienen tu nombre.
8. En las últimas bodas a las que he ido siempre hay un sobre dentro de la invitación, ahí es donde llevo el regalo.
9. En la boda de mi hermano decidí, además del dinero, comprarles una lavadora para apoyarles en esta nueva etapa. Obviamente el local donde compré se encargó de entregarles el regalo.

10. La invitación tenía un sobre y en la entrada a la recepción estaba el cofre para depositar el sobre. Así fue la última vez que fui a una boda y en general de todas las que me acuerdo.
11. Mi invitación tenía un sobre con mi nombre, lo que me dejaba claro que había que darles efectivo, entonces el día de la recepción les entregué el sobre.
12. Todas las invitaciones ahora tienen una tarjeta que dice “los novios agradecen su gentileza” y un sobre con nombre, ahí queda claro la manera en la que ellos esperan recibir su regalo.
13. Yo no tuve que pensarlo, en la invitación había un sobre con mi nombre.
14. Todas las veces que he ido a bodas ha habido sobre dentro de la invitación y en la recepción un cofre para depositarlo.

PREGUNTA 2: ¿Cómo defines que regalar?

1. Generalmente entrego dinero, solo una vez que mi primo se casó y sabíamos que no tenía nada, le regalamos la refrigeradora y la lavadora en conjunto con mis otros primos.
2. No defino, siempre a las bodas que he ido me han dicho que regalar.
3. Últimamente solo se acostumbra a que des dinero, inclusive hasta en las despedidas de soltera, te definen la aportación económica a los asistentes.
4. Solo me han pedido dinero, en todas las bodas que he ido me han dado sobre para dar mi aporte, entonces de una si voy a una boda solo pienso en dar mi aporte monetario.
5. Generalmente es dinero, pero si no hubiera la opción que sea dinero les preguntaría que necesitan para saber que darles, aunque cabe señalar que no me ha pasado, pues ahora solo piden aportación económica.

Ahora con mi experiencia que ya soy casada, les regalaría una giftcard para que los novios usen como deseen.

6. Yo realmente, me fijo en lo que solicitan los novios en la invitación.
7. Lo que me digan los novios, si ellos quisieran algo físico ahí me acercaría a preguntarles que es lo que desean.
8. Considero que es lo que piden los novios en la invitación
9. Por haber sido mi hermano le regalé algo adicional que sabía que el necesitaba. Pero en general solo veo que es lo que ellos quieren.
10. No lo pienso tanto, por lo general en la invitación ya te indican que desean y normalmente es dinero.

11. Creo que eso lo definen los novios y no uno como invitado.
12. Si en la invitación veo un sobre me queda claro que quieren dinero.
13. Siempre mis invitaciones han tenido sobres, entonces sé que tengo que regalar dinero.
14. Considero que me piden en la invitación.

PREGUNTA 3: ¿En las bodas a las que has asistido han definido que quieren que les regales? ¿Cómo te has sentido al respecto?

1. No, a veces si me han dejado a mi elección, pero si prefiero que me digan el número de cuenta, porque a veces no hay tiempo de ir a comprar algo para los novios.
2. Sí, siempre, han dicho que quieren que se les dé, y para mí es más sencillo, porque cada pareja es diferente a otra, a mí me podría hacer falta algo, pero a la pareja otra cosa, y si yo les compro un electrodoméstico puede ser que éste se repita, y sería feo.
3. Sí, siempre me han definido previamente, y es mejor porque me facilita la vida no estar pensando en que podría darles, porque o sino eso de llevar un electrodoméstico a la fiesta, si sería incómodo y complicado.
4. Si me han dicho con anticipación lo que quieren que como dije anteriormente solo ha sido dinero, y para mí, eso es más fácil porque no tengo que pensar que les voy a dar, y la pareja también puede adquirir lo que deseen.
5. Si ahora siempre te definen, te dan sobre o te ponen el número de cuenta, me parece que es más fácil que te definan que sea dinero, porque es práctico pues puedes hacer con transferencia, y hay bancos que ofrecen plan de novios, entonces puedes hacer una transferencia o un depósito.
6. Siempre han definido que quieren dinero, y es mejor porque es más sencillo darle eso para que ellos compren lo que ellos quieran.

Lo que, si he visto, es que a veces los familiares si suelen regalar electrodomésticos, pero eso lo hacen por la cercanía del lazo familiar.

7. Si siempre me han definido, si yo soy súper complicada para saber que regalar entonces si prefiero que me digan que el regalo sea dinero, pues solo pongo dinero en el sobre y allá los novios verán que compran.
8. Sí, me parece más fácil que tener que adivinar los gustos de la pareja.
9. Sí, si me lo dejarán a mi elección sería muy complicado. Imagínate: si dar un regalo de cumpleaños para una persona es difícil, para una pareja sería casi imposible. Toca entender los gustos y necesidades, sería muy complicado.

10. Sí, me parece más fácil que definan que quieren dinero. Aunque se me hace feo que el sobre tenga mi nombre porque a veces no tengo dinero como para regalar más y van a saber que no les regalé mucho.
11. Siempre me ha parecido más práctico saber que regalar, pienso que no necesariamente voy a tener los mismos gustos de la pareja y por más buenas intenciones que tenga puedo regalar algo que nos les gusta.
12. Sí, me parece más fácil sacar dinero del cajero que ir a un local a comprar algo.
13. Sí, es más práctico incluso para ellos. Ya verán luego en que gastar la plata.
14. Sí, me parece más considerado con los invitados que sea dinero y no un regalo específico.

PREGUNTA 4: ¿Cómo estableces cuanto gastar en el regalo y si defines dar dinero, ¿cuánto destinas y en función a qué? ¿ha habido veces en las que has querido regalar más de lo que en ese momento tenías, como te sentiste?

1. Me pongo de acuerdo con otros amigos, para ver cuánto le damos a los novios, o con mi pareja para dar un monto igual cada uno. Claro que sí, a mi hermana quisiera regalarle un monto superior al que voy a darle para ayudarle, pero no tengo al momento.
2. Depende de la relación que tenga con la pareja, es decir si es un familiar siempre doy un monto superior a cuando son amigos, y además cuando es de amigos, nos reunimos el grupo de amigos los que vamos a ir para ponernos de acuerdo, y que nadie se sienta mal por dar menos que el otro.

Si, una vez y fue como que, si me sentí mal, pero nada, no tenía para más en ese momento.

3. Es mejor acordar en pareja, porque así se puede dar un monto superior que, si das sola, si me pongo de acuerdo con alguna amiga invitado, aparte que analizamos como cuánto costará el plato por persona y tratamos de dar un valor similar, o mayor no menor.

Si he sentido que he querido dar más porque he compartido la historia de esa pareja, sabes cómo empezaron y te sientes como parte de esa historia, y quisieras dar más para ayudarles, y si uno se siente mal, por no haber podido ser recíproca.

4. Es un tema complicado en un inicio, pero a medida que ya vas a algunas bodas, vas también viendo el tema de costos y te haces idea de cuánto cuesta el buffet o la comida de la fiesta, entonces ves más o menos cuanto es por persona y eso darías como aporte, además, me pongo también de acuerdo con mi pareja para dar en conjunto algo similar.

No me he sentido que he querido regalar más de lo que tenía, sino más bien que cuando se casó mi mejor amiga, le di mucho más de lo que tuve presupuestado.

5. Reviso mis cuentas (ingresos y gastos) para ver cuánto tengo disponible para el regalo, analizo el grado de afecto o amistad que tengo con los novios cuanto mayor es el afecto más doy, reviso en donde es la boda, y hasta a veces veo desde que hora te invitan para poder dar el regalo. Además, nos ponemos también de acuerdo con mi esposo para ver cuánto damos.

Si he sentido que he querido dar más, recuerdo que cuando fue la boda de mi mejor amiga, no pude asistir y tampoco le deposité el regalo, porque no tenía dinero pues recién había dado a luz, y si me sentí mal.

6. Con mi esposo hacemos más o menos un cálculo de cuánto es por persona el paquete por persona en una boda, y en base a ello decidimos dar un monto para que los novios puedan recuperar su inversión.

Si he sentido que he querido dar más de lo que tenía, y eso que, sí nos esforzamos en darle un monto significativo, era el mejor amigo de mi esposo, y si fue feo.

7. Depende de la afinidad que tengas con los novios, si es súper cercano vas a dar más, y más un si es un familiar.

Si he sentido que he querido regalar más de lo que tenía y si me he sentido triste, porque si es amigo o familiar siempre quieres dar lo mejor pero el limitante económico si influye muchísimo, a veces das algo por salir del apuro.

8. Normalmente es como que ya tengo fijado un monto promedio. Obviamente este puede incrementar dependiendo de la cercanía con la pareja.
9. Normalmente regalo un monto similar que incluso lo converso con los amigos que van a la boda, para no dar más ni menos que el resto. En el caso particular de mi hermano si no me importó montos, más consideré en el vínculo que tengo con él.

10. Tengo fijo un monto mínimo por boda, aunque a veces si complica mi economía familiar porque uno tiene otros gastos de mayor prioridad. Se hace el mayor esfuerzo de mantener ese monto mínimo que me he acostumbrado a regalar en las distintas bodas.

11. Converso con los conocidos que van a ir a la boda, especialmente cuando se casan amigos, y nos ponemos de acuerdo en el monto a regalar. Un par de veces me ha tocado regalar algo más de lo que pensé por lo que con mis amigos se acordó.

12. Considero el nivel de afinidad que tengo y hago números de cuánto pienso que cuesta mi plato en la recepción. Con eso al menos regalo el monto de mi comida.

13. Mientras más cercana es la pareja a mi trato de regalarles más, aunque hay veces en las que por más que quisiera no me es posible. Al menos pongo el sobre el costo que pienso de mi comida y no les salgo como un gasto más en la cuenta.

14. A la primera boda a la que fui no sabía cuánto regalar, pero ya luego me fijé un monto mínimo y si la pareja es muy cercana doy todo cuanto puedo.

PREGUNTA 5: ¿Cómo entregas los regalos en las bodas? ¿Cómo es para ti ir a comprar/sacar el dinero para el regalo para los novios?

1. Para entregar dinero voy al cajero, y lo hago con 3 o 4 días de anticipación, porque o si no me olvido, o también hago transferencia por el internet, y si es con el sobre deposito el día de la boda en la canasta.
2. Yo siempre prefiero ir al cajero, a lugares concurridos como centros comerciales, y no en la noche, para así sacar el dinero que les daré a la pareja. No, tengo problema con ir a sacar al cajero dinero.
3. Si debes destinar tiempo, yo siempre el día anterior a la boda voy al cajero a retirar el dinero y poner en el sobre, aunque si prefiero que te pongan mejor un número de cuenta para hacer transferencia, porque ahí es muy más fácil. Si me pongo como invitado, prefiero que sea anónimo la entrega de dinero, pero si me pongo de lado de los novios si prefiero con nombre.
4. Voy al cajero, y generalmente un día antes, lo que sí es que no voy a la caja del banco a hacer cola, eso nunca. Y en el caso del regalo de mi mejor amiga, no me alcanzó para sacar lo que quería en un solo día, entonces tuve que ir de nuevo al siguiente día, por tanto, me tomó dos días. Hubiera preferido realizar transferencia, pues es menos peligroso y más fácil.

En el caso del sobre, es como que hay un ritual de la boda donde dicen vamos a entregar el regalo, les abrazas a los novios y luego haces una fila y depositas el sobre.

5. Generalmente en las bodas que yo he ido, te viene dentro de la invitación un sobre pequeñito, en donde dice los novios agradecen su gentileza, y ahí un lugar en el sobre para que coloques tu nombre, y ya en la fiesta hay un lugar destinado para que deposites el sobre, e incluso hay sobres por si te olvidaste el sobre, para que puedas realizar tu aportación.

Si es medio fastidioso, eso de ir al cajero y sacar dinero, yo siempre prefiero hacer una transferencia es más fácil y no se pierde el tiempo.

6. Ese trámite si me parece tedioso, porque toca ir a sacar dinero, poner el nombre al sobre, a veces hasta te olvidas el sobre, tal es así que una vez me toco improvisar con una hoja de papel bond, fue terrible. Y es que los sobres, se pueden dañar si les cae algo, o se te caen.

Para mí la invitación, si es un gasto que se hace de gana porque como invitado la terminas botando no es que las guardas ni nada, aunque creo que más lo hacen por tradición.

Así como anécdota, en una boda a la Wedding planner se le olvidó de poner la cajita en donde se depositan todos los sobres y a la mamá de la novia, mientras la novia iba tomándose la foto en cada mesa, la mamá iba atrás con una caja improvisada, lo cual si fue tedioso.

7. Chuta, me toca ir al banco a sacar plata, porque no me ha pasado que me pidan transferencias bancarias, lo cual sería mucho más fácil y rápido.

Y si me tocara ir a comprar, tendría que irme a un lugar y comprar con tarjeta de crédito.

Como una anécdota en lo de los regalos, fue que los sobres en la boda de una amiga no tenían nombre y mucha gente iba le saludaba y le decía que ya dieron el regalo, lo cual era mentira porque debía haber un número similar de sobres a los invitados que decían que ya aportaron y ese número era muy inferior, entonces, por eso sí es bueno que tengan nombres los sobres, para que la gente no mienta de gana.

8. Todas las veces que he ido a bodas ha sido cuestión de sacar dinero del cajero y poner en el sobre y listo. No me parece algo difícil
9. Para el caso particular de mi hermano si tuve que ir a un local, comprar la lavadora, y coordinar con ellos el día de la instalación. Pero, por lo general, solo es cuestión de sacar dinero del cajero y listo.
10. Por lo general saco el dinero de camino a la misa, siempre encuentras un cajero de camino entonces no es mayor problema tener disponible dinero para la boda.
11. Un par de veces perdí los sobres del regalo, en esos casos puse mi dinero en el sobre de un amigo y nada más escribí con esfero mi nombre. Lo bueno es que como regalábamos igual no había lío.
12. Alisto con anticipación el dinero, para no olvidarme, incluso tengo el sobre listo en el abrigo que voy a usar ese día y con eso lo tengo disponible al momento en el que vea el cofre de regalos.
13. Solo es cuestión de sacar el dinero, poner en el sobre y luego poner el sobre en el cofre. Casi siempre ha estado en la entrada de la recepción.
14. Menos mal hay cajeros en todo lado, porque eso de tener que ir a una ventanilla sería fatal. Pero de ahí es más fácil sacar y poner el dinero en el sobre y dejarlo en el cofre respectivo.

PREGUNTA 6: ¿Cómo te sientes después de dar el regalo? ¿Te han agradecido?

1. Dependiendo, cuando no son tan cercanas es como un alivio, pero cuando si son seres súper queridos uno piensa que ojalá le sirva y les sea útil. ¿Sabes que nunca me han agradecido, eso nunca pasa o sí? Máximo me han dicho gracias por venir, pero por los regalos de boda nunca me han agradecido.
2. Normal, aunque debo confesar que hubo una vez que me olvidé de dar el regalo, si me sentí mal, y por eso al siguiente día o a los dos días y se le entregué, con la debida disculpa. Si han agradecido, pero de manera general, si me gustaría que se agradezca de manera personal, todo mundo siempre espera un gracias de las personas que aprecias y a quien diste el regalo.

3. Feliz de haber podido, contribuir en algo en el inicio de esa etapa, y si me han agradecido, y realmente es muy bonito, si no me agradecen si me sintiera como una más del montón, como si les diera igual si iba o no a la boda.

Como anécdota, veo que últimamente en muchas bodas el animador está muy pendiente de que aporten los invitados te dice algo así como: “no se olviden, les queremos recordar, que en la parte izquierda de donde usted se encuentra está la cajita de los sobres y si usted no trajo el sobre, aquí le damos uno”, y generalmente lo hace mientras comes, es incómodo.

4. Es un sentimiento de alegría, porque estás contribuyendo al inicio de una nueva etapa y es chévere porque puedes apoyarle de alguna forma. Si me han agradecido personalmente por el regalo.

Así como anécdota, te puedo decir que he visto cosas más negativas como que se hacen los locos y no dan nada, y positiva, es que a veces la generosidad va más allá, aparte que dan el sobrecito les dan otros regalos como: le pagan la banda de música, le dan la luna de miel, cosas así.

5. Me siento bien por ayudar a los novios, y también trato de disfrutar full la fiesta para también tratar de devengar el regalo pasándola bien.

Si me han agradecido, pero pocas veces, sí es necesario que te agradezcan porque uno queda con la duda de si recibieron o no el regalo.

6. Siento que lo del regalo es como que vas a un concierto, llegas y depositas tu entrada cuando no es muy cercano.

Y no me han agradecido por el regalo, no lo espero, creo que es normal que no te agradezcan, y tampoco por mi asistencia me han agradecido, o sea si de manera general cuando se acercan a saludar a la mesa, pero no así tan personal.

7. Es una forma de rembolsar lo que invirtieron los novios en la boda, y entonces si sientes como un alivio que pagaste tu cuota y no queda nada pendiente.

No me han agradecido, y tampoco lo espero, pienso que cuando ya vas a una boda eso es parte, y si no tienes los recursos mejor no vas.

8. Lo que mayor alegría me da es compartir ese momento con la pareja, la verdad me es indistinto el agradecimiento o no. El simple hecho de estar invitado me parece más que suficiente gratitud de parte de la pareja.

9. Creo que lo importante de ir a una boda es compartir ese momento con la pareja. Entiendo el estrés acumulado que deben tener hasta el final de ese día así que algo como que “gracias” nunca lo he esperado, me siento contento con verlos sonreír.

10. Es lindo ver a la pareja en esta ceremonia tan importante para ellos, creo que eso y el hecho de poder aportar en algo a la nueva etapa es agradecimiento suficiente de su parte. Además, es mucho trabajo casarse como para pensar en que tienen tiempo de decir personalmente gracias a cada invitado.

11. Me siento genial de haber estado en la boda. Y normalmente las parejas se han acercado a cada una de las mesas a agradecer por la presencia y a tomarse fotos con todos. Me parece eso lo más adecuado.
12. Me causa mucha nostalgia estar en la boda y me parece gratitud suficiente que la pareja me haya considerado a mí para acompañarlos ese día. Además, me gusta sentirme parte de este nuevo camino.
13. Es lindo ir a las bodas porque ves a parejas felices iniciando una nueva etapa, creo que eso para mí es gratitud suficiente. Me comparten su alegría en uno de los días más bonitos que han tenido.
14. No hay nada más lindo que ver a personas que aprecias felices. Eso es agradecimiento suficiente ¿no? Me parece más que adecuado que me digan gracias con el hecho de considerarme en la lista de invitados.