


MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Tenerife, turismo de bodas en destino
Tenerife, wedding destination tourism

Autor: Don Guillermo Bellod Pérez
Tutor: Don Ricardo Jesús Díaz Armas



Grado en Turismo
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2015 / 2016
Convocatoria de JUNIO

En La Laguna, a 10 de junio de 2016.

INDICE

	Página
1. Abstract	2
2. Definición del concepto “Turismo de bodas en destino”	3
3. Análisis de contexto: Situación turística de Tenerife	4
4. Metodología	7
5. Definición y análisis de la propuesta de valor y el lienzo de negocios	10
5.1. Definición de la propuesta de valor	10
5.2. Análisis de la propuesta de valor a través del lienzo	11
5.3. Diseño del lienzo del modelo de negocio	14
6. Conclusiones	14
7. Referencias bibliográficas	15
8. Anexos	17
Anexo 1: Trámites administrativos y legales	17
8.1.1. Para ceremonias civiles	17
8.1.2. Para ceremonias civiles celebradas en playas de la isla	18
8.1.3. Para ceremonias religiosas	19
Anexo 2: Servicios de catering	20
8.2.1. Nivel adquisitivo medio	20
8.2.2. Nivel adquisitivo elevado	22
Anexo 3: Lugares de celebración	24
8.3.1. Fincas	24
8.3.2. Hoteles	29
8.3.3. Restaurantes	30
Anexo 4: Servicio de alquiler de coches	30
Anexo 5: Servicio de maquillaje, peluquería y otros productos	31
Anexo 6: Servicios florales	31
Anexo 7: Servicios de sonido e iluminación	31
Anexo 8: Servicios de fotografía	31
Anexo 9: Servicios de moda	32
Anexo 10: Servicios de pastelería	32
Anexo 11: Servicios de joyería	32
Anexo 12: Servicios de animación infantil	32

1. ABSTRACT

Debido al gran potencial turístico que posee la isla de Tenerife, junto con el peso que tiene el sector dentro de la isla y unido al hecho de que el turismo de bodas en destino es uno de los tipos de turismo más emergentes en la actualidad y del cual nace una oportunidad económica, se ha planteado la realización de este proyecto, el cual tiene como objetivo principal la definición de una propuesta de valor capaz de ofrecer al cliente un producto referido al turismo de bodas que aún no se encuentra desarrollado en el lugar, basado en la atención personalizada, calidad, garantía y seguridad, y a través de la creación de una sociedad compuesta de oficinas y plataforma web que ofrecerá un producto integral formado por empresas del sector. Para ello, se ha hecho uso de la metodologías de propuesta de valor y el lienzo de negocios empresarial, las cuales establecen las bases sobre las que se debe implantar el modelo. Además, se llega a la conclusión de que la propuesta de valor planteada es efectiva para clientes de edades entre 25 y 35 años, frecuentadores en el uso de internet y sus múltiples herramientas, con poder adquisitivo alto y de todo tipo de nacionalidades, y que supondrá un impulso para poner en valor los atractivos turísticos de la isla de Tenerife, para su desarrollo económico y para la creación de empleo en el sector.

The reason of living of this Project starts with the big tourist potencial that Tenerife has, and also together with the importance of the sector in the island and linked with the fact that today wedding tourism is one of the most emerging types of tourism. It has the main goal of defining a value proposition capable of offering the customer a new product referred to wedding tourism, based on personalized attention, quality, guarantee and security, with the creation of a society made of offices and a dynamic website that will offer an integral product composed by sector companies. For this, it has been chosen two methodologies, the value proposition model and the business canvas, for laying the foundations to implement the ideas. Moreover, it is concluded that the value proposition is effective for people between 25 and 35 years old, that use to use internet and its apps, with high purchasing power and from all kind of nationalities, and will provide a welcome boost to put in value the tourist attractions of Tenerife, for its economic development and for employment creation in the city.

Turismo de bodas, propuesta de valor, Tenerife, destino turístico especializado.

Wedding tourism, value proposition, Tenerife, specialized tourist destination.

2. DEFINICIÓN DEL CONCEPTO “TURISMO DE BODAS EN DESTINO”

El Turismo de bodas es considerado como una de las partes más auténticas y emergentes de la industria turística y las experiencias que produce se están propagando a nivel mundial de manera masiva e inminente, especialmente en lugares donde el turismo es el principal motor económico, como pueden ser las islas. De esta manera, el turismo de bodas se presenta como una nueva forma de turismo emergente, importantísimo para destinos que no tienen otros productos consolidados y que son considerados como “destinos pequeños”, como es el caso de las islas Mauricio. En este sentido, es muy importante conocer las motivaciones de los turistas para poder extraer y afirmar cuál es el destino que más se adapta a sus exigencias y así poder ofrecer un producto que se ajuste a lo deseado. Por ello, se dice que el turista no sólo escoge este tipo de turismo por el exotismo o por lo idílico del destino, sino porque le ofrece la oportunidad de disfrutar de un producto integral, con todos los servicios que necesita una boda y de manera totalmente personalizada (N.V. Seebaluck, P.R. Munhurrin, P. Naidoo, P. Rughoonauth, 2014).

Las bodas en destino se han ido popularizando en los últimos años y se estima que aproximadamente el 15 por ciento de la totalidad de enlaces se producen de esta manera. Típicamente, una boda en destino se define como un evento organizado por los novios fuera de su lugar de origen, invitando de esta manera a sus familiares más cercanos y amigos a un lugar ideal y haciendo de esta experiencia una especie de vacaciones.

El perfil de personas que suele acogerse a esta modalidad de turismo comprende, de manera mayoritaria, edades entre los 25 y 35 años, aunque en los últimos años los rangos de entre 35 y 55 años y las personas de tercera edad han adquirido mayor importancia, ya que poseen también motivos para viajar fuera del lugar de residencia y celebrar acontecimientos como contraer matrimonio, bodas de plata, de oro o ir de luna de miel. Además, este tipo de turismo posee una estacionalidad bastante marcada si lo analizamos según destinos y fechas, ya que siempre se busca la época del año donde las condiciones meteorológicas sean las mejores posibles, normalmente coincidiendo con la temporada estival de cada lugar.

Respecto a los datos de gasto turístico, destaca el hecho que supera notablemente la media de otros productos de turismo, ya que es un tipo de turismo que en muchos casos se da una vez en la vida y el objetivo principal es el disfrute máximo y que perdure en el recuerdo. Este tipo de eventos suele contar con menor número de participantes que una boda tradicional, abarcando desde la posibilidad de que sólo sea un evento entre el novio y la novia o que se puedan sumar hasta entre 50 o 60 invitados a la celebración. Evidentemente, a mayor número de invitados, más cara será la boda, ya que en algunos casos los gastos de desplazar a los invitados corren a cargo de los propios novios, aunque no es lo habitual ya que cada invitado suele hacerse cargo de sus propios gastos. Estas posibilidades dependen mucho del presupuesto de los novios y de los mismos invitados.

Curiosamente, muchos datos y estudios afirman que este tipo de bodas acaban siendo más baratas para los novios que las convencionales, ya que el hecho de organizarse fuera del lugar residencia hace que se presente como un producto 2 en 1, incluyendo el matrimonio y la luna de miel en el precio del servicio. En el caso de las bodas convencionales, el acto y la celebración matrimonial tienen lugar en el lugar de origen y posteriormente habría que hacer un segundo desembolso para la organización del viaje de novios.

De esta manera, en la actualidad, a nivel mundial, existen numerosos hoteles y complejos turísticos que ofrecen paquetes en los que los novios tienen todo lo necesario e incluso planeadores de boda (wedding planners), entre los que destacan algunos ubicados en España, Las Vegas, Hawái, Méjico, el Caribe, Florida, Kenia, Islas Mauricio, Islas Seychelles, República Dominicana o Jamaica. Estos paquetes se ofrecen de manera muy habitual de manera organizada, con excursiones de todo tipo, actividades en el medio natural y consejos para que la experiencia del turista sea la mejor posible, con alojamiento en hoteles de alta categoría en la mayoría de ocasiones (5 estrellas y de lujo).

Además, si se entra a analizar los factores que influyen en la toma de decisión por parte del turista del destino dónde organizar su boda, cabe destacar que muchos de ellos son factores intangibles e intrínsecos de cada persona, que responden a variables socio fisiológicas dentro de las cuales existen unos motivos de elección, entre los que destacan las escapadas, el descanso, el relax, las aventura, el prestigio o las interacciones sociales, así como otros no tan comunes como la búsqueda de la novedad, autenticidad o exclusividad.

Por otra parte, existen otro tipo de factores de naturaleza extrínseca como puede ser la atracción que genere un determinado destino por la publicidad o buena imagen que se tenga del mismo. En este sentido, el exotismo y la autenticidad de los destinos juega un papel clave en la elección del mismo, ya que siempre, a sus elementos tangibles (playas, montes, biodiversidad, paisajes), se encuentran asociados numerosos elementos intangibles (por ejemplo, a la playa siempre se le relaciona con el relax, o a los paisajes con la aventura o el descubrimiento). Además, también influye el coste de la vida en el lugar elegido o incluso aspectos como la seguridad, la estabilidad, la distancia respecto al lugar de origen, etc. (N.V. Seebaluck, P.R. Munhurrun, P. Naidoo, P.Rughoonauth, 2014).

Del mismo modo, hay que mencionar que el sector del turismo de bodas pone a disposición de los interesados cruceros que ofrecen todo lo necesario para poder celebrar lo que hoy en día se conoce como boda en destino o turismo de bodas, con infinidad de posibilidades a elegir por niveles de presupuesto o servicios contratados.

Por todo lo anterior, las bodas en destino suelen aportar a la pareja una serie de beneficios que no aportan las convencionales. Además de ser menos caras, pueden ser mucho más tranquilas y relajantes para los novios, ya que muchas de ellas se pueden celebrar en lugares donde no es necesario vestir de gala, como por ejemplo en playas o montañas, donde la indumentaria es de lo más común y cómodo. Del mismo modo, los planificadores de bodas o más comúnmente conocidos como wedding planners, se encargan a menudo de quitarle trabajo a los novios, con el ahorro de estrés que ello supone, al efectuar todos los trámites pertinentes previos a la celebración, los cuales a menudo dependen de largas esperas y tediosos procedimientos (BrideBox Wedding Albums,2015).

3.ANALISIS DE CONTEXTO: SITUACIÓN TURÍSTICA DE TENERIFE

Para desarrollar y poseer datos que sustenten que la propuesta de valor que se va a dar al producto de turismo de bodas en Tenerife es factible, se hace indispensable hacer un buen análisis de la situación turística de la isla en la actualidad. Si se cogen como referencia los datos de Turismo de Tenerife para el año 2015, éstos dirán si llevar a cabo la idea propuesta puede ser

rentable o no a corto o largo plazo, siendo claves los niveles de ocupación, los datos de gasto turístico, las cifras de llegadas de turistas tanto nacionales como internacionales, de las motivaciones del viaje del visitante, de la satisfacción del turista, mercados competidores, etc.

Así, se hace necesario comenzar mencionando datos de carácter general; en total, Tenerife, a lo largo del año 2015, registró un total de 5.186.307 alojados, superando en 7 décimas las cifras del año anterior y alcanzando cotas no vistas desde el año 2008, cuando el turismo estaba en pleno apogeo. Además, Tenerife ha obtenido un índice de ocupación del 67,3%, dos décimas por encima de las cifras de 2014 y, concretamente, el sector alojativo de 5 estrellas mejora notablemente sus cifras respecto a periodos pasados con un aumento del 3,1% y un índice de ocupación a lo largo del año 2015 del 74,5%.

Si desglosamos un poco los porcentajes de alojamiento por mercados, destaca que el más numeroso sería el más presente en los lugares alojativos de la isla sería el extranjero, con los británicos y los alemanes a la cabeza seguidos por los nórdicos, los franceses y otros mercados menores como el belga, el holandés, el irlandés, países del este de Europa o el mercado ruso.

Por otro lado, se hace conveniente analizar la situación de los principales competidores a nivel turístico de Tenerife. En este sentido, es indispensable hablar de la crisis de la Primavera Árabe y su influencia de manera positiva en el número de llegadas a la isla. Como bien se sabe, los países islámicos viven envueltos desde hace algunos años en una profunda inestabilidad e inseguridad que ha provocado que mercados turísticos que elegían estos destinos hayan recuperado su interés por Tenerife, como son los casos del francés, el italiano, el belga o el holandés. Estos países competidores de Tenerife son principalmente Egipto, que cerró su ejercicio con 600.000 turistas menos por el atentado del avión de la compañía de origen ruso MetroJet, Turquía, que recibió un 1,4% menos de turistas respecto al año anterior, lo que se traduce en aproximadamente 480.000 llegadas menos, y Túnez, que registra un imponente descenso del 25,2% en el número de visitantes, o lo que es lo mismo, aproximadamente 1.800.000 turistas menos. (Turismo de Tenerife, 2015)

Por otra parte, desde el punto de vista de la satisfacción del visitante en Tenerife, cabe destacar que Tenerife como destino es puntuada con un 8,59 sobre 10 puntos, valorando aspectos tan importantes para el visitante como la seguridad personal, la amabilidad y el clima.

Además, otro punto que apoya a Tenerife como un destino turístico consolidado es el porcentaje de fidelidad que posee, subiendo 3,5 puntos porcentuales respecto al año 2014, situándose en un 62,7%.

Por otra parte, otro aspecto que viene a confirmar que Tenerife está apostando por un modelo turístico de calidad y que tiene como principal objetivo que la satisfacción del visitante sea la mejor posible, es la apuesta continua por mejorar la oferta alojativa. En este sentido, muchos hoteles se han adaptado para pasar de su condición de hotel de 3 estrellas a 4 estrellas, y algunos de 4 estrellas han pasado a 5 o incluso 5 gran lujo. Así, los datos dicen que Tenerife contará con más de 4.500 plazas alojativas renovadas y de nueva construcción de 4 y 5 estrellas en los próximos años.

Si hablamos de empleo, Tenerife está ubicada en una posición de privilegio, ya que cuenta con el ratio de empleo más alto de las Islas Canarias, teniendo 15 empleos por cada 100 plazas y aumentando sus cifras respecto al ejercicio anterior y siendo en todo momento superiores a las existentes en Canarias.

Otro aspecto clave que merece la pena analizar y mostrar es la renta de los visitantes que eligen Tenerife como su destino de vacaciones. De esta manera, la Renta Media Familiar Anual del visitante de Tenerife se sitúa por encima de los 55.600 euros, siendo un 5,1% superior al ejercicio anterior y el 24% de los visitantes poseen una renta superior a los 66.000 euros. Por todo esto se puede decir que los turistas de Tenerife tienen un poder adquisitivo medio-alto, y a este segmento de mercado es al que tienen que ir dirigidos los productos de nueva creación o las nuevas propuestas que aporten valor a lo que ya existe.

En último lugar, si se hace hincapié sobre los datos de gasto turístico, se puede reforzar la idea anteriormente mencionada sobre el segmento de demanda que visita la isla, ya que los datos indican que los turistas gastan un 5,4% más que en 2014, lo que en cifras reales se traduce en 1.125 euros por persona o 116,1 euros por persona y día. De estas cifras, como suele ser habitual, gran parte del gasto se realiza en lugar de origen, concretamente 76,4 de los 116,1 euros por persona y día, mientras que 39,8 euros se gastan en destino en partidas como la restauración, compras generales y compras con carácter alimenticio, así como en alquiler de coches, actividades deportivas, etc. Sin embargo, la tendencia es a reducir el gasto en destino en excursiones organizadas, transporte público, ocio diurno y nocturno, extras en alojamiento, etc. (Turismo de Tenerife, 2015).

Una vez comentados los datos generales del año 2015 para poder apoyar la propuesta de valor que será definida posteriormente, se hace indispensable analizar otros factores que pueden influir a la hora de establecer si es factible y si va a tener éxito esa creación o no. En este sentido, si se analizan los grupos de edad los cuales visitan la isla de Tenerife se puede extraer la conclusión que una gran parte de ellos están dentro del grupo que normalmente forma parte del turismo de bodas y del mundo de las bodas en general. Este grupo es el que comprende las edades de entre 31 a 45 años, y ocupa un total del 24,9% de la totalidad de visitantes de la isla, lo que supone que casi 1 de cada 4 turistas están dentro de este rango.

Por otra parte, los datos de Turismo de Tenerife de 2015 reflejan que gran parte de los visitantes de la isla (concretamente el 57,6%) viajan en pareja, lo cual convierte a la isla en un destino ideal para parejas que quieran disfrutar de unos días de velada romántica o de disfrute de todo lo que ofrece Tenerife. Además, la otra mayoría que visita la isla la representan parejas que viajan con hijos, sobrinos o nietos, concretamente el 14,3%, lo que viene a confirmar que sin duda Tenerife puede y tiene base para ser un destino de turismo de bodas de referencia a nivel mundial por ese carácter que aporta sus gentes de tranquilidad, disfrute, experimentación y salida de la rutina.

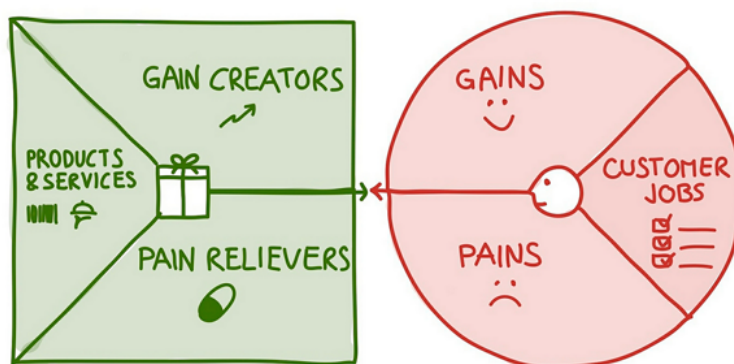
Otro aspecto clave en la definición del producto que se presentará a continuación es estudiar si el visitante utiliza internet antes de escoger Tenerife como destino turístico. En este caso, los datos son demoledores, un 84,4% usaron los soportes online para acceder a cualquier tipo de información relacionada con la isla, lo que indica que se hace indispensable crear una plataforma dónde se especifique y aclare todo lo que el nuevo producto le ofrece al turista y por qué deben elegir Tenerife y no otro destino para realizar turismo de bodas. Dentro de este porcentaje hay otro dato que es clave, ya que de ese 84,4% de turistas que utilizan internet para acceder a algún tipo de información sobre Tenerife, el 67,7% lo hace para contratar o reservar algún tipo de servicio, lo cual sustenta de nuevo que es básico crear un sistema que permita al turista contratar o reservar lo que desee desde su país de origen de manera cómoda y eficaz.

Por último, si analizamos cuáles son los motivos por los cuales Tenerife es la mejor opción para los turistas podemos deducir que también se cuenta con más argumentos para establecer de

manera real la creación del nuevo producto de turismo de bodas. En este sentido, los turistas, por orden de mayor a menor, prefieren Tenerife por su clima, precios, accesibilidad y conectividad, descanso y tranquilidad, naturaleza y paisajes, atractivos y lugares de interés, amabilidad y hospitalidad de los locales, fidelidad, etc. Por ello, todo lo anteriormente mencionado refuerza la idea de que Tenerife puede posicionarse como un destino turístico de referencia en cualquier ámbito que se proponga, y por lo tanto, en el campo que concierne a este estudio, el de turismo de bodas (Turismo de Tenerife, 2015).

4.METODOLOGÍA

Uno de los métodos que se va a emplear para conseguir la proposición de valor planteada es el lienzo de propuesta de valor, conocido como el Value Proposition Canvas. Esta estrategia consiste simplemente en enfrentar las necesidades del cliente con el producto propuesto, es decir, si lo que hacemos tiene sentido o no para el cliente. Para que un modelo de negocio tenga éxito es clave la buena relación entre estos dos elementos comentados anteriormente, entre la proposición de valor y las necesidades de la clientela, y que dicha relación encaje en un mercado concreto, el cual está definido por los propios clientes que poseen esas necesidades y que el producto propuesto resuelve (Javier Megias, 2015). A continuación se adjunta una imagen que resume la estrategia del lienzo de la propuesta de valor y que será explicado y aplicado para la propuesta de valor del proyecto con posterioridad:



Lienzo de la proposición de valor. Fuente: www.javiermegias.com

El sector turístico, como ya es bien sabido, es uno de los principales activadores y motores de la economía española. Tradicionalmente, este sector ha producido y vendido sus productos y servicios de manera muy estandarizada, aunque, en los últimos años, esta tendencia ha cambiado, y se valora la reinención y las propuestas de valor y negocios innovadoras. En este sentido, los datos son reveladores: los modelos de negocio innovadores y especializados en determinados segmentos de demanda son los que, en la mayoría de los casos, tienen éxito. Una de las herramientas clave en este cambio de perspectiva en la creación y puesta en valor de productos y servicios es internet, ya que es mucho más sencillo llegar al consumidor final y abarcar mayor cantidad de demanda. Del mismo modo, internet también permite al consumidor elegir la mejor opción entre las existentes, ya que en la red se alojan miles de datos e informaciones que le hacen decantarse por una u otra alternativa.

A la hora de crear un modelo de negocio, uno de los aspectos claves a la hora de determinar si tendrá éxito o no dicho modelo es crear una buena propuesta de valor, es decir, explicar cómo tu producto o servicio resuelve una determinada situación o mejora la actual. Esta propuesta debe claramente aportar un beneficio y, de algún modo, si existiese competencia, debe esclarecer por qué deben elegirte a ti y no a ella, para lo que es básico que la información aportada sea comprensible por todo tipo de públicos y no contenga tecnicismos que hagan engorrosa su explicación y posterior comprensión por parte del consumidor.

Si se entra a analizar la técnica anteriormente mencionada, cabe destacar que está compuesta de varias fases. La primera radica en entender las necesidades reales del cliente, a través de la observación, ya sea directa o indirecta. Para ello, se deben identificar los trabajos que desea realizar tu cliente, los problemas que tienen que resolver en su vida laboral o personal, las motivaciones del mismo, etc., utilizando el concepto comúnmente catalogado como “job to do” o trabajo por hacer. Así, podrían ser actividades comunes que el cliente quiere realizar, los problemas que quiere solucionar o las necesidades que intenta satisfacer. Por ello, es importante ponerse en el lugar del cliente y distinguir entre tres tipos de tareas: las funcionales, en las que se necesita resolver algo específico o solucionar un problema del algún tipo, las sociales, que se refieren a aspectos como ganar prestigio, status en la sociedad, quedar bien ante los demás, etc., y por último, las personales o emocionales, que tratan de buscar un estado de emociones concreto, como es mejorar el nivel y la calidad de vida, poseer tranquilidad y estabilidad, ganar en seguridad, etc.

Seguidamente se deben identificar igualmente las alegrías y beneficios que nuestro cliente pretende obtener con el servicio o producto en cuestión, así como las frustraciones o inconvenientes que el mismo le genera.

En el caso de las frustraciones, representan todo lo que molesta o inquieta a los clientes, antes, durante y después de ejecutar una tarea o, que sencillamente, les dificulta o impide realizarla. Del mismo modo estas frustraciones están relacionadas con los riesgos que asume el cliente al realizar una tarea concreta, es decir, los posibles resultados negativos que se puedan dar si se ejecuta mal o no se resuelve algo.

Existen tres tipos de frustraciones asociadas a los clientes: en primer lugar las asociadas a características, problemas y resultados que no desean; en segundo lugar las relacionadas con impedimentos que tienen los clientes al iniciar una tarea o que hacen que se ralentice su finalización; y en tercer y último lugar las relacionadas con los riesgos posibles o potenciales de dicha tarea y las consecuencias negativas procedentes de su ejecución (Javier Díaz, 2015)

Si hace referencia al apartado de las alegrías, cabe destacar que se definen como los resultados o beneficios que desean los clientes obtener de algo. Por ello, se les divide en varias categorías según su naturaleza: algunas alegrías son necesarias, las cuales un producto o servicio no funcionaría de manera correcta; otras esperadas, consideradas como básicas, esperadas por los clientes aunque en algunos casos sin ellas el producto o servicio funcionaría sin problemas; las deseadas e inesperadas, que son las que van más lejos de las expectativas y deseos de los clientes, y que si dependiera de ellos quisieran tener sin ningún tipo de duda.

A continuación, se hace necesario identificar los productos o servicios que puedes construir para resolver el trabajo que tiene por hacer tu cliente, ahondando en las características y funcionalidades de los mismos para dar respuestas a dichas necesidades. De manera resumida, se podría explicar cómo que “es una lista de lo que se ofrece al cliente”. Se deben exponer todos

los servicios con los que contará el cliente para satisfacer sus necesidades, aunque teniendo en cuenta que los productos y servicios por sí solos no generan valor, siempre deben estar asociados a un segmento de clientes específico y relacionado con sus tareas pendientes, frustraciones y alegrías.

Además, esto implica también identificar el rol que quiere adoptar el cliente, y cómo le ayudamos para poder conseguirlo, además de establecer cómo este producto o servicio hará feliz al mismo. Seguidamente, se describen los aliviadores de frustraciones, que tratan de explicar cómo los servicios o productos ofrecidos alivian las frustraciones de los clientes, teniendo en cuenta todos los aspectos que le dificultan o impiden realizar una tarea o resolver un problema concreto. Entre estos aspectos destacan el ahorro de tiempo, la comodidad, la seguridad, la facilidad y lo intuitivo que sea el acceso a información, los costes de los servicios y productos, etc. (Javier Díaz, 2015). En este apartado también se hace necesario definir los creadores de alegrías, de manera que se describe cómo los productos o servicios propuestos generan tales alegrías en la clientela. Para ello se resume cómo se producirán los resultados y beneficios que espera y desea el cliente, así como la manera de sorprenderlo.

Una vez planteados los apartados anteriormente mencionados, los cuales conforman la hipótesis del cliente (problemas del cliente, necesidades, frustraciones, etc.) y la hipótesis de valor (características y funciones del servicio propuesto, si satisface o no al cliente, etc.), deben confirmarse con datos si lo planteado es correcto o no, y en el caso de que haya que hacer modificaciones, primero ajustar las hipótesis del cliente para después adaptarle la propuesta de valor. Es decir, que el encaje entre el perfil del cliente y la propuesta de valor se produce cuando se abordan tareas de relativa importancia, se alivian las frustraciones consideradas como extremas y se generan alegrías de carácter esencial y básico en los clientes. Por todo ello, es clave saber las opiniones de clientes reales y de sus niveles de satisfacción con el producto, los cuales determinan si se está haciendo o no un buen trabajo y de las posibles mejoras y cambios que se puedan incorporar (Javier Megias, 2013). En este sentido, es básico hacer trabajo de campo e interactuar con los clientes potenciales, para que aporten información relevante para poder afianzar la propuesta de valor que se quiere crear.

La otra herramienta sobre la cual se sustentará la propuesta de valor del proyecto es el lienzo de modelos de negocio, también conocido en el mundo empresarial como el Business Model Canvas (Javier Megias, 2011). Este instrumento permite comprender y trabajar con el modelo de negocio de manera que se entienda la empresa como un todo, de manera integral, tocando cada uno de los aspectos que la integran y tratándolos de manera independiente para poder saber el planteamiento estratégico de cada uno de los elementos que los componen, las relaciones entre ellos, el impacto causado por modificaciones, etc.

De esta manera, se definirán los diferentes apartados con los que cuenta este modelo, siendo un total de 9.

En primer lugar, se debe cumplimentar el segmento de clientes, es decir, el nicho de mercado para el cual vas a crear valor con la creación del servicio. Seguidamente se rellena el apartado de propuesta de valor, es decir, definir el problema o las inquietudes que ayudas a resolver a tu cliente y el valor añadido que ofrece el servicio en cuestión respecto a otros similares del mercado. En tercer lugar aparecen los canales de distribución, que es el medio a través del cual se hace llegar la propuesta de valor al segmento de clientes objetivo. En cuarto lugar están las relaciones con

los clientes, es decir, dónde empieza y dónde acaba dicha relación y cuál y de qué tipo va a ser la misma. En quinto lugar es necesario analizar los flujos de ingresos, es decir, a través de qué medios o fuentes se va a ganar dinero con el servicio. En sexto lugar están los recursos clave, que es aquello necesario para realizar la actividad de la empresa sin ningún tipo de problema(pueden ser de carácter físico, económico, humano, intelectual, etc.). A continuación se encuentran las actividades claves, es decir, aquellas actividades a las que se dedica la empresa y para lo que fue creada. El resto de actividades complementarias pueden estar sujetas a ser subcontratadas. En octavo lugar se ubica la red de partners o socios clave, es decir, las empresas o agentes aliados para ejercer la actividad y que son indispensables para el buen funcionamiento del negocio. Por último, es vital saber la estructura de costes del negocio, ya que se debe saber en qué se gasta el dinero para poder afirmar que, junto con los ingresos, siendo estos últimos superiores a los primeros, la actividad es rentable.

5. DEFINICIÓN Y ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE VALOR Y EL LIENZO DE NEGOCIOS

5.1. DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor planteada radica en la creación de una empresa intermediaria de servicios (se propone como nombre Tenerife Dreams Wedding Destination S.A.), la cual tiene como misión ser la empresa líder en la contratación de todo tipo de servicios relacionados con el turismo de bodas en Tenerife, poniendo en valor los atractivos de la isla como destino turístico especializado en bodas y potenciando los ingresos y el empleo dentro del sector más importante dentro de la economía tinerfeña. Además, se pretende que disponga de oficinas y de una plataforma web que integre todos los productos y servicios que el turista necesite para poder disfrutar de Tenerife como destino de turismo de bodas. Dicha plataforma contendrá un diseño intuitivo, dónde el cliente de manera fácil y cómoda podrá contratar los servicios que desee para su boda, incluyendo servicios de catering, lugares de celebración como fincas, restaurantes y hoteles, empresas de decoración, alquiler de coches, servicios florales, maquillaje y peluquería, moda, seguro de enfermedad y accidente, etc. Del mismo modo, la empresa, a través de su oficina y empleados, y mediante diferentes acuerdos con las autoridades que se encargan de realizar todas las gestiones y trámites legales, hará todo lo correspondiente para que el cliente no tenga que preocuparse de nada por este tipo de cuestiones de carácter administrativo. Estas oficinas también supondrán el punto de contacto que tendrá el cliente desde su lugar de origen con el destino, ya que ya sea vía telefónica o telemática a través de correo electrónico o por la web, podrá contactar con la empresa para poder gestionar cualquier tipo de trámite, aclarar cualquier duda o contratar cualquier servicio adicional que desee.

Todo esto permitirá al cliente disfrutar de una tranquilidad, seguridad y garantía que dota al servicio de una calidad increíble. La empresa intermediaria es la encargada de hacer realidad la boda soñada del cliente, y es responsabilidad suya toda acción o servicio que no cumpla con las expectativas o requerimientos del mismo.

En este sentido, todo lo anteriormente mencionado ayudará a posicionar a Tenerife como un destino de referencia para realizar turismo de bodas. Además, mejorará la competitividad de la isla frente a otros competidores que ya ofrecen servicios idénticos o parecidos, y fomentará el crecimiento económico y la creación de empleo de la isla.

Es indudable que Tenerife es un lugar privilegiado, tanto por su clima como su diversidad natural y paisajística, y de esta manera se pondrá a disposición del turista todos estos encantos en fechas tan especiales como las celebraciones matrimoniales para que la experiencia sea inolvidable e inigualable.

Por ello, es necesario reincidir sobre las señas de identidad de la propuesta de valor, que son la atención personalizada por diferentes vías, la garantía de calidad en los servicios prestados, la flexibilidad a la hora de confeccionar el producto, la capacidad de personalización, la exclusividad, la profesionalidad de los integrantes de la plantilla propia y de las empresas aliadas, etc, además de ofrecer los mejores lugares de un destino turístico tan consolidado como la isla de Tenerife.

5.2. ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE VALOR A TRAVÉS DEL LIENZO

Con la ayuda de la herramienta del lienzo de la propuesta de valor, se pueden analizar muchísimas cuestiones , comenzando por los productos y servicios que la empresa ofrecerá al cliente. Estos productos y servicios son los que darán, en muchísimos aspectos, sentido a la propuesta de valor que se plantea. En este sentido, los acuerdos establecidos con las autoridades pertinentes para poder gestionar de manera eficaz y rápida los documentos administrativos y legales necesarios para contraer matrimonio supondrán un aumento en la tranquilidad, seguridad, liberación de estrés y confianza del cliente desde su lugar de origen, ya que no tendrán que preocuparse de nada en lo referente a gestiones de ese tipo. En este caso, la empresa le ofrece al cliente actuar en su representación y facilitar en todo lo posible que todos los papeles necesarios estén preparados cuando llegue a la isla a hacer turismo de bodas (ver trámites administrativos y legales en anexo 1).

Por otra parte, si el cliente desea celebrar su boda en alguna finca de la isla de Tenerife y requiere disponer de los servicios de empresas de catering, podrá elegir entre una amplia selección de ambas (detalladas en los anexos 2 y 3) localizadas en los diferentes puntos estratégicos del privilegiado entorno insular, caracterizadas todas ellas por ofrecer al cliente un servicio basado en exclusividad, prestigio, calidad, seguridad, confianza, garantía y, lo que más valora el cliente, que tiene la confianza y seguridad de que contrata un producto totalmente integral, disfrutando así de todo lo necesario para vivir la boda soñada.

En el caso de que la pareja que desee casarse a través de la intermediación de Tenerife Dreams Wedding Destination elija un hotel como lugar de celebración, también podrá elegir entre una amplia variedad distribuidos por zonas geográficas dentro de la isla. Así, al ser grandes organizaciones y disponer de equipos de trabajo de grandes dimensiones, organizan todo para el día de la boda del cliente, contando con una amplia experiencia en la celebración de eventos y ofreciendo al cliente la manera tan característica de trabajar de estos establecimientos. De esta manera, no sería necesario contratar ningún servicio externo al hotel y vendría incluido en el precio del servicio el banquete, la decoración, los servicios florales, la discoteca y barra libre, el asesoramiento de sus profesionales y, en el caso de que fuese posible su celebración, el montaje y puesta en marcha del matrimonio civil. Por ello, este servicio es considerado uno de los que mayor garantía de calidad y tranquilidad ofrece al cliente, ya que es una única empresa la que organiza todo el evento y no dependen de labores de terceros para que todo salga a la perfección, además de porque cuentan con amplia experiencia en todo tipo de montajes y eventos.

Del mismo modo, se da al cliente la posibilidad de disfrutar de una de las alternativas más comunes y frecuentadas por las parejas para la celebración de bodas en las últimas décadas; una amplia gama de restaurantes caracterizados por ofrecer un producto de altísima calidad, garantizando al cliente la puesta en marcha de la boda que haya personalizado y configurado a su gusto y a un precio siempre más económico que las otras alternativas anteriormente mencionadas.

Junto a todo lo anterior, se establecerán acuerdos con empresas de carácter complementario para ofrecer diferentes servicios en los casos en los que fuera necesario y el cliente así lo desee. Todas estas empresas, de naturalezas muy diferentes, aportarán al cliente todos aquellos elementos que sean considerados como complementarios pero no menos importantes para la pareja que se casa. Esto supone una dosis de tranquilidad y de aporte de calidad al evento, así como permite al cliente poder personalizar su producto y contratar un servicio integral compuesto por los elementos que sean en el mayor grado de su gusto. Estas empresas serán detalladas en los anexos del 4 al 12, evidenciando la clara apuesta de Tenerife Dreams Wedding Destination por establecer acuerdos con las organizaciones más selectas de la isla, para garantizar con su experiencia y profesionalidad que la boda organizada cumple con los más estrictos estándares de calidad. Así, han sido incluidas empresas de alquiler de coches, peluquería, floristerías, sonido e iluminación, modistas, fotógrafos, pastelerías, servicios de animación infantil y joyería.

Si se analizan las tareas que tiene por hacer el cliente, según describe el lienzo de la propuesta de valor, hay que destacar que desea contratar un producto integral para su boda, que incluya todos los servicios y trámites para no tener que preocuparse de nada ese día, y que le suponga las menores molestias posibles a la hora de llegar a Tenerife como destino de bodas. Además, tiene la necesidad de que el producto que contrate sea de la máxima calidad, que le ofrezca garantía y seguridad de que todo lo que se va a organizar y preparar saldrá el día de su boda tal y como se ha pactado y que los invitados y los propios novios se sientan cómodos y dispongan de flexibilidad para poder hacer lo que realmente quieren. Del mismo modo, necesitan tener contacto en todo momento con la empresa intermediaria que gestionará su boda para en el caso de que haya cambio de planes o algún requerimiento específico pueda gestionarse sin ningún tipo de problema. Este asunto lo solucionan las oficinas físicas de la empresa, las cuales siempre estarán disponibles para los clientes, además de otras vías como puede ser el correo electrónico o la propia web.

Por otro lado, el cliente pretende obtener una serie de beneficios con la propuesta de valor planteada; le permitirá tener muchísimas menos preocupaciones, y por lo tanto, disponer de mayor tranquilidad, a la hora de organizar todo lo que conlleva una boda que si hiciera todo por su cuenta, ya que la empresa intermediaria se encarga desde el principio hasta el final de tramitar, gestionar y montar todo lo necesario para que simplemente la boda sea lo que siempre el cliente ha deseado; tendrá la tranquilidad y garantía de que contrata un servicio de la más alta calidad, contando con profesionales con gran experiencia en el sector de las bodas en todas sus ramas, incluyendo el catering, la decoración, el DJ, los servicios florales, el lugar de celebración, etc., y que en el caso de que haya algún inconveniente es la empresa la que responderá en todo caso por el cliente; por último, a pesar de que una boda en destino es siempre peculiar en cuanto al trato, deseará tener contacto continuo con la empresa organizadora del evento, y asegurarse de alguna manera de que todo está yendo según lo pactado y que al aterrizar en Tenerife no habrá

ningún inconveniente. Para ello, se pone a disposición del cliente múltiples formas de contacto, las cuales han sido ya mencionadas con anterioridad.

Si se habla de posibles inquietudes o inconvenientes que le pueda generar al cliente la propuesta de valor del servicio planteado, se podría hacer hincapié en la incertidumbre que genera la distancia con el destino dónde realmente se va a celebrar el evento. Nunca se sabe si dicho lugar va a cambiar su estabilidad política o seguridad en cuestión de meses y esto se sale del alcance de cualquier control que pudiera establecerse; son situaciones totalmente involuntarias, inesperadas e imprevisibles, por lo que no se le puede garantizar en ningún momento al cliente que esto no puede suceder. Sin embargo, sí es posible recalcarle al cliente que de manera habitual Tenerife como destino turístico es uno de los más seguros y estables a nivel mundial, y que en las últimas décadas son mínimos los acontecimientos que han sucedido y que puedan poner en riesgo la celebración del evento.

Otro inconveniente que puede encontrar el cliente es el precio, ya que el presupuesto con el cual se debe disponer para celebrar de manera integral y completa un evento como una boda debe ser cuanto menos elevado. Son precios fijos que establecen los proveedores de productos y servicios del evento y en los cuales la empresa intermediaria apenas podrá actuar; a estos precios fijos deberá sumarse la cantidad correspondiente a los beneficios de la empresa intermediaria, los cuales sí pueden ser algo más flexibles y dependerán de los servicios contratados por el cliente para su boda.

Por último, un aspecto que siempre generará inquietud en el cliente es la complejidad del servicio contratado y del evento en sí mismo, ya que estamos hablando de un servicio poco habitual y en el que el contacto físico del cliente con la empresa intermediaria es mínimo; de esta manera, son muchos detalles los que forman la boda y deben estar todos perfectos para que el cliente esté satisfecho, y la responsabilidad de que todo salga bien recae sobre la empresa gestora y no sobre el cliente, dependiendo el mismo de la labor de terceros y no de su propio trabajo. Sin embargo, la empresa siempre tratará de ir a favor de los intereses del cliente y organizar el evento según sus preferencias y gustos, con la máxima dedicación, profesionalidad y responsabilidad posible.

5.3. DISEÑO DEL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Por otro lado, se presenta a continuación el lienzo del modelo de negocios de la empresa, Tenerife Dreams Wedding Destination, método el cual fue explicado en detalle en apartados anteriores:

<p>RED DE PARTNERS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ayuntamientos, juzgados y consulados - Empresas de catering - Fincas, hoteles y restaurantes - Empresas de alquiler de coches - Empresas de estética - Empresas de moda - Floristerías - Fotógrafos - Pastelerías - Joyerías - Empresas de sonido e iluminación - Empresa de animación infantil 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intermediación entre empresas de servicios y clientes - Asesoramiento continuo al cliente - Gestión de contratación y reservas a través de plataforma web 	<p>OFERTA (Propuesta de valor)</p> <p>El valor añadido que ofrece la empresa Tenerife Dreams Wedding Destination es el de ofrecer una atención totalmente personalizada y continua a aquellos turistas que deseen elegir Tenerife como destino de bodas. El cliente no deberá preocuparse por nada en absoluto y la empresa será la encargada de que todo esté simplemente perfecto el día más importante de su vida.</p>	<p>RELACIONES CON LOS CLIENTES</p> <p>Atención personalizada y continua casi las 24 horas para atender cualquier demanda del cliente. Dependiendo del rango de edad se usarán más unas vías de comunicación u otras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Página web (25-35 y 35 a 55) - Redes sociales (25-35) - Teléfonos Atención al Cliente de las oficinas (Tercera Edad) - Correos electrónicos (25-35 y 35-55) - Newsletter (25-35) - Periódicos, revistas (25-55, Tercera edad) 	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Población procedente de España y de países extranjeros de cualquier parte del mundo - Edades entre varios rangos: un primero entre 25 y 35 años, un segundo entre 35 y 55 y un tercero para las personas de la tercera edad - Poder adquisitivo elevado - Bodas en destino, bodas de plata y oro en destino, lunas de miel en destino
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos derivados de los acuerdos establecidos con las diferentes empresas y autoridades - Costos de mantenimiento de oficinas y gastos de personal - Costo de mantenimiento de la plataforma web y programa de gestión de reservas 		<p>FLUJOS DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beneficios procedentes de la intermediación entre empresas de servicios y clientes - Beneficios por publicidad en la página web y oficinas - Subvenciones y capital aportado por los socios 		

Lienzo de modelos de negocio. Caso de la empresa Tenerife Dreams Wedding Destination. Fuente: www.javiermegias.com

6. CONCLUSIONES

Después de realizar el análisis de este proyecto, se puede afirmar que el turismo de bodas en Tenerife se presenta claramente como un producto emergente con un gran potencial de explotación en la isla. Como bien es sabido, el turismo es el principal motor de la economía tinerfeña y es una garantía de éxito si se apuesta por productos aún no desarrollados pero vinculados a dicho sector. Además, se puede afirmar que debido al gran volumen de turistas que llegan a las islas anualmente, invertir en la creación de una propuesta de valor turística es completamente sinónimo de éxito y negocio. En este caso, se presenta una oportunidad económica clara aprovechando la gran calidad de las infraestructuras y empresas del sector en la isla y el incomparable entorno geográfico y natural dónde se ubica Tenerife. Por estos y muchos otros motivos se puede sin lugar a dudas afirmar que existen argumentos de peso que apoyan la idea de que invertir en turismo de bodas en Tenerife es apostar por éxito seguro.

De esta manera, asociando el producto turismo de bodas con la propuesta de valor creada en este proyecto, se pueden extraer conclusiones que poseen muchísimo sentido. En primer lugar, se apuesta por crear una plataforma web que permita a los turistas elegir el producto que desean contratar de manera totalmente personalizada y creativa. Esto posee gran sentido ya que casi 9 de cada 10 turistas que visitan las islas utilizan las redes para acceder a algún tipo de información sobre Tenerife. Por otro lado, se han extraído los deseos y problemas que los turistas tienen que resolver a la hora de reservar o contratar un producto de estas características y se ha diseñado

una propuesta de valor que responda a tales requisitos y que sin duda resolverá todos esos inconvenientes y tareas. Además, la propuesta de valor tiene sentido al dotarse de una gama de empresas y profesionales del sector amplísima, y que refuerzan la idea de ofrecer un producto de calidad única y ofreciendo todo tipo de garantías aún existiendo barreras como puede ser la distancia con el lugar de origen del visitante.

Este último punto, el de barreras o inconvenientes del producto, es uno de los que más en detalle se ha estudiado en la propuesta de valor, ya que, por la peculiaridad de la misma, pueden suponer que el turista finalmente no decida hacer turismo de bodas en Tenerife. Por ello, se ha hecho especial hincapié en no perder el contacto continuo con el turista, aún esté en su lugar de origen, para que la base sobre la cual se sustenta el servicio no se pierda. Esta base radica en ofrecer un producto en el que se pueda depositar toda la confianza, de máxima calidad, garantía y seguridad, totalmente personalizable y adaptable en cualquier circunstancia posible. Por ello, la presencia de personal físico de oficina es clave para satisfacer las necesidades del cliente, y en definitiva, para que pueda disfrutar de un producto, que aun estando en otro lugar lejano, pueda asemejarse o mejorar a otro contratado en su lugar de origen.

En definitiva, con esta propuesta de valor se ha intentado acceder a un producto y asociado a él un nuevo nicho de mercado dentro del sector turístico tinerfeño, tratando de explotar al máximo las virtudes de la isla y minimizando los defectos, y creando una empresa totalmente adaptada a las necesidades del cliente y que sin duda ofrecerá un servicio de gran calidad y garantía.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- N.V. Seebaluck, P.R. Munhurrin, P. Naidoo, P. Rughoonauth (2014). *An analysis of the push and pull motives for choosing Mauritius as “the” wedding destination*. Madrid: ELSEVIER

- Megias, Javier (2013). Value Proposition Canvas, el lienzo de la proposición de valor. Recuperado de: <http://javiermegias.com/blog/2013/01/value-proposition-canvas-lienzo-proposicion-valor-modelos-de-negocio/>

- Megias, Javier (2011). Herramientas: El lienzo de los modelos de negocio. Recuperado de: <http://javiermegias.com/blog/2011/11/herramientas-el-lienzo-de-modelos-de-negocio-business-model-canvas/>

- Díaz, Javier (2015). Value Proposition Canvas, herramienta para Diseñar la Propuesta de Valor de tu Negocio. Recuperado de: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2015/10/value-proposition-canvas-herramienta-propuesta-valor-negocio.html>

- Innokabi (2014). Modelo canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Recuperado de: <http://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>

- Turismo de Tenerife (2015). *Balance de situación turística 2015: Datos definitivos*.
- Turismo de Tenerife (2015). *Encuesta de turismo receptivo del Cabildo de Tenerife*.
- Promotur, Gobierno de Canarias (2016). *Plan Estratégico Promocional Islas Canarias*.
- The Travel Gallery, Inc (2016). *Everything you want to know about Destination Weddings. Chicago*.
- BrideBox Wedding Albums (2016). *The Beginner's Guide to Destination Weddings*.
- Armenta, Gustavo (2015). Turismo y bodas, un matrimonio perfecto. México. El Financiero. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/turismo-y-bodas-un-matrimonio-perfecto.html>
- Canarias24horas.com (2016). Turismo de Canarias recibe a los ganadores de "una boda soñada", posicionando a las Islas como destino de enlaces. Recuperado de: <http://www.canarias24horas.com/economia/turismo/item/50928-turismo-de-canarias-recibe-a-los-ganadores-de-una-boda-sonada-posicionando-a-las-islas-como-destino-de-enlaces#.V1XGRldVp7x>
- Europa Press (2014). Canarias presenta su plataforma de Turismo de Bodas. Recuperado de: <http://www.europapress.es/islas-canarias/noticia-canarias-presenta-plataforma-turismo-bodas-lunas-miel-viajes-romanticos-20141018173241.html>
- Hosteltur (2015). Tendencias: el turismo de bodas llega a las playas españolas. Recuperado de: http://www.hosteltur.com/112342_tendencias-turismo-bodas-llega-playas-espanolas.html
- Diario de Avisos (2015). Rocío Aparicio: "Canarias puede ser un gran destino para el turismo de bodas". Recuperado de: <http://www.diariodeavisos.com/2015/09/rocio-aparicio-canarias-puede-ser-gran-destino-para-turismo-bodas/>
- Bodas.net (2015). Requisitos para el matrimonio católico. Recuperado de: <https://www.bodas.net/articulos/requisitos-para-el-matrimonio-catolico--c173>
- Hola.com (2015). Las Islas Canarias, nuevo escenario para bodas en la playa. Recuperado de: <http://www.hola.com/novias/2015081380448/bodas-playas-canarias/>
- La Opinión de Tenerife (2015). Hernández Bento aplaude que se puedan celebrar bodas en las playas. Recuperado de: <http://www.laopinion.es/canarias/2015/08/04/hernandez-bento-aplaude-puedan-celebrar/621504.html>

8. ANEXOS

ANEXO 1: TRÁMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

8.1.1. Para ceremonias civiles

Se establecerán acuerdos con los diferentes juzgados y ayuntamientos de Tenerife para que los trámites administrativos de este tipo de enlaces sean lo más rápidos y eficaces posibles. De esta manera, el personal de oficina se pondrá en contacto con el cliente una vez el mismo haya realizado la reserva vía página web de los servicios que desea, y le requerirá los documentos necesarios para poder gestionar los trámites legales y administrativos, de manera que cuando llegue a la isla podrá disfrutar de su enlace sin ningún tipo de preocupación adicional. Destacar que cabe la posibilidad que el enlace se produzca en el lugar de celebración, obteniendo de primera mano los permisos para que esto sea posible. Destacar también que la empresa intermediaria se asegurará a través de contactos con el consulado del país de origen que la boda se puede celebrar sin ningún tipo de problema. Así, los documentos que en este tipo de ocasiones se requieren son los siguientes:

- Fotocopias de los DNI de los novios, o en su defecto, del pasaporte o tarjeta de residencia.
- Certificado de residencia de la población donde ha residido en los últimos dos años (este requisito no será impedimento para celebrar el matrimonio al lograr un acuerdo con los juzgados y ayuntamientos correspondientes). No tiene caducidad.
- Certificado de nacionalidad. No tiene caducidad.
- Certificado de soltería, declaración jurada del estado civil facilitado por el juzgado competente. Tiene fecha de vigencia 3 meses desde la expedición. En el caso de que alguno de los contrayentes o ambos fueran extranjeros, se respetaría si dicho documento ha sido expedido dentro de los 12 meses anteriores a la celebración de la boda.
- Certificado literal de nacimiento actualizado, expedido por el Registro Civil del lugar de nacimiento. No tiene caducidad.
- Fotocopia de los DNI de dos testigos que estarán presentes en la ceremonia celebrada en el Ayuntamiento o lugar de celebración correspondiente (puede haber más de dos testigos, pero el mínimo exigido son dos).
- Rellenar la instancia en el Registro Civil (se llevará a cabo, si el cliente lo desea, por parte del personal de la empresa para ayudar a los interesados)
- En el caso de que el enlace se produzca entre dos contrayentes cuya edad de al menos uno de ellos sea inferior a 18 años, se deberá firmar una autorización del tribunal correspondiente (esto sucede en muy pocos casos)
- Una vez en el Ayuntamiento o lugar de celebración correspondiente, citados en una fecha y hora determinada por el Servicio de Protocolo del Ayuntamiento (esta cita será establecida hablando con el cliente y lo más ajustada a sus deseos, siempre que sea posible), después de que ambos contrayentes den el sí quiero, el Alcalde o Teniente de Alcalde correspondiente firmará las Actas correspondientes y entregará documentos acreditativos de la celebración del enlace. Después de esto, si el cliente lo desea, el personal de la empresa remitirá con carácter inmediato un ejemplar del Acta matrimonial al Registro, para que éste lleve a cabo la inscripción de los contrayentes y se le haga entrega del correspondiente Libro de Familia, el será recogido por el personal de la

empresa y entregado a la mayor brevedad a los clientes. En el caso de que dicho libro, que suele ser expedido con gran rapidez, no estuviera a tiempo de ser entregado a los clientes durante su estancia en la isla, les será remitido vía correo certificado a su lugar de residencia y los costes de dicha entrega correrán por cuenta de la empresa que presta los servicios de intermediación¹.

8.1.2. Para ceremonias civiles celebradas en playas de la isla

De manera telemática, se le dará la opción al cliente de elegir celebrar su enlace civil en las playas de la isla donde se permita dicha opción. En este sentido, la empresa se encargará en todo momento de solicitar los permisos y aclarar con las autoridades pertinentes los detalles del enlace (incluye contactos con el consulado del país de origen de los contrayentes, en el caso de que fueran extranjeros). Destacar que este tipo de celebraciones en España está aún en fase de desarrollo, y se puede considerar que darse el sí quiero en las playas españolas no es ni mucho menos fácil. Esto se debe a que estas bodas son consideradas eventos privados, y la Ley de Costas no lo considera un evento de interés cultural, por lo que el otorgamiento de la licencia para la celebración del evento se complica. Sin embargo, el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural recomienda contactar en todo momento con las gerencias locales para informarse al respecto, y hoy en día, en algunas provincias, incluida la de Santa Cruz de Tenerife, es posible casarse con la ayuda de los ayuntamientos a los cuales pertenecen las costas en cuestión. De esta manera, no está claro según la ordenanza de la Ley de Costas si únicamente se puede celebrar el acto de conciliar el matrimonio o también el convite. Así, se trataría de esclarecer estas dudas para poder hacer accesible todo al cliente y que pueda celebrar la boda in situ y en su totalidad en la propia playa, con sus servicios de catering, decoración, servicios florales, etc.

Para casarse en las playas de la isla, por su peculiaridad y por su aún incompleto código legal, es necesario lo siguiente, lo cual evidentemente sería gestionado, el caso de que el cliente elija esta opción, por la empresa intermediaria:

- En primer lugar se debe solicitar el permiso en la Demarcación Provincial de Costas, indicando el espacio de playa que se va a necesitar (en metros cuadrados), la duración de la ceremonia, el número de invitados que asistirán a la misma y la decoración que se pondrá en el evento. Todo esto se debe a un único motivo: las playas, al ser de naturaleza pública, no se pueden cerrar para que se celebre un evento de este tipo, por lo que se debe buscar el equilibrio entre la boda y el resto de usuarios que hacen un uso normal del espacio costero. Para evitar saturaciones en el lugar y sufrir el calor que en las horas centrales del día suele azotar las playas tinerfeñas, se suele recomendar celebrar el evento a última hora.
- Se debe abonar entre el 8 y el 10% del beneficio que obtendría una supuesta empresa por organizar este evento en un lugar que no fuera ese. Esto vendría establecido por lo que ordene la Ley de Costas.
- Se debe solicitar al Ayuntamiento del municipio donde esté ubicada playa y a la Consejería de Política Territorial del Gobierno de Canarias un informe que permita la celebración del matrimonio.

¹ (<http://es.wedtool.com/guia-bodas/requisitos-papeles-tramites-para-casarse/bodas-civiles/documentacion-boda-civil.html>)

- El resto de trámites coinciden con los que normalmente se efectúan para contraer matrimonio de manera civil (explicados con anterioridad)².

8.1.3. Para ceremonias religiosas

En este caso, que es el más tradicional de todos los posibles, el procedimiento es diferente al de las ceremonias civiles, ya que implica un compromiso con la comunidad eclesiástica, la cual tiene sus propios requerimientos y trámites administrativos y legales procedentes de lo que dictamina el obispado de Tenerife, los cuales serán efectuados por la empresa intermediaria con la mayor rapidez y eficacia mediante acuerdos con el propio obispado y los diferentes Registros y parroquias de la isla, y asegurándose, mediante contactos con el consulado del país de origen de los contrayentes (en el caso de que fueran extranjeros), que el enlace puede darse sin problema alguno. Los requisitos para poder celebrar una boda religiosa son los siguientes:

- Para poder recibir el sacramento del matrimonio por la iglesia es indispensable realizar un cursillo prematrimonial, donde se establecen pautas y consejos llevadas a cabo por especialistas que pertenecen a la comunidad religiosa para que el matrimonio y la convivencia sean lo más fructíferas posible. De esta manera, en circunstancias normales, dicho curso suele durar un día completo, pudiendo dividirlo en dos mitades, normalmente celebrados entre sábado y domingo. Pero en el caso concreto de este producto tan particular, se intentaría reducir aún más este trámite, contando incluso con la colaboración de algún párroco o miembro de la comunidad eclesiástica que preste sus servicios y haga, por así decirlo, un cursillo exprés de un par de horas. También se propondrá abrir, mediante un programa de interacción online al cual podrá acceder el cliente una vez haya contratado o reservado los servicios de la empresa, un cursillo prematrimonial en la web con una serie de vídeos explicativos que servirían para obtener el permiso correspondiente, todo esto previo acuerdo con el obispado y la comunidad eclesiástica. De esta manera, una vez finalizada la sesión explicativa, los clientes recibirían el certificado del cursillo prematrimonial para presentarlo posteriormente a la hora de redactar el libro con el párroco correspondiente.
- Certificados de bautismo de ambos contrayentes, que deben ser solicitados en la iglesia dónde fueron bautizados. No tiene caducidad.
- Certificados de nacimiento expedidos por el Registro Civil de la ciudad donde nacieron los contrayentes. No tiene caducidad.
- Certificado de empadronamiento histórico (en el caso de que fuesen extranjeros, se pediría el certificado de nacionalidad). No tiene caducidad.
- Certificados de soltería y fe de vida, expedidos por el Registro Civil correspondiente. Estos documentos tienen fecha de validez 3 meses en España. En el caso de que fuese extranjero, se respetaría la vigencia de los certificados siempre y cuando hayan sido sacados con menos de doce meses de antelación a la boda.
- Fotocopia de la página del libro de familia donde aparezcan los nombres de los contrayentes.
- Fotocopias de los DNI de los contrayentes.

² (<http://www.hola.com/novias/2015081380448/bodas-playas-canarias/>)

- Dos testigos, mayores de edad, que no sean familiares y que conozcan a la pareja.

Todo lo anteriormente mencionado se debe realizar con un tiempo prudencial previo a la boda para redactar el libro donde figuran todos los datos del matrimonio y que posteriormente será remitido al obispado de Tenerife. En este caso concreto, se trataría de llegar a un acuerdo con esta entidad para que estos trámites puedan ser realizados por vía telemática, para que cuando el cliente llegue a la isla no tenga que estar yendo físicamente a completar los mismos. En el caso de que esto no fuese posible, se le daría la opción al cliente de que en un único día se puedan realizar todos las gestiones requeridas previas al enlace matrimonial por la iglesia³.

ANEXO 2: SERVICIOS DE CATERING

La empresa Tenerife Dreams Wedding Destination pone a disposición del cliente los mejores servicios de catering catalogados de la isla. Cada uno de ellos es diferente, y conocido por el tipo de producto que utilizan, los precios, la calidad de materiales y productos, la decoración, el mobiliario y vajilla que emplean, el personal que está al servicio ese día, etc.

Por ello, a continuación se detallan los servicios de catering sobre los cuales tendrá la opción el cliente según sus preferencias y presupuesto.

8.2.1. Nivel adquisitivo medio

Catering Goya es una empresa familiar con sede en La Matanza de Acentejo especializada en eventos tales como bodas, comuniones, cumpleaños, bautizos, etc. Se encargan de todo, desde la preparación de la comida sobre la marcha hasta el montaje



de mesas, sillas, carpas, menaje, etc. Sus precios son bastante asequibles y se caracterizan por ofrecer al cliente productos de calidad, locales y sin seguir los conceptos de la cocina de diseño. Es por tanto un catering para todos los bolsillos y que sin duda no defraudará a nadie, consiguiendo un balance entre calidad y precio más que aceptable⁴.



Comidas La Unión es un catering para todos los bolsillos con sede en El Tanque, con gran experiencia en la celebración de todo tipo de eventos como comuniones, bodas, cumpleaños, etc. La relación calidad-precio es bastante buena y ofrecen mucha flexibilidad a la hora de confeccionar las diferentes opciones de menú. Como especialidad ofrecen servicios a eventos de gran afluencia de gente y ponen a disposición del cliente la opción de desplazarse a cualquier rincón de la isla de Tenerife⁵.

³ (<https://www.bodas.net/articulos/requisitos-para-el-matrimonio-catolico—c173>)

⁴ <http://www.cateringgoya.com>

⁵ <http://www.guiacatering.com/catering-comidas-la-union-vcatering-119206.html>



El Mortero es una empresa afincada en Icod de los Vinos, Tenerife, cuyo objetivo es cuidar al máximo todos los detalles. Su grupo de profesionales gestionará los preparativos para confeccionar una celebración única y a medida. Cuentan con un equipamiento tecnológico muy moderno que ofrecerá un servicio de lo más exhaustivo y eficaz.

Ofrecer servicio de comida casera, con productos de la tierra, con buena decoración, barra libre y un genial equipo de profesionales con los que el cliente quedará encantado. Además, ofrecen de manera gratuita asesoramiento en el resto de aspectos que engloban la boda, ya que llevan muchos años dedicándose a la labor⁶.



Esta empresa, que tiene sede en Los Realejos, Tenerife, se caracteriza por otorgar a los clientes un trato único y personal, con todo el cariño del equipo de profesionales que integran la empresa y que harán sentir a los clientes como si estuvieran en casa. Ofrece gran flexibilidad en cuanto a menús y recintos en los que celebran el convite, todo con la inmejorable calidad de los productos que utilizan. Como punto a su favor destaca que tienen gran capacidad de desplazamiento y que pueden trasladar todo su equipo a todos los puntos de la isla, e incluso a otras islas si fuera necesario⁷.



Antojitos Catering es una empresa situada en La Cuesta, La Laguna, Tenerife, y fue creada en 2005 con el lema que dice “hacer realidad tus sueños”. Esto implicado que cuentan con una amplia variedad de profesionales, tanto cocineros como camareros, y de una cocina moderna y de calidad que sin duda será del agrado del cliente. Se adaptan a cualesquiera que sean las necesidades del mismo, ofreciendo amplia variedad de postres y cócteles, y platos innovadores que harán realidad los deseos de los clientes. La relación calidad-precio es magnífica y permiten confeccionar menús completamente personalizados, detallando precios y contenidos de cada uno de los componentes de los mismos⁸.

⁶ <http://www.restauranteelmortero.com>

⁷ <http://www.luishernandezcatering.com>

⁸ <http://antojitoscatering.com>

Catering Gomeralia, con sede en San Isidro, en el sur de la isla de Tenerife y nacida en el año 2004 ofrece a todos sus clientes un servicio de calidad y buen precio, con el empleo de materias primas de primera calidad y con la garantía de que todos sus servicios son plenamente adaptables y personalizables a gusto del cliente. Ofrece comida típica canaria y menús totalmente innovadores y sorprendentes, unidos al servicio de menaje y coordinación que lleva a cabo gracias al inmejorable equipo de profesionales con los que cuenta⁹.



El Capricho Catering es otra alternativa si se quiere contar con un catering de calidad y sin tener que hacer un desembolso muy grande. Esta empresa, con sede en Bajamar, Tenerife, cuenta con un excelente equipo de profesionales que harán todo lo posible para que cualquier evento que el cliente proponga sea resuelto de manera fantástica.

Su excelente trato al cliente y su amabilidad son sus señas de identidad, pero basan sus servicios en lo básico en este tipo de celebraciones: la buena comida (basada en productos locales y de calidad) y la comodidad de los presentes. Para ello, ponen a disposición sus servicios para que todo esté preparado tanto en los preparativos del evento como en el día del mismo¹⁰.

8.2.2. Nivel adquisitivo elevado:



Según palabras de la propia dirección de esta empresa situada en La Orotava, y cuyo lema es “si quieres una boda de película, cástate con Francachela”, lo que les diferencia del resto de empresas del sector es “experiencia, profesionalidad y auténtica pasión en todo lo que hacemos, debido a la confianza que han depositado en nosotros los clientes. La guinda de nuestra empresa la ponen el equipo de profesionales, cocinar un abanico inmenso de manjares y siempre con la visión tan personal que nos caracteriza”. Esto viene a definir a esta organización, ejemplo de perfecta coordinación, calidad al más alto nivel y un nivel de precios no apto para todos los bolsillos, aunque eso sí, quien puedan permitírselo no dudará en escogerlos para el día más importante de sus vidas¹¹.

⁹ <http://www.gomeralia.com>

¹⁰ <http://www.guiacatering.com/el-capricho-catering-vcatering-81368.html>

¹¹ <http://www.francachela.net>



Esta empresa, que lleva más de 12 años ofreciendo sus servicios dentro del sector de los catering y los eventos, ha unido grandes profesionales con gran experiencia y pasión en el mundo de la restauración y los eventos. Según la propia dirección, la organización se sustenta sobre tres pilares que dan sentido a sus servicios: la exquisita calidad de sus productos, un servicio con un nivel que alcanza la excelencia y con niveles de personalización máximos y la atención y cuidado de los pequeños detalles, que son los que marcan las diferencias. Además de todo lo anteriormente comentado, esta empresa participa en varios proyectos sociales, como destinar parte de los beneficios a ONGs como “Aldeas Infantiles” o a proyectos como el Pichón Trail Project¹².



Esta empresa no sólo ofrece los servicios de catering siguiendo unos niveles de calidad inigualables, sino que, a través de su fundadora y el gran equipo de profesionales con el que cuenta, gestiona, dirige y coordina todos los aspectos de un evento como puede ser una boda, dando la sensación al cliente de que contrata un servicio integral para cubrir los aspectos importantes antes, durante y después de la boda. De esta manera, se apuesta por la calidad, el detalle y la excelencia del servicio, con un equipo de profesionales con experiencia, dinámico y apasionado con su trabajo. Además, destacar la labor del jefe de cocina, el afamado Bernard Baggerman, considerado entre los especialistas como uno de los mejores cocineros y reposteros de lujo de la isla¹³.



Esta empresa, con sede en el Polígono Industrial de Las Chafiras, en el sur de Tenerife y nacida en el año 2007, cuenta con una amplia experiencia en el montaje y celebración de todo tipo de eventos, siendo grandes especialistas en aquellos donde la afluencia de público es elevada. En un principio, esta empresa se dedicaba exclusivamente a alquilar todo aquello que era necesario para el montaje de banquetes, fiestas, bodas, comuniones, etc, es decir, sillas, mesas, carpas y todo lo que está relacionado. Sin embargo, con el crecimiento imparable que han tenido durante los últimos años, se han posicionado como una de las mejores alternativas de todo en uno para celebrar un evento en Tenerife. A todo lo anteriormente mencionado, hay que añadir un excelente

¹² <http://magcatering.com/filosofia>

¹³ <http://beatrizcabanas.es/bodas/>

servicio de catering, catalogado como Premium, que no deja indiferente a nadie: los productos de calidad suprema, la flexibilidad y personalización, y el buen trato son sus señas de identidad. Además, cuenta con una dirección que no duda ni un instante si tiene que asesorar al cliente a la hora de elegir los aspectos que engloban a cualquier tipo de evento¹⁴.



Esta conocida empresa, con sede en Adeje, en el sur de Tenerife, está dirigida por Pablo Pastor, el cual lleva muchos años formando a un grupo de profesionales para situarse en la cima del sector en el mundo de la organización de eventos y catering. Este equipo ofrece un servicio impecable, con máxima atención y dedicación a los invitados, dónde la única preocupación de los clientes debe ser disfrutar del día. Ofrece asesoramiento en cuanto a lugares de celebración, decoración, servicios, etc., y cuenta con una gama de menús de lo más sofisticados, utilizando para su elaboración productos de primerísima calidad y que no dejarán ni mucho menos indiferente a nadie. Otro aspecto que los caracteriza es su alto nivel de personalización, son capaces de adaptarse a las exigencias del cliente, sean cuales sean¹⁵.

ANEXO 3: LUGARES DE CELEBRACIÓN

En este apartado se detallarán los recintos e infraestructuras aptos para albergar eventos que requieran de espacio donde sea factible el despliegue de gran cantidad de mobiliario y de grandes equipos de profesionales que dedicarán sus esfuerzos a satisfacer las necesidades del cliente. De esta manera, es muy común en la isla de Tenerife celebrar los banquetes o incluso las ceremonias de enlaces civiles en fincas adaptadas o creadas para la ocasión, así como, como viene siendo tradicional, muchos clientes eligen celebrar el convite en los numerosos hoteles que se encuentran en la isla, así como en restaurantes o tascas preparadas perfectamente para un día tan especial. A continuación, y a modo de resumen, se detallarán las diferentes propuestas que tendrá el cliente profundamente detalladas en la plataforma web de reserva para elegir lugar de celebración para su boda:

8.3.1.Fincas

Jardines de Franchy

Localizada en la Orotava, la casa fue construida en 1557, fue pasto de las llamas en 1745, y reedificada por el coronel Juan francisco Domingo de Franchy Benítez de Lugo (1698-1774). Se hizo famosa con el paso de los años gracias a los numerosos grabados que posee y a los jardines.

¹⁴ <http://www.lasillitadecanarias.com>

¹⁵ <http://azulonevents.es>

Estos poseen un drago y una palmera, de los cuales se dice que son tan antiguos que son previos a la conquista de la isla. Esta impresionante casa pone a disposición de sus clientes sus lujosos comedores, su jardín frontal, su piscina, su carpa y su barra libre integrada, para hacer las delicias de los profesionales que allí trabajen, y sobre todo, de los invitados y los protagonistas de un evento tan especial como es una boda. Como curiosidad destaca que en ella se han grabado programas de televisión emitidos a nivel nacional.¹⁶



La Cuadra de San Diego



Es una espectacular y antigua casa canaria del siglo XVI, localizada en una zona agrícola en el municipio de La Matanza de Acentejo, y aporta a los clientes un lugar lleno de vida, donde se pueden pasar ratos en compañía y con buena comida y ambiente. Destaca su capacidad para 130 personas en su zona techada (interior) y para más de 80 en su zona ajardinada con

piscina, su parking privado y sus viñedos que dan cosecha de vino tinto y blanco. Ofrece catering propio y alquila las instalaciones para que otras empresas de catering puedan ofrecer sus productos. Sin duda una buena elección en el norte de la isla, basada en calidad, profesionalidad y garantía.¹⁷

Finca San Miguel

Esta finca fue construida en el siglo XVI por Miguel de Franchi y Forte. En su amplia extensión, cuenta con 90.000 metros cuadrados de superficie y actualmente posee cultivos de plátanos, aguacates, naranjas, limones y estrelízias. Posee una preciosa fachada hecha de piedra de la Cantera de Arucas, así como una ermita con su retablo, de estilo rococó. En la finca tradicionalmente el cultivo predominante fue el del plátano pero se ha ido sustituyendo por frutales, cítricos y aguacates que se han ido convirtiendo en la seña de identidad de la propiedad. Esta finca está gestionada en exclusividad por el catering Francachela, el cual le otorga aún más valor a la propia finca, añadiendo a los inmejorables espacios con los que cuenta un servicio de la más alta calidad y exclusividad¹⁸.



¹⁶ <http://www.jardinesdefranchy.com>

¹⁷ <http://www.lacuadradesandiego.es>

¹⁸ <http://fincasanmiguelbodasyeventos.com/bienvenido.html>

Finca El Picacho

Es una finca de 60.000 m.2, construida en 1885, situada entre los pueblos Tejina y Tegueste, en un valle rodeado de naturaleza y que cuenta con un sendero privado. La zona cuenta con una gran riqueza en flora y fauna autóctona, en un entorno de viñedos y agricultura tradicional. La infraestructura de la finca está compuesta de varias casitas rurales independientes, equipadas con TV satélite, equipo musical, servicio de limpieza y lavandería, piscina con hidromasaje y climatizada, amplio solárium y jardín, parque infantil, terrario de arena con columpios, zonas deportivas (cancha de vóleibol y petanca) cenador con comedor de verano y barbacoa exterior, salón social de usos múltiples con asaderos, zona Wifi y parking privado”. Ideal para organizar cualquier tipo de evento, aquí los catering disponen de amplios espacios donde ofrecerle al cliente un día que no olvidará nunca, mezclando las nuevas tecnologías y la cocina de vanguardia de los catering y demás empresas, con el incomparable marco natural y paisajístico en el que se encuentra ubicado el complejo¹⁹.



Finca Mac-Kay

“Finca Mac-Kay es una casa canaria llena jardines y espacios idóneos para todo tipo de celebraciones y eventos de cualquier naturaleza. Sus jardines ocupan la friolera de 4.000 m2 y están cuidados hasta el más mínimo detalle. Del mismo modo, la casona está en unas condiciones



perfectas para que los clientes se encuentren como en casa en el evento al que tengan la suerte de asistir. En su interior, dispone de una carpa construida en madera, única en su diseño en toda la isla, que tiene una capacidad de hasta 280 personas y que permite la celebración en un único espacio totalmente diáfano. Esta carpa se convierte en una sala acogedora e integrada en el medio ambiente, lo que dota de una máxima calidez a toda

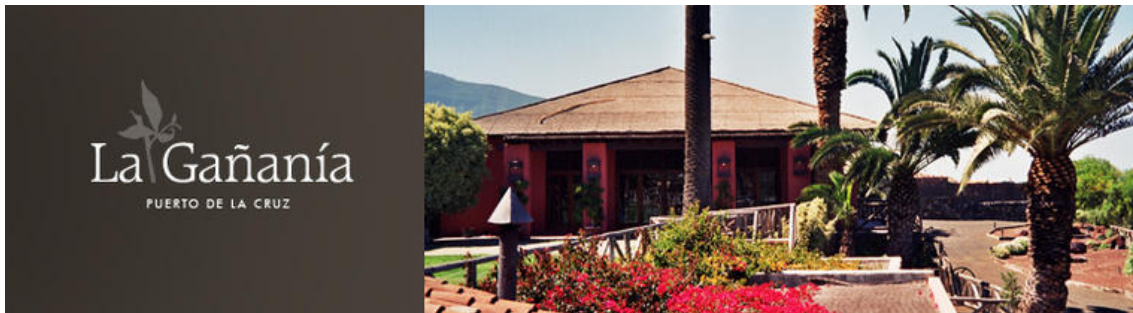
aquella celebración o evento que deseemos realizar en su interior. En el caso que asistan más invitados, frente a la carpa y en el mismo plano cabe la posibilidad de extender una gran prolongación con sombrillas o pérgolas al uso que nos permiten aumentar la capacidad hasta 400 personas.

Un espacio magnífico para celebraciones de gran categoría, en un entorno de máxima preservación de la naturaleza, rodeado de hermosos jardines, que con el buen hacer de los mejores catering y empresas de organización de eventos forman la combinación perfecta para que el día de la boda sea simplemente como había soñado el cliente²⁰.

¹⁹ <http://www.fincaelpicacho.com/es/>

²⁰ <http://www.fincamackay.es>

Hacienda La Gañanía



Finca La Gañanía, ubicada en el municipio norteño del Puerto de la Cruz, abarca 8.000m² de extensión, y entre sus encantos se encuentran sus jardines y espectaculares vistas al volcán de El Teide. Además, se pueden observar los acantilados del norte de Tenerife, donde se encuentra el grupo de palmeras canarias más altas de la isla. En lo que a espacios se refiere, destacar que cuenta con varias salas equipadas y preparadas para celebraciones especiales, como bodas, cumpleaños, reuniones de trabajo y familiares, comidas, cócteles y cenas de empresa, todos con su seña de identidad en cuanto a tamaño, capacidad, decoración y estilo. Destacar también que estos espacios disponen de equipo de música, pantalla para proyecciones, aire acondicionado y la posibilidad de organizar eventos y celebraciones sin límite de horarios.

Del mismo modo, si hablamos específicamente de cuán preparada esta la finca para eventos, destacar que cuenta con un aparcamiento privado de gran capacidad, y cuidados jardines en donde los clientes pueden recibir a sus invitados y disfrutar de los aperitivos y cóctel en el exterior, los cuáles serán preparados con el máximo mimo y atención por el catering elegido por el cliente dentro de una gran gama para elegir, además de tener la opción de usar los salones para montajes y banquetes de todo tipo²¹.

Hotel-Finca Salamanca

Esta finca, ubicada en el municipio de Güimar, es uno de los mejores lugares tanto para hospedarse como para celebrar cualquier evento en la isla de Tenerife. Combina a la perfección el ambiente rural que tanto le caracteriza con infraestructuras modernas, de calidad y que sin ninguna duda cumplirán con las expectativas del cliente. Destacar que es tanto finca como hotel, y posee un jardín botánico de 2500 metros cuadrados, una piscina climatizada con todas las comodidades, con bar, tumbonas, parasoles, etc., dos salones bien diferenciados y un servicio de barbacoa ideal para cumpleaños, comidas familiares, cócteles, etc. Específicamente para las bodas se habilita la carpa con capacidad para 300 personas, los jardines para ceremonias y cócteles y dos cuevas comunicadas de manera interior que se usan para discoteca y zona chillout. Sin duda una gran elección para celebrar tu boda en Tenerife²².



²¹ http://www.laganania.com/bodas_tenerife/finca_la_ganania

²² <http://www.hotel-fincasalamanca.com>

Punta del Lomo

Esta finca está ubicada en la zona sur de Tenerife, concretamente en Guargacho, San Miguel de



Abona. Es una explotación platanera de más de 100 años, y adaptada a la perfección para albergar eventos de todo tipo y cumpliendo las expectativas de los visitantes más exigentes. Cuenta con pérgolas de cristal con capacidad para 150 personas, jardines con vegetación variada y perfectamente cuidada y un

parking privado con capacidad para 150 coches. Además de todo esto, ofrece la posibilidad a los clientes de alojarse en sus “Casas de Piedra”, preparadas con todo lujo de detalle para la ocasión. En ella pueden ofrecer sus servicios los catering más prestigiosos de la isla, los cuales cerrarán el círculo y harán de cualquier evento un día simplemente inolvidable²³.

Castillo de Los Realejos

Este singular enclave de la isla de Tenerife fue construido en el siglo XIX, y de titularidad privada, es la vivienda habitual de una familia con raíces alemanas. Destaca su impresionante fachada, así como la disposición del gran número de terrazas y torres con las que cuenta. Habitualmente es usado como espacio en régimen de alquiler para celebrar eventos de todos los tamaños. Ocupa una extensión de 5000 metros cuadrados, con todo tipo de jardines y terrazas, una amplísima carpa con capacidad para 250 personas y zonas anexas perfectamente montadas para



celebrar cócteles de bienvenida. Además, en el interior del castillo se ubican las salas para conferencias y el salón usado a modo de discoteca. Del mismo modo, dispone de cocina propia, perfectamente equipada para que cualquier catering pueda ofrecer sus servicios, garantizando altos niveles de calidad y seguridad y de amplios baños, aparcamiento privado y acceso para minusválidos²⁴.

²³ <http://www.fincapuntadellomo.com>

²⁴ <http://www.elcastillo.org/52+M57d0acf4f16.0.html>

Finca Zamora



Este increíble lugar ubicado en el hermoso paraje natural del valle de La Orotava, es sin duda uno de los mejores enclaves para celebrar tu boda en Tenerife. Cuenta con infinidad de zonas ajardinadas, aparcamiento

privado, casa interior, y una impresionante carpa donde celebrar el convite, con capacidad para 500 personas. Además, cuenta con cómodas infraestructuras habilitadas para los profesionales de las empresas destinadas para cubrir el evento para que el cliente no tenga que preocuparse por nada y simplemente todo salga de manera maravillosa. Permite la posibilidad de acceso a numerosos catering de la isla, con los más altos estándares de calidad y seguridad²⁵.

Finca San Felipe

Esta Hacienda, localizada en La Orotava, en la zona norte de Tenerife, fue construida en el siglo XVII por Luis Rizo Grimaldi y posee una ermita, conocida como la ermita de San Felipe. Con el paso de los años ha ido pasando a ser propiedad de los descendientes y herederos de esta familia, los cuales han podido disfrutar de todas las comodidades que posee el inmenso espacio que abarca. Después de



múltiples remodelaciones y adaptaciones para albergar eventos de todo tipo, actualmente cuenta con 4 pérgolas acristaladas para ser usadas como zonas de comedor y baile, con capacidad para 500 personas y con la posibilidad de ampliar capacidad mediante carpas. Posee a su vez zona de bar y cocktail, así como una zona de escenario y un parque infantil, a sumar a su lujoso interior que conserva el estilo decorativo canario de la época.

Por todo ello, representa una de los espacios más emblemáticos de la isla de Tenerife y es perfecto para organizar cualquier tipo de evento, en donde las empresas de servicios se encontrarán muy cómodas y brindarán a los invitados su mejor versión²⁶.

8.3.2.Hoteles

Los hoteles elegidos para poder celebrar el banquete y en el caso de que fuese posible, la ceremonia civil, distribuidos por zonas geográficas de la isla, son los siguientes:

²⁵ <http://fincazamoratenerife.es>

²⁶ <http://www.eventosentenerife.es/index.php>

Zona metropolitana (Santa Cruz – La Laguna): Barceló Santa Cruz Contemporáneo, Iberostar Grand Hotel Mencey, Hotel NH Tenerife, Hotel Taburiente Tenerife, Hotel Silken Atlantida, Laguna Nivaria Hotel & Spa, Hotel Agüere, Hotel MC San Agustín.

Zona Norte de la isla: Hotel Botánico & The Oriental Spa Garden, Hotel Riu Garoé, Hotel Las Águilas, Hotel Best Semiramis, Hotel Spa La Quinta Park Suites, Hotel Puerto Palace, Hotel H10 Tenerife Playa, Hotel Vincci Selección Buenavista Golf & Spa.

Zona Sur de la isla: Hotel Royal Garden Villas, Hotel Fañabe Costa Sur, Vincci Selección La Plantación del Sur, The Ritz-Carlton Abama, Vincci Tenerife Golf, Iberostar Grand Hotel El Mirador, Europe Villa Cortés, Adrián Hoteles Jardines de Nivaria, H10 Costa Adeje Palace, Gran Meliá Palacio de Isora, Hotel Baobab Suites, Iberostar Hotel Antheia, Dream Hotel Gran Tacande & Spa, Sir Anthony, Hotel Las Madrigueras, Gran Hotel Bahía del Duque, Sheraton La Caleta Resort & Spa, Iberostar Grand Hotel Salomé.

8.3.3. Restaurantes

Los restaurantes han venido siendo durante muchas décadas la primera opción de celebración de banquetes de boda para muchas parejas. En ellos los clientes podrán disfrutar de un servicio integral ofrecido de manera completa por el propio establecimiento, disponiendo ellos de servicio de banquete, decoración, servicios florales, discoteca, barra libre de bebidas, etc, a un precio normalmente más económico que si se contratasen servicios por separado o eligiendo algún hotel. De esta manera, el cliente se sentirá en todo momento con la garantía de que se le brindará un servicio de calidad, con la máxima experiencia y especialización que requieren este tipo de eventos tan especiales.

En este caso, los restaurantes escogidos para establecer acuerdos para servicio de bodas en destino son los siguientes, los cuales se caracterizan por ofrecer un servicio especializado y de calidad para este tipo de eventos tan específicos:

Los Limoneros, El Tablón de la Canela, Mesón El Drago, Restaurante Rincón de la Piedra, Bodas Casa Cándido, Restaurante Las Ranas, La Cuadra de San Diego, Terrazas del Sauzal, El Mortero, Casa Ábaco, Mesón El Monasterio, Restaurante Los Perales y La Casona del Patio.

ANEXO 4: SERVICIO DE ALQUILER DE COCHES

Los precios de los servicios de chófer más vehículo oscilan entre los 300 y los 1000 euros, dependiendo de la duración y kilometraje del trayecto, tipo de vehículo contratado y fecha. Estas empresas disponen tanto de vehículos de lujo de última generación como coches antiguos, clásicos, deportivos, y hasta motocicletas y carruajes con caballos. Las empresas elegidas para que lleven a cabo el servicio de transporte de los novios son las siguientes:

Ferrari Tenerife, Maylo For Ever S.L., El Manchón Centro Hípico, , La Zamora 30, Limusinas Tenerife, Solimusina, Musibodas, El Mar Luxury, Honorio Martín Luxury Transport.

ANEXO 5: SERVICIO DE MAQUILLAJE, PELUQUERÍA Y OTROS PRODUCTOS

Los servicios están orientados especialmente para las mujeres y éstos incluyen maquillaje, peluquería, manicura, pedicura, depilación, colocación de pestañas postizas y cualquier tipo de tratamiento relacionado con el cuidado de la piel y el cabello. Además, estas empresas incluyen los servicios que habitualmente demandan los hombres, como son peluquería, tratamiento de barbas, depilaciones y maquillaje y ofrecen la posibilidad de atender las demandas de invitados de la boda, así como de la madrina, padrinos y demás personas presentes.

Las empresas elegidas serán ubicadas en la plataforma web de manera intuitiva e incluirán todo tipo de detalle de los servicios que ofrecen, siendo las siguientes: Gaby's, Fabiola Pugliesi, Silvia Santos, La pelu de la esquina, Raúl Lira, Liryc Estilistas, Aggi Maquillaje, Vanessa Lombard, Sarah Carta, Novias In Estilistas, Carlos Montesdeoca Salón, Peluquería D'Carlos, Yurena Cazorla Estilista.

ANEXO 6: SERVICIOS FLORALES

En este apartado se incluyen las empresas que aportarán la decoración floral tanto en las ceremonias religiosas y civiles de las bodas como de los centros de mesa y decoración de los recintos de celebración de banquetes de las bodas. En este caso, en muchas ocasiones es complicado decidirse a una decoración floral en específico, ya que pueden coincidir varias parejas que se casen el mismo día en el mismo lugar y tengan gustos distintos. En este caso, la empresa intermediaria hará todos los esfuerzos por alcanzar una solución que contente a todas las partes implicadas ese día. Para esto, las empresas elegidas son: Floristería Tegueste, Floristería Flor de Mundo, Floristería Maxiflor, Bonsai Arte y Flores S.L., Floristería Lara, Floristería Kentia Sur, Floristería Elia.

ANEXO 7: SERVICIOS DE SONIDO E ILUMINACIÓN

En el caso de que el hotel, restaurante o finca no disponga de servicio de Disc Jockey o necesite la puesta en marcha de un servicio específico de iluminación, como puede ser para una discoteca o zona de baile y terrazas, se ofrece en exclusiva la posibilidad de contar con los servicios de la empresa Musicalia Eventos, perteneciente al grupo Eventalia, empresa líder del sector en Tenerife y con muchísimos años de experiencia en el montaje de todo tipo de eventos. Además, se pone a disposición del cliente un servicio de letras iluminadas y otros servicios de decoración eléctrica llevada a cargo por la empresa JMF Eventos, considerada una de las mejores de la isla en relación calidad-precio.

ANEXO 8: SERVICIOS DE FOTOGRAFÍA

Uno de los aspectos clave a la hora de organizar una boda es la elección del profesional o profesionales encargados de inmortalizar los momentos vividos. Para ello se recomiendan diferentes empresas que ofrecerán servicios de vídeo y fotografía, además de montaje de photocalls, edición e impresión de álbumes y detalles para los invitados con un nivel de personalización muy avanzado. Estas empresas son las siguientes: Fotonovax, Juanmi Alemany, Oliver Yanes, Fran Decatta, Natale Arte Fotográfico, Richard Gonçalves, Pablo Melián, Álvaro Armas Fotógrafo, Guapa Fotógrafos, Tomecano7, Tere Foto Studio.

ANEXO 9: SERVICIOS DE MODA

La indumentaria suele ser un aspecto que los novios ya han contratado en su lugar de origen, pero en el caso de que no fuese así y necesitasen de traje tanto el novio como la novia o cualquier tipo de complemento de moda, se ofrecen los servicios de las siguientes empresas para poder cubrir las necesidades anteriormente descritas: Wehbe, El Corte Inglés, Borrella, Novias Isabel, Isabella Moda Nupcial, Pronovias, Ada Novias Canarias, Masqnovias, Boutique Champan Novias, Bianca Novia, Geyma Novias.

ANEXO 10: SERVICIOS DE PASTELERÍA

En algunas ocasiones, ya sea porque se contratan los servicios que integran la boda de manera individual o por simple ausencia de algunos servicios en hoteles, restaurantes y fincas, es necesario contar con profesionales especialistas en repostería nupcial. Algunas de las empresas que mencionarán a continuación a menudo trabajan con los catering especializados del sector, pero también existe la posibilidad de contratar de manera externa este tipo de empresas en el caso de que se necesitare, siempre adaptándose a las necesidades y circunstancias de cada cliente, siendo las siguientes: Pastelería Díaz, Pastelería La Canela, Pastelería López Echeto, Pastelería Soto, Pastelería La Duquesa, Pastelería La Princesa, El Aderno, Boutique El Relieve, Alicia Cupcakes, Calderon de la Tarta.

ANEXO 11: SERVICIOS DE JOYERÍA

Para aquellos elementos tan simbólicos como pueden ser las alianzas o los complementos de la novia o el novio, a elegir entre muchísimas opciones de combinación por colores, materiales, precios, calidades, etc., se proponen las siguientes empresas especialistas en joyería y con amplia experiencia en el sector: Staring Tenerife, Oro Vivo, Katy Kilate, Alianzas Pedroro, El Corte Inglés Joyería, Joyería Te Quiero, Joyería Purriños, Joyería Norbert.

ANEXO 12: SERVICIOS DE ANIMACIÓN INFANTIL

Como bien se sabe, muchas de las parejas que se casan ya han tenido hijos previamente, o incluso numerosos invitados acuden al evento con los más pequeños. Por ello, se ha pensado en incluir en la oferta un servicio de animación infantil, para que los niños estén en todo momento entretenidos y disfruten, y al mismo tiempo, permitan a los adultos disfrutar en plenitud de un día tan especial como es una boda, llevado a cabo por la empresa llamada Karola, con sede en Tejina. Esta organización, formada por un gran equipo de profesionales con amplia experiencia, ofrece la posibilidad de montar castillos hinchables en los lugares de celebración de los banquetes o incluso de contratar a un animador que entretenga a los más pequeños contando chistes y cuentos, disfrazándose de personajes de dibujos animados, etc., todo ello a un precio muy competitivo.