

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA
INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES EN EL MUNICIPIO DE
BARRANCABERMEJA**

**SARA ANGÉLICA GIL MESA
KELI JHOJANA PEÑALOZA DÍAZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
IPRED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2015**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA
INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES EN EL MUNICIPIO DE
BARRANCABERMEJA**

**SARA ANGÉLICA GIL MESA
KELI JHOJANA PEÑALOZA DÍAZ**

Proyecto de Grado para optar el título Profesional en Gestión Empresarial

**Director
Dr. LUIS HOMERO PUENTES FUENTES
Administrador de Empresas**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
IPRED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2015**

DEDICATORIA

A Dios principalmente, por darnos entereza en todo momento, y con motivo especial a nuestras familias, su apoyo a lo largo de nuestras vidas ha sido vital y su compañía nos ha enseñado que el éxito solo se logra con esfuerzo y perseverancia.

A todos nuestros profesores, que nos orientaron en el proceso académico y nos aportaron conocimiento y experiencia, proyectando en nosotras profesionales integrales. Gracias infinitas a los que creyeron y confiaron en nuestras capacidades y deseos de ser parte de la hermosa familia UIS.

Mis agradecimientos especiales son para mis padres CARLOS HUMBERTO PEÑALOZA GONZÁLEZ Y MARIELA DÍAZ CASTRO (Q.E.P.D) bases fundamentales en mi formación como ser humano integral, para mi hijo CAMILO ANDRÉS VELASCO PEÑALOZA quien es mi motor de vida y mi amado reto para superarme constantemente y para mi esposo JOSÉ FERNANDO VÁSQUEZ RODRÍGUEZ ser incondicional por todo su apoyo, seguimiento e impulso.

Sara Angélica y Keli Jhojana

AGRADECIMIENTOS

Las autores presentan y expresan sus agradecimientos a:

Profesor Luis Homero Puentes Fuentes, por recomendaciones, aportes y orientaciones en el desarrollo de este trabajo investigativo.

Los tutores del programa Gestión Empresarial y Catedráticos de la Universidad Industrial de Santander, quienes con su dedicación y colaboración, brindaron aportes significativos en cada semestre para fortalecer la idea empresarial y convertirla en un documento técnico.

Mis compañeras y amigas: quienes compartieron el proceso de formación, dándonos el apoyo y alentándonos cada día, para el desarrollo de los temas, que fueron la base de esta propuesta empresarial.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	22
1. GENERALIDADES	24
1.1 PANORAMA DEL SECTOR.....	24
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO.....	28
1.3 ASPECTO LEGALES	33
2. ESTUDIO DE MERCADOS	35
2.1 OBJETIVOS.....	35
2.1.1 Objetivo General	35
2.1.2 Específicos.....	35
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	35
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto/servicio	35
2.2.2 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia.....	39
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	40
2.3.1 Mercado Potencial	40
2.3.2 Mercado objetivo.....	40
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	41
2.4.1 La demanda	41
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	44
2.4.3 Estimación de la Demanda	55
2.4.4 Proyección de la Demanda.....	56
2.5 OFERTA O COMPETENCIA	57
2.5.1 Necesidades de información.....	57
2.5.2 Análisis de la Situación actual de la competencia.....	58
2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	59
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	60
2.7.1 Estructura del canal	60
2.7.2 Ventajas y desventajas del canal.....	60
2.7.3 Selección de los canales de comercialización.	61
2.8 PRECIOS.....	61
2.8.1 Análisis de precios.	61
2.8.2 Estrategia de fijación de precios.	62
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	62
2.9.1 Objetivos.....	62
2.9.2 Logotipo.	62
2.9.3 Slogan.....	63
2.9.4 Análisis de medios	63

2.9.5 Selección de medios.....	64
2.9.6 Estrategias Publicitarias.....	65
2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.	65
3. ESTUDIO TÉCNICO.....	67
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	67
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.....	67
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.....	67
3.1.3 Capacidad del proyecto.	68
3.2 LOCALIZACIÓN.....	70
3.2.1 Macro localización.	70
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	73
3.3.1 Ficha técnica del servicio.....	73
3.3.2 Descripción Técnica del Proceso.....	74
3.3.3 Diagrama de Operación, Proceso y Procedimiento.....	75
3.3.4 Control de calidad.....	76
3.3.5 Recursos.....	77
3.3.6 Análisis de Proveedores.....	80
3.3.7 Distribución de planta.....	82
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	83
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	83
4.2 CULTURA EMPRESARIAL.....	84
4.2.1 Visión.....	84
4.2.2 Misión.....	85
4.2.3 Objetivos.....	85
4.2.4 Políticas.....	85
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	86
4.3.1 Organigrama.....	86
4.3.2 Descripción y perfil de cargos.....	86
4.3.3 Asignación salarial.....	96
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	99
5.1. INVERSIONES.....	99
5.1.1 Inversión Fija.....	99
5.1.2 Inversión diferida.....	101
5.1.3 Inversión de capital de trabajo.....	101
5.1.4 Inversión total.....	107
5.1.5 Fuentes de financiación.....	107
5.2 COSTOS Y GASTOS.....	108
5.2.1 Costos y gastos fijos.....	108
5.2.2 Costos y gastos variables.....	109
5.2.3 Costo y gasto total unitario.....	109
5.3 PRECIO DE VENTA.....	110
5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS.....	110

5.4.1 Ingresos.....	110
5.4.2 Egresos.....	112
5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	112
5.5.1 Estado de resultados proyectados.....	112
5.5.2 Flujo de caja proyectado.....	113
5.5.3 Balance general inicial y proyectado.....	116
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	118
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	118
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	118
6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.....	118
6.2.2 Plan de mitigación.....	119
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	120
6.3.1 Valor presente neto.....	120
6.3.2 Tasa interna de retorno TIR.....	122
6.3.3 periodo de recuperación.....	123
6.3.4 Análisis de las razones financieras.....	123
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	127
7. CONCLUSIONES.....	129
8. RECOMENDACIONES.....	131
BIBLIOGRAFÍA.....	132
ANEXOS.....	136

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 .Canal de prestación del servicio seleccionado	61
Figura 2. Logotipo de la empresa	62
Figura 3. Mapa del municipio de Barrancabermeja.....	71
Figura 4. Diagrama flujo de procesos	75
Figura 5 Distribución física de la empresa. (Metros cuadrados)	82
Figura 6. Organigrama de la empresa	86

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Hogares con niños entre 1 a 15 años de edad.....	44
Gráfico 2. Celebración de los días especiales a los niños.....	45
Gráfico 3. Participación invitaciones de celebraciones infantiles de terceros.	46
Gráfico 4. Organización del evento a los menores.....	47
Gráfico 5. Empresas organizadoras de eventos infantiles.....	48
Gráfico 6. Servicios integrales al organizar eventos infantiles.....	49
Gráfico 7. Servicios propuestos por esta iniciativa empresarial.....	50
Gráfico 8. Frecuencia de uso de los eventos infantiles.....	51
Gráfico 9. Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles.....	52
Gráfico 10. Importancia al contratar estos servicios de eventos infantiles.....	53
Gráfica 11. Mecanismos para conseguir una empresa organizadora de eventos infantiles.....	54

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Metas Barrancabermeja proyecciones de población total municipio por área 2005-2025.....	31
Tabla 2. Empresas vigentes en Barrancabermeja	32
Tabla 3. Censo Poblacional DANE	40
Tabla 4. Mercado objetivo.....	41
Tabla 5. Hogares con niños entre 1 a 15 años de edad	44
Tabla 6. Celebración de los días especiales a los niños.....	45
Tabla 7. Participación a invitaciones de celebraciones infantiles de terceros.....	46
Tabla 8. Organización del evento a los menores.....	47
Tabla 9. Empresas organizadoras de eventos infantiles.....	48
Tabla 10. Servicios integrales al organizar eventos infantiles.....	49
Tabla 11. Servicios propuestos por esta iniciativa empresarial	50
Tabla 12 Frecuencia de uso de los eventos infantiles	51
Tabla 13. Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles	52
Tabla 14. Importancia al contratar estos servicios de eventos infantiles	53
Tabla 15. Mecanismos para conseguir una empresa organizadora de eventos infantiles.....	54

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Descripción de los servicios	36
Cuadro 2. Descripción técnica de los servicios.....	38
Cuadro 3. Ficha técnica de la demanda	42
Cuadro 4. Hogares que celebran las fechas especiales.....	55
Cuadro 5. Cantidad demandada en servicio de organización integral de eventos infantiles al año.....	56
Cuadro 6. Proyección de la demanda por servicios día, mes y año	57
Cuadro 7. Análisis de la situación actual de la competencia	59
Cuadro 8. Demanda insatisfecha.....	60
Cuadro 9. Presupuesto de lanzamiento.....	65
Cuadro 10. Presupuesto de publicidad de operación y mantenimiento	66
Cuadro 11. Capacidad diseñada de los servicios de organización integral de eventos infantiles, incluye el tiempo para la planificación	69
Cuadro 12. Capacidad instalada de los servicios de organización integral de eventos infantiles	70
Cuadro 13. Capacidad utilizada y proyectada de los servicios de organización integral de eventos infantiles	70
Cuadro 14. Zonas de Ubicación.....	71
Cuadro 15. Factores de ponderación.....	72
Cuadro 16. Grados de ponderación.....	72
Cuadro 17. División de grados de los factores	72
Cuadro 18. Grados de cada factor.....	72
Cuadro 19. Total puntos por zonas.....	73
Cuadro 20. Ficha técnica del servicio	73
Cuadro 21. Personal administrativo	77
Cuadro 22. Personal operativo.	77
Cuadro 23. Maquinaria y equipos	78
Cuadro 24. Muebles y enseres	78
Cuadro 25. Equipos de oficina.....	78
Cuadro 26. Elementos de oficina.....	78
Cuadro 27. Insumos requeridos para organizar evento temático	79
Cuadro 28. Insumos requeridos para organizar evento infantil con equipos inflables	79
Cuadro 29. Insumos requeridos para organizar evento infantil con recreación dirigida	79
Cuadro 30. Insumos requeridos para organizar evento infantil con personajes alusivos.....	80
Cuadro 31. Nombre de los principales proveedores.....	80
Cuadro 32. Proveedores de hoteles con salones especiales	81

Cuadro 33. Proveedores clubes locales	81
Cuadro 34. Funciones para el cargo de gerente.....	87
Cuadro 35 Funciones para el cargo de Contador Público	89
Cuadro 36. Funciones para el cargo de asesor comercial.....	90
Cuadro 37. Funciones para el cargo de Secretaria.....	92
Cuadro 38. Funciones para el cargo de operarios	94
Cuadro 39. Funciones para el cargo de auxiliar servicios varios	95
Cuadro 40. Estructura salarial de la empresa	97
Cuadro 41. Prestaciones sociales.....	97
Cuadro 42. Seguridad Social.	98
Cuadro 43. Maquinaria y Equipo.....	99
Cuadro 44 Muebles y enseres	99
Cuadro 45. Equipos de oficina	100
Cuadro 46. Elementos de oficina	100
Cuadro 47. Total Inversión Fija	100
Cuadro 48. Inversión Diferida	101
Cuadro 49. Costo insumos unitarios del servicio evento temático	101
Cuadro 50 Costo insumos unitarios evento infantil con equipos inflables.....	102
Cuadro 51. Costo insumos unitarios del servicio evento infantil con recreación dirigida	102
Cuadro 52. Costo insumos unitarios del servicio d evento infantil con personajes alusivos.....	102
Cuadro 53 Costo insumos proyectados	102
Cuadro 54. Mano de Obra Directa salario básico y factor prestacional.	103
Cuadro 55. Mano de Obra Directa valor mes y año.....	103
Cuadro 56. Porcentaje de Prorrato de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.....	103
Cuadro 57. Costos y gastos del área operativa y administrativa de servicios públicos y arriendos.	103
Cuadro 58. Estimación del valor a depreciar y valor de salvamento de las inversiones fijas	104
Cuadro 59. Porcentaje de Prorrato, para aplicar el valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.....	104
Cuadro 60. Prorrato del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.....	104
Cuadro 61. Costos indirectos del servicio	105
Cuadro 62. Total Costos del servicio	105
Cuadro 63 Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional.	105
Cuadro 64. Gastos de personal administrativo mensual y anual	106
Cuadro 65 Gastos administrativos	106
Cuadro 66. Gastos de personal de ventas.....	106
Cuadro 67. Gastos de ventas	106
Cuadro 68. Total Capital de Trabajo	107
Cuadro 69. Inversión Total del Proyecto.....	107
Cuadro 70. Fuentes de financiación	108

Cuadro 71. Resumen crédito	108
Cuadro 72. Costos Fijos	108
Cuadro 73. Costos Fijos proyectados	108
Cuadro 74. Costos Variables	109
Cuadro 75. Costos Variables proyectados.....	109
Cuadro 76. Costos fijos unitarios	109
Cuadro 77. Costos variables unitarios	110
Cuadro 78. Costos totales	110
Cuadro 79. Precio de venta	110
Cuadro 80. Presupuesto de ingresos año 1.....	111
Cuadro 81. Presupuesto de ingresos año 2.....	111
Cuadro 82. Presupuesto de ingresos año 3.....	111
Cuadro 83. Presupuesto de ingresos año 4.....	111
Cuadro 84. Presupuesto de ingresos año 5.....	112
Cuadro 85. Egresos proyectados a cinco años	112
Cuadro 86. Estado de Resultados proyectado	113
Cuadro 87. Flujo de Caja año 0 al 3 (años 2015 al 2018).....	114
Cuadro 88. Flujo de Caja año 4 al 6 (años 2019 al 2021).....	115
Cuadro 89. Balance General Proyectado	116
Cuadro 90. Matriz de Evaluación de Impactos.	119
Cuadro 91. Valor presente Neto	122
Cuadro 92. Tasa Interna de Retorno	123
Cuadro 93. Recuperación de la inversión	123
Cuadro 94. Punto de equilibrio.....	127

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A. Encuesta padres de familia.....	136

RESUMEN

TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA*

AUTORES: SARA ANGÉLICA GIL MESA, KELI JHOJANA PEÑALOZA DÍAZ **

PALABRAS CLAVES: Menores de edad, emprendimiento, eventos temáticos, comercialización, demanda.

DESCRIPCIÓN.

La investigación está relacionada con la creación de una empresa de organización integral de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja, por lo tanto, se utiliza las herramientas que ofrece la factibilidad para indagar la idea empresarial con los estudios de mercado, técnico, administrativo, financiero y la evaluación social, ambiental para su sustentación. Se inicia con las generalidades y las potencialidades del municipio a partir de los encadenamientos productivos de todos los sectores económicos. En el estudio de mercado, se aplicó un cuestionario para recopilar información, dando como resultado que existe una demanda de 6.333 servicios para los hogares que tienen menores de 15 años de edad, para entrar a competir. El estudio técnico se analizó los factores determinantes para estimar las capacidades del proyecto y la infraestructura con los requerimientos físicos y humanos. En el estudio administrativo, se concluye crear una SAS, determinando su misión, visión, objetivos, políticas, junto con los perfiles ocupaciones. El financiero se estructura los costos, los ingresos y gastos para de esa forma elaborar los estados financieros, que permita argumentar un proceso de toma de decisiones sobre la inversión prevista. Finalmente la evaluación social ambiental y financiera la cual genera confianza a los inversionistas. La inversión requerida para la puesta en marcha del proyecto es de \$108.122.226, de los cuales, los aportes sociales son de \$78.122.226 y recursos de crédito el valor de \$30.000.000. El valor presente neto es de \$32.343.830 y la TIR 44.21%

* Trabajo de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia IPRED, Gestión Empresarial, Director Dr. Luis Homero Puentes Fuentes, Administrador de Empresas.

SUMMARY

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A COMPREHENSIVE EVENT ORGANISER FOR CHILDREN IN THE MUNICIPALITY OF BARRANCABERMEJA*

AUTHORS: SARA ANGÉLICA GIL MESA, KELI JHOJANA PEÑALOZA DÍAZ**

KEYWORDS: Minors, entrepreneurship, themed events, marketing, demand

DESCRIPTION.

The research is related to the creation of a company of integral organization of children events in the city of Barrancabermeja, therefore, it's necessary to have the tools that offers the feasible to investigate the business idea with the marketing studies, thecnical, administrative, financial and the social evaluation, environmental to its own sustenance. First of all, the generalities and potentialities of the population starting with of the productive bonding of every economic sector.

In the market study, a questionnaire was used to gather information, with the result that there is a demand for services to 6,333 households with children under 15 years of age to enter and compete. The technical study determinants was analyzed to estimate the capabilities of the infrastructure project and the physical and human requirements. Administratively study concludes create a SAS, determining its mission, vision, objectives, policies, together with the occupation profiles.

Costs, revenues and expenses are structured in the financial study thereby preparing financial statements that enable argue a decision-making process on the proposed investment. The investment required for the implementation of the project is \$ 108,122,226 which social contributions are \$ 78,122,226 and credit resources worth \$ 30 million. The net value is \$ 32,343,830 44.21% and the Internal Rate of Return is 44.21%.

* Degree Work

** Institute of Regional and Projection Distance Education IPRED, Business Management, Director Dr. Luis Homero Puentes Fuentes.

GLOSARIO

ADAPTACIÓN: modelar y ajustar el producto a las exigencias del consumidor. Para ello se necesitan actividades como fabricación, clasificación, montaje y empaque.

ANIMACIÓN. Es un proceso utilizado por una o más personas para agrandar una reunión. También se utiliza para dar movimiento a las imágenes.

COSTUMBRE. Modo habitual de obrar que se establece por la repetición de los mismos actos. Tradición.

CULTURA. Cultivo del espíritu humano y de las facultades intelectuales del hombre, la cultura es asociada a la civilización y progreso.

DECORACIONES. Arte de arreglar espacios físicos para actividades deportivas, lúdicas, académicas o de cualquier celebración.

DISEÑO Y COTIZACIÓN. En este espacio se establecen objetivos, el mensaje de comunicar al público participante las expectativas que el organizador del evento tiene con relación de la reunión.

DIDÁCTICO. De la enseñanza, que se realiza a través del juego.

DIVERSIÓN. Acción de divertirse contento.

EJECUCIÓN. Fase en la que, estando los participantes del evento reunidos en el mismo lugar y al mismo tiempo, comparten las actividades planificadas y demás.

EVALUACIÓN DE RESULTADOS. Momento en el que se establece el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos y la eficiencia de las prestaciones.

EVENTO. Actividad especial que se realiza fuera de la rutina regular para celebrar un acontecimiento que implica control, planeación, organización y ejecución.

EVENTO TEMÁTICO. Es realizar una actividad o fiesta, relacionada con un tema específico, que puede ser costumbre, música, baile o tradición.

INTEGRAL. Es lo que permite señalar que es total o global. Es decir engloba o encierra todas las actividades que se requieren para realizar una acción.

LOGÍSTICA. Es un término utilizado en el ámbito militar, pero que ahora es utilizado en lo empresarial, como posible flujo de recursos que una empresa va a necesitar para la realización de sus actividades.

MENORES DE EDAD. Individuos que no han alcanzado la edad adulta

MONTAJE. Disposición de los recursos técnicos y humanos en el lugar donde se llevara a cabo el evento.

NEGOCIACIÓN: tratar de encontrar un precio mutuamente satisfactorio a fin de que se efectúe la transferencia de propiedad o posesión.

PIÑATA juego que consiste en colgar a cierta distancia del suelo un recipiente, generalmente lleno de dulces, para romperlo a palos con los ojos vendados.

RECREACIÓN. Situaciones y actividades en las cuales esté puesta en marcha la diversión, a través de ella, las personas se relajan o se divierten.

TIENDAS INFANTILES. Negocios especializados en regalos, ropa y accesorios para menores de edad.

INTRODUCCIÓN

La investigación tiene como finalidad, la evaluación de una iniciativa empresarial privada, para crear una empresa organizadora integral de eventos infantiles en el municipio de Barrancabermeja, que se basa en la indagación de las generalidades y potencialidades de la región, analizando los encadenamientos productivos en el sector servicio, en el cual se enmarca la idea de negocio.

Este resultado investigativo, tienen unos lineamientos técnicos que fueron el producto del ejercicio académico dentro del programa Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander en la sede de Barrancabermeja, el cual se fue validando y sustentando con las herramientas proporcionadas en los diferentes módulos, permitiendo elaborar un documento que respalda la viabilidad comercial de la actividad económica.

Se utilizó como metodología la estándar del manual en la preparación y evaluación de proyectos, cuya finalidad proporciona la temática integral para mejorar la calidad investigativa, donde se definió el tipo y método de investigación, contribuyendo a la normalización de los estudios de viabilidad. Con los datos necesarios, se indagó sobre el problema o necesidad, a partir de los estudios de mercado, técnico, administrativo, financiero y su evaluación económica, social y ambiental, teniendo la siguiente estructura.

En el primer capítulo, se indaga sobre las generalidades de la iniciativa empresarial, relacionadas con las tendencias y desarrollo del sector del servicio de la organización integral de los eventos infantiles, como también de las potencialidades del municipio de Barrancabermeja y su crecimiento demográfico como resultado de sus procesos petroleros e industriales.

En el segundo capítulo el estudio de mercado, se describen los componentes del servicio, se estima el mercado potencial y objetivo, cuantificando la demanda y determinando la competencia directa para definir si existe o no demanda insatisfecha; se selecciona el canal de comercialización, se diseña la estrategia de precios, finalmente la publicidad y la promoción acordes para esta iniciativa empresarial.

En el estudio técnico, se analizan los factores que condicionan el tamaño del proyecto y por ende su capacidad, siendo importante también el análisis de la localización de la empresa, elementos importantes para definir la mano de obra, los equipos, maquinaria, muebles e insumos para la evaluación respectiva.

En el cuarto capítulo se determina la estructura organizacional y jerárquica de la empresa; define cargos y funciones del recurso humano requerido, como también los lineamientos para definir la misión, visión, objetivos y políticas del proyecto.

En el quinto capítulo se muestra el estudio financiero y sus proyecciones, las inversiones requeridas, los costos y los gastos que implican la aplicación de dicho estudio.

En el sexto capítulo se indica la evaluación financiera y ambiental del proyecto se utiliza los indicadores del VPN, la TIR, el retorno de la inversión, punto de equilibrio y el análisis de sensibilidad de las variables analizadas.

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA DEL SECTOR

El tema de las fiestas o reuniones para celebrar cumpleaños u otras fechas especiales entre las personas, tienen una evolución y tendencia que se relacionan con la cultura, las costumbres y la realidad histórica de cada comunidad. No existe un registro cronológico, pero al felicitar, dar regalos y tener velas encendidas en el día del cumpleaños, se pretendía proteger a la persona de los demonios y garantizar vida y prosperidad en el año siguiente, sin embargo, para el cristianismo era un hábito pagano.¹

La astrología contribuyó a la práctica o hábito de celebrar en especial los cumpleaños, los astrólogos al observar el cielo, trazaron un manifiesto de las estrellas e inventaron un calendario y calcularon las fechas de los nacimientos, inclusive con la hora probable en especial de los reyes, gobernantes y sus sucesores. Otros relatos se dan, en la antigua Grecia, los hombres ricos se reunían en clubes de cumpleaños, los cuales eran exclusivamente de hombres que compartían sus fiestas de cumpleaños y cuando un miembro moría donaba su dinero para ayudar a pagar futuras fiestas. Los griegos creían que todo individuo tenía un espíritu protector o daemon que estaba presente el día de su nacimiento y que cuidaba de ella durante toda su vida.

Los romanos también consideraban que cada persona tenía un ángel custodio, hada madrina ó el santo patrón². La inclusión del bizcocho y velas encendidas en estos eventos comenzó con los griegos, pues colocaban en los altares del templo de “Artemis” tartas redondas como la luna, hechas con miel con cirios encendidos y la creencia es que los cirios o velas estaban dotadas de magia para conceder deseos.³

Las fiestas infantiles se relacionan con el concepto de las piñatas, originaria de china donde se elaboraban animales en papel de colores llamativos para celebrar o festejar el nuevo año; de acuerdo con algunos escritos, fue llevada a Europa al ser observada por Marco Polo en uno de sus viajes. Otra descripción se dio en Italia, a los campesinos se les entregaba una olla o pignatta llena de regalos, y el primer

¹. REFORMADOR CRISTIANO Historia de la celebración de cumpleaños. Disponible en <http://www.reformadorcristiano.org/index.php/inicio/3>

² Ibid. p. 2

³ Ibid. p. 4

domingo de la cuaresma se conoció como el “Domingo Piñata”. Esta tradición de Italia pasó a España con ollas de barro, las decoraban y las utilizaban para evangelizar a los pobladores del Nuevo Continente, a través de rellenos de frutas y golosinas que simbolizaban las tentaciones y placeres terrenales y debían golpear la piñata con un palo para combatir las fuerzas del mal y recibían las recompensas que caían del interior⁴.

El cristianismo contribuyó en un momento de la historia, a finalizar esta tradición de celebrar los cumpleaños, por considerarlos paganos, para los primeros seguidores de Cristo, oprimidos, perseguidos y martirizados por judíos y paganos, se creían que los niños entraban en este mundo con sus almas ya enfrentadas por el pecado original de Adán, el mundo era un lugar duro y cruel, en el que no había razón de celebrar fiesta de cumpleaños de nadie, puesto que la muerte era la legítima liberación, el paso al paraíso eterno, contrariamente a la creencia popular eran los días de la muerte y no del nacimiento de los santos, los celebrados y los que se convertían en sus conmemoraciones.

En el siglo IV la Iglesia empezó a modificar su actitud respecto a las celebraciones de las fiestas de cumpleaños, e inició también estudios formales para determinar la fecha del nacimiento de Cristo. El resultado, marcó el comienzo de la tradición de la Navidad. Con la celebración de la natividad de Cristo, el mundo occidental recuperó la celebración de las fiestas de cumpleaños. En el siglo XII las parroquias de toda Europa reconocían los nacimientos de sus habitantes.⁵ .

Autores de Latinoamérica plantean que “la recreación persigue como fin óptimo la educación del tiempo libre, porque en la medida que la persona sepa que hacer y este educado en cuanto a su tiempo libre, en esa misma medida mejorará su calidad de vida y su uso del tiempo libre”, “la recreación ha suscitado nuevas formas de sociabilidad y de agrupamientos, desconocidas hasta tiempos relativamente recientes.⁶

⁴ FIESTAS CON IDEAS. Historia de la piñata. Recuperado en agosto de 2014. Disponible en <http://www.fiestasconideas.com.ar/fiestas-infantiles/historia-de-la-piñata.html>

⁵ REFORMADOR CRISTIANO. Historia de la celebración de cumpleaños. Disponible en <http://www.reformadorcristiano.org/index.php/inicio/3> p. 11

⁶ EFDEPORTES.COM. La recreación alternativa del desarrollo comunitario. Santiago de Cali: Deportes, 2006 consultado el 12 de abril de 2014. Disponible en <http://efdeportes.com/efd100/recrea.htm>

El servicio que estos establecimientos ofrecen, va desde la comida feliz, hasta la diversión y el entretenimiento de todos los invitados incluyendo los padres de familia, pues se desinteresan de todos los detalles que van desde la compra de las invitaciones, la torta, las sorpresas, hasta personajes animados.⁷

El tema sobre los juegos que deben incorporarse a los eventos infantiles, ha sido abordado por estudiosos de la Universidad Tecnológica de Pereira, quienes plantean que "el carácter universal del juego y lo que representa para el patrimonio cultural de la humanidad debe ser tema de interés de los gobiernos, instituciones privadas y organizaciones no gubernamentales donde se realicen procesos permanentes de investigación, formación, promoción y gestión en pro de su desarrollo y construcción epistemológica, aprovechando sus múltiples beneficios en bien de los niños, niñas, jóvenes, adultos y adultos mayores" ⁸ por lo tanto, en los servicios y en la organización integral de eventos para menores, es importante abordar esta temática, desde varias líneas, como son la historia, la tradición, la económica y la industrial.

Las fiestas populares que se celebran en todo el país son un escenario de promoción cultural del juego tradicional, donde confluye la comunidad con la lúdica, desarrollando juegos tradicionales, de azar, de habilidades y de carnaval donde está presente el baile, el canto y el disfraz que animan e integran la cultura de los pueblos" y para finalizar enfatiza en que " los juegos tradicionales en la actualidad tienen una gran amenaza en la industria del juego y el juguete y su relación entre la cultura del consumo y la producción, que vende " valores" de poder económico, violencia y estilos de vida inalcanzables; son los retos actuales, por tanto es fundamental promover el patrimonio cultural e interpretar las nuevas tendencias para adaptarlas y transformarlas en un bien de las generaciones venideras"⁹

La industria de los eventos en Colombia se encuentra en un importante proceso de evolución, convirtiéndose en un canal fundamental para el posicionamiento de las marcas y en un escenario ideal para implementar diferentes estrategias de comunicación, como las fiestas infantiles, celebraciones, presentaciones corporativas. Los eventos son cada vez más importantes en la pretensión de penetrar con mensajes efectivos en la mente de los consumidores, con el fin de seducirlos, y de paso agregar dinamismo, vida y buena energía a las marcas. El

⁷ SÁNCHEZ, Germán. Opinión de marketing en el ámbito infantil, Consultado en mayo 2 de 2014 Disponible en la <http://grupo262.blogia.com/temas/mercadotecnia.php>

⁸ HENAO Luis Stella. El carácter universal del juego y lo que representa para el patrimonio cultural de la humanidad. Revista electrónica de educación y psicología. Universidad Tecnológica de Pereira 2006. Disponible en <http://www.utp.edu.co/repes>

⁹MORENO, Gustavo. Juego tradicional Colombiano: Una expresión lúdica y cultural disponible en <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/educacionfisicaydeporte/article/viewFile/2250>.

objetivo actual de los especialistas en este negocio es producir y realizar eventos donde los invitados experimenten sensaciones, emociones y vivencias ligadas directamente a los productos y servicios, las características o tendencias actuales y el mundo de la marca.¹⁰

La organización de actos ha evolucionado muchísimo en los últimos años, hasta el punto de que las clásicas reglas de protocolo, los conocimientos básicos para llevar a cabo un evento y las normas y tradiciones que se aplicaban hasta hoy ya no son suficientes para culminar con éxito cualquier tipo de celebración. Por ello, es importante aportar nuevas propuestas y actualizar técnicas y teorías obsoletas para meterse de lleno por los derroteros de la comunicación, el diseño, las nuevas tecnologías, la producción, la arquitectura de los escenarios o la escenografía, las cuales marcan pautas imprescindibles para conseguir los objetivos que en estos tiempos buscan las familias, cuando organizan sus eventos infantiles.¹¹

Este tipo de actividades de organización de eventos para niños, se encuentra inmerso en el sector de los servicios. El sector de los servicios en Colombia, tiene muy buenas expectativas y cuenta con el respaldo del Gobierno Nacional, situación que se deriva de los acuerdos internacionales “el gobierno dio a conocer el plan de acción para convertir a Colombia en una plataforma exportadora de los servicios, en especial todos los servicios tercerizados, debido al avance de los acuerdos comerciales con otros países como Corea del Sur, Filipinas y algunos en América Latina.¹² Dirigido al fortalecimiento de las capacidades del capital humano, por cuanto la calidad del recurso humano es primordial en el manejo de este tipo de negocios.

En Colombia el servicio de atención a las fiestas infantiles tiene varias experiencias de empresas que se encuentran en el mercado, en Armenia Animación Express ofrece recreación, juegos de salón, globos aerostáticos, juegos extremos, minitecas, fiestas temáticas, según las necesidades, preferencias y expectativas del menor y de su familia.¹³ En Bucaramanga, la empresa Recreación 1-A, les ofrece

¹⁰ REVISTA P&M. Eventos especiales en Colombia Consultado en mayo de 2014 y disponible en <http://www.revistapym.com.co/ediciones-impresas/eventos-especiales-colombia-industria-quitarse-sombrero>

¹¹ FUENTE Carlos. Manual práctico para la organización de eventos: Técnicas de organización de actos. Editorial Protocolo. P. 27

¹² ELMUNDO.COM. Colombia fortalecerá sector servicios. Disponible en la siguiente página web http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia_fortalecera_sector_de_servicios.php

¹³ ANIMACION EXPRESS Portafolio de servicios. Consultado en julio de 2014. Disponible en <http://www.animacionexpress.com/index.php>

a sus clientes, un portafolio amplio como son chiquitecas, piscinadas, baby shower, karaoke infantil, pintucaritas, juegos de salón entre otros.¹⁴

En el municipio de Barrancabermeja, el sector de los eventos infantiles ha tenido una evolución positiva, la cual es acorde con la capacidad económica de los hogares como resultado de la actividad petrolera y comercial. Se realizó un rastreo de las empresas que ofrecen un servicio similar al propuesto en esta iniciativa empresarial, la cual se detalla:

Las tiendas Picardías y Popocho, ubicada en la calle 49 con carrera 19, se ha especializado en la comercialización de productos de piñatería y juguetería. Sin embargo, ella ofrece el servicio de enlace comercial entre sus clientes y las personas naturales que hacen decoraciones y organizan eventos infantiles. El establecimiento Pispiris, ubicado en la calle 44 con carrera 19, al lado del Liceo Rodolfo Llinás, ofrece servicio de recreación y material móvil de entretenimiento. El negocio Fiestas y piñatas, su dirección es calle 48 con carrera 21, ofrece servicio de decoración, recreación, alimentación ó refrigerios. La firma Dorinel, ubicada en la calle 52 con carrera 25, ofrece alquiler del salón social, sillas, mesas, vajillas, sonido, alimentación y decoración.

Finalmente, los empresarios para promocionar los bienes y servicios, usan las herramientas de las tecnologías de la información y comunicación Tics, como mecanismo para su contacto comercial con los clientes. Otra estrategia, es servir de enlace comercial, entre proveedores de algunos componentes de los servicios, a través de una empresa especializada, que articula productos terminados, como se plantean en esta iniciativa empresarial, utilizando la infraestructura existente en el municipio de Barrancabermeja, en el tema de organización de eventos infantiles.

1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

La ciudad de Barrancabermeja, segunda ciudad del Departamento de Santander, con una población de 254.176 habitantes, se encuentra ubicada a 7° 03`48" de latitud, 73° 51`50" de longitud, a 75.94 metros sobre el nivel del mar con una extensión territorial de 1.317 Km², en donde el 97.76% corresponde a la zona rural. Limita por al norte con los municipios de Puerto Wilches, Sabana de Torres y Girón, al Sur con Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí, Al oriente con San

¹⁴ RECREACIÓN 1-A Portafolio de servicios. Consultado en julio de 2014 y disponible en <http://www.paginasamarillas.com.co/empresa/recreacion+1a-bucaramanga-10651101?catid=3920&idAnuncio=26964232>

Vicente de Chucurí y Betulia y al Occidente con el Municipio de Yondó (Antioquia) y el río Magdalena¹⁵.

Barrancabermeja aparece en la historia registrada cuando “Gonzalo Jiménez de Quesada acampó a su vera en 1536 y quedó su nombre estampado entre los descubridores. Por La Tora de Barrancas pasaron las huestes españolas en busca del Templo del Sol enchapado en láminas de oro”¹⁶. Así se relata en los apuntes sobre la creación de ECOPETROL, los principios de la historia de esta ciudad. Es una historia de conquistas y riquezas, de guerras y despojo, siempre marcada por la economía extractiva del enclave que sella de manera definitiva el desarrollo económico de la ciudad y aún el pensamiento de sus gentes. La economía en la Barrancabermeja colonial se limita a las actividades propias de un sitio de tránsito de los viajeros que ingresaban por el río a la Nueva Granada, por ser un sitio estratégico por el río Magdalena.¹⁷.

A finales del siglo XIX se presenta el auge de las exportaciones de tagua, caucho, quina, madera. Con el descubrimiento del petróleo, se da inicio a una nueva economía extractiva. Al iniciar el siglo XX, era entonces apenas un caserío de pequeñas proporciones dedicado a la pesca, puerto de paso a los viajeros y mercaderes que salían hacia la serranía en busca de la tagua y el caucho, importante renglón en aquella época. Desde 1917 su primer pozo de petróleo, el Infantas 1, perforado con las pocas facilidades que la técnica de la época podía ofrecer inicia la transformación de la ciudad¹⁸.

Barrancabermeja se convierte en municipio en 1922. Una ciudad relativamente joven, con muchas dificultades frente a su desarrollo económico dependiente del petróleo: “A medida que la fama de la bonanza se riega por el país, van llegando a la ciudad toda clase de aventureros y sibaritas que le van desluciendo su buen nombre, mezclados con gentes de trabajo que poco a poco comienzan a construir la vida de una joven ciudad”¹⁹

¹⁵ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA, Barrancabermeja en Cifras 2001 – 2003 Edición 2005. Oficina Asesora Planeación Municipal Barrancabermeja, p. 8

¹⁶ SANTIAGO REYES, Miguel Ángel, Crónica de la Concesión de Mares. Apuntes sobre los principales acontecimientos que antecedieron a la creación de la Empresa Colombiana de Petróleos. ECOPETROL, Bogotá 1986.

¹⁷ VILLALOBOS CADENA, Uriel. Síntesis de Barrancabermeja, de Latoca a Centro Petrolero, Barrancabermeja, 2003

¹⁸ Ibid. P 8

¹⁹ MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, Historia de Barrancabermeja, (Página Web en línea) citado en marzo de 2007, disponible en Internet en: <http://www.Barrancabermeja.gov.co>

En el municipio de Barrancabermeja se encuentra la principal refinería del país Ecopetrol S.A., la cual ha influenciado al crecimiento demográfico de la ciudad, que se ha realizado a lo largo de su historia como resultado de invasiones, como lo expuso un importante medio de comunicación “Explosión de invasiones sacude a Barrancabermeja” El contraste entre las modernas edificaciones de ladrillo construidas al lado de una serie de carpas de plástico, palos, estacas y cartones refleja uno de los problemas principales que tiene Barrancabermeja: la crisis de vivienda, que afecta a 200.000 personas (el 10 por ciento de los habitantes). Durante los últimos veinte días, 46 predios han sido invadidos por 1.800 familias²⁰ son las noticias de la época; sin embargo, la ciudad ha avanzado en su desarrollo urbanístico y empresarial, se caracteriza por ser el epicentro de muchos macroproyecto que se ejecutan en la zona, lo cual genera expectativas de personas que llegan a la ciudad en busca de oportunidades en especial con relación al tema de empleabilidad.

En el último censo realizado en el país en el año 2005, la ciudad contaba con 190.058 habitantes en el casco urbano y rural del municipio de Barrancabermeja, sin embargo, existen datos o registro de personas en los diferentes programas sociales de la Administración Municipal, en los que se puede evidenciar un crecimiento demográfico significativo, sumado también a los macroproyectos que se ejecutan en la región. De acuerdo con las proyecciones demográficas, para el año 2014, la ciudad cuenta con aproximadamente 216.031 habitantes, como se puede observar en el siguiente cuadro.

²⁰ EL TIEMPO. Explosión de invasiones sacude a Barrancabermeja, edición del 15 de abril de 1993.

Tabla 1. Metas Barrancabermeja proyecciones de población total municipio por área 2005-2025

Año	Total Municipio			Total Cabecera			Total Resto		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
2005	190.058	92.816	97.242	170.805	82.180	88.625	19.253	10.636	8.617
2011	207.366	101.692	105.674	187.888	90.932	96.956	19.478	10.760	8.718
2012	210.260	103.180	107.080	190.725	92.389	98.336	19.535	10.791	8.744
2013	213.149	104.666	108.483	193.551	93.840	99.711	19.598	10.826	8.772
2014	216.031	106.149	109.882	196.364	95.285	101.079	19.667	10.864	8.803
2015	218.900	107.626	111.274	199.157	96.720	102.437	19.743	10.906	8.837
2016	221.750	109.094	112.656	201.926	98.143	103.783	19.824	10.951	8.873
2017	224.578	110.551	114.027	204.668	99.553	105.115	19.910	10.998	8.912
2018	227.380	111.995	115.385	207.378	100.946	106.432	20.002	11.049	8.953
2019	230.153	113.425	116.728	210.055	102.323	107.732	20.098	11.102	8.996
2020	232.893	114.839	118.054	212.694	103.681	109.013	20.199	11.158	9.041
2021	235.598	116.236	119.362	215.295	105.020	110.275	20.303	11.216	9.087
2022	238.265	117.615	120.650	217.854	106.340	111.514	20.411	11.275	9.136
2023	240.891	118.974	121.917	220.368	107.637	112.731	20.523	11.337	9.186
2024	243.471	120.311	123.160	222.835	108.911	113.924	20.636	11.400	9.236
2025	246.002	121.624	124.378	225.250	110.160	115.090	20.752	11.464	9.288

Fuente: Equipo Técnico Revisión POT.²¹

Es importante definir algunas características de esta población: El 51% de los pobladores son menores de 30 años, el 29% se encuentra entre los 30 y 50 años, el 14%, entre los 51 y 69 años y un 6% tiene de 70 años en adelante. Con relación al género, el 47% son de sexo masculino y el 53% femenino²². Por otro lado, se detecta que en la distribución del ingreso entre los gastos, los principales son los alimentos con un 30.4%, seguido por los servicios públicos con el 23.5%, salud con el 15% y recreación que alcanza el 7%.²³

En términos económicos, la actividad petrolera e industrial impacta en el crecimiento empresarial. En Barrancabermeja, el número de empresas ha venido creciendo paulatinamente y en la actualidad existen 7.074, de las cuales 6.665 son micros, 344 son pequeñas, 50 medianas y 15 grandes, de acuerdo con los gremios

²¹ EQUIPO TÉCNICO Revisión POT. a partir de Universidad Nacional, Informe Final Volumen I: Lineamientos para la revisión del POT y desarrollo del componente normativo. Contrato Interadministrativo 987 de 2009. Alcaldía Municipal de Barrancabermeja – Universidad Nacional de Colombia. Diciembre 2010

²² CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA Y ECOPETROL. Encuesta social de Hogares en Barrancabermeja. Año 2007

²³ Ibid. Pág 23

económicos²⁴, dedicadas a todos los sectores económicos para atender el mercado, como se muestra en el cuadro siguiente.

Tabla 2. Empresas vigentes en Barrancabermeja

EMPRESAS VIGENTES EN BARRANCABERMEJA					
Actividad Económica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Comercio	2.936	72	11	1	3.020
Hoteles, Restaurantes, bares y similares	900	12	1	0	913
Construcción	573	114	16	6	709
Actividades inmobiliarias de ingeniería	656	71	7	2	736
Industria manufacturera	468	24	4	3	499
Transporte, almacenamiento y comunicación	391	20	6	1	418
Otras actividades de servicio comunitario	325	4	0	0	329
Servicios sociales y de salud	217	14	2	1	234
Educación	78	5	0	0	83
Servicios financieros	55	6	0	0	61
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	44	2	0	0	46
Explotación de minas y canteras	12	0	2	0	14
Suministro de electricidad, agua y referente a servicios públicos	5	0	0	1	6
Pesca	2	0	1	0	3
Administración pública y seguridad social	3	0	0	0	3
Total	6.665	344	50	15	7.074

Fuente: Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

El municipio de Barrancabermeja en los aspectos económicos, se fortalece positivamente debido a la ejecución de varios macroproyectos regionales y locales, como son:

- La construcción de la doble calzada Ruta del Sol,²⁵ sustentada en el documento COMPES 3612 de 2009, por cuanto el transporte terrestre moviliza el 80% de la carta interna y además participa en el comercio exterior. La Ruta del Sol influye significativamente en los corregimientos de la Fortuna y El Centro del municipio de Barrancabermeja, por lo tanto, se consolida un nuevo desarrollo económico a la par con el proyecto vial.
- Proyecto de modernización de la Refinería de Ecopetrol, con la actualización de quince plantas industriales. Según los gremios como la Cámara de Comercio de Barrancabermeja y ACOPI, este proyecto genera beneficios para el municipio en materia de formación de mano de obra calificada local, empleo, contratación de bienes y servicios, mejoramiento de la calidad del aire, generación de impuestos

²⁴ CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA. Observatorio económico y de competitividad. Dinámica empresarial, 2012. p.5.

²⁵ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Plan de Desarrollo municipal 2012.

y transferencia para el gobierno local, regional y nacional. Este proyecto, iniciaría en el segundo semestre del 2015.

- El proyecto gran Vía Yuma, es un corredor y una vía de doble calzada con separador, conectada a la troncal del Magdalena Medio con el Puente Guillermo Gaviria Correa, sumado a las inversiones en la plataforma logística multimodal, el plan maestro de la industria y el plan portuario para Barrancabermeja²⁶.
- Construcción del puerto multimodal ejecutado por Impala, para poner en marcha las operaciones de logística y comercialización de hidrocarburos, carga general, contenedores y gráneles sólidos por el Rio Magdalena, tanto de la exportación como la importación.²⁷ Este proyecto actualmente genera empleo en la etapa de construcción y se prevé en la etapa de operación, empleos sostenibles como resultado de la actividad logística.
- Construcción de vivienda de interés social. El municipio de Barrancabermeja, actualmente tiene dos proyectos de vivienda. El primero construido por Ekko construcciones, los cuales lidera el proceso de construir 1079 soluciones de vivienda. El segundo Consorcio Ciudad del Sol con 520 viviendas siendo esta una iniciativa privada.²⁸. Los dos proyectos, influye en el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad.

Los macroproyectos relacionados anteriormente, influyen positivamente en esta iniciativa empresarial, la sostenibilidad de los empleos representa un aumento en los ingresos de los hogares, mejores condiciones económicas para brindarles a sus familiares bienes y servicios para su bienestar.

1.3 ASPECTO LEGALES

- Estructura Jurídica. Para la constitución de una empresa de cualquier índole existen unos procedimientos a seguir y unas normas específicas que seguir. Requisitos Comerciales: requisito que se debe tramitar en la Cámara de Comercio del municipio de Barrancabermeja y en cualquier Notaria local; teniendo en cuenta lo siguiente:
 - ✓ Verificar en la Cámara de Comercio que no exista un nombre o razón social igual al que se le va dar a la empresa a crear.
 - ✓ Elaborar la minuta de constitución y presentarlas en la notaria con los siguientes datos básicos: nombre o razón social; objeto social; clase de

²⁶ Ibid. p. 39.

²⁷ IMAPALA. Plan de Inversión y Operaciones en Colombia agosto 2013

²⁸ VANGUARDIA LIBERAL. \$44.mil 525 millones será la inversión total de la construcción de las 1079 viviendas en Barrancabermeja http://www.barrancabermeja-santander.gov.co/alcaldia/index.php?option=com_content&view=article&id=1774:44-mil-525-millones-sera-la-inversion-total-de-la-construccion-de-las-1079-viviendas-en-barrancabermeja&catid=81:europa&Itemid=752

sociedad y socios; nacionalidad; duración; domicilio; aporte de capital; representante legal y facultades; distribución de utilidades; causales de disolución; obtener la escritura pública autenticada en la notaría; matricular la sociedad en el registro mercantil de la Cámara de Comercio; registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio, diario mayor y balances, inventarios, actas; obtener certificado de matrícula mercantil.

- ✓ Obtener el registro de Industria y Comercio en la tesorería y diligenciarlo.
 - ✓ Tramitar el permiso de Planeación Municipal.
 - ✓ Solicitar el concepto sobre las condiciones sanitarias del establecimiento.
 - ✓ Requisitos de seguridad social: se deben tramitar en una E.P.S, Cajas de compensación Familiar, Fondo de Pensiones, SENA, e ICBF.
 - ✓ Obtener el número patronal.
 - ✓ Inscribir a los trabajadores en la E.P.S y Fondo de Pensiones.
 - ✓ Inscribir la empresa en el ICBF, SENA y Caja de Compensación Familiar.
 - ✓ Inscribir a los trabajadores a una A.R.P.
 - ✓ Requisitos Tributarios: Son tramitados en la DIAN.
 - ✓ Solicitar el Formulario de Registro Único Tributario (RUT)
 - ✓ Solicitar el Número de Identificación Tributaria (NIT)
-
- La Ley 28 de 1931, que obliga matricular toda empresa o negocio y registrar en la Cámara de Comercio aquellos documentos en los cuales constan actos que pueden afectar a terceros. De igual forma esa ley señala el objetivo de estas entidades para propender por el desarrollo de los intereses colectivos del comercio.
 - La Constitución Política de Colombia, los artículos 60 y 333, el Estado promoverá de acuerdo con la Ley de acceso a la propiedad y que la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites.
 - Ley 100 de 1.993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
 - Ley 181 de 1995, fomento a la masificación del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre.
 - Ley 397 de 1997, ó Ley de la cultura, se dictan normas sobre el patrimonio cultural, fomento y estímulos a la cultura.
 - Ley 590 de julio de 2.000. Suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas en Colombia.
 - Ley 789 de 2.002 (Reforma Laboral) Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código de trabajo.
 - Ley 1014 de 2.006. Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento.
 - Leyes 105 de 1993 y 336 de 1996 Transporte Escolar.
 - La Ley 1429 de 2010, ley de formalización y generación de empleo, que beneficia la creación de empresa entre la población vulnerable.
 - Ley 1607 de 2012. Normas en materia de tributación, con relación a la reforma tributaria y su impacto en la economía de los entes económicos.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo General. Adelantar un estudio de mercados a través de fuentes primarias y secundarias, con el fin de analizar las diferentes variables de la mercadotecnia como son la demanda, oferta, precios, publicidad y la promoción con el fin de determinar la factibilidad para el montaje de la empresa organizadora integral de eventos infantiles en el municipio de Barrancabermeja.

2.1.2 Específicos

- Realizar un estudio de la demanda con el fin de conocer los posibles usuarios de los eventos infantiles y la aceptación que este servicio tenga en la comunidad.
- Identificar la competencia de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja con el fin de prestar servicios con valor agregado.
- Analizar el precio al cual se está vendiendo los servicios de eventos infantiles en Barrancabermeja y proponer estrategias de fijación del mismo.
- Diseñar un programa publicitario acorde a las necesidades del proyecto de acuerdo con las posibilidades de inversión y gustos de los demandantes.
- Analizar los canales de comercialización de acuerdo con las ventajas y desventajas de su aplicabilidad a este tipo de negocios.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto/servicio. El negocio se define, en la prestación de un servicio de organización integral de eventos infantiles, los cuales incluyen componentes de decoración temática de la fiesta, recreación dirigida, show de títeres, mimos, paseos con mini tren, magia, payasos, disfraces con personajes animados, globoflexia, pintucaritas, show musicales, concurso de canto, chiquitecas, juegos tecnológicos, luces, juegos acuáticos, alimentación, alquileres de salones, piscinas y sonido; de esa forma, promover la cultura del juego tradicional, el baile, el canto, el disfraz para animar e integrar a los niños, niñas y jóvenes, desarrollando entre los asistentes las competencias físicas, la imaginación, creatividad, el trabajo en equipo, la cooperación, la solidaridad, el respeto, la integración, los valores, las habilidades y destrezas motrices.

Cuadro 1. Descripción de los servicios

SERVICIO	DEFINICIÓN
Paquete: Organización integral de eventos infantiles	Con los padres, niños, niñas y los jóvenes, se selecciona el paquete; siendo importante definir los componentes del mismo, el número de invitados (incluye a los padres de familia cuando son muy chicos), el lugar, el tipo de decoración (modelos de decoración en bombas), los refrigerios, pasabocas o alimentación que tiene previsto ofrecer y las demás expectativas frente al servicio.
	Cuando el cliente requiere un sitio diferente a la vivienda donde reside, se le ofrece un portafolio con las fotografías de los espacios disponibles, ó se realiza la visita en el sitio cuando así lo dispongan (piscina, club, salón especial, finca, restaurantes).
	En el tema de la decoración, se cuenta con un portafolio con las decoraciones en bombas, modelos disponibles o se diseña una nueva decoración, teniendo en cuenta las expectativas de los clientes. De igual forma, las opciones de pasabocas, tortas, refrigerios o alimentación a ofrecer.
	Elaboración del contrato con los clientes (padres, tutores y responsables de los menores), en este contrato, se especifica todos los requerimientos y en especial la hora en el cumplimiento de las actividades.
	Supervisión en el desarrollo del evento
	Garantía de satisfacción, la cual se mide a través de una encuesta aplicada a los clientes.
Duración	Entre 10 a 30 horas en cada servicio, depende de la complejidad en los componentes.

Esta iniciativa empresarial, ha definido utilizar la infraestructura existente y servir de enlace comercial, entre empresarios y personas naturales, que se han especializado en un componente del servicio integral de eventos infantiles y los clientes, en este caso son los padres de familia o responsable de los menores, como son:

- En el alquiler de espacios: articular la disponibilidad de los clubes, restaurantes, fincas, piscinas, salones especiales, teatros, salones con juegos y auditorios en hoteles.
- Elaboración de tortas: existen empresarios especializados en el tema de tortas, como El Portal, Don Jacobo, Tatis, Doña Isabel y la Panadería la 60.
- Refrigerios y pasabocas: Panadería Euzkadi, Sonia, Punto Fijo, Para Picar y personas naturales que se dedican a decorar refrigerios como por ejemplo los masmelos, fresas en chocolate entre otros.
- Elementos para decoración: Almacén las Mil y una Maravilla, Fiestas y Piñatas, Picardías, Piñatería Piolín, Piñatería Festilandya.

- Suministro de personal recreacionistas. La empresa articulará el personal extra que se requiere, en el área de recreación, con experiencia en magia, artes escénicas, payasos, mimos, manejo de títeres, animación y deporte.

USOS. El servicio de organización integral de eventos infantiles, es utilizado por los padres o tutores, quienes están interesados en una opción para las reuniones de los menores entre uno a quince años, consiguiendo en un solo sitio los componentes que requieren estas actividades, con el fin de garantizar un espacio de esparcimiento para los participantes, con el respaldo institucional de una empresa especializada en el área.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL SERVICIO. Los servicios a prestar están diseñados guardando las especificaciones técnicas y legales de manera que no afecten la integridad. Está conformado en ofrecer un servicio integral de organizar los eventos infantiles, a partir de un portafolio que tiene componentes para seleccionar por parte de los clientes, de acuerdo con sus expectativas y necesidades reales, con relación a temas como: decoración del salón, tipo animación, sonido, variedad en la alimentación, tortas, invitaciones, recordatorios.

Los padres, tutores o responsables de los menores, participarán y seleccionarán la mejor opción entre los paquetes ofrecidos. Es importante resaltar la articulación con la infraestructura existente, cuando los clientes estén interesados en realizar los eventos en piscinas, fincas, clubes, salones especiales entre otros. Este servicio incluye celebración de cumpleaños, actividades del colegio, escuelas, jardines infantiles, jornadas de nivelación, vacaciones recreativas, campamentos, despedidas de año escolar y todo aquel espacio donde se pueda satisfacer necesidades del segmento conformado por hogares con niños, niñas o jóvenes del municipio de Barrancabermeja que comprendan edades entre un año hasta los quince años de edad, ubicados en los estratos socioeconómicos, 3, 4 y 5, los cuales se han agrupado por paquetes. La duración de los eventos estará condicionada por el cliente considerando las diferentes alternativas y el tiempo mínimo será de 3 horas.

Cada paquete requiere de una logística integral para articular los diferentes proveedores, desde el momento que se hace el negocio con el cliente hasta realizar el evento. Por consiguiente se ha estimado los tiempos para cumplir las siguientes actividades de la logística integral: Conversación con el cliente para recopilar sus expectativas y necesidades, contacto con los proveedores, recolección de las cotizaciones, análisis y selección de los accesorios para las decoraciones, refrigerios, alimentación, sitio y cumplir en el día seleccionado con los componentes complementarios. A continuación se elabora la descripción técnica de los servicios,

los cuales se ha diseñado por paquetes, con su respectiva descripción y los servicios complementarios.

Cuadro 2. Descripción técnica de los servicios.

No.	PAQUETE	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	SERVICIO COMPLEMENTARIO
1	Evento Temático Actividades de logística integral: 17 horas	Decoración con el tema de interés de los clientes. Equipo de amplificación y sonido, luces, operador de audio.	Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios ó comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
2	Evento infantil con equipos Inflables Actividades de logística integral 20 horas	Alquiler de inflables y paquete de recreación: Títeres o show de mimos	Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios ó comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
3	Evento infantil con Recreación dirigida Actividades de logística integral 25 horas	Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos electrónicos.	Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios ó comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
4	Evento infantil con Personajes alusivos Actividades de logística integral 24 horas.	Show con uno o dos personajes de elección (Mickey, Minie, pitufos, Batman) Show con canciones.	Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios ó comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)

Todo el evento será documentado permitiendo conservar en el tiempo la celebración que se realizó. Es importante destacar que la organización integral de los eventos infantiles está condicionada a las expectativas de los padres de familia, con relación a incluirles diversas actividades. Con el fin de facilitar la investigación de mercados y los componentes del estudio financiero, se elabora cuatro paquetes modelos, donde se estiman sus componentes, los cuales se pueden observar en cuadro anterior.

Todos los servicios descritos anteriormente, pueden llevar servicios adicionales como son: fotografías, filmaciones, presentaciones artísticas, combinación de servicios (títeres, recreación dirigida, show de payasos), los cuales serán cancelados en forma independiente por los clientes.

El término de organización integral, está relacionado con los procesos que faciliten el flujo de bienes y servicios, internos y externos de la empresa, pero que son complementarios en los requerimientos del cliente, en este caso, los servicios gastronómicos, recreación, deportivos, contratación de personal experto en recreación, alquiler de equipos de transporte, impresiones y distribución de recordatorios; para lo cual se hace necesario la integración funcional de las actividades de compras, contratación, manejo de inventario y almacenamiento; como también la integración espacial, relacionado con la dispersión geográfica, la ubicación de los proveedores o de los requerimientos especiales del cliente.

2.2.2 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia. Esta iniciativa empresarial, define los siguientes componentes para garantizar un servicio de calidad y lograr una atención integral a los clientes:

- Asesoría en la selección de los componentes de la organización integral, de acuerdo con las necesidades, presupuesto y expectativa de cada hogar, hasta lograr llegar a un paquete a la medida de los clientes.
- En la prestación del servicio, interactuar con los padres, tutores o responsables del menor en el montaje del mismo, aplicando las estrategias de las artes escénicas, de recreación y el deporte, que llenen de entusiasmo a los participantes, de acuerdo con las características del grupo, como son edad, el género si son hombres o mujeres y sus expectativas temáticas.
- El call center se establecerá como un mecanismo o alternativa que tendrán los padres, tutores o responsables de los menores, que no tienen la habilidad para ubicar empresas a través del internet.
- La virtualidad es un componente primordial para la promoción de los servicios, por lo tanto, se tiene establecido la instalación de un portal en internet, para facilitar a los clientes la búsqueda de la empresa especializada en el ramo de la organización integral de eventos infantiles, donde se puede observar el tipo de decoraciones, pagos, consultas con relación a sus solicitudes, actividades programadas, quejas, reclamos y encuesta de satisfacción para mejorar los servicios.
- Los componentes de los servicios, adicional a la diversión, se introducen la estimulación a través del ejercicio, del desarrollo psicomotriz, de habilidades

físicas y mentales, sin descuidar la tendencia del público infantil, donde la imaginación y la creatividad son elementos esenciales.

- Los precios de los servicios, se definen de acuerdo con los componentes, con el fin de garantizar el acceso a los servicios, teniendo en cuenta las posibilidades económicas y presupuestales de los hogares.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. Se define la población infantil radicada en el municipio de Barrancabermeja, para efectos de considerarlos usuarios. En la connotación de clientes, se visionan los padres de familia, tutores o responsables del menor, quienes tienen el poder de compra para contratar este tipo de servicios.

El número total de habitantes en la ciudad para el año 2.014, es de 216.031 habitantes de acuerdo con el cuadro 1. De esta población, 72.526 son menores de quince años²⁹, distribuidos en las siete comunas y más de 200 barrios que lo conforman, los cuales se distribuyen por sexo, como se observa a continuación:

Tabla 3. Censo Poblacional DANE

EDAD	POBLACIÓN INFANTIL TOTAL	POBLACIÓN NIÑOS	POBLACIÓN NIÑAS
De 0 a 4 años	16.729	8.596	8.133
De 5 a 9 años	17.440	8.868	8.572
De 10 a 14 años	19.037	9.754	9.283
15 años	19.420	10.121	9.249
TOTAL	72.626	37.339	35.237

Fuente: Barrancabermeja en cifras 2009

2.3.2 Mercado objetivo. Está representado por los 15.072 hogares de los barrios de las comunas 1, 2, 3 y 4 clasificados en los estratos socio económicos 3, 4 y 5 de la ciudad, los cuales arrojan 32.135 habitantes como población infantil, clasificados por edades entre uno a los 15 años, organizados, según información suministrada por la Alcaldía Municipal³⁰, así:

²⁹ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Revista Barrancabermeja en Cifras año 2009.

³⁰ CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER. Informe sobre proyecciones demográficas en el municipio de Barrancabermeja año 2013.

Tabla 4. Mercado objetivo

ESTRATO SOCIO ECONÓMICOS	HOGARES	NIÑOS ENTRE 1 A 15 AÑOS
3	9.140	19,602
4	5.101	10.926
5	831	1.607
TOTAL	15.072	32.135

Fuente: CER 2013 y Planeación Municipal

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La demanda. La investigación de mercados es el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia, con el fin de estimar la demanda de los bienes y servicios, como este caso, del servicio de organización integral de eventos infantiles.

2.4.1.1 Descripción del Problema de investigación de mercados. El municipio de Barrancabermeja, es considera ciudad – región, pues se ha convertido en el centro de abastecimiento de bienes y servicios de las comunidades aledañas al Rio Magdalena, sumado a lo anterior, la actividad petrolera e industrial, el desarrollo de macroyectos que se ejecutan en la zona, la colocan en una situación privilegiada, con un crecimiento demográfico positivo, lo cual favorece el establecimiento de nuevos hogares con menores de edad, que requieren de espacios de recreación, siendo importante la presentación de alternativas en el tema de organización integral de eventos infantiles.

En la ciudad de Barrancabermeja, existen establecimientos comerciales que ofrecen el suministro de algunos de los componentes en tema de los eventos infantiles. Por consiguiente, la persona debe conseguir los proveedores por separado, sean estos, el espacio, los recreacionistas, las decoraciones, la alimentación, filmaciones, fotografías entre otros, que son ofertados por personas que trabajan en la informalidad, finalmente no hay información confiable sobre empresas locales especializadas en los servicios de organización integral de eventos infantiles.

Por lo tanto, no existe información sustentada sobre la demanda, oferta, comercialización y precios, de los componentes que integran la organización integral de eventos infantiles, siendo importante realizar esta investigación de mercados.

2.4.1.2 Necesidades de información. Para este estudio, se hace necesario recolectar información relacionada con:

- Indagar sobre las necesidades, gustos, preferencias, y expectativas, de los componentes en el servicio de organización integral, dirigido a los padres de familia.
- Determinar la frecuencia en las que celebran las fechas especiales de los niños, niñas y adolescentes, entre uno a quince años, por parte de los padres de familia o tutores de los menores.
- Identificar los criterios de selección de proveedores, al seleccionar una empresa de organización integral de eventos infantiles, como también cuando se contratan con personas naturales.
- Determinar los precios del mercado, que se manejan en la organización de eventos infantiles.
- Analizar los canales de comercialización existentes, que sean aplicables a este tipo de negocios, para seleccionar el más adecuado para llegar a los padres de familia.
- Cuáles son los medios de publicidad y promoción que tienen más aceptación entre las personas que buscan el servicio de organización de eventos infantiles.

2.4.1.3 Ficha Técnica de la Demanda. A continuación se elabora la ficha para esta investigación, donde se detallan los factores importantes al abordar este tipo de estudio.

Cuadro 3. Ficha técnica de la demanda

Tipo de investigación	En este tipo de trabajo, es importante apoyarse en los lineamientos de la investigación descriptiva, por cuanto, con la delimitación de los hechos que conforma el problema a tratar, relacionados con la poca oferta en el servicio de organización integral de eventos infantiles, con relación a las expectativas de los padres de familia, tutores o responsables del menor, su intención de compra en un solo sitio, la frecuencia de celebrar o utilizar estos servicios, se puede inferir que existe necesidad de este servicio especializado en el municipio de Barrancabermeja.
Método de investigación	El método es el inductivo, a partir de los conceptos o eventos particulares, relacionados con las necesidades de los padres de familias en el servicio de organización, se pueden inferir en conclusiones generales sobre las expectativas de esta unidad productiva, que logre penetrar el mercado a partir de una iniciativa innovadora.
Fuentes de información	Se utilizará como fuente primaria el cuestionario o formulario estructurado de la encuesta, la cual se aplicará al mercado objetivo, es decir los 15.072 hogares de los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja. Para la información secundaria, esta se obtendrá por visitas a entidades como Cámara de Comercio, Libros y textos relacionados con la descripción del servicio de la organización integral de eventos infantiles, normas, leyes, manuales y páginas de Internet sobre negocios similares.

Técnicas de investigación	La técnica a utilizar será una encuesta estructurada que se aplicara a una muestra representativa del mercado objetivo.																				
Instrumento para recolectar la información	Cuestionarios estructurado (Véase Anexo A)																				
Modo de aplicación	Directa, por parte de las autoras del proyecto																				
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Población: 15.072 hogares de la ciudad de Barrancabermeja pertenecientes a los estratos 3, 4, y 5. Elemento: Hombre o mujeres cuya característica que tengan en los hogares hijos en Barrancabermeja. Unidad de muestreo: Sitios públicos de los barrios de las comunas 1, 2 ,3 y 4 clasificados en los estratos sociales 3, 4 y 5.																				
Tipo de Muestreo	Aleatorio estratificado																				
Determinación de la muestra	<p>La muestra se determina considerando los 15.072 hogares de la ciudad, distribuidos en los estratos 3,4 y 5. El cálculo del tamaño de la muestra para el estudio se efectúa de la siguiente manera:</p> <p>n = Tamaño de la muestra sumatoria de las comunas 3,4 y 5 Z = Nivel de confianza 1.96 (variable estandarizada para una significancia del 5%) P = 0,5 (probabilidad de éxito) se desconoce el comportamiento de la ocurrencia. q = 0,5 (probabilidad de no éxito) se desconoce el comportamiento de no ocurrencia. e = 0,05 margen de error. N – 1 = Factor de corrección por finitud. N = Tamaño de la Población 15.072</p> <p>Formula:</p> $n = \frac{N * (p * q) Z^2}{Z^2 (P * q) + e^2 (N - 1)}$ $n = \frac{15.072 \times (0.5 \times 0.5) \times (1.96)^2}{(1.96)^2 (0.5 \times 0.5) + (0.05)^2 (15.072 - 1)}$ <p>n= 375 cuestionarios</p> <p>La participación de cada una de las comunas se establece de la siguiente manera:</p> <table border="1" data-bbox="649 1465 1360 1675"> <thead> <tr> <th>Estratos sociales</th> <th>Hogares</th> <th>Porcentaje%</th> <th>Encuesta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>9.140</td> <td>61 %</td> <td>227</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5.701</td> <td>34 %</td> <td>127</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1.061</td> <td>6 %</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Total cuestionarios</td> <td>375</td> </tr> </tbody> </table>	Estratos sociales	Hogares	Porcentaje%	Encuesta	3	9.140	61 %	227	4	5.701	34 %	127	5	1.061	6 %	21	Total cuestionarios			375
Estratos sociales	Hogares	Porcentaje%	Encuesta																		
3	9.140	61 %	227																		
4	5.701	34 %	127																		
5	1.061	6 %	21																		
Total cuestionarios			375																		
Marco Muestral	Está conformado por todos los hogares de los barrios de las comunas 1, 2, 3 y 4 clasificado en los estratos socio económicos 3, 4 y 5 de la ciudad de Barrancabermeja																				
Alcance	Municipio de Barrancabermeja																				

Tiempo de aplicación	Segundo semestre del 2013.
----------------------	----------------------------

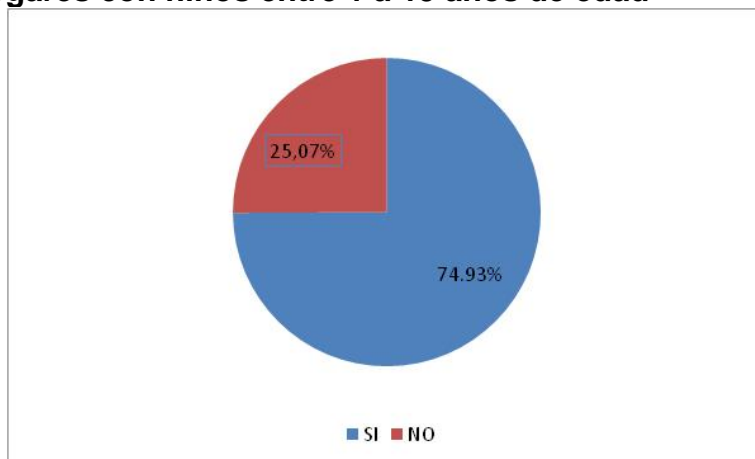
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados. A continuación se relacionan la información obtenida de la investigación de mercados:

- **PREGUNTA UNO ¿Tienen niños entre 1 a 15 años de edad en su hogar?**

Tabla 5. Hogares con niños entre 1 a 15 años de edad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	281	74.93%
No	94	25.07%
TOTAL	375	100.00%

Gráfico 1. Hogares con niños entre 1 a 15 años de edad

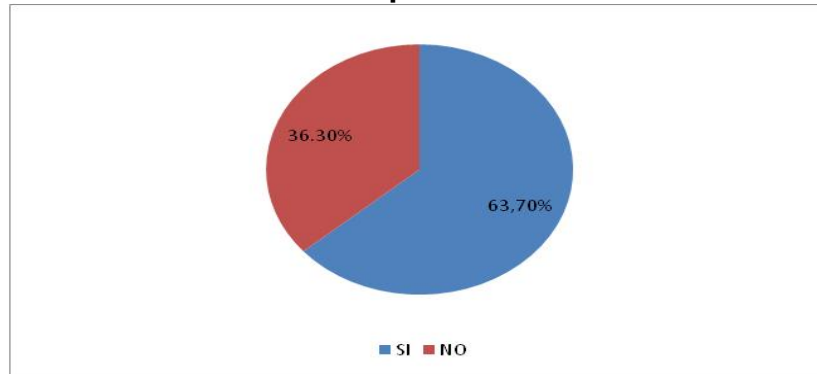


- En la tabla se puede observar lo siguiente: el 74.93% de los hogares tienen menores de quince años que son la población objeto del proyecto y por lo tanto es una oportunidad para esta iniciativa empresarial, siendo un potencial con relación a la cantidad de menores de edad.
- **PREGUNTA DOS. ¿Le celebra a los menores de quince años, los días especiales?**

Tabla 6. Celebración de los días especiales a los niños

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	179	63.70%
No	102	36.30%
TOTAL	281	100.00%

Gráfico 2. Celebración de los días especiales a los niños



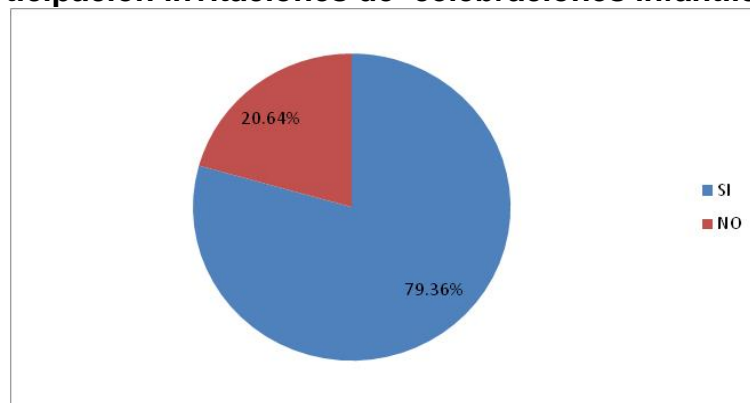
Existe un 36.30% de los hogares que no le celebran las fechas especiales a los menores de quince años, por consiguiente se considera un reto y desafío para este negocio, diseñar estrategias o paquetes para introducirse en este mercado; de igual forma, los hogares que si celebran, son una información positiva para cuantificar la demanda de los servicios de organización integral de eventos infantiles.

- **PREGUNTA TRES. ¿Lleva a sus menores de quince años a eventos infantiles o juveniles cuando son invitados?**

Tabla 7. Participación a invitaciones de celebraciones infantiles de terceros.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	223	79.36%
No	58	20.64%
TOTAL	281	100.00%

Gráfico 3. Participación invitaciones de celebraciones infantiles de terceros.



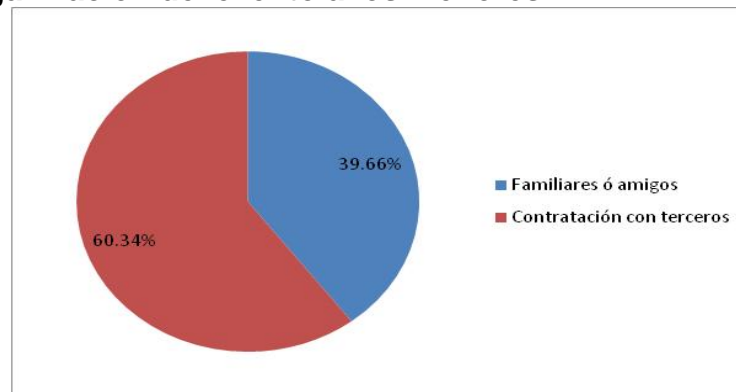
Existe un porcentaje alto de los encuestados que apoyan a los menores de edad para disfrutar las fiestas infantiles, siendo importante ofrecer espacios donde se incentive la creatividad, para que los mayores sean la mejor publicidad y promuevan estos espacios.

- **PREGUNTA CUATRO. ¿Quién le apoya o le colabora cuando realiza los eventos a sus menores?**

Tabla 8. Organización del evento a los menores

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Familiares o amigos	71	39.66%
Contrata a terceros	108	60.34%
TOTAL	179	100.00%

Gráfico 4. Organización del evento a los menores



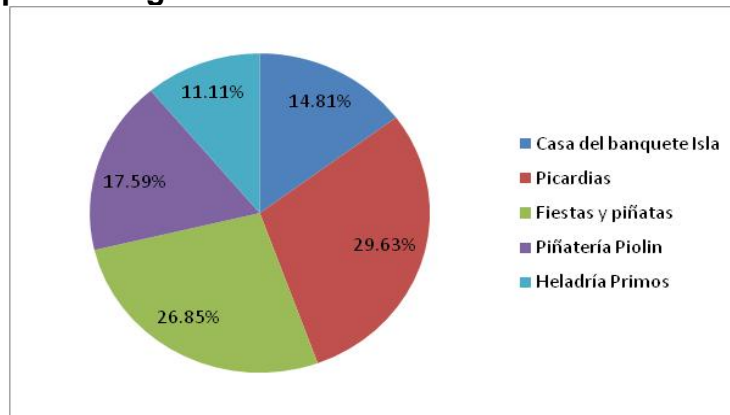
El 60.34% de los encuestados contratan a terceros para la organización integral de eventos infantiles. Esta información es importante, porque los padres de familia o responsable de los menores de edad, tienen experiencias y expectativas frente a las nuevas tendencias del servicio y es conveniente ofrecer paquetes integrales e innovadores.

- **PREGUNTA CINCO. ¿Cuál es la empresa organizadora o donde celebran los eventos infantiles?**

Tabla 9. Empresas organizadoras de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Casa del banquete Isla	16	14.81%
Picardías	32	29.63%
Fiestas y piñatas	29	26.85%
Piñatería Piolín	19	17.59%
Heladería Primos	12	11.11%
TOTAL	108	100.00%

Gráfico 5. Empresas organizadoras de eventos infantiles



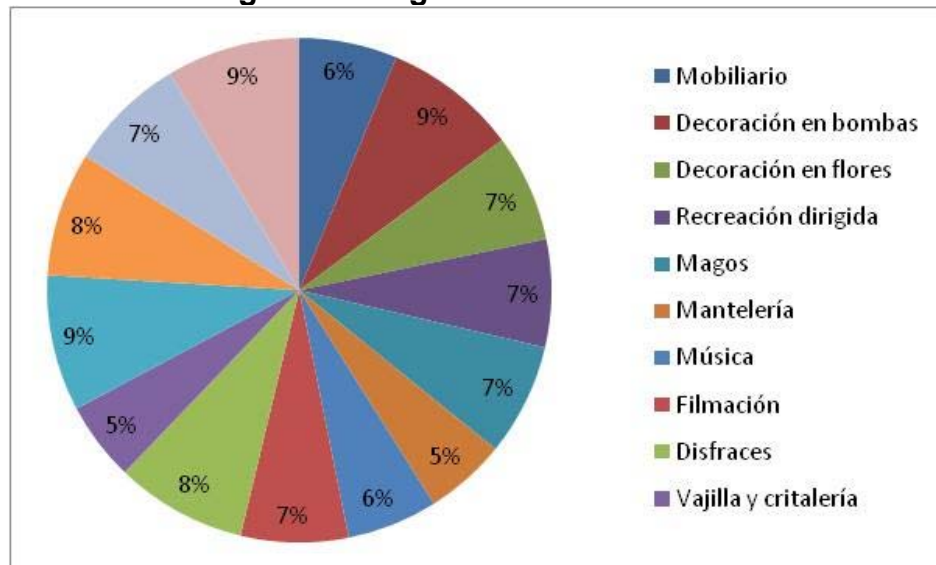
De acuerdo con los jefes de hogar, las empresas de preferencia para organizar eventos infantiles son: el 29.63% Picardías, Fiestas y Piñatas el 26.85% y la Piñatería Piolín el 17.59%. Estos datos son primordiales para el estudio de la competencia, determinando las variables y factores más usados que les han permitido posicionarse en la mente de sus clientes.

- **PREGUNTA SEIS. ¿Qué servicios le gustaría encontrar en una empresa organizadora integral de eventos infantiles? (opción múltiple)**

Tabla 10. Servicios integrales al organizar eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mobiliario	41	6.28%
Decoración en bombas	56	8.58%
Decoración en flores	45	6.89%
Recreación dirigida	45	6.89%
Magos	47	7.20%
Mantelería	34	5.21%
Música	38	5.82%
Filmación	45	6.89%
Disfraces	55	8.42%
Vajilla y cristalería	33	5.05%
Equipos inflables	57	8.73%
Iluminación	52	7.96%
Fotografía	49	7.50%
Títeres	56	8.58%
TOTAL	653	100.00%

Gráfico 6. Servicios integrales al organizar eventos infantiles



De acuerdo con lo anterior, los padres de familia o responsable de los menores de edad, desean encontrar en un solo sitio, todos los servicios descritos en el punto anterior. Esta información aporta elementos importantes, con el fin de fortalecer el

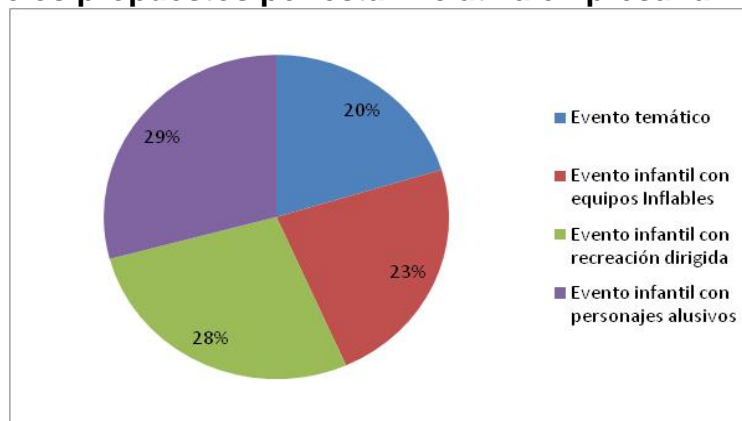
portafolio de servicios, para incluir los componentes de acuerdo con las expectativas de los clientes.

- **PREGUNTA SIETE. De los siguientes servicios, adicional a la decoración y alimentación ¿cuál es de su preferencia?**

Tabla 11. Servicios propuestos por esta iniciativa empresarial

No.	PAQUETE	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Evento Temático Decoración con el tema de interés de los clientes. Equipo de amplificación y sonido, luces, operador de audio.	57	20.28%
2	Evento infantil con Inflables Alquiler de inflables y paquete de recreación: Títeres o show de mimos	65	23.13%
3	Evento infantil con Recreación dirigida Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos electrónicos.	77	27.40%
4	Evento infantil con Personajes alusivos, Show con uno o dos personajes de elección (Mickey Mouse, Aguaman, Pitufos, Superman) Show con canciones	82	29.18%
TOTAL		281	100.00%

Gráfico 7. Servicios propuestos por esta iniciativa empresarial



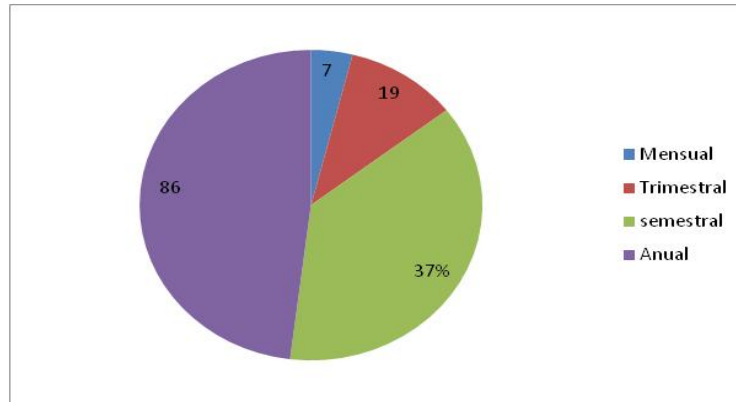
En esta investigación, se propusieron los servicios con diferentes componentes, siendo los principales: Evento infantil con personajes alusivos el 29.18%, evento infantil con recreación dirigida el 27.40%, evento infantil con equipos inflables el 23.13% y eventos temáticos con el 20,28%. Información que aporta elementos para el diseño del portafolio de servicios.

- **PREGUNTA OCHO. ¿Con qué frecuencia contrata o realiza eventos infantiles?**

Tabla 12 Frecuencia de uso de los eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Mensual	7	3.91%	12	0.47
Trimestral	19	10.61%	4	0.42
semestral	67	37.43%	2	0.75
Anual	86	48.04%	1	0.48
TOTAL	179	100.00%		2.12

Gráfico 8. Frecuencia de uso de los eventos infantiles



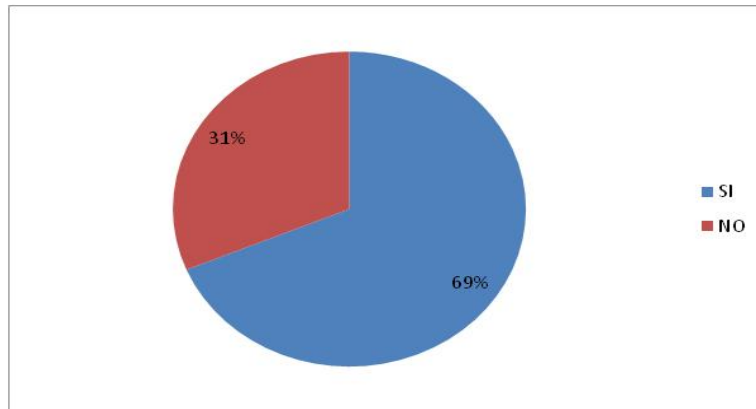
De acuerdo con los encuestados la frecuencia de utilización del servicio de organización de eventos infantiles son: el 48.04% al año, el 37.43% semestral y el 10.61% trimestral. Calculando un promedio ponderado de frecuencia de compra es de 2.12 veces al año o equivalente a 0.18 veces al mes, dato importante para cuantificar la demanda.

- **PREGUNTA 9. ¿Si en Barrancabermeja existiera una empresa organizadora integral de eventos infantiles estaría interesado en contratar sus servicios?**

Tabla 13. Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	123	68.72%
NO	56	31.58%
TOTAL	179	100.00%

Gráfico 9. Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles



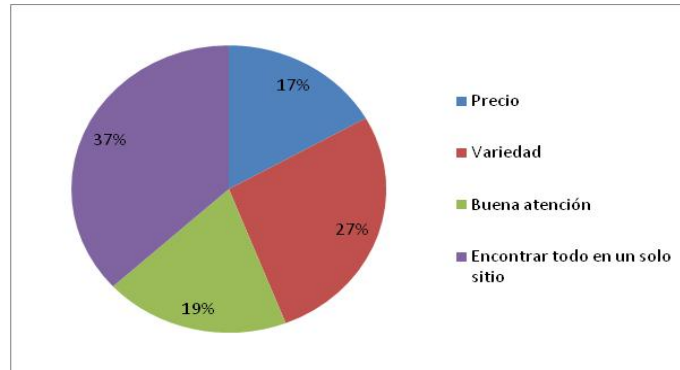
El 68.72% de los encuestados, están dispuestos en adquirir los servicios de organización integral de eventos infantiles y un 31.58% no están interesados en este tipo de servicio. Con el dato positivo, se calcula la demanda potencial e inferir sobre el mercado y sus expectativas. Frente al dato negativo, se puede ofrecer servicios diferenciados con valor agregado, para que los clientes que se niegan, tengan la opción de convertirse en clientes potenciales.

- **PREGUNTA DIEZ. ¿A qué le da más importancia al contratar los servicios de una empresa organizadora integral de eventos infantiles?**

Tabla 14. Importancia al contratar estos servicios de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio	30	16.76%
Variedad	49	27.37%
Buena atención	34	18.99%
Encontrar todo en un solo sitio	66	36.87%
TOTAL	179	100.00%

Gráfico 10 Importancia al contratar estos servicios de eventos infantiles



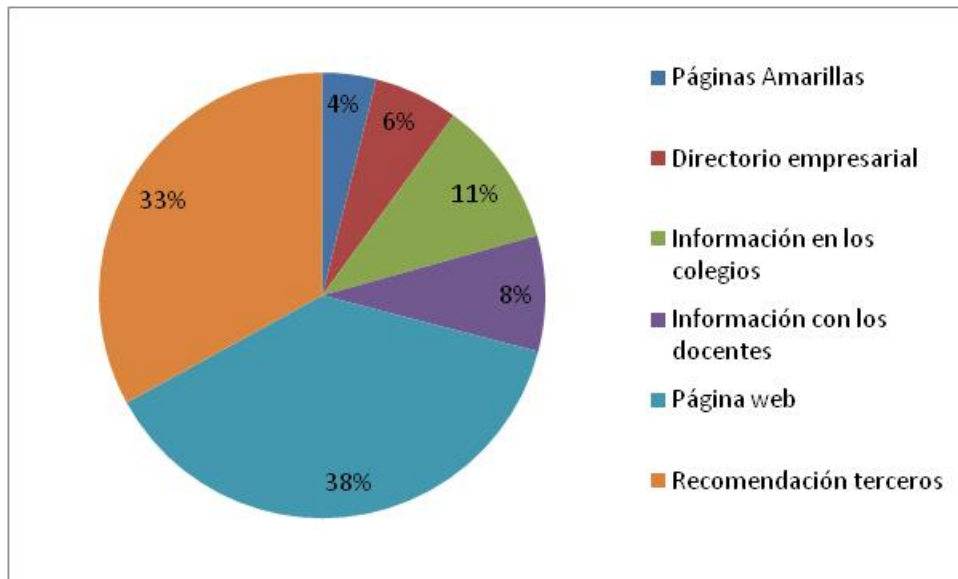
Según los encuestados, al contratar estos servicios tienen en cuenta los siguientes factores: el 36.87% encontrar todo en un solo sitio, el 27.37% variedad, el 18.99% buena atención y el 16.76% al precio. Con los resultados anteriores, se puede definir servicios estratégicos y a la medida de los clientes, siendo una opción diferenciada donde los componentes de la innovación y las nuevas tendencias en las decoraciones es el horizonte de la iniciativa empresarial.

- **PREGUNTA ONCE.** ¿Qué mecanismo utilizaría para conseguir los servicios de una empresa especializada en organizar eventos infantiles?

Tabla 15. Mecanismos para conseguir una empresa organizadora de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Páginas Amarillas	7	3.91%
Directorio empresarial	11	6.15%
Información en los colegios	19	10.61%
Información con los docentes	15	8.38%
Página web	68	37.99%
Recomendación terceros	59	32.96%
TOTAL	179	100.00%

Gráfica 11. Mecanismos para conseguir una empresa organizadora de eventos infantiles



De acuerdo con los encuestados, los medios más importantes para buscar un proveedor o empresa organizadora de eventos infantiles son: 37.99% página web, el 32.96% recomendaciones de terceros y el 10.61% con los docentes en los colegios donde está el menor. Información importante, con el fin de realizar encuestas de satisfacción del servicio ofrecido, para hacer seguimiento y fortalecer la publicidad del uno a uno.

2.4.3 Estimación de la Demanda. Se tiene estimado utilizar la siguiente formula, con el fin de calcular la demanda del servicio de una empresa organizadora integral de eventos infantiles:

$$DP = P * \% C * X * F:$$

DP: es la demanda potencial

P : Número de hogares que tienen menores entre 1 a 15 años de edad. (15.072)

C : Porcentaje (%) de familias que celebran fechas especiales 63.70%, porcentaje de hogares los cuales contratan este tipo de servicios 60.34% y finalmente el 68.72% de los hogares con disposición a contratar con esta nueva iniciativa empresarial.

X : la cantidad promedio de compra al año: 2.12 veces (Ver cuadro 15)

F : la frecuencia promedio de compra al año (1)

Cuadro 4. Hogares que celebran las fechas especiales.

SERVICIOS	Total hogares distribuidos por servicio (Cuadro 14)	Hogares con niños entre 1 a 15 años. (74.93%) Cuadro 8	Hogares que celebran fechas especiales (63.70%) Cuadro 9
Evento temático	3.057	2.291	1.459
Evento infantil con equipos Inflables	3.486	2.612	1.664
Evento infantil con recreación dirigida	4.130	3.095	1.971
Evento infantil con personajes alusivos	4.398	3.296	2.099
TOTAL	15.072	11.293	7.194

Cuadro 5. Cantidad demandada en servicio de organización integral de eventos infantiles al año.

SERVICIOS	Hogares que celebran fechas especiales (63.70%) Cuadro 9	Hogares que contratan servicios (60.34%) cuadro 11	Hogares con disposición a contratar (68.73%) cuadro 16	cantidad promedio año Cuadro 15	Cantidad de servicios demandados al año
Evento temático	1.459	881	605	2.12	1.285
Evento infantil con Inflables	1.664	1.004	690	2.12	1.465
Evento infantil con recreación dirigida	1.971	1.189	817	2.12	1.736
Evento infantil con personajes alusivos	2.099	1.267	870	2.12	1.848
TOTAL	7.194	4.341	2.983		6.334

2.4.4 Proyección de la Demanda. En esta iniciativa empresarial para proyectar su demanda, la cual se incrementa por el crecimiento del número de personas por hogar, especial los menores de edad, se utilizará la fórmula de crecimiento demográfico o índice demográfico, el cual está en el 1% para la región en los próximos 7 años, dato suministrado por los registros estadísticos del SISBEN-DANE. La proyección se realiza a cinco años que es el horizonte del proyecto.

De acuerdo con el cuadro 20, existe un potencial de 2.983 hogares con disposición de contratar los servicios de esta iniciativa y lo utilizan 2.12 veces al año, al convertir este dato de las veces de uso al mes se da un factor de 0.177 y al pasarlo a día 0.006, entonces se presentan los cálculos respectivos de la proyección de la demanda por día, mes y año, utilizando la fórmula de incremento demográfico:

$$F = P (1+i)^n =$$

F = Demanda proyectada

P = Demanda actual = 6.334 servicios al año

i = Indicador demográfico DANE= 1.0% = 0.01

n = Número de periodos = 5

1 = Constante = 1

Cuadro 6. Proyección de la demanda por servicios día, mes y año

FACTOR		(1.01) ¹	(1.01) ²	(1.01) ³	(1.01) ⁴	(1.01) ⁵
		(1.01)	(1.0201)	(1.030301)	(1.04060401)	(1.05101005)
DESCRIPCIÓN	ACTUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EVENTOS DIA						
Evento temático	4	4	4	4	4	4
Evento infantil con equipos Inflables	4	4	4	4	4	5
Evento infantil con recreación dirigida	5	5	5	5	5	5
Evento infantil con personajes alusivos	5	5	5	6	6	6
TOTAL DIA	18	18	18	19	19	20
EVENTOS MES						
Evento temático	107	108	110	113	118	124
Evento infantil con equipos Inflables	122	123	126	129	135	142
Evento infantil con recreación dirigida	144	146	149	153	160	168
Evento infantil con personajes alusivos	154	155	158	163	170	179
TOTAL MES	527	532	543	560	582	612
EVENTOS AÑO						
Evento temático	1.285	1.298	1.324	1.364	1.419	1.492
Evento infantil con equipos Inflables	1.465	1.480	1.509	1.555	1.618	1.701
Evento infantil con recreación dirigida	1.736	1.753	1.788	1.842	1.917	2.015
Evento infantil con personajes alusivos	1.848	1.867	1.904	1.962	2.042	2.146
TOTAL AÑO	6.334	6.397	6.525	6.723	6.996	7.353

2.5 OFERTA O COMPETENCIA

La oferta local se determinó a través de fuentes secundarias, como también, los resultados de la investigación de la demanda. Se ha determinado esta fuente, porque hay que recurrir más a la observación, los comentarios de padres de familia que hayan tenido experiencia exitosa o no, en el tema de contratar servicios de organización de los eventos infantiles.

2.5.1 Necesidades de información. Es importante indagar sobre la siguiente información:

- Número de empresas prestadora del servicio de organización de eventos infantiles, los cuales suministren en un solo paquete, todos los requerimientos necesarios.
- Características de los servicios, es decir los componentes o la variedad que lo conforman.
- Canales de comunicación utilizados por los establecimientos comerciales especializados en organizar eventos infantiles.
- Precio promedio de los servicios que ofrecen.
- Medios publicitarios y de promoción, utilizados para llegar a los hogares donde tienen menores de quince años.

La infraestructura que posee el municipio de Barrancabermeja, con relación a clubes, se consideran muy atractivos, con buenos salones, servicios de alimentación, recreación y deportes, como son El Infantas, el Miramar, Internacional y De Mares; sin embargo, están dirigidas exclusivamente a los socios de la industria petrolera.

Existen otros establecimientos comerciales como Casa de banquetes la Isla, Le Boom Service y Dorinel, que se han especializado en alquiler de salones, sonidos, mesas y sillas decoradas. Los otros servicios como son alimentación, recreación y decoración, el cliente los contrata directamente.

Otros negocios, se han especializado en ofrecer servicios independientes que se requieren en la organización de eventos infantiles, como por ejemplo los que preparan ponqués como Tortas Tatis, Doña Isabel y el Portal con diseños exclusivos para menores de edad. Los negocios de piñatería, que suministran lo relacionado con elementos para la decoración como son bombas, serpentinatas, accesorios para las piñatas entre otros.

En la investigación de mercados se estimó como competencia directa los negocios: casa del banquete isla, Picardías, Fiestas y piñatas, Piñatería Piolín y Heladería Primos.

2.5.2 Análisis de la Situación actual de la competencia. En el municipio de Barrancabermeja existen cuatro empresas dedicadas a la prestación de servicios de organización de eventos infantiles, por lo tanto se realiza el análisis siguiente.

Cuadro 7. Análisis de la situación actual de la competencia

FACTORES	COMPETIDOR 1 Tiendas picardías	COMPETIDOR 2 Heladería Primos	COMPETIDOR 3 Fiestas y Piñatas	COMPETIDOR 4 Piñatería Piolín
Dirección	Calle 49 No.19-14	Diagonal 56 No.18 ^a -88	Carrera 25 No.49-37	Calle 50 No.20-41
Constitución	Régimen contributivo.	Régimen simplificado	Régimen simplificado	Régimen simplificado
Composición Del Servicio	No ofrece alquiler de salón, Ofrece decoración, torta, refrigerios, alimentación, sonido todo tipo de show con títeres, magia o recreacionista	Cuenta con salón de la empresa. Ofrece decoración, torta, refrigerios, sonido y recreacionistas	No ofrecen alquiler de salón. Su servicio está relacionado con suministro de accesorios para las piñatas, alimentación.	No ofrecen alquiler de salón. Su servicio está relacionado con suministro de accesorios para las piñatas, alimentación.
Precios	\$1.900.000	\$1.600.000	Depende de los componentes	\$1.200.000
Canal de Distribución	Directo	Directo	Directo	Directo
Estrategia Publicidad	Pendones, tarjetas de presentación, pasacalles.	Pendones, tarjetas de presentación, pasacalles	Pendones, tarjetas de presentación, pasacalles. No cuenta con pagina web.	Pendones, tarjetas de presentación, pasacalles. No cuenta con página web
Valor Agregado	Articula otros servicios con personas naturales	Ofrece los componentes como único proveedor.	Ofrece los componentes como único proveedor.	Articula otros servicios con personas naturales
Administración	Negocios familiares. Tiene estructura administrativa	Negocios familiares. Tiene estructura administrativa	Negocios familiares. Tiene estructura administrativa	El propietario tiene varios roles dentro de la empresa, se evidencia la falta de organigrama y de manuales de funciones.
Personal	El personal cuenta con uniforme institucional	El personal cuenta con uniforme institucional	El personal no cuenta con uniforme institucional	El personal cuenta con uniforme institucional

2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

A continuación se calcula la demanda insatisfecha, calculados con los datos de la investigación de mercado

Cuadro 8. Demanda insatisfecha

SERVICIOS	DEMANDA POTENCIAL (hogares) Cuadro 19	HOGARES QUE CONTRATAN SERVICIOS (60.34%) CUADRO 11	DEMANDA INSASTIFECHA
Evento temático	1.459	851	608
Evento infantil con Inflables	1.664	1.101	563
Evento infantil con recreación dirigida	1.971	1.376	595
Evento infantil con personajes alusivos	2.099	1.126	973
TOTAL	7.194	4.454	2.739

En la investigación de mercado, se pudo detectar que existe una demanda potencial, en el servicio de organización integral de eventos infantiles, que se evidencia en el cuadro 20, La competencia, está conformada por cuatro empresas que prestan este servicio, pero se han especializado en la comercialización de los elementos de decoración, tortas y refrigerios. En la investigación de mercados el 60.34% de los hogares contratan, es decir son atendidos por la oferta, por lo tanto existe una demanda insatisfecha la cual fue calculada en el cuadro anterior, siendo atractiva y se entraría a competir con Picardías, fiestas y piñatas, Piñatería Piolín y Heladería Primos.

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1 Estructura del canal. El canal de prestación del servicio es directo, por cuanto la empresa no utilizará intermediarios en el servicio integral de eventos infantiles a los padres de familia o personas en general. Se requiere disposición, tiempo, acompañamiento y seguimiento a los clientes, por lo cual no se debe delegar y será asumido por los colaboradores de la empresa.

2.7.2 Ventajas y desventajas del canal. El canal directo presenta las siguientes ventajas:

- Capacidad de respuesta a las necesidades o expectativas frente al servicio, se pueden realizar en tiempo real.
- Facilidad en la retroalimentación de la información, con el fin de que el mensaje llegue a los que toman la decisión de contratar.
- Monitoreo a la satisfacción del servicio mediante la aplicación de encuestas.

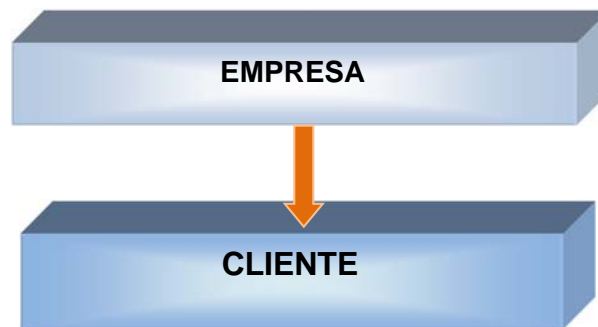
Las desventajas de este canal son:

La inversión de la promoción es asumida directamente.

Los colaboradores de la empresa que están en contacto con los clientes requieren conocimiento del concepto del negocio.

2.7.3 Selección de los canales de comercialización. Para seleccionar el canal de comercialización más adecuado, se utilizó el criterio del control, por cuanto se requiere detallar las diferentes actividades en el servicio, verificando y analizando todas las contingencias que se pueden presentar al momento de atender personas. A continuación se elabora el canal seleccionado.

Figura 1 .Canal de prestación del servicio seleccionado



2.8 PRECIOS

2.8.1 Análisis de precios. En la ciudad de Barrancabermeja, los precios que se encuentran en el mercado obedecen a servicios individuales que se requieren para una celebración, como por ejemplo, el de alquiler de salones para eventos, el servicio de meseros, la comercialización de accesorios o los rellenos para la piñata, como son bombas, serpentinas, tortas, el servicio de amenizar de la fiesta con artistas y equipos de sonido musical. Así las cosas, en el mercado no se alcanzan a determinar qué precios se manejan para un servicio integral para un evento infantil, son las familias, las que realizan innumerables diligencias para conjurar el éxito de sus eventos familiares, sin embargo existen personas naturales que cobran \$1.500.000 a \$3.000.000 por evento en promedio para 20 a 50 invitados, incluye decoración, refrigerio, salón, luces, sonido y decoración.

2.8.2 Estrategia de fijación de precios. La estrategia de fijación de precios, tendrá como base el costo de la prestación del servicio, la articulación con proveedores que suministren las decoraciones, personal recreacionistas, alquiler de salones, piscina, finca, sumado a lo anterior, los costos indirectos, gastos de ventas y administración, permitiendo a la empresa estimar un porcentaje de su aspiración como ganancias y que a la vez sea sostenible en el mercado. Los anteriores cálculos se presentan en el estudio financiero.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos. A continuación se detallan.

- Comunicar a la población del municipio de Barrancabermeja, de esta idea empresarial, que articula comercialmente, los mejores proveedores de los componentes de los servicios.
- Posicionar el nombre de la empresa en el mercado, con entidad propia y experta en articular el flujo de los bienes y servicios para que el evento infantil sea exitosa.
- Establecer una comunicación fluida con los padres de familia y responsable de los menores, convirtiéndose en una opción innovadora, el cual ajusta el presupuesto asignado a algunos componentes del servicio.

2.9.2 Logotipo. Se ha estimado varios símbolos para identificar la empresa Mundo Mágiko.

Figura 2. Logotipo de la empresa



A continuación se describe el logotipo de la empresa, con el fin de empoderarlo en la mente de los clientes:

El mundo con colores como el azul, que simboliza los sueños, lo maravilloso, la amistad, la fidelidad y todas las características propias de la interacción humana; el verde, que significa vida, abundante en la naturaleza, crecimiento, renovación, la salud y el medio ambiente. El cual es acompañado arriba por el sombrero de un mago que envuelve al mundo entero. Una varita de magia, en la cual existe el poder de la creatividad para hacer realidad aquellos personajes animados y caricaturas que se ven en los cuentos de hadas y pueden formar parte en sus reuniones infantiles.

2.9.3 Slogan. Los niños, niñas y adolescentes, siente una conexión con la magia, que parte de los sueños, los cuales evocan emociones y diversión que se convierte en los mejores recuerdos de su infancia. Por lo tanto, el slogan establecido es:

LA MAGIA Y LOS SUEÑOS INFANTILES SON REALIDADES.

Este slogan, significa el pensamiento que rige la conducta de los colaboradores de la empresa, para entregar alegría y diversión a los menores de edad.

2.9.4 Análisis de medios. En la ciudad de Barrancabermeja se disponen de todos los medios de comunicación, a exponer:

- **Página Web.** Es un documento electrónico adaptado para la Word Wide Web que generalmente forma parte de un sitio web. Su principal característica son los hipervínculos de una página, por lo general las empresas utilizan este medio para promover sus servicios.
- **Portafolio de Servicios.** Es un documento que puede ser en forma de plegable, en el cual se contempla la información básica y precisa de la empresa, en el cual se incluye los servicios, visión, misión, objetivos, garantías y los datos de contacto como correo electrónico, dirección, teléfono, esta información debe ser breve pero concisa de tal manera que en pocas palabras el cliente o prospecto la tenga en cuenta y le sea atractiva la propuesta que la empresa desea proyectar.
- **Tarjetas de presentación.** Una vez entrada en operación la empresa u organización, la gerencia estudia la posibilidad de utilizar esta herramienta que va dirigida a aquellos clientes que utilizarán de forma constante, esporádica o

casual estos servicios. Es una referencia más directa, más incidente, más efectiva.

- Volantes, son medios utilizados para socializar un evento, como es el del lanzamiento, promocionar nuevos servicios entre otros.
- Páginas amarillas. Cuando la población tiene en su poder un medio indispensable como el teléfono, se utiliza como guía el directorio telefónico para ubicar rápidamente el servicio o bien a satisfacer.
- Valla publicitaria. Es también una estrategia visible que contribuye a que haya una información más objetiva sobre la empresa, además de ser económico hacerlos.
- Pasacalles. es un buen medio de comunicación y se puede ubicar en las principales vías de la ciudad, con el fin que la comunidad se entere de la propuesta empresarial.

En conclusión se resalta que los medios de comunicación son fuente alternativa de comunicación, que para el caso de la población de la ciudad de Barrancabermeja, priman los medios radiales, impresos y teledifundidos, para obtener la información con la cual afrontar la vida diaria y tomar decisiones que afectan a la comunidad.

2.9.5 Selección de medios. Para seleccionar los medios, se tuvo en cuenta las respuestas de la investigación de mercados, donde las personas utilizan las páginas amarillas y la página web. De esa forma un criterio de selección tiene que ver con el acceso que el público tiene sobre los medios de comunicación y cuáles son los que utiliza más, además del contenido visual. Otro criterio seleccionado es la cobertura en la transmisión del mensaje.

- Página Web. Es un documento electrónico adaptado para la Word Wide Web que generalmente forma parte de un sitio web.
- Portafolio de Servicios. Es un documento en el cual se contempla la información básica y precisa de la empresa. Se tiene impreso y en medio magnético, el cual tiene un alcance de cobertura a través de las redes sociales y correos electrónicos.
- Volantes. Es una alternativa que le permite a la comunidad una información rápida y oportuna del servicio. Especial para promocionar eventos, como el del lanzamiento de la empresa.
- Valla publicitaria. Es también una estrategia visible que contribuye a que haya una información más objetiva sobre la empresa sobre su ubicación. Existen cuatro puntos en la ciudad, de los cuales dos son virtuales (en la calle 52 con carrera 18 y la otra en la carrera 28 esquina), tiene una cobertura de gran impacto para quienes circulan por estos espacios.

- Tarjetas de presentación. En cantidades mayores, resulta económico hacerlas y ayuda a que los posibles clientes potenciales tengan una referencia de la organización.
- Evento de lanzamiento. Es una reunión donde se promociona el inicio de las actividades empresariales, se elabora una agenda con actividades para exponer y socializar los servicios, cobertura, ventajas de la atención y los componentes que lo hacen diferente ante otro tipo de propuestas. El lanzamiento se va realizar en el Centro Comercial San Silvestre.

2.9.6 Estrategias Publicitarias. Se considera la utilización de los medios de comunicación relacionados en el cuadro 11, los cuales promocionarán los servicios, en especial en fechas especiales en el año, como el mes del niño en el mes de abril, hallowe en octubre, fin de año como noviembre y diciembre, promoviendo un sistema dinamico para posicionar la empresa.

2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.

2.9.7.1 De lanzamiento. A continuación se observa el presupuesto para la etapa inicial del negocio.

Cuadro 9. Presupuesto de lanzamiento

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR
Valla publicitaria	800.000	1	800.000
Portafolios	1.750	200	350.000
Página web	3.500.000	1	3.500.000
Pasacalle	130.000	2	260.000
Evento de lanzamiento	850.000	1	850.000
			\$5.760.000

Valla publicitaria: Se ubica una valla en la carrera 28 esquina, por un periodo de un mes.

Los portafolios de servicios son 200 impresos los cuales se distribuirán al momento de realizar el evento de lanzamiento. Los digitales serán distribuidos en las redes sociales.

Pasacalle. Se colocarán dos pasacalles, en la avenida del ferrocarril con calle 17 y el otro en la calle 50 con 14 esquina, sectores donde circulan gran cantidad de vehículos automotores.

Evento de lanzamiento. Se realizará en el Centro Comercial San Silvestre, se elabora una agenda, para realizar actividades recreativas, donde incluye la entrega del portafolio de servicios impresos, dulces y golosinas.

2.9.7.2 De operación. A continuación se detalla.

Cuadro 10. Presupuesto de publicidad de operación y mantenimiento

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MES- O PROMEDIO	VALOR AÑO
Tarjetas de presentación	120	1.000	10.000	120.000
Pendón	120.000	2	20.000	240.000
Mantenimiento página web	320.000	1	320.000	3.840.000
Portafolios	3.000	50	150.000	1.800.000
Valla publicitarias	800.000	3 veces al año	300.000	3.600.000
Volantes	500	80	40.000	480.000
Cuñas radiales	6.333	30	190.000	2.280.000
TOTAL				\$12.320.000

Tarjetas de presentación: Para el año se requiere 1.000 tarjetas para su respectiva distribución.

Pendón: se adquieren dos pendones con el fin de utilizar uno dentro de las instalaciones de la empresa y el otro para participar en eventos gremiales. (Se resalta que la Alcaldía Municipal lidera entre dos a tres ferias para promocionar los emprendimientos locales)

Valla publicitaria. Se utilizará por espacio de tres meses al año, con el fin de promocionar la empresa en los meses de abril, noviembre y diciembre.

Cuñas radiales se utilizarán los fines de semana, en horarios diurnos, donde las familias estén reunidas.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. El tamaño del proyecto, está relacionado con el comportamiento entre la dimensión del mercado y la capacidad de la iniciativa empresarial para atenderlo, teniendo en cuenta todos los recursos disponibles. Por lo anterior, se requiere realizar los factores que lo determinan:

3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto. Para el cálculo del tamaño del proyecto se tendrán en cuenta los siguientes factores:

3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda. Se determinó el mercado objetivo, conformado por 2.983 hogares con menores entre 1 a 15 años de edad, los cuales celebran las fechas especiales y contratan el servicio a terceros, dando como resultado que existen 6.334 servicios demandados al año, por lo tanto, es atractivo para esta idea de negocios y la meta del mercado que se aspira atender es del 10.39%.

3.1.2.2 El tamaño del proyecto y los suministros e insumos. La empresa organizadora de eventos infantiles, requiere de equipos con diseños creativos, los cuales se pueden enviar a fabricar en ciudades como Bucaramanga y Bogotá. De igual forma, otros componentes como las tortas, existen negocios especializados como Tortas Tatis, el Portal y Doña Isabel, que son proveedores locales; los accesorios de las piñatas, decoraciones, para esto existen proveedores locales, por lo tanto, este factor no se considera limitante para el proyecto.

3.1.2.3 El tamaño del proyecto la tecnología y equipos. Existen proveedores, de equipos para el proceso de prestación del servicio de organización integral de eventos infantiles, como el Almacén Mayorista Fiesta y Piñatas de Bogotá, Piñatería Don Roque en Cali y Globos Rumatex en Barranquilla. Así mismo, se va utilizar las tecnologías de la información y comunicación Tics, para el montaje del portal en internet. En la ciudad existen profesionales en el área de la ingeniería de sistemas, por lo tanto no existe limitante en este aspecto para el proyecto.

3.1.2.4 El tamaño del proyecto y la localización. En esta investigación, se ha identificado la demanda en los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5 de la ciudad de Barrancabermeja, por lo tanto, se realiza un análisis para ubicar un sitio ideal para

establecer esta iniciativa empresarial, mediante el método de punto, para así seleccionar el que cumpla con las expectativas de los clientes. Por lo tanto, no es limitante este aspecto para el proyecto.

3.1.2.5 El tamaño y la financiación. La información recopilada en los diferentes estudios, da como resultado insumos para hacer el análisis financiero, que determinan los requerimientos económicos para constituir la empresa. De esa forma, estimar el monto de la inversión y analizar los tipos de financiamiento existentes. Adicionalmente se han estudiado los fondos públicos con capital semilla, como por ejemplo el fondo emprender del SENA, el cual apoya iniciativas empresariales para estudiantes universitarios.

3.1.3 Capacidad del proyecto.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Está determinada por la cantidad máxima de servicios de organización integral de eventos infantiles, con base en los recursos disponibles en la unidad productiva, principalmente maquinaria, equipos, instalaciones físicas y talento humano. Esta actividad empresarial, requiere invertir un tiempo para planificar la logística, articulando el flujo de bienes y servicios para la prestación del servicio, el cual incluye los proveedores en el alistamiento de auditorios especiales (cuando así lo requiera los clientes, en clubes, piscinas o salones con ciertas características), equipos o amplificadores de sonido, personal recreacionistas, payasos, show de títeres, servicios gastronómico, memorias, recordatorios, entre otros aspectos a tener en cuenta al momento de organizar el evento infantil.

El personal operativo está definido por dos operarios de logística, quienes son responsables de la prestación directa del servicio; el asesor comercial quien estará atento a las solicitudes, presupuestos y repuesta de los clientes desde la página web y el gerente quien se encarga de las relaciones con los proveedores. La jornada laboral de trabajo disponible es de 12 horas. Al contar con la página web se facilitará el proceso del contacto con los clientes.

Con relación a la columna de la logística, cada servicio requiere las siguientes actividades:

- Contacto con los proveedores.
- Análisis del portafolio de servicios de los proveedores: En las decoraciones, tipo de materiales a utilizar (globos, flores, fomy), formas de la decoración, tiempos y personal. Los de alimentación, los menús tanto para adultos como para niños, refrigerios, helados, golosinas, los cuales incluye la creatividad para su presentación. Sonido, equipos, amplificadores, micrófono, video bean, computador.
- Personal externo para recreación dirigida, como son los payasos, mimos, recreacionistas.

En el cuadro siguiente se puede observar los datos para el cálculo respectivo de la capacidad diseñada. En la columna (a), está la jornada laboral, tiempo disponible para realizar todas las actividades. En la columna (b) días promedio hábiles al mes. En la columna (c) meses del año. Columna (d) tiempo en horas para planificar la logística del evento infantil, para dar un total de 658 servicios al año.

Cuadro 11. Capacidad diseñada de los servicios de organización integral de eventos infantiles, incluye el tiempo para la planificación

Servicios	jornada de trabajo Horas (a)	Días promedio hábiles al mes (b)	Meses al año (c)	Dividido entre No. De horas para planificar la logística cuadro 4 (a x b x c) /d	Número de servicios al año (con logística integral) (f)
Evento temático	12	24	12	17	203
Equipos Inflables	12	24	12	20	173
recreación dirigida	12	24	12	25	138
Evento personajes	12	24	12	24	144
TOTAL					658

3.1.3.2 Capacidad Total Instalada. Es la cantidad de servicios de la organización integral de eventos infantiles, donde se incluye el tiempo de planificación de la logística. Adicionalmente se tiene en cuenta la siguiente información, jornada de trabajo de ocho horas, cuatro personas a nivel operativo, 24 días hábiles promedio al mes, 12 meses al año, dividido por el tiempo de la organización integral de los eventos infantiles, dando como resultado 439 servicios, los cuales se estima como capacidad instalada.

Cuadro 12. Capacidad instalada de los servicios de organización integral de eventos infantiles

SERVICIOS	jornada de trabajo (a)	Días promedio hábiles al mes (b)	Meses al año (c)	Dividido entre el No. De horas para planificar la logística integra (d)	Número de servicios al año (con logística integral) (f)
Evento temático	8	24	12	17	136
equipos Inflables	8	24	12	20	115
recreación dirigida	8	24	12	25	92
Evento infantil personajes	8	24	12	24	96
TOTAL					439

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. En esta investigación se inicia con el 55% de su capacidad instalada el fin de entrar a competir en el mercado. Finalmente al año quinto, se utilizará el 98% de su capacidad estimada. A continuación se presenta los cálculos.

Cuadro 13. Capacidad utilizada y proyectada de los servicios de organización integral de eventos infantiles

CAPACIDAD UTILIZADA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Evento temático	60	72	84	96	108
Evento infantil con equipos Inflables	60	72	84	96	108
Evento infantil con recreación dirigida	60	72	84	96	108
Evento infantil con personajes alusivos	60	72	84	96	108
Total capacidad usada	240	288	336	384	432
Capacidad instalada	439	439	439	439	439
% DE UTILIZACIÓN	55%	66%	77%	87%	98%

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro localización. La empresa de organización integral de eventos infantiles, se instalará en el Municipio de Barrancabermeja, Departamento de Santander. En la siguiente figura se observa la macro localización.

Figura 3. Mapa del municipio de Barrancabermeja



Fuente. Centro de Estudios Regional CER³¹

3.2.2 Micro localización. La empresa Mágiko Mundo, se ubicará en el perímetro urbano del municipio de Barrancabermeja, teniendo en cuenta los lineamientos del Plan de Ordenamiento Territorial.

El análisis micro localización, aporta elementos técnicos para definir un sitio estratégico que cumpla los requisitos de carácter legal, como también en el cumplimiento de los objetivos organizaciones.

La técnica seleccionada es ponderación de factores por puntos y grados. Se considera las siguientes zonas de la ciudad de Barrancabermeja.

Cuadro 14. Zonas de Ubicación

Zona 1: Calle 49 con carrera 6 sector comercial.
Zona 2: Centro Comercial Iwana
Zona 3: Calle 49 con carrera 19 Barrio Colombia

³¹ CENTRO DE ESTUDIOS REGIONAL CER. Informe de gestión año 2012. Consultado en noviembre de 2014.

Cuadro 15. Factores de ponderación

Factor	Ponderación conceptual	Asignación de puntos
Ubicación de la oficina, incluye parqueadero	30%	30
Costos de arrendamiento	30%	30
Disponibilidad de servicios públicos	20%	20
Vías de acceso	20%	20
TOTAL	100%	100

Cuadro 16. Grados de ponderación

Grado	Descripción
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para la empresa
2	lo constituye la alternativa aceptable para la empresa
3	es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de la empresa

Se procede a realizar la respectiva división y descripción de grados a los factores.
 $K = (\text{Puntaje mayor} - \text{Puntaje menor}) / (n - 1)$

Cuadro 17 División de grados de los factores

Factor	Ponderación
Impacto social	$k = \frac{(30 - 0)}{(3 - 1)} = 15$
Costo de arrendamiento	$k = \frac{(30 - 0)}{(3 - 1)} = 15$
Disponibilidad de servicios públicos	$k = \frac{(20 - 0)}{(3 - 1)} = 10$
Vías de acceso	$k = \frac{(20 - 0)}{(3 - 1)} = 10$

Cuadro 18 Grados de cada factor

FACTOR	G - 2	G - 3
A	15	30
B	15	30
C	10	20
D	10	20

Cuadro 19. Total puntos por zonas

	ZONA 1		ZONA 2		ZONA 3	
	GRADO	PUNTOS	GRADO	PUNTOS	GRADO	PUNTOS
Impacto social	2	15	2	15	3	30
Costo de arrendamiento	2	15	2	15	3	30
Disponibilidad de servicios públicos	2	10	2	10	2	10
Vías de acceso	2	10	2	10	3	20
TOTAL		50		50		90

De acuerdo con el cuadro anterior, donde se detalla los resultados de la técnica de ponderación por puntos, de las tres zonas seleccionadas y analizadas, la zona 3 se considera la prioritaria para instalar la empresa de organización integral de eventos infantiles. En esta zona, las viviendas o locales son amplios, los cuales facilitan las adecuaciones y la distribución del espacio. Dentro de las características principales, es una zona comercial, con varios almacenes especializados en ropa para niños y niñas, los cuales se puede inferir que hay una circulación constante de los posibles clientes.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del servicio. A continuación se observa las características de los servicios en la organización integral de eventos infantiles.

Cuadro 20. Ficha técnica del servicio

SERVICIO PRINCIPAL	Prestación de servicios en organización de eventos infantiles como: evento temático, Evento infantil con equipos Inflables Evento infantil con Recreación dirigida Y Evento infantil con Personajes alusivos
DISEÑO	Se estimó un tiempo de planificación y alistamiento, por lo tanto se detalla más adelante las especificaciones técnicas.
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	A continuación se describe las especificaciones técnicas de cada servicio.
Evento Temático	Servicio integral de: Decoración con el tema de interés de los clientes. Equipo de amplificación y sonido, luces, operador de audio Alimentación: torta, refrigerios o comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
Evento infantil con equipos Inflables	Alquiler de inflables y paquete de recreación: Títeres o show de mimos Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios o comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años)

	Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
Evento infantil con Recreación dirigida	Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios o comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
Evento infantil con Personajes alusivos	Show con uno o dos personajes de elección (Mickey, Minie, Pitufos, Batman) Show con canciones. Servicio integral de: Alimentación: torta, refrigerios ó comida (se incluye para adultos cuando los niños son menores de cinco años) Elementos para el evento en: Gorros, vasos, bandeja, servilletas, cubiertos, bolsas para la piñata, mantel, piñata y el relleno (se adicionan componentes de acuerdo con los clientes)
VIDA ÚTIL	Mientras se presta el servicio de 2 a 4 horas

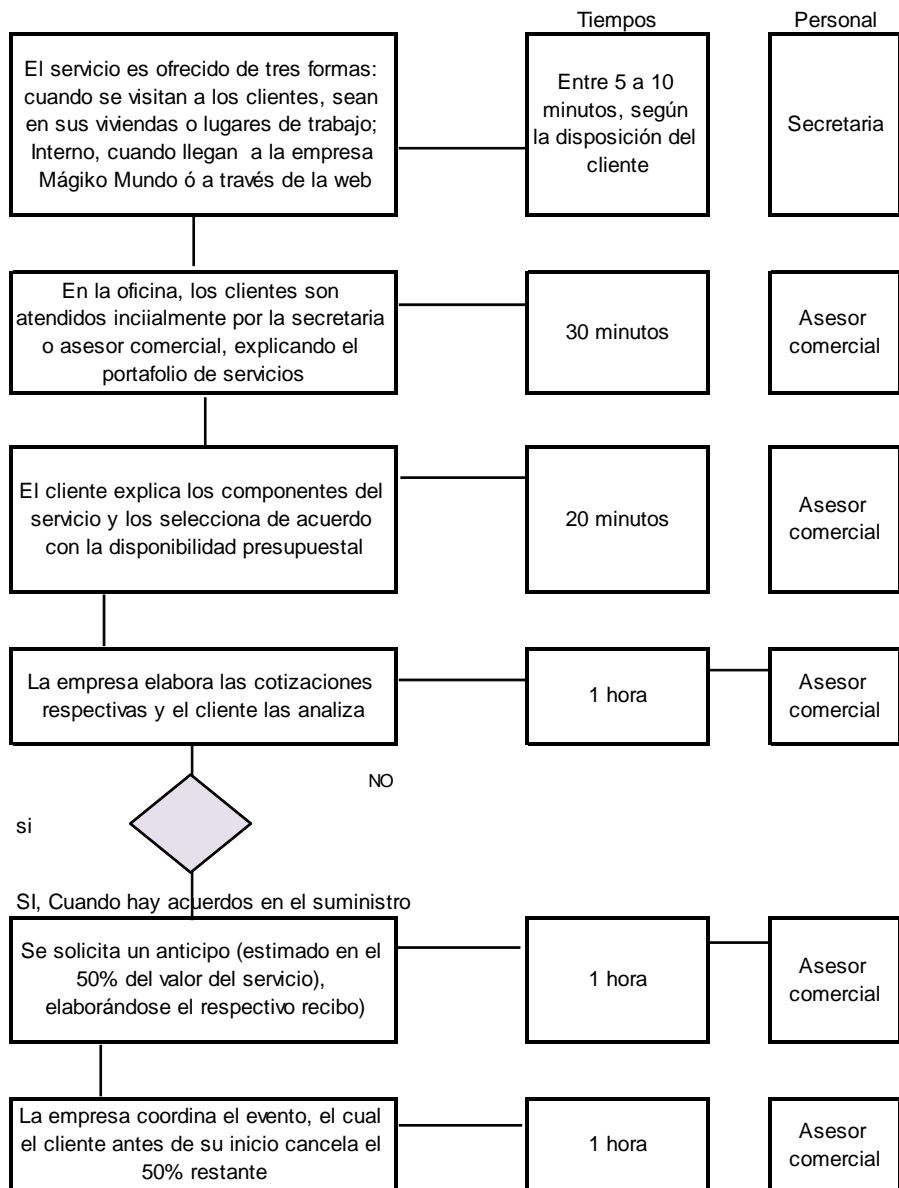
3.3.2 Descripción Técnica del Proceso. La empresa Mágiko Mundo, ha definido el proceso en la prestación de servicios de organización integral de eventos infantiles, los cuales comprenden:

- El servicio es ofrecido de tres formas: externo, cuando se visitan a los clientes, sean en sus viviendas o lugares de trabajo; Interno, cuando llegan a la empresa Mágiko Mundo ó a través de la web.
- En la oficina de Mágiko Mundo, los clientes son atendidos por la secretaria, quien les explicara el portafolio de servicios, de igual forma, escuchara atentamente las necesidades y gustos de los clientes.
- Se recibe la información sobre el servicio requerido y se toman los datos básicos del cliente.
- Se elaboran las cotizaciones según los paquetes establecidos o en su defecto, a partir del presupuesto del cliente, se planifica un paquete a la medida de las necesidades y expectativas.
- El cliente estudia las propuestas presentadas y define en el tiempo que considere, coherente con el necesario para preparar la logística integral del evento.
- El cliente toma la decisión, según las alternativas presentadas por la empresa, de acuerdo con los componentes de cada paquete, el cual existe la opción de adicionar o suprimir.
- Se solicita un anticipo (estimado en el 50% del valor del servicio), elaborándose el respectivo recibo.
- La empresa coordina el evento y selecciona el personal experto. Se resalta que los residuos como bolsas y cajas, serán reciclados.
- Se realiza el servicio, entregándole al cliente memorias del evento. El cliente cancela el saldo pendiente, estimado en el 50% restante. Se aplica la encuesta

de satisfacción sobre el servicio recibido, para implementar los planes de mejoramiento.

3.3.3 Diagrama de Operación, Proceso y Procedimiento. En la gráfica siguiente, se muestra el esquema del diagrama de flujo del proceso y comprende todas las etapas y actividades principales para ofrecer y brindar el servicio, articulando todos los recursos.

Figura 4. Diagrama flujo de procesos



3.3.4 Control de calidad. Los factores determinantes de la buena calidad del proceso dentro de la prestación del servicio son: la rapidez de respuesta a los requerimientos del cliente, el tiempo empleado en dar cumplimiento a la solicitud del mismo y la calidad del servicio; para el control de estos factores, es necesario el monitoreo de la satisfacción del cliente, mediante encuesta u otro mecanismo.

De acuerdo con la Norma ISO 9001-2000, una organización debe contar con unos requisitos documentales que le permitan una mayor credibilidad y confianza por parte del cliente para la satisfacción de sus mismas necesidades. La empresa debe establecer, documentar, implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de esta Norma Internacional.

Para garantizar la calidad de los servicios se propone:

- Identificar los procesos necesarios para el sistema de gestión de la calidad y su aplicación a través de la organización.
- Determinar la secuencia e interacción de estos procesos,
- Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces.
- Asegurarse de la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos.
- Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos.
- Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

En los casos en que la empresa opte por contratar externamente cualquier proceso que afecte la conformidad del servicio con los requisitos, ella debe asegurarse de controlar tales procesos. El control sobre dichos procesos contratados externamente debe estar identificado dentro del sistema de gestión de la calidad.

La alta dirección debe asegurarse de que los requisitos del cliente se determinan y se cumplan con el propósito de aumentar la satisfacción del cliente.

El instrumento más utilizado es el **ciclo PHVA** que es una herramienta de la mejora continua, presentada por Deming ; se basa en un ciclo de 4 pasos: Planificar (Plan), Hacer (Do), Verificar (Check) y Actuar (Act).

Es común usar esta metodología en la implementación de un sistema de gestión de la calidad, de tal manera que al aplicarla en la política y objetivos de calidad así como en la red de procesos, la probabilidad de éxito es mayor.

Los resultados de la implementación de este ciclo permiten a las empresas una mejora integral de la competitividad, de los productos y servicios, mejorando continuamente la calidad, reduciendo los costes, optimizando la productividad, reduciendo los precios, incrementando la participación del mercado y aumentando la rentabilidad de la empresa u organización.

3.3.5 Recursos. La empresa requiere los siguientes recursos, que a continuación se detallan:

3.3.5.1 Recursos Humanos. La empresa Mágiko Mundo especializada en la organización integral de eventos infantiles debe contar con personal especializado para las labores tanto en las áreas administrativas, de ventas y de prestación de los servicios.

Cuadro 21. Personal administrativo

CARGO	NÚMERO DE CARGOS	BREVE DESCRIPCIÓN
Gerente	1	Representante Legal de la empresa de organización de eventos infantiles
Secretaria	1	Responsable de las comunicaciones e imagen de la empresa
Contador Público (Orden de Servicio)	1	Apoya las decisiones tomadas por la Gerencia, en base a la información contable.

Cuadro 22. Personal operativo.

CARGO	NÚMERO DE CARGOS	BREVE DESCRIPCIÓN
Auxiliares de eventos	2	Atención directa de los clientes, en la organización de los eventos, con el fin que todo esté debidamente organizado.
Servicios generales	1	Limpieza permanente de las áreas y del manejo de cafetería cuando así lo dispongan los clientes.
Asesor comercial	1	Atención de las empresas, con el fin de socializar el portafolio de servicios de la empresa y atender la página web}

3.3.5.2 Recursos Físicos. A continuación se detallan la maquinaria y equipos, muebles y enseres, elementos de oficina para el montaje de la empresa de organización de eventos infantiles.

Cuadro 23 Maquinaria y equipos

CONCEPTO	CANTIDAD
Piscina de pelotas de colores	1
Equipos saltarines	1
juegos de salón	5
Títeres	5
Títeres grandes	5
Vestuario Personajes	5
Balones de colores	5
Sistema de luces	3

Cuadro 24. Muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD
Escritorio	3
Sillas	3
Archivador madera	1
Escritorio gerencial	1
Silla gerencia	1
Recepción	1

Cuadro 25. Equipos de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Sistema de computo	3
Aire acondicionado	2
Video beam	1
Sistema de cámaras	3

Cuadro 26. Elementos de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Manguera juegos	1
Baldes	5
Canastas	5
Papeleras plásticas	5
Dispensador de agua	1
Greca eléctrica	1

3.3.5.3 Insumos. En los siguientes cuadros, se muestra los insumos requeridos para el desarrollo del proyecto, por cada servicio

Cuadro 27 Insumos requeridos para organizar evento temático

DESCRIPCIÓN	DETALLE	CANTIDAD UTILIZADA POR EVENTO
Sonido	Horas	3
Luces	Global	1
Torta	Global	1
Alimentación	Unidad	50
Alquiler salón o escenario	Horas	4
Decoraciones	Global	1
Personal recreacionistas	unidad	3

Cuadro 28. Insumos requeridos para organizar evento infantil con equipos inflables

DESCRIPCIÓN	DETALLE	CANTIDAD UTILIZADA POR EVENTO
Sonido	Horas	3
Torta	Unidad	1
Alimentación	Unidad	50
Decoraciones	global	1
Personal recreacionistas	unidad	3
Alquiler salón o escenario	horas	4

Cuadro 29. Insumos requeridos para organizar evento infantil con recreación dirigida

DESCRIPCIÓN	DETALLE	CANTIDAD UTILIZADA POR EVENTO
Sonido	Horas	3
juegos de salón	Unidad	5
Torta	Unidad	1
Alimentación	Unidad	50
Decoraciones	Global	1
Alquiler salón o escenario	Horas	3
Personal recreacionistas	unidad	3

Cuadro 30. Insumos requeridos para organizar evento infantil con personajes alusivos

DESCRIPCIÓN	DETALLE	CANTIDAD UTILIZADA POR EVENTO
Sonido	Horas	3
juegos de salón	Unidad	5
Torta	Unidad	1
Alimentación	Unidad	50
Decoraciones	Global	1
Alquiler salón o escenario	Horas	3
Personal recreacionistas	unidad	3

3.3.6 Análisis de Proveedores. La cadena de valor de los servicios se respalda a través de los proveedores, por lo tanto es importante hacer una buena selección, sean estos locales o nacionales.

Dentro de los factores para seleccionar un proveedor, se analiza la forma de pago, los descuentos comerciales, la capacidad de respuesta, el cumplimiento, las garantías, la localización entre otros aspectos. En el siguiente cuadro se seleccionan:

Cuadro 31. Nombre de los principales proveedores.

JB Computadores	Computadores, portátiles, impresoras y accesorios en general
INTECK Ltda	Tintas, recargas, cartuchos y accesorios para computadores
Papelería universo o el Bodegón Papelero	Papelería en general, artículos de oficina, muebles para oficina
Servioffice	Muebles para oficina
Supermercado la Quinta	Productos desechables
Almacén Fiesta y Piñatas en Bogotá	Comercialización artículos de fiestas

Los proveedores nacionales como Almacén Fiesta y Piñata en Bogotá, son importadores con gran capacidad de suministrar en varias ciudades del país, además existen vías de comunicaciones que facilitan el tránsito de las mercancías. Los proveedores locales pueden suministrar oportunamente las necesidades de la empresa.

Este resultado obtenido del estudio de proveedores se basó en los siguientes criterios:

- **Experiencia:** Factor importante por lo que genera confianza, las recomendaciones de terceros es una estrategia para evaluar a los proveedores, con relación a cumplimiento en la entrega de insumos y los precios que han mantenido en el entorno, además de la cercanía, ya que son netamente de Barrancabermeja.
- **Calidad:** estas empresas se han preocupado por mantener satisfecho al cliente conociendo sus necesidades y llevando un seguimiento aplicando la estrategia del servicio post-venta
- **Capacidad de respuesta de la empresa:** la atención inmediata cuando se solicitó la respectiva cotización.

A continuación se detallan los hoteles locales que tienen auditorios o salones especiales para eventos:

Cuadro 32. Proveedores de hoteles con salones especiales

Razón social	Suministros	Dirección	Contacto
Hotel Bachue	Piscina – auditorios	Carrera 17 No. 49-12 Barrio Colombia	6222599 Barrancabermeja
Hotel Pipaton	Piscina	Avenida del Rio No.47-16	6020250 Barrancabermeja
City Park	Alojamiento	Calle 59 No.11-40 Barrio Pueblo Nuevo	6201614 Barrancabermeja

Cuadro 33. Proveedores clubes locales

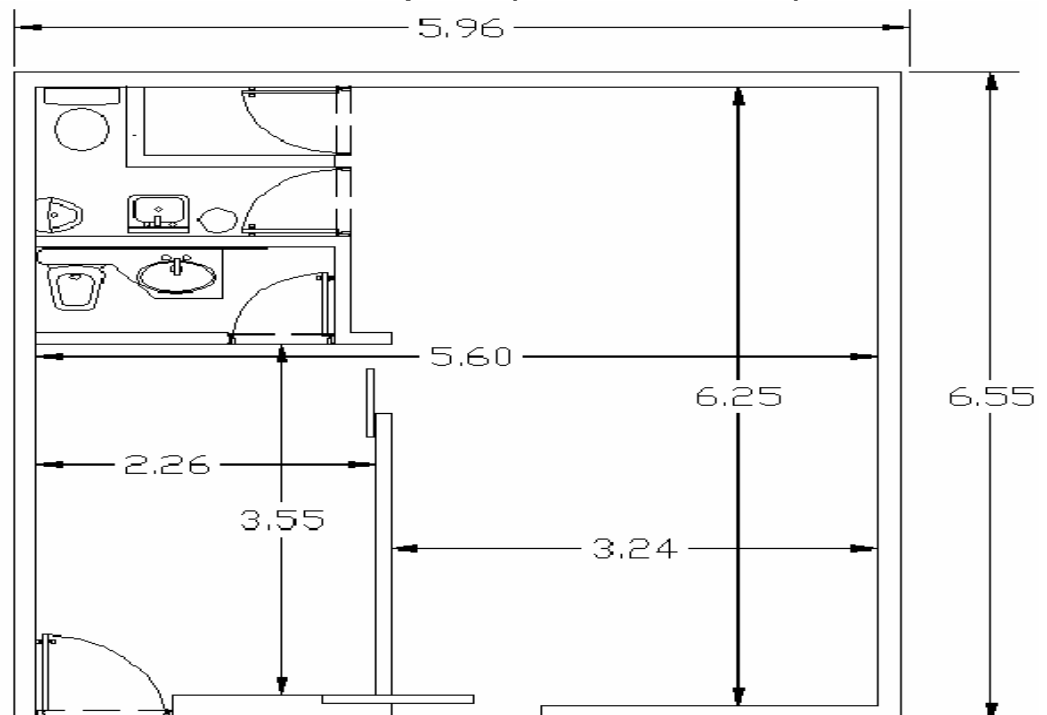
Razón social	Suministro principal	Dirección	Contacto
Club infantas	Alquiler del salón cusiana juegos infantiles escenarios deportivos salones	Calle 67 No.18-79 Parnaso	6027747 Barrancabermeja
Club Miramar	El servicio de restaurante A través de contacto o pasar solicitud se puede tener acceso al servicio de restaurante.	Carretera unidad de balance dentro de Ecopetrol	6208296 Barrancabermeja
Restaurante el Machin	El servicio de restaurante	Carrera 24 No.49-33	3112222625 Barrancabermeja

3.3.7 Distribución de planta. Se requiere un área de 35 m². El área tiene 5.60 m de frente por 6.25 de profundidad y una altura de 2.50 m. El acceso de las personas a la oficina se realiza por una puerta de apertura eléctrica y cerrada por medio de un gato hidráulico.

La distribución física de la oficina de la empresa estará dividida en:

- Secretaría. Sitio donde se recepciona las solicitudes de los clientes y se gestiona la contabilidad.
- Gerencia. Es la oficina donde se toman las decisiones para desarrollar las propuestas y estrategias en el mercado con los clientes.
- Área de Mercadeo y Publicidad. Sitio donde se realiza la labor administrativa del operario de eventos infantiles y del representante de mercadeo.
- Cafetería. Sitio donde se desarrolla el trabajo de la auxiliar de servicios generales.
- Bodega. Donde se almacenan equipos.

Figura 5 Distribución física de la empresa. (Metros cuadrados)



4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Esta iniciativa empresarial pertenece al sector de los servicios, por lo cual se ha considerado constituir una sociedad por acciones simplificada (SAS), que son más flexibles y funcionales que las sociedades anónimas tradicionales, que tendrá por nombre Mágiko Mundo SAS y como objeto social la prestación del servicio de organización integral de eventos infantiles, constituida a través de un documento privado, conformado por dos socias, cada una aportará en igual porcentaje de participación, para operar adecuadamente.

Según la guía básica emitida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Presidencia de la República en el año 2009, se establecen los parámetros bajo los cuales se constituyen las Sociedades por Acciones Simplificada.

Es imprescindible redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento privado debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad: Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.; El domicilio o ciudad principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.³²

El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse; La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante legal. De manera preliminar se debe adelantar la consulta del nombre, marca y patentes, así como de la actividad económica, incluida en la elaboración de la Escritura Pública.

El proceso de constitución se adelantará por escritura pública ante la Cámara de Comercio del Municipio de Barrancabermeja y tendrá la connotación de ser una empresa de carácter privado.

³² Ley 1258 de 2008.

Se dará cumplimiento a los procesos y tramites que exige la cámara de comercio, la DIAN y los entes que exigen licencias de funcionamiento para disponer la puesta en marcha de la empresa.

En la Cámara de Comercio de Barrancabermeja se realiza las siguientes gestiones:

- Documento de constitución, debidamente autenticado.
- Verificar el nombre de la empresa, en este caso Joyería Onix.
- Diligenciar el formulario de matrícula.
- Diligenciar el anexo de solicitud de Nit ante la DIAN
- Cancelar los derechos de registro y matricula
- Registro de los libros de contabilidad

NOTARÍA

- Escritura pública, donde se detalla los aspectos relevantes donde se detalla, el nombre del representante legal, dirección, descripción de actividades y monto de capital registrado.

DIAN

- Inscribir el RUT (Registro Único Tributario)
- Obtención del RUT (Número de identificación tributario)

SECRETARÍA DE HACIENDA MUNICIPAL

- Registro de industria y comercio
- Registro de uso del suelo, condiciones sanitarias y seguridad.

4.2 CULTURA EMPRESARIAL

4.2.1 Visión. Para el año 2019, Mágiko Mundo será reconocida como empresa líder en la organización integral de eventos infantiles, ofreciendo servicios con calidad humana, procesos definidos, que cumplan las expectativas y necesidades reales de una sociedad que avanza hacia la integración familiar, creando valor a largo plazo para los socios, colaboradores, clientes y las comunidades receptoras.

4.2.2 Misión. Somos una empresa organizadora de eventos infantiles con logística integral, con un concepto de negocio unificado y articulado con los proveedores, para entregar recreación, alegría y bienestar a los menores de edad, promoviendo la creatividad y el desarrollo de competencias motrices basados en los principios y valores corporativos.

4.2.3 Objetivos. Se definen lo siguiente.

- Tener reconocimiento en la prestación del servicio de organización integral de eventos infantiles, con responsabilidad corporativa desde el punto de vista legal y con sentido de negocio humano.
- Asegurar las prácticas de eficiencia en la prestación del servicio de organización de evento, teniendo en cuenta que los usuarios principales son menores de 15 años.
- Aumentar el valor para los inversionistas, optimizando los costos y gastos, a partir de los incrementos de los ingresos.
- Alcanzar la máxima calidad y excelencia en todas las actividades a través de la consecución de la eficiencia, la eficacia y la efectividad en la actividad que se desarrolla.

4.2.4 Políticas

- **Políticas de Personal.** El proceso de selección de personal, se realizará mediante convocatoria, se realizará por comunicación pública en un medio de alta circulación en la ciudad, como son periódicos; de igual forma se utilizará las plataformas de agencia de empleo del SENA y de CAFABA. Se dará prioridad al personal de la región. El proceso de selección del personal se adelantará por parte de las socias de la empresa, las cuales considerarán perfiles, capacidades, habilidades, destrezas y conocimientos principalmente.
- La contratación se adelantará por contrato a término fijo de un año, para el personal de base. Personal recreacionista, decoradores, gastronómicos, payasos, los de show de títeres entre otros, se cancelarán por evento realizado, respetando las prestaciones sociales de ley.
- La empresa velará porque los funcionarios tengan un equilibrio y la vida privada, con el fin de promover intereses y motivaciones fuera de su vida profesional.
- No se contratará menores de edad para la empresa, pues se promueve la formación educativa de los menores en entornos protectores.
- **Políticas de Compras.** Las compras se realizarán de contado, logrando acceder a descuentos especiales. Los elementos de adorno y decoraciones se adquirirán con la alternativa del crédito ofrecida por los proveedores. El manejo

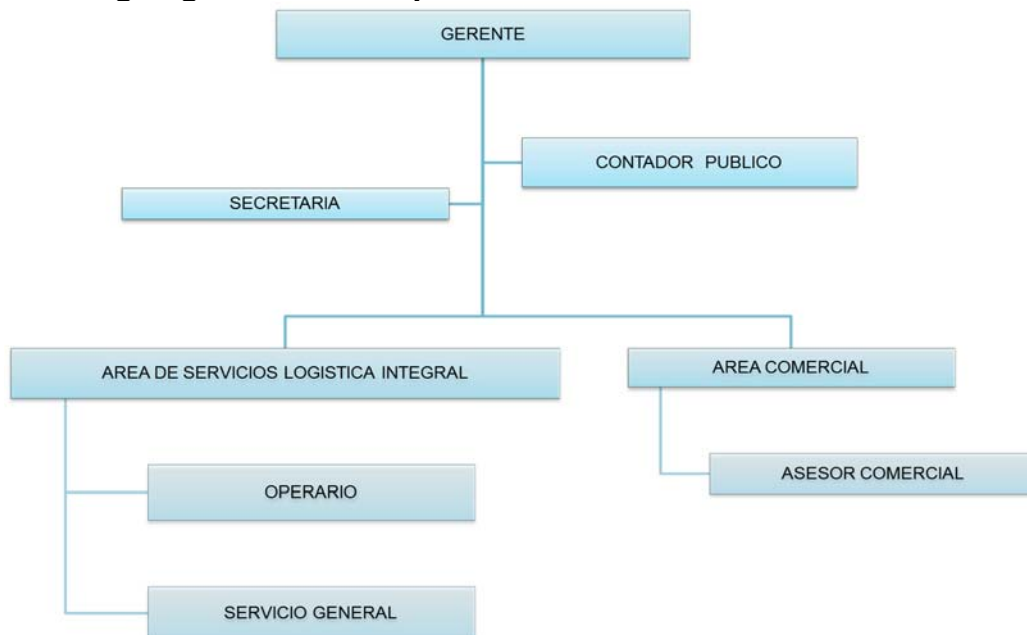
de inventario se propone a quince días, en especial para los productos de decoración cuyos proveedores se encuentran en la ciudad.

- Considerar a los proveedores socios estratégicos, con el fin de suministrar oportunamente los insumos requeridos en la prestación del servicio.
- **Políticas de ventas:** Se elabora un contrato donde se especifique un anticipo del 50% para la preparación del diseño y la logística requerida para cualquiera de los servicios de organización de eventos infantiles y el 50% el mismo día de realizarse el evento, con pagos en tarjetas de crédito y débito. Portafolio de servicios con los precios actualizados.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.3.1 Organigrama. La estructura orgánica de la empresa es acorde a su tamaño y su función, se contará con dos áreas definidas, la de servicios logísticos integral y la comercialización. Ver figura siguiente.

Figura 6. Organigrama de la empresa



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. A continuación se elabora los perfiles de cargo de:

- Gerente
- Secretaria
- Contador Público
- Asesor Comercial
- Servicios Generales
- Operarios

Cuadro 34. Funciones para el cargo de gerente.

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: GERENTE	No. DE CARGOS: 1
CÓDIGO:	VERSIÓN:
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO:
FECHA:	PÁGINA:
2. PERFIL:	
<p>Profesional en Gestión Empresarial, Administrador de Empresas, e Ingeniero Industrial, experiencia mínima de un año en cargos similares de empresas de servicios, departamento comercial, personal con alto sentido de responsabilidad en el manejo de clientes, proveedores, recursos y al cumplimiento de evaluar las actividades propias del cargo.</p>	
3. FUNCIÓN PRINCIPAL:	
<p>Realizar las actividades de planeación, organización y control de las labores administrativas y comerciales en la empresa, de modo que permita cumplir con cada uno de sus objetivos.</p>	
4. FUNCIONES SECUNDARIAS:	
<p>Representar a la empresa en todos los actos administrativos, jurídicos y comerciales. Fijar políticas generales de administración. Coordinar y dirigir las funciones de las diferentes áreas. Velar por el cumplimiento de las funciones de otros cargos y reglamento de la empresa. Responder por el manejo organizacional, administrativo, financiero, servicio y jurídico de la empresa. Establecer contactos comerciales con los administradores de las diferentes empresas para posibles contrataciones. Determinar precios de ventas de los servicios a prestar. Preparar documentación comercial y de promoción de servicios (catálogos). Llevar a cabo estrategias, planes y programas para el cumplimiento de las metas. Dirigir y administrar los bienes y recursos de la empresa. Realizar estudios de nuevos mercados. Supervisar el resultado de las operaciones, para permitir el crecimiento organizacional. Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo objetivos y metas específicas a corto Presentar informes a los socios.</p>	



MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES

PERFIL DE CARGOS

Coordinar la asignación de tareas y objetivos de cada área
 Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).
 Realizar alianzas estratégicas para utilizar los proveedores o la infraestructura existente, como son los hoteles, auditorios, escenarios deportivos, de acuerdo con las necesidades de los clientes.

5. REQUISITOS

CONOCIMIENTOS BÁSICOS

Profesional en Gestión Empresarial

EDUCACIÓN

Título profesional en gestión empresarial, Administrador de empresas, economía y contador público

EXPERIENCIA

2 años en cargos similares

6. RESPONSABILIDAD:

Representante legal, es el responsable directo de todas las actividades comerciales de la empresa.

7. HABILIDADES:

Manejo de computador y equipos audiovisuales

8. ESFUERZO

FÍSICO: Medio


ESFUERZO MENTAL: Alto

9. REMUNERACIÓN:


Sueldo Básico de \$1.650.000 más prestaciones sociales

Cuadro 35 Funciones para el cargo de Contador Público

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: CONTADOR PÚBLICO	No. DE CARGOS: 1
CÓDIGO:	VERSIÓN:
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO: Gerente
FECHA:	PÁGINA:
2. PERFIL:	
Profesional en el área contable con título y tarjeta de profesional experiencia mínima de un año con desempeño en el sector comercial y de servicios. Persona dinámica con capacidad de relacionarse con proveedores y clientes con una forma amable, respetuosa y cordial	
3. FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Ejecución en la parte contable, manejo de libros y registros con respecto a su objeto social y actualización en cuanto a cargas tributarias le confiera a la sociedad	
4. FUNCIONES SECUNDARIAS:	
Organizar y manejar la información correspondiente a: cambios de tipo tributarios. Manejar libros correspondientes al desarrollo del objeto social de la empresa. Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por la LEY Actualizar el directorio de proveedores, directorio de Clientes, Boletines e información de la cámara de comercio sobre empresas creadas o existentes que desarrollen actividades comerciales en las líneas respectivas. Manejar y resguardar libros de banco y caja menos. Elaborar órdenes de pedido, facturas y requisiciones de los productos. Participar activamente en el manejo de relaciones públicas de la empresa, Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para las empresas comerciales. Elaborar los estados financieros. Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes. Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno. Colaborar en la cuantificación de los costos de los servicios, teniendo en cuenta que se utilizará la infraestructura existente. Apoyar y sustentar la estimación de los precios de venta de los diferentes servicios. Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.	
5. REQUISITOS	

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS		
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	Profesional en Contaduría Pública	
EDUCACIÓN	Título profesional Contador Público.	
EXPERIENCIA	2 años en cargos similares	
5. RESPONSABILIDAD:		
De procesar la información contable y sustentar los estados financieros, con el fin de asesorar en la toma de decisiones para las inversiones respectivas.		
6. HABILIDADES:		
Manejo de computador y software		
7. ESFUERZOS		
FÍSICO: Medio		
ESFUERZO MENTAL: Alto		
8. REMUNERACIÓN:		
Orden de servicio valor \$500.000 mensuales		

Cuadro 36. Funciones para el cargo de asesor comercial

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
2.		
DENOMINACIÓN DE CARGO: ASESOR COMERCIAL	No. DE CARGOS: 1	
CÓDIGO:	VERSIÓN:	
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO: Gerente	
FECHA:	PÁGINA:	
3. PERFIL:		
Estudiante de las carreras en Gestión Empresarial, Administración de empresas, Asesor Comercial, experiencia mínima de un año en cargos de manejo de departamento comercial, persona con alto sentido de responsabilidad en el manejo de clientes, proveedores, recursos y al cumplimiento de evaluar las actividades propias del cargo		



MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES

PERFIL DE CARGOS

2 . FUNCIÓN PRINCIPAL:

Ejecución en las labores de manejo, contacto con proveedores y clientes.

4. FUNCIONES SECUNDARIAS:

Organizar y manejar información correspondiente a:
 Establecer contactos.
 Elaborar planes para penetrar en el mercado potencial para llegar a las necesidades de los diferentes tipos de clientes.
 Archivar y controlar la información de los diferentes clientes.
 Elaborar órdenes de pedido, facturas y requisiciones de los productos.
 Participar activamente en el manejo de relaciones públicas de la empresa.
 Ampliar estudios de mercados, con el fin de proyectar los servicios de acuerdo a las últimas tendencias
 Manejar la pagina web para recolectar información sobre los clientes, dando respuestas vía virtual.
 Organizar el plan de ventas, de acuerdo con las expectativas y necesidades de los clientes.
 Articular con los proveedores seleccionados, el día y hora, con el fin de organizar el evento.
 Elaborar propuestas de acuerdo con el presupuesto de los clientes.
 Elaborar informes con las experiencias exitosas en la atención de los eventos infantiles, con el fin de asegurar aquellas que puedan replicarse.
 Atender las inquietudes de los clientes.
 Atender a los clientes en forma virtual o personal, de acuerdo con las necesidades de los clientes.

5. REQUISITOS

CONOCIMIENTOS BÁSICOS	Manejo de página web, para ubicar clientes y atenderlos virtualmente.
EDUCACIÓN	Técnologo en gestión empresarial o Gestión Administrativa.
EXPERIENCIA	1 año en cargo similares

6. RESPONSABILIDAD:


Base de los clientes (empresas) visita permanente, actualización del portafolio de servicios, creatividad en nuevos servicios.

7. HABILIDADES:

Manejo de computador y de clientes

7

8. ESFUERZO

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
ESFUERZO FÍSICO: Alto ESFUERZO MENTAL: Medio	
9. REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$800.000 más prestaciones sociales	

Cuadro 37. Funciones para el cargo de Secretaria

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: SECRETARIA	No. DE CARGOS: 1
CÓDIGO:	VERSIÓN:
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO: Gerente
FECHA:	PÁGINA:
2. PERFIL: Bachiller académico o comercial, con CAP del SENA de Secretariado, contable, administrativo, archivístico, manejo de clientes interno y externo de la empresa	
3. FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecución de labores de secretariado	
4. FUNCIONES: Organizar la correspondencia. Atender personal y telefónicamente a los clientes internos y externos. Elaborar cotizaciones, facturas de venta, comprar insumos que requieren el área operativa. Analizar y recopilar la información contable que solicita el contador público, todas que se deriven según su función. Mantener discreción con documentación y demás información de la empresa. Hacer registros contables, conciliaciones bancarias, facturas, cotizaciones.} Manejar la caja menor, liquidación de viáticos, etc. Llevar agenda de los jefes	



MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES

PERFIL DE CARGOS

Realizar las capacitaciones para el aprendizaje continuo en el tema del secretariado ejecutivo.
 Revisar y corregir los documentos y correspondencia que sale de la oficina para garantizar el cumplimiento de los procedimientos legales y reglas gramaticales.
 Llevar y mantener actualizado archivo de la empresa, según las normas de gestión documental.
 Hacer seguimiento a las órdenes de compras y la recepción de mercancías.
 Mantener informado al gerente sobre las actividades realizadas y/o cualquier irregularidad presentada.
 Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas
 Sistematizar las encuestas de satisfacción de los clientes y enviarlas al jefe inmediato.
 Contactar los proveedores con el fin de actualizar los registros.
 Las demás funciones dadas por el jefe inmediato.

5. REQUISITOS

CONOCIMIENTOS BÁSICOS	Manejo de PC y programas contables empresariales
EDUCACIÓN	Bachiller académico o comercial, con CAP del SENA de Secretariado, contable, administrativo, archivístico
EXPERIENCIA	2 años en cargos similares

6. RESPONSABILIDAD:

Del manejo de correspondencia, clientes internos y externos, documentación contable, y atención de clientes y proveedores

7. HABILIDADES:

Manejo de elementos de oficina

8. ESFUERZOS

ESFUERZO FÍSICO: Alto

ESFUERZO MENTAL: Medio

8. REMUNERACIÓN


Sueldo Básico de \$670.000 más prestaciones legales


Cuadro 38. Funciones para el cargo de operarios

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: OPERARIOS	No. DE CARGOS: 2
CÓDIGO:	VERSIÓN:
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO: Gerente
FECHA:	PÁGINA:
2. PERFIL:	
Bachiller académico, con cursos de protocolo, glamour, mesa y bar, experiencia en trabajo de clubes y hoteles. De igual forma con capacitación en logística integral	
3. FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Ejecución de labores de mesa y bar, decoración, adecuación y oficios varios de aseo	
4. FUNCIONES:	
<p>Organizar el salón de eventos antes del servicio</p> <p>Atender permanente de los clientes, antes y durante el evento.</p> <p>Responder por los elementos, cristalería y decoraciones.</p> <p>Llevar inventario de materia primas requeridas.</p> <p>Atender a los clientes en el momento de suministrar algún tipo de información con relación a su evento.</p> <p>Cumplir la agenda del evento articulando los diferentes proveedores para que lleguen oportunamente en la hora indicada según las normas protocolarias.</p> <p>Participar en las reuniones para cuantificar los costos de los servicios.</p> <p>Realizar las actividades propias del objetivo de la empresa.</p> <p>Proporcionar los elementos necesarios para que los recreacionistas y personal lúdico realicen sus actividades dentro del evento.</p> <p>Colaborar en las actividades logísticas en los eventos.</p> <p>Inventariar los muebles, equipos y elementos de los proveedores, con el fin de atender los requerimientos al momento de recogerlos y entregarlos.</p> <p>Apoyar las labores con los recreacionistas, suministrando los materiales y equipos necesarios.</p> <p>Articular los tiempos con los proveedores, con el fin de atender bien a los clientes.</p> <p>Apoyar la actividad de entregar y recopilar la encuesta de satisfacción con los clientes.</p> <p>Realizar todas las actividades que se deriven según su función, instalación y desinstalación de equipos.</p> <p>Recopilar la información de las expectativas y necesidades de los clientes, con el fin de contribuir a elaborar una agenda acorde en el evento.</p> <p>Contribuir con los recreacionistas el desarrollo de las agendas previstas, según el servicio contratado.</p> <p>Apoyar a los recreacionistas con el listado de insumos, materiales, equipos para atender a los servicios a prestar.</p> <p>Realizar todas aquellas actividades propias para el cumplimiento del objetivo social de la empresa.</p>	

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
5. REQUISITOS	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	Recreacionistas
EDUCACIÓN	Bachiller académico, con cursos de protocolo, glamour, mesa y bar, experiencia en trabajo de clubes y hoteles. De igual forma con capacitación en logística integral
EXPERIENCIA	Un año en cargos similares
6. RESPONSABILIDAD:	
Atender directamente a los clientes siguiendo los lineamientos protocolarios	
7. HABILIDADES:	
Manejo de personal interno y externo, conocimientos de protocolo y elementos de decoración, loza, cristalería etc.	
8. ESFUERZO	
ESFUERZO FÍSICO: Alto	
ESFUERZO MENTAL: Medio	
9. REMUNERACIÓN:	
Sueldo Básico de \$670.000 más prestaciones sociales	


Cuadro 39. Funciones para el cargo de auxiliar servicios varios

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: AUXILIAR SERVICIOS VARIOS	No. DE CARGOS: 1
CÓDIGO:	VERSIÓN:
ÁREA: Administrativa	JEFÉ INMEDIATO: Gerente
FECHA:	PÁGINA:
2. PERFIL:	
Bachiller académico, con experiencia de dos años en las áreas de cafetería, limpieza y rocería.	
3. FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Ejecución de labores de adecuación y limpieza general.	


	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS		
4. FUNCIONES:		
<p>Asear las oficinas y áreas asignadas, antes del ingreso de los funcionarios y vigilar que se mantengan en buen estado. Clasificar la basura para promover la cultura ambiental. Mantener limpios los muebles y enseres de los funcionarios. Prestar el servicio de cafetería a los clientes internos y externos. Realizar la gestión para mantener stock de los insumos en el área de cafetería. Realizar todas aquellas actividades de acuerdo a la planeación de la empresa</p>		
5. REQUISITOS.		
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	Actividades en camarería.	
EDUCACIÓN	Bachiller académico con certificados de servicio al cliente, mercadeo y ventas, camarería etc.	
EXPERIENCIA	2 años en cargos similares	
6. RESPONSABILIDAD:		
Mantener adecuadamente las instalaciones en cuanto a orden y aseo		
7. HABILIDADES:		
Manejo de clientes, conocimientos de protocolo y elementos de decoración, loza, cristalería etc.		
8. ESFUERZO		
ESFUERZO FÍSICO: Alto		
ESFUERZO MENTAL: Medio		
REMUNERACIÓN:		
Sueldo Básico de \$644.350 más prestaciones sociales		

4.3.3 Asignación salarial. Se elabora la estructura salarial de la empresa organizadora integral de eventos infantiles, la cual se aplica lo estipulado por el Código Laboral Colombiano teniendo como punto de referencia el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente para el año 2015.

Cuadro 40. Estructura salarial de la empresa


 MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES ESTRUCTURA SALARIAL		
CARGOS	ASIGNACIÓN SALARIAL	TIPO DE CONTRATO
Gerente	\$1.540.000 mas prestaciones	Término fijo de tres años
Secretaría	\$670.000 + 74.000 Auxilio transporte	Término fijo de un año
Asesor Contable	\$500.000 Asesoría mensual	Orden de servicio
Auxiliares u operarios	\$670.000 + 74.000 Auxilio transporte	Término fijo de un año
Asesor comercial	\$750.000 + 74.000 Auxilio transporte	Término fijo de un año
Auxiliar servicios generales	\$644.350 + 72.000 Auxilio transporte	Término fijo de un año
Personal recreacioncitas externo	Será contratado por dos o tres horas el día del evento	Por evento

Cuadro 41. Prestaciones sociales.

 MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES PRESTACIONES SOCIALES	
DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Cesantías	8,3333%
Intereses de cesantías	1.0000%
Vacaciones	4.167%
Prima	8.333%
Parafiscales	9.000%
Salud y pensión	20,5%
Riesgos profesionales	0,522%
Dotación	7.000%
FACTOR PRESTACIONAL	58.855%

Fuente: Ministerio del trabajo y protección social.

Cuadro 42. Seguridad Social.

	MÁGIKO MUNDO ORGANIZADORA INTEGRAL DE EVENTOS INFANTILES SEGURIDAD SOCIAL	
	INSTITUCIONES	PORCENTAJES
	Salud	12.5%
	Pensión	16.5%
	Riesgos profesionales	0.522%
	TOTAL	21.022%

Con relación al aporte de parafiscales, por ser una empresa jurídica, está exento de este impuesto³³. Sin embargo, será cancelado el CREE (Contribución Empresarial para la Equidad), que corresponde al 8% del impuesto de renta, el cual pasa al 34% hasta el 2015.

³³ COMPENSAR. De acuerdo con la reforma tributaria, el pago d aportes será modificado. Consultado en agosto 3 de 2014. Disponible en <https://www.miplanilla.com/contenido/empresas/0313-reforma-tributaria-afecta-pago-aportes-parafiscales.aspx>

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIONES

5.1.1 Inversión Fija. De acuerdo con la actividad económica de organizar de forma integral los eventos infantiles, a continuación se determinan la maquinaria, equipos, elementos de oficina, muebles y enseres, para las áreas administrativas y operativas.

5.1.1.1 Maquinaria y equipo. Están representados por los equipos que se requieren para el normal funcionamiento en la prestación de los servicios, para el área operativa.

Cuadro 43. Maquinaria y Equipo

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Piscina de pelotas de colores	1	4.350.000	4.350.000
Equipos saltarines	1	7.500.000	7.500.000
juegos de salón	5	550.000	2.750.000
Títeres	5	250.000	1.250.000
Títeres grandes	5	450.000	2.250.000
Vestuario Personajes	5	550.000	2.750.000
Balones de colores	5	110.000	550.000
Sistema de luces	3	950.000	2.850.000
TOTAL			24.250.000

5.1.1.2 Muebles y enseres. La empresa de organización integral de eventos infantiles, tendrá un área de administración. A continuación se detalla los muebles y enseres para el área administrativa y de ventas.

Cuadro 44 Muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	3	320.000	960,000
Sillas	3	210.000	630,000
Archivador madera	1	360.000	360,000
Escritorio gerencial	1	390.000	390,000
Silla gerencia	1	250.000	250,000
Recepción		1.300.000	1.300,000
TOTAL			\$3.890.000

5.1.1.3 Equipos de oficina. Se relacionan los equipos de oficina que se requieren en área de servicios y administrativa.

Cuadro 45. Equipos de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema de cómputo o	3	1.750.000	5.250.000
Aire acondicionado	2	2.280.000	4.560.000
Video beam	1	3.890.000	3.890.000
Sistema de cámaras	3	620.000	1.860.000
TOTAL			\$15.560.000

5.1.1.4 Elementos de oficina. A continuación se relacionan los elementos de oficina.

Cuadro 46. Elementos de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Manguera juegos	1	120.000	120.000
Baldes	5	18.000	90.000
Canastas	5	22.000	110.000
Papeleras plásticas	5	25.000	125.000
Dispensador de agua	1	370.000	370.000
Greca eléctrica	1	330.000	330.000
TOTAL			\$1.145.000

5.1.1.5 Total de inversión fija. A continuación se resumen las inversiones fijas para la dotación de esta iniciativa empresarial en el municipio de Barrancabermeja.

Cuadro 47. Total Inversión Fija

CONCEPTO		VALOR
Maquinaria y Equipos equipo	(Cuadro 43)	24.250.000
Muebles y enseres	(Cuadro 44)	3.890.000
Equipos de oficina	(Cuadro 45)	15,560,000
Elementos de oficina	(Cuadro 46)	1.145.000
TOTAL		\$44.845.000

5.1.2 Inversión diferida. Son aquellos gastos que se requieren antes de entrar a operación la empresa de organización integral de eventos infantiles, como son estudios, licencias, publicidad de lanzamiento, adecuaciones, entre otros. Se hace amortización de diferidos a los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro 48. Inversión Diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	1.500.000
Varios de Constitución (licencia y Escritura)	750.000
Escritura de Constitución	600.000
Adecuaciones	8.500.000
Publicidad Lanzamiento	5.760.000
TOTAL	\$11.610.000

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Están conformados por:

5.1.3.1 Costos del servicio. A continuación se relacionan y se identifican los costos directos como son los insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio.

- **Insumos.** Están conformados por los insumos, bienes y servicios para la prestación de cada servicio contemplados en esta investigación y que a continuación se relacionan.

Cuadro 49. Costo insumos unitarios del servicio evento temático

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL UNITARIO
Sonido- 4 horas	3	52.000	156.000
Luces	1	20.000	20.000
Torta	1	60.000	60.000
Refrigerios- alimentación	50	5.000	250.000
Alquiler salón o escenario (horas)	4	50.000	200.000
Decoraciones temática	1	150.000	150.000
Personal recreacionistas	3	30.000	90.000
TOTAL		367.000	926.000

Cuadro 50 Costo insumos unitarios evento infantil con equipos inflables

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL UNITARIO
Sonido- 4 horas	3	52.000	156.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Decoraciones	1	150.000	150.000
Personal recreacionistas	3	30.000	90.000
Alquiler salón o escenario	4	50.000	200.000
TOTAL		347.000	906.000

Cuadro 51. Costo insumos unitarios del servicio evento infantil con recreación dirigida

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sonido- 4 horas	3	35.000	105.000
juegos de salón	5	23.000	115.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Alquiler y decoración	4	18.636	74.544
Personal recreacionistas	3	35.000	105.000
TOTAL		141.636	604.544

Cuadro 52. Costo insumos unitarios del servicio d evento infantil con personajes alusivos

ESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sonido- 4 horas	3	52.000	156.000
Vestuario personajes	2	15.000	30.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Decoraciones	1	38.807	38.807
Alquiler salón o escenario	3	50.000	150.000
Personal recreacionistas	3	30.000	90.000
TOTAL	57	170.807	534.807

Cuadro 53 Costo insumos proyectados

MATERIAS PRIMAS	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Evento temático	3.939.000	47.268.000	59.085.000	73.856.250	92.320.313	115.400.391
Evento infantil con equipos Inflables	3.839.000	46.068.000	57.585.000	71.981.250	89.976.563	112.470.703
Evento infantil con recreación dirigida	3.839.000	46.068.000	57.585.000	71.981.250	89.976.563	112.470.703
Evento infantil con personajes alusivos	3.182.500	38.190.000	47.737.500	59.671.875	74.589.844	93.237.305
TOTAL	14.799.500	177.594.000	221.992.500	277.490.625	346.863.281	433.579.102

- **Mano de obra directa.** En esta investigación se tuvo en cuenta el porcentaje de la asignación salarial que se debe aplicar para la mano de obra directa, cuyo factor es del 58.8555%. A continuación se detalla este rubro para la empresa.

Cuadro 54. Mano de Obra Directa salario básico y factor prestacional.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Operarios	3	670.000	146.000	437.881
TOTAL	3	670.000	146.000	437.881

Cuadro 55. Mano de Obra Directa valor mes y año

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
		UNITARIO	TOTAL	
Operarios	3	1.181.881	3.545.644	42.547.723
Personal externo recreacionistas			1.800.000	21.600.000
TOTAL	3	1.181.881	5.345.644	64.147.723

- **Costos indirectos del servicio.** Conformado por aquellos servicios indirectos como son mantenimiento, depreciación equipos y seguros, que a continuación se detallan.

Cuadro 56. Porcentaje de Prorratio de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.

SERVICIOS PÚBLICOS Y ARRENDAMIENTOS	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Gas	20%	80%
Agua	70%	30%
Arriendos	30%	70%
Energía	70%	30%
Teléfono + Internet Banda ancha	10%	90%

Cuadro 57. Costos y gastos del área operativa y administrativa de servicios públicos y arriendos.

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Gas	15.000	3.000	12.000
Agua	85.000	59.500	25.500
Arriendos	1.200.000	360.000	840.000
Energía	630.000	441.000	189.000
Teléfono + Internet	190.000	19.000	171.000

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATEO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
TOTAL	2.120.000	882.500	1.237.500

Cuadro 58. Estimación del valor a depreciar y valor de salvamento de las inversiones fijas

Descripción	Valor	Tiempo a depreciar	Valor de salvamento	Valor a depreciar	Depreciación mensual	Depreciación anual
Maquinaria y Equipos equipo Cuadro 59	24.250.000	10	12.125.000	12.125.000	202.083	2.425.000
Muebles y enseres Cuadro 60	3.890.000	10	1.945.000	1.945.000	32.417	389.000
Equipos de oficina Cuadro 61	15.560.000	10	7.780.000	7.780.000	129.667	1.556.000
Elementos de oficina Cuadro 62	1.145.000	5	-	1.145.000	19.083	229.000
TOTAL	44.845.000		21.850.000	22.995.000	383.250	4.599.000

Cuadro 59. Porcentaje de Prorrateo, para aplicar el valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJES DE PRORRATEO	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipo	100%	0%
Muebles y enseres	0%	100%
Equipo de oficina	0%	100%
Elementos de oficina	100%	0%

Cuadro 60. Prorrateo del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATEO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipos equipo	24.250.000	24.250.000	-
Muebles y enseres	3.890.000	-	3.890.000
Equipos de oficina	15.560.000	-	15.560.000
Elementos de oficina	1.145.000	1.145.000	-
TOTAL	44.845.000	25.395.000	19.450.000

Cuadro 61. Costos indirectos del servicio

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	63.488	761.850
Seguros	42.325	507.900
Depreciación Maquinaria y Equipos	202.083	2.425.000
Depreciación Elementos de oficina	19.083	229.000
Servicios públicos	882.500	10.590.000
TOTAL	1.209.479	14.513.750

- **Total costos de servicio** Está conformado por la mano directa, materiales indirectos, mantenimiento, depreciación equipos y seguros. A continuación se detallan.

Cuadro 62. Total Costos del servicio

DESCRIPCIÓN			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Insumos	(Cuadro 53)		14.799.500	177.594.000
Mano de Obra Directa MOD	(Cuadro 55)		5.345.644	64.147.723
Costos Indirectos del servicio	(Cuadro 61)		1.209.479	14.513.750
TOTAL			21.354.623	256.255.473

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas. La empresa de organización integral de eventos infantiles, detallan los gastos de administración y ventas para estas áreas.

Cuadro 63 Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional.

ITEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Gerente	1	1.650.000	-	971.108
Secretaria	1	670.000	74.000	437.881
Contador Público	1	500.000		
Auxiliar servicios varios	1	644.350	74.000	422.785
TOTAL	4	3.464.350	148.000	1.831.774

Cuadro 64. Gastos de personal administrativo mensual y anual

ITEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
			UNITARIO	TOTAL	
Gerente	1	1.650.000	2.621.108	2.621.108	31.453.290
Secretaria	1	670,000	1.181.881	1.181.881	14.182.574
Contador Público	1	500,000	500.000	500.000	6.000.000
Auxiliar servicios varios	1	644.350	644.350	644.350	7.732.200
TOTAL	4	3.464.350	4.947.339	4.947.339	59.368.064

Cuadro 65 Gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenimiento 3%	48.625	583.500
Seguros 2%	32.417	389.000
Depreciación Muebles y Enseres	32.417	389.000
Depreciación Equipos de Oficina	129.667	1.556.000
Arriendos	840.000	10.080.000
Servicios	397.500	4.770.000
Papelería	150.000	1,800.000
Amortización de Diferidos	193.500	2.322.000
TOTAL	1.824.125	21.889.500

Cuadro 66. Gastos de personal de ventas.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Asesor comercial	1	800.000	74.000	514.393
TOTAL	1	800.000	74.000	514.393

DESCRIPCIÓN	SALARIO BÁSICO	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
		UNITARIO	TOTAL	
Asesor comercial	800.000	1.388.393	1.388.393	16.660.712
TOTAL	800.000		1.388.393	16.660.712

Cuadro 67. Gastos de ventas

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad operación	1.030.000	12.360.000
TOTAL	1.030.000	12.360.000

5.1.3.3 Gastos financieros (intereses). Para la creación la empresa de organización integral de eventos infantiles, se requiere un crédito, siendo importante tomar como referencia, la tasa de interés ofrecido por el Banco BBVA, el cual ofrece tasa de interés efectivo de 22.28% Efectivo Anual³⁴ con una plazo de sesenta meses.

5.1.3.4 Total de capital de trabajo. La unidad productiva ha estimado el siguiente capital de trabajo para su funcionamiento, que cubre un periodo de un mes

Cuadro 68. Total Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos del servicio	21.354.623	42.709.246
Gastos de Administración y Ventas	9.189.856	9.189.856
Gastos Financieros	507.000	507.000
Gravamen del 4 x 1.000	36.418	109.254
TOTAL	31.051.479	52.406.102

5.1.4 Inversión total. Está conformado por tres rubros, que se resumen en: Inversión fija, Inversión diferida y capital de trabajo. Para el presente proyecto asciende a \$108.861.102.

Cuadro 69. Inversión Total del Proyecto

INVERSIÓN TOTAL	VALOR
Inversión Fija (Cuadro 47)	44.845.000
Inversión Diferida (Cuadro 48)	11.610.000
Inversión en Capital de Trabajo (Cuadro 68)	52.406.102
TOTAL	108.861.102

5.1.5 Fuentes de financiación. Para el montaje de la empresa de organización integral de eventos infantiles, se estima una inversión total de \$108.861.102, su financiamiento será con recursos propios por \$78.861.102 y se requiere de un crédito por valor de \$30.000.000 Este recurso de crédito puede disminuir por la gestión de las autoras del proyecto, en presentar el proyecto en fondos de capital semilla como es Fondo emprender.

³⁴ COMPARABIEN <http://comparabien.com.co/producto/creditos-consumo/bbva-libre-inversion>

Cuadro 70. Fuentes de financiación

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Recursos Propios	78.861.102	73%
Recursos de Crédito	30.000.000	27%
TOTAL	108.861.102	100%

El financiamiento con crédito corresponde al 27% del valor de la inversión total, los cuales se proyecta las proyecciones de pago con sus respectivos intereses, en un periodo de cinco años.

Cuadro 71. Resumen crédito

ÑO	PAGOS	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	9.593.971	5.738.651	3.855.320	26.144.680
2	9.593.971	4.879.865	4.714.107	21.430.573
3	9.593.971	3.829.780	5.764.191	15.666.381
4	9.593.971	2.545.785	7.048.186	8.618.195
5	9.593.971	975.776	8.618.195	-0
TOTAL	47.969.857	17.969.857	30.000.000	

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos y gastos fijos. Conformados por la mano de obra directa, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros, que se requiere independientemente del nivel de la prestación de los servicios de organización integral de eventos infantiles.

Cuadro 72. Costos Fijos

COSTOS FIJOS	AÑO 1
Mano de obra directa	64.147.723
Gastos administrativos	81.257.564
Gastos ventas	29.020.712
Gastos financieros	5.738.651
TOTAL	180.164.651

Cuadro 73. Costos Fijos proyectados

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de obra directa	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723
Gastos administrativos	81.257.564	81.257.564	81.257.564	81.257.564	81.257.564
Gastos ventas	29.020.712	29.020.712	29.020.712	29.020.712	29.020.712

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos financieros	5.738.651	6.771.189	6.050.006	5.094.912	3.935.883
TOTAL	180,164.651	181.197.189	180.476.006	179.520.912	178,361,883

5.2.2 Costos y gastos variables. Está conformado por los insumos y costos indirectos del servicio, en la prestación del servicio de organización integral de eventos infantiles.

Cuadro 74 Costos Variables

COSTOS VARIABLES	AÑO 1
Insumos	177.594.000
Costos indirectos	14.513.750
TOTAL	192.107.750

Cuadro 75. Costos Variables proyectados

COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	177.594.000	221.992.500	277.490.625	346.863.281	433.579.102
Costos indirectos	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750
TOTAL	192.107.750	236.506.250	292.004.375	361.377.031	448.092.852

5.2.3 Costo y gasto total unitario. Son los costos y gastos unitarios, teniendo en cuenta la cantidad de servicios de organización de eventos infantiles, de acuerdo con las ventas proyectadas y su participación dentro del mismo.

Cuadro 76. Costos fijos unitarios

SERVICIOS	PORCENTAJE	COSTOS FIJOS	CANTIDADES	COSTOS FIJOS UNITARIO
Evento temático	27%	47.877.558	60	797.959
Evento infantil con equipos Inflables	24%	42.871.304	60	714.522
Evento infantil con recreación dirigida	25%	44.454.164	60	740.903
Evento infantil con personajes alusivos	25%	44.961.625	60	749.360
TOTAL	100%	180.164.651		

Cuadro 77. Costos variables unitarios

SERVICIOS	PORCENTAJE	COSTOS VARIABLES	CANTIDADES	COSTOS VARIABLES UNITARIOS
Evento temático	27%	51,051,357	60	850.856
Evento con equipos Inflables	24%	45,713,239	60	761.887
Evento infantil con recreación dirigida	25%	47,401,026	60	790.017
Evento personajes alusivos	25%	47,942,128	60	799.035
TOTAL	100%	192.107.750		

Cuadro 78. Costos totales

SERVICIOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Evento temático	797.959	850.856	1.648.815
Evento con equipos Inflables	714.522	761.887	1.476.409
Evento infantil con recreación dirigida	740.903	790.017	1.530.920
Evento personajes alusivos	749.360	799.035	1.548.396

5.3 PRECIO DE VENTA

La creación de la empresa de organización integral de eventos infantiles, ha estimado todos sus costos en la prestación de los servicios. A partir de este dato, se incluye el porcentaje de utilidad esperada (PV: Costos totales + % de utilidad), siendo un margen del 10.43%, el cual cubre todo sus costo y permite establecer un precio competitivo para penetrar y sostenerse en el mercado.

Cuadro 79. Precio de venta

SERVICIOS	COSTOS TOTALES	UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
Evento temático	1.648.815	172.085	1.820.900
Evento con equipos Inflables	1.476.409	154.091	1.630.500
Evento infantil con recreación dirigida	1.530.920	159.780	1.690.700
Evento personajes alusivos	1.548.396	161.604	1.710.000

5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

5.4.1 Ingresos. De acuerdo con la capacidad utilizada y proyectada, se elabora el presupuesto de ingresos.

Cuadro 80. Presupuesto de ingresos año 1

SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 1
Evento temático	5	1.820.900	9.104.500	109.254.000
Evento con equipos Inflables	5	1.630.500	8.152.500	97.830.000
Evento infantil con recreación dirigida	5	1.690.700	8.453.500	101.442.000
Evento personajes alusivos	5	1.710.000	8.550.000	102.600.000
TOTAL	20		34.260.500	411.126.000

Cuadro 81. Presupuesto de ingresos año 2

SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 2
Evento temático	6	1.820.900	10.925.400	131.104.800
Evento con equipos Inflables	6	1.630.500	9.783.000	117.396.000
Evento infantil con recreación dirigida	6	1.690.700	10.144.200	121.730.400
Evento personajes alusivos	6	1.710.000	8.550.000	102.600.000
TOTAL	24	-	39.402.600	472.831.200

Cuadro 82. Presupuesto de ingresos año 3

SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 3
Evento temático	7	1.820.900	12.746.300	152.955.600
Evento con equipos Inflables	7	1.630.500	11.413.500	136.962.000
Evento infantil con recreación dirigida	7	1.690.700	11.834.900	142.018.800
Evento personajes alusivos	7	1.710.000	10.260.000	123.120.000
TOTAL	28	-	46.254.700	555.056.400

Cuadro 83. Presupuesto de ingresos año 4

SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 4
Evento temático	8	1.820.900	14.567.200	174.806.400
Evento con equipos Inflables	8	1.630.500	13.044.000	156.528.000
Evento infantil con recreación dirigida	8	1.690.700	13.525.600	162.307.200
Evento personajes alusivos	8	1.710.000	11.970.000	143.640.000
TOTAL	32		53.106.800	637.281.600

Cuadro 84. Presupuesto de ingresos año 5

SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 5
Evento temático	9	1.820.900	16.388.100	196.657.200
Evento con equipos Inflables	9	1.630.500	14.674.500	176.094.000
Evento infantil con recreación dirigida	9	1.690.700	15.216.300	182.595.600
Evento personajes alusivos	9	1.710.000	15.390.000	184.680.000
TOTAL	36		61.668.900	740.026.800

5.4.2 Egresos. De acuerdo con la capacidad utilizada y proyectada, se elabora el presupuesto de egresos.

Cuadro 85. Egresos proyectados a cinco años

EGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	177.594.000	221.992.500	277.490.625	346.863.281	433.579.102
Mano de obra Directa	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723
costos indirectos del servicios	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750
Gastos de administración	81.257.564	81.257.564	81.257.564	81.257.564	81.257.564
Gastos de ventas	29.020.712	29.020.712	29.020.712	29.020.712	29.020.712
Pago de Impuestos	-	12.279.001	18.192.161	27.250.086	31.806.607
Abonos a capital	3.855.320	4.714.107	5.764.191	7.048.186	8.618.195
Pago de Intereses	5.738.651	4.879.865	3.829.780	2.545.785	975.776
TOTAL	376.127.721	422.417.546	478.244.572	547.946.129	635.072.930

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

5.5.1 Estado de resultados proyectados. A continuación se elabora el Estado de Resultados para evaluar esta iniciativa empresarial de crear una empresa de organización de eventos infantiles.

El Estado de Resultados, muestra las utilidades producidas en el negocio, en el período de análisis (cinco años).

Básicamente compara ingresos causados con costos y gastos causados en un período de operación. Adicionalmente produce como resultado el valor de los impuestos de renta.

Como se puede observar en el cuadro anterior, en todos los años del horizonte del proyecto, la unidad productiva de la empresa de organización integral de eventos

infantiles generó utilidades para los inversionistas, bienestar para los colaboradores y para el desarrollo económico local.

Cuadro 86. Estado de Resultados proyectado

	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Evento temático	109.254.000	131.104.800	152.955.600	174.806.400	196.657.200
Evento con equipos Inflables	97.830.000	117.396.000	136.962.000	156.528.000	176.094.000
Evento infantil con recreación dirigida	101.442.000	121.730.400	142.018.800	162.307.200	182.595.600
Evento personajes alusivos	102.600.000	102.600.000	123.120.000	143.640.000	184.680.000
TOTAL INGRESOS	411.126.000	472.831.200	555.056.400	637.281.600	740.026.800
Mano de Obra Directa MOD	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723	64.147.723
Insumos componentes	177.594.000	221.992.500	284150.400	363.712.512	465.552.015
Costos Indirectos del servicio	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750	14.513.750
COSTOS DELSERVICIO	256.255.473	300.653.973	362.811.873	442.373.985	544.213.489
UTILIDAD BRUTA	154.870.527	172.177.227	192.244.527	194.907.615	195.813.311
Gastos de Personal	59.368.064	59.368.064	59.368.064	59.368.064	59.368.064
Gastos de Administración	21.889.500	21.889.500	21.889.500	21.889.500	21.889.500
Gastos de Personal de Ventas	16.660.712	16.660.712	16.660.712	16.660.712	16.660.712
Gastos de ventas	12.360.000	12.360.000	12.360.000	12.360.000	12.360.000
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	110.278.277	110.278.277	110.278.277	110.278.277	110.278.277
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	44.592.250	61.898.950	81.966.250	84.629.338	85.535.035
Gastos Financieros	5.738.651	4.879.865	3.829.780	2.545.785	975.776
Gravamen del 4 x 1.000	1.644.504	1.891.325	2.220.226	2.549.126	2.960.107
Otros Ingresos (Venta de					
Otros Egresos					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	37209.095	55.127.761	75.916.244	79.534.426	81.599.151
Provisión para Impuestos	12.279.001	18.192.161	25.052.361	26.246.361	26.927.720
UTILIDAD NETA	24.930.094	36.935.600	50.863.884	53.288.066	54.671.431
RESERVAS	2.493.009	3.693.560	5.086.388	5.328.807	5.467.143

5.5.2 Flujo de caja proyectado. El flujo de caja es una herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos del desarrollo de la empresa. Aquél compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados.

Con base en el flujo de caja pueden determinarse los momentos en los cuáles se requiere los recursos. En el cuadro siguiente se puede observar los resultados del

flujo de caja para la creación de la empresa de organización de eventos infantiles, proyectados a cinco años, siendo positivos para los inversionistas en un horizonte de cinco años, siendo este estado la base para elaborar la evaluación financiera, económica y social de la iniciativa empresarial.

Cuadro 87. Flujo de Caja año 0 al 3 (años 2015 al 2018)

	Año 0 2015	Año 1 2016	Año 2 2017	Año 3 2018
Ingresos operacionales		401.989.867	462.323.840	542.721.813
Recuperación de Cartera			9.136.133	10.507.360
Total de Ingresos Operacionales		401.989.867	471.459.973	553.229.173
Pagos de Costos				
Pago de insumos		177.594.000	221.992.500	284.150.400
Pago de Mano de Obra Directa		64.147.723	64.147.723	64.147.723
Pago Costos Indirectos del servicio		14.513.750	14.513.750	14.513.750
Depreciaciones		-2.654.000	-2.654.000	-2.654.000
Total Pagos de Costos Operacionales		253.601.473	297.999.973	360.157.873
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		148.388.393	173.460.000	193.071.300
Pagos de Gastos				
Pago de Gastos de Administración		81.257.564	81.257.564	81.257.564
Amortizaciones		-2.322.000	-2.322.000	-2.322.000
Depreciaciones		-1.945.000	-1.945.000	-1.945.000
Pago de Gastos de Ventas		29.020.712	29.020.712	29.020.712
Pago de Impuestos		-	12.279.001	18.192.161
Total Pago de Gastos Operacionales		106,011,277	118.290.278	124.203.438
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL neto		42.377.117	55.169.722	68.867.862
Inversiones				
Inversión Fija	44.845.000	-	-	-
Inversión Diferida	11.610.000			
Inversión en Capital de Trabajo	52.406.102			
Total de Inversiones	108.861.102	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	-108.861.102	42.377.117	55.169.722	68.867.862
Financiación				
Aportes de los socios	78.861.102			
Crédito Financiero	30.000.000			
Total Ingresos de Financiación	108.861.102	-	-	-
Egresos de Financiación				
Abonos a capital		3.855.320	4.714.107	5.764.191
Pago de Intereses		5.738.651	4.879.865	3.829.780
Gravamen del 4 x 1.000		1.644.504	1.891.325	2.220.226
Pago de Utilidades				
Total Egresos de Financiación	-	11.238.475	11.485.296	11.814.197
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	-108.861.102	-11.238.475	-11,485,296	-11.814.197

	Año 0 2015	Año 1 2016	Año 2 2017	Año 3 2018
FLUJO NETO DE CAJA	-	31.138.641	43.684.426	57.053.665
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	-108.861.102	31.138.641	43.684.426	57.053.665

Cuadro 88. Flujo de Caja año 4 al 6 (años 2019 al 2021)

	Año 0 2015	Año 4 2019	Año 5 2020	AÑO 6 2021
Ingresos operacionales		623.119.787	740.026.800	
Recuperación de Cartera		12.334.587	14.161.813	
Total de Ingresos Operacionales		635.454.373	754.188.613	
Pagos de Costos				
Pago de insumos		363.712.512	465.552.015	
Pago de Mano de Obra Directa		64.147.723	64.147.723	
Pago Costos Indirectos del servicio		14.513.750	14.513.750	
Depreciaciones		-2.654.000	-2.654.000	
Total Pagos de Costos Operacionales		439.719.985	541.559.489	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO		195.734.388	212.629.125	
Pagos de Gastos				
Pago de Gastos de Administración		81.257.564	81.257.564	
Amortizaciones		-2.322.000	-2.322.000	
Depreciaciones		-1.945.000	-1.945.000	
Pago de Gastos de Ventas		29.020.712	29.020.712	
Pago de Impuestos		25.052.361	53.174.081	
Total Pago de Gastos Operacionales		131.063.637	159.185.357	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		64.670.751	53.443.767	
Inversiones				
Inversión Fija	44.845.000	-	-	
Inversión Diferida	11.610.000			
Inversión en Capital de Trabajo	52.406.102			52.406.102
Total de Inversiones	108.861.102	-	-	
FLUJO DE CAJA LIBRE	-108.861.102	64.670.751	53.443.767	52.406.102
Financiación				
Aportes de los socios	78.861.102			
Crédito Financiero	30.000.000			
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)				21.850.000
Total Ingresos de Financiación	108.861.102	-		
Egresos de Financiación				
Abonos a capital		7.048.186	8.618.195	
Pago de Intereses		2.545.785	975.776	
Gravamen del 4 x 1.000		2.549.126	2.960.107	
Pago de Utilidades				
Total Egresos de Financiación	-	12.143.098	12.554.079	

	Año 0 2015	Año 4 2019	Año 5 2020	AÑO 6 2021
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	108.122.226	-12.143.098	-12.554.079	
FLUJO NETO DE CAJA		52.527.653	40.889.689	
Flujo de caja del período		52.527.653	40.889.689	
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	-108.122.226	52.527.653	40.889.689	74.256.102

5.5.3 Balance general inicial y proyectado. Se elabora el balance general proyectado para la empresa de organización de eventos infantiles.

Cuadro 89. Balance General Proyectado

Balance General Proyectado		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja y Bancos	52.406.10 2	83.544.74 3	127.229.1 69	184.282.8 34	236.810.4 87	277.700.1 76
Cartera (Cuentas por Cobrar)		9.136.133	10.507.36 0	12.334.58 7	14.161.81 3	-
Inventarios						
Total Activo Corriente	52.406.10 2	92.680.87 7	137.736.5 29	196.617.4 21	250.972.3 00	277.700.1 76
Maquinaria y Equipo	24.250.00 0	24.250.00 0	24.250.00 0	24.250.00 0	24.250.00 0	24.250.00 0
Herramientas	-	-	-	-	-	-
Muebles y Enseres	3.890.000	3.890.000	3.890.000	3.890.000	3.890.000	3.890.000
Equipos de Oficina	15.560.00 0	15.560.00 0	15.560.00 0	15.560.00 0	15.560.00 0	15.560.00 0
Elementos de oficina	1.145.000	1.145.000	1.145.000	1.145.000	1.145.000	1.145.000
Depreciación Acumulada	-	-4.599.000	-9.198.000	13.797.00 0	18.396.00 0	22.995.00 0
Total Activo Fijo Neto	44.845.00 0	40.246.00 0	35.647.00 0	31.048.00 0	26.449.00 0	21.850.00 0
Activos Diferidos	11.610.00 0	11.610.00 0	11.610.00 0	11.610.00 0	11.610.00 0	11.610.00 0
Amortización Diferida	-	-2.322.000	-4.644.000	-6.966.000	-9.288.000	11.610.00 0
Activo Diferido Neto	11.610.00 0	9.288.000	6.966.000	4.644.000	2.322.000	-
TOTAL ACTIVOS	108.861.1 02	142.214.8 77	180.349.5 29	232.309.4 21	279.743.3 00	326.477.8 96
Obligaciones Financieras	3.855.320	4.714.107	5.764.191	7.048.186	8.618.195	-
Proveedores por Pagar		-	-	-	-	-

Balance General Proyectado		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Impuestos por pagar		12.279.00 1	18.192.16 1	25.052.36 1	26.246.36 1	26.927.72 0
Total Pasivo Corriente	3.855.320	16.993.10 8	23.956.35 2	32.100.54 7	34.864.55 6	26.927.72 0
Obligaciones de Largo Plazo	26144.680	21.430.57 3	15.666.38 1	8.618.195	-	-
PASIVO TOTAL	30.000.00 0	38.423.68 1	39.622.73 4	40.718.74 2	34.864.55 6	26.927.72 0
Aportes Sociales	78.861.10 2	78.861.10 2	78.861.10 2	78.861.10 2	78.861.10 2	78.861.10 2
Utilidades Ejercicios Anteriores		-	22.437.08 4	55.679.12 4	101.456.6 19	149.415.8 78
Utilidades del Presente Ejercicio		22.437.08 4	33.242.04 0	45.777.49 5	47.959.25 9	49.204.28 8
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		2.493.009	6.186.569	11.272.95 8	16.601.76 4	22.068.90 7
PATRIMONIO TOTAL	78.861.10 2	103.791.1 95	140.726.7 95	191.590.6 79	244.878.7 44	299.550.1 76
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	108.861.1 02	142.214.8 77	180.349.5 29	232.309.4 21	279.743.3 00	326.477.8 96

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La creación de la empresa de organización integral de eventos infantiles Mágiko Mundo, se compromete con la responsabilidad social empresarial así:

- Con relación a lo social, se genera empleos directos e indirectos, con contrato de trabajo a término fijo y por prestación de servicios, contribuyendo con el desarrollo económico del municipio de Barrancabermeja.
- Con relación a lo ambiental. Se implementará programas para el almacenamiento de los materiales que requieren, protegiendo el medio ambiente. Esta idea no genera residuos al aire o fuente de agua, los residuos como cartón y plástico serán reciclados.
- Con relación a lo laboral. La empresa conoce y tiene estimado el presupuesto para la cancelación oportuna de sus salarios básicos, salud y prestaciones sociales de Ley. Se tiene estimado propender por el talento humano, capacitándolo y garantizando acciones para generar sentido de pertenencia, se formará en el área de atención al cliente.
- Relaciones con los proveedores. Conservar, mantener una nueva relación con los proveedores, con el fin de asegurar suministro oportuno de los insumos requeridos en el proceso de prestación de servicios.
- Ética, como eje fundamental en el proceso de la Responsabilidad Social Empresarial, evaluando el desempeño y el compromiso que se tiene con la sociedad.

6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

6.2.1 Matriz de evaluación de impactos. La empresa de organización integral de eventos infantiles Mágiko Mundo, no genera ningún tipo de impacto con el agua, suelo aire o vegetal. Los residuos que se generan serán recopilados para el reciclaje como son las cajas, empaques o plásticos.

Cuadro 90 Matriz de Evaluación de Impactos.

RECURSOS	Criterio de evaluación	CARÁCTER		Importancia		
	Impactos	(+)	(-)	Alta	Media	Baja
AGUA	Alteración de morfología de drenajes		X			X
	Ocupación temporal de causes		X			X
	Aumento de sólidos		X			X
AIRE	Generación de ruido		X			X
	Emisiones de polvo		X			X
	Aumento de la temperatura		X			X
SUELO	Desestabilización de taludes		X			X
	Generación de procesos erosivos		X			X
	Aceleración de procesos erosivos		X			X
VEGETALES	Remoción de vegetal natural		X			X
	Tala de árboles		X			X

Sobre los residuos como el icopor serán almacenados por aparte y colocarlos en un lugar para su disposición final. Se promueve la utilización de vajillas en vidrio para disminuir el uso del icopor.

6.2.2 Plan de mitigación. (Antes, durante y después del proceso) dentro de un desarrollo sostenible.

Antes del proceso: La página web es la principal herramienta para el contacto con los clientes, de igual forma se reciben en forma personal en las instalaciones de la empresa. Se tendrá contacto con los proveedores para actualizar sobre las últimas tendencias en decoración de fiestas infantiles. Planificación de la prestación del servicio de organización integral de eventos infantiles, dando cumplimiento a la fecha de entrega.

Durante el proceso. Acompañamiento a los clientes en la selección de los componentes de los paquetes, teniendo en cuenta también el presupuesto asignado, con el fin que exista flujo de los materiales, la maquinaria y equipo en buen estado y el personal motivado para el desarrollo de las actividades diarias.

Después del proceso. Se elaboran encuestas de satisfacción a cada cliente, con el fin de hacer seguimiento y control, para así mejorar y desarrollar la creatividad en los eventos infantiles

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.3.1 Valor presente neto. Es un valor que resulta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Para realizar su cálculo es importante definir los factores macroeconómicos como son:

Un TES³⁵ es un título de deuda del gobierno colombiano, en tal sentido, es una deuda que genera el estado para con el poseedor de dichos títulos; su vencimiento está entre uno y dieciséis años en promedio. De acuerdo con el Comunicado de prensa No.036, Colombia reabrió el mercado de los bonos TES³⁶, con vencimiento al año 2021, siendo la tasa ofrecida el 5.887%, por lo tanto se tendrá en cuenta esta cifra para los cálculos respectivos.

Tasa de riesgo media TR. Se define como el sobreprecio que paga un país para financiarse en los mercados, en comparación con otro país. La prima de riesgo de un país es la diferencia entre su bono a 10 años. Cuanto mayor es el riesgo de un país más deberá remunerar éste a los inversores para que adquieran su deuda.

Es por lo tanto, la sobretasa (o rentabilidad) que ofrece la deuda pública de un país para que los inversores la compren y mide la confianza de los inversores en la solidez de su economía. En esta investigación se toma como referencia los bonos de la nación que son 5.887%, con relación a los bonos de los Estados Unidos que están en el 2.33%, eso significa que la tasa de riesgo media es de 3.557%. Se toma como referencia los Estados Unidos por cuanto la moneda que se utiliza para las importaciones y las exportaciones es el dólar. Se investigó el Banco de la Republica de Colombia a través de la página web, donde no se ubicó información con relación a la tasa de riesgo media.

$$TO = ((1 + TES) (1 + TR)) - 1 \times 100$$

$$TO = ((1 + 5.887\%) (1 + 3.557\%)) - 1 \times 100$$

$$TO = ((1 + 0.05887) (1 + 0.03557)) - 1 \times 100$$

³⁵ GACETA. Disponible <http://www.gacetafinanciera.com/DPI.pdf>

³⁶ MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Comunicado de prensa 036 de 2010. Disponible en <http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/5824589.PDF>

$$TO = 9.65\%$$

Con la relación:

$$TMAR = ((TO \times RP) + (RC \times TI \times (1 - \% IMP)))$$

TO: Tasa de oportunidad calculada

RP: Porcentaje de recursos propios

RC: Porcentaje de recursos de crédito

TI: Tasa de interés del crédito

% IMP: Porcentaje de impuesto a la Renta

TES: título de tesorería a 5 años Banco de la república

$$TMAR = ((TO \times RP) + (RC \times TI \times (1 - \% IMP)))$$

$$TMAR = ((9.65\% \times 27.55\%) + ((72.46\% \times 22.28\%) \times (1 - 25\%)))$$

$$TMAR = ((0.0965 \times 0.2755) + (0.7246 \times 0.2228 \times (1 - 0.25)))$$

$$TMAR = ((0.026) + (0.1614 \times (0.75)))$$

$$TMAR = ((0.026) + (0.1614 \times (0.75)))$$

$$TMAR = 0.1470: 14.70\%$$

Los flujos de caja se trabajaron en pesos constantes, por lo tanto se debe deflacta la tasa con la siguiente fórmula:

$$TMAR \text{ DEFLACTADA} = \frac{(1+TMAR-1)}{(1+TI)} \times 100. (1 + I) .$$

$$TMAR \text{ DEFLACTADA} = \frac{(1 + 0.1470 - 1)}{(1 + 0.2228)} \times 100. (1 + 0.03.5)$$

$$TMAR\ DEFLACTADA = \frac{(1.1470 - 1)}{(1.2228)} \times 100. (1 + 0.035)$$

$$TMAR\ DEFLACTADA = \frac{(0.1470)}{(1.2228)} \times 100 (1.035)$$

$$TMAR\ DEFLACTADA = 8.23\%$$

Cuadro 91. Valor presente Neto

Año 0	-108,861,102
Año 1	31,138,641
Año 2	43,684,426
año 3	57,053,665
Año 4	52,527,653
Año 5	40,889,689
Año 6	74,256,102
TASA	8.23%
VPN	114.223.037

Con los flujos de caja de los cuadros 87 y 88, se calcula el Valor Presente Neto, siendo para esta iniciativa empresarial de \$114.223.037, por lo tanto es atractiva para los inversionistas.

6.3.2 Tasa interna de retorno TIR. Es la tasa porcentual, en la cual la diferencia entre los ingresos y egresos actualizados con esa tasa, hacen el Valor Presente Neto VPN igual a cero (0). Es aquella que sirve para determinar la rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés con que el inversionista está recuperando lo que aportó y de esta manera saber si vale la pena el proyecto o si es mejor invertir su dinero en otro tipo de negocio que le resulte más rentable.

Según el flujo neto de caja (FNC), y teniendo en cuenta las premisas anteriores se procedió a calcular la TIR aplicando la fórmula respectiva, dando como resultado el 34.41% El porcentaje arrojado resulta atractivo para los inversionistas, pues es mayor a la tasa de oportunidad. A continuación se elabora el cálculo respectivo para la iniciativa Mágiko Mundo:

Cuadro 92. Tasa Interna de Retorno

Año 0	-108,861,102
Año 1	31,138,641
Año 2	43,684,426
año 3	57,053,665
Año 4	52,527,653
Año 5	40,889,689
Año 6	74,256,102
TIR	34.41%

6.3.3 periodo de recuperación. Para realizar el análisis del periodo de recuperación se elabora el siguiente cuadro:

Cuadro 93. Recuperación de la inversión

AÑO	FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año 0	-108.861.102	8.23%	1.000000	-108.861.102	-108.861.102
Año 1	31.138.641	8.23%	0.891186	28,770,804	-80,090,298
Año 2	43.684.426	8.23%	0.794213	37,293,343	-42,796,955
Año 3	57.053.665	8.23%	0.707791	45,002,908	2,205,953
Año 4	52.527.653	8.23%	0.630774	38,282,242	40,488,194
Año 5	40.889.689	8.23%	0.562137	27,534,393	68,022,588
Año 6	74.256.102	8.23%	0.328889	24,422,048	92,444,636

El periodo de recuperación de la inversión se estima en un periodo de dos años aproximadamente.

6.3.4 Análisis de las razones financieras. Se realizan las siguientes razones financieras, aplicado a los estados financieros de la empresa de organización de eventos infantiles. Es importante resaltar que fueron positivos.

- **Capital de trabajo: Activo Circulante- pasivo a corto plazo**

AÑO	Fórmula: Activo Circulante- pasivo a corto plazo	Respuesta
AÑO 1	(92.680.877 – 16.993.108)	\$75.687.768
AÑO 2	(137.736.529 – 23.956.352)	\$113.780.177
AÑO 3	(196.617.421 – 132.100.547)	\$164.516.874
AÑO 4	(250.972.300 – 34.864.556)	\$216.107.744
AÑO 5	(277.700.176 – 26.927.720)	\$250.772.456

Son los recursos de fácil conversión en efectivo que se pueden considerar propia o mediante la rotación que obtiene de los ingresos. Este indicador no es una razón, pero sirve o es útil para el control interno de la compañía. La empresa tiene \$75.687.768 como recursos disponibles para el primer año de operaciones y para el quinto año se aumenta en \$250.772.456.

En ese orden de ideas, la empresa tendría recursos financieros desde el primer año de operaciones. Este indicador financiero detalla los recursos financieros que tendría la empresa para hacer frente a las obligaciones financieras.

- **Razón circulante: Activo Circulante
pasivo a corto plazo**

AÑO	Fórmula: Activo Circulante/ pasivo a corto plazo	Respuesta
AÑO 1	$\frac{92.680.877}{16.993.108}$	5.45 veces
AÑO 2	$\frac{137.736.529}{23.956.352}$	5.75 veces
AÑO 3	$\frac{196.617.421}{32.100.547}$	6.13 veces
AÑO 4	$\frac{250.972.300}{34.864.556}$	7.20 veces
AÑO 5	$\frac{277.700.176}{26.927.720}$	10.31 veces

Capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, es decir el número de veces que cubre con sus activos los pasivos a corto plazo. En este caso son 5.39 veces para el primer año de operaciones, siendo positivo porque será una liquidez alta de la empresa. En este caso va aumentando con el tiempo, por lo tanto, la empresa tendrá más solvencia.

Razones de rentabilidad:

- **Razón Margen de utilidad sobre ventas: Utilidad neta / ventas totales**

AÑO	Fórmula: utilidad Neta/ ventas totales	Respuesta
AÑO 1	$\frac{24.930.094}{411.126.000} \times 100$	6.06%
AÑO 2	$\frac{36.935.600}{472.831.200} \times 100$	7.81%
AÑO 3	$\frac{50.863.884}{555.056.400} \times 100$	9.16%
AÑO 4	$\frac{53.288.066}{637.281.600} \times 100$	8.36%
AÑO 5	$\frac{54.671.431}{740.026.800} \times 100$	7.39%

Este indicador significa que las ventas de la empresa generan un porcentaje de utilidad en el año correspondiente, es decir, por cada peso vendido en el primer año generó 6.06% para el primer año de operaciones, incrementándose año tras año, hasta llegar al 7.39% al año quinto.

- **Razón Margen de utilidad bruta sobre ventas: Utilidad bruta / ventas totales**

AÑO	Fórmula: utilidad bruta / ventas totales x100	Respuesta
AÑO 1	$\frac{154.870.527}{411.126.000} \times 100$	37.67%
AÑO 2	$\frac{172.177.227}{472.831.200} \times 100$	36.41%
AÑO 3	$\frac{192.244.527}{555.056.400} \times 100$	34.64%
AÑO 4	$\frac{194.907.615}{637.281.600} \times 100$	30.58%
AÑO 5	$\frac{195.813.311}{740.026.800}$	26.46%

Significa que las ventas de la empresa generan utilidad bruta, sin tener en cuenta los gastos administrativos, financieros y de ventas. Por cada peso vendido genera un 37.67% para el primer año de operaciones.

- **Razón Rendimiento de la inversión: Utilidad neta / patrimonio**

AÑO	Fórmula: utilidad Neta/ patrimonio x100	Respuesta
AÑO 1	$\frac{24.930.094}{103.791.195} \times 100$	24.02%
AÑO 2	$\frac{36.935.600}{140.726.795} \times 100$	26.25%
AÑO 3	$\frac{50.863.884}{191.590.678} \times 100$	26.55%
AÑO 4	$\frac{53.288.066}{244.878.744} \times 100$	21.76%
AÑO 5	$\frac{54.671.431}{299.550.175} \times 100$	18.25%

Esta razón significa que la empresa tendrá para el primer año de operaciones 24.02% de rentabilidad sobre su patrimonio. Por lo tanto, significa la capacidad del ente económico de generar ingresos a través e su patrimonio.

- **Razón Rendimiento sobre la inversión: Utilidad neta / Activo total neto**

AÑO	Fórmula: utilidad Neta/ activo total x 100	Respuesta
AÑO 1	$\frac{24.930.094}{142.214.877} \times 100$	17.53%
AÑO 2	$\frac{36.935.600}{180.349.529} \times 100$	20.48%
AÑO 3	$\frac{50.863.884}{232.309.421} \times 100$	21.89%
AÑO 4	$\frac{53.288.066}{279.743.300} \times 100$	19.05%
AÑO 5	$\frac{54.671.431}{326.477.896} \times 100$	16.75%

Es el rendimiento que genera la administración, a partir de todos sus activos. En este caso es del 17.53% para el primer año. Es la utilidad que genera el ente económico a través de sus activos.

- **Razón Endeudamiento: Pasivo total / Activo total**

AÑO	Fórmula: pasivo total/ activo total x 100	Respuesta
AÑO 1	$\frac{38.423.681}{142.214.877} \times 100$	27.02%
AÑO 2	$\frac{39.622.733}{180.349.529} \times 100$	21.97%
AÑO 3	$\frac{40.718.742}{232.309.421} \times 100$	17.53%
AÑO 4	$\frac{34.864.555}{279.743.300} \times 100$	12.46%
AÑO 5	$\frac{26.927.719}{326.477.896} \times 100$	8.26%

Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de una empresa, siendo del 27% para el primer año de operaciones, lo cual no es un nivel riesgoso, además, a través de los años de evaluación disminuye representativamente.

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se elabora el punto de equilibrio multiproducto.

Cuadro 94. Punto de equilibrio

PRODUCTOS (A)	CANTIDADES PROYECTADA (B) Ver cuadro 82	PRECIO UNITARIO (C) Ver cuadro 82	COSTO VARIABLE UNITARIO (D) Ver cuadro 79.	MARGEN CONTRIBUCIÓN UNITARIO (E)) C- D	(F) PESO DE C / PRODUCTO B/TOTAL B	MARGEN CONTRIBUCIÓN PONDERADO (G) E*F	PUNTO EQUILIBRIO UNIDS (H) Total H *F
Evento temático	5	1.820.900	850.856	970.044	0.25	226.215	4
Evento con equipos Inflables	5	1.630.500	761.887	868.613	0.25	214.332	4
Evento infantil con recreación dirigida	5	1.690.700	790.017	900.683	0.25	222.246	4
Evento personajes alusivos	5	1.710.000	799.035	910.965	0.25	224.783	4
0	20	0			1		16

La empresa tiene planificado comercializar 20 servicios al mes, de acuerdo con el cuadro anterior, el punto de equilibrio se alcanza cuando haya atendido 16 servicios, que representa el 80% de las ventas presupuestadas.

7. CONCLUSIONES

Las autoras del proyecto concluyen lo siguiente:

- La iniciativa empresarial de organización integral de eventos infantiles, es factible su creación en el municipio de Barrancabermeja, en el estudio de mercado, existe un 68% de los hogares con disposición de contratar los servicios con terceros. Con los lineamientos estadísticos, se cuantificaron 6.333 servicios que demandan anualmente las familias de los estratos sociales 3, 4 y 5 que tienen menores de quince años que celebran fechas especiales.
- Se identificaron cuatro establecimientos comerciales que prestan el servicio de organización de evento infantiles, los cuales ofrecen algunos componentes que requiere una fiesta infantil, por lo tanto, se infiere que no satisfacen las necesidades y expectativas de los clientes, por cuanto no ofrecen articulación entre los proveedores locales.
- Se ha diseñado el logotipo de la empresa Mágiko Mundo, el cual a través de estrategias de publicidad y promoción se posiciona en el mercado, con fin de generar alegría a los niños, niñas, adolescentes y plena satisfacción a los padres de familia.
- En el estudio técnico, se definió los factores que condicionan la capacidad del proyecto, de igual forma, la localización, la distribución en planta y los recursos físicos y humanos para esta iniciativa empresarial.
- En el estudio administrativo, se definió la creación de una Sociedad por Acciones Simplificadas SAS, siendo las socias las autoras del proyecto, con una estructura flexible, ágil que aporte elementos importantes para la toma de decisiones y que enfrente los desafíos y retos del mercado.
- En el estudio financiero se determinó que requiere una inversión de \$108.861.102, con recursos propios \$78.861.102 y de crédito 30 millones.
- El proyecto no tiene un impacto ambiental negativo considerando que los efectos sobre el tema se limitan al manejo de residuos comunes que no exigen una disposición especial, en especial los plásticos y el cartón serán entregados a los recicladores. No se manifiesta ningún riesgo físico ni auditivo sobre el proceso.
- El impacto social del proyecto es positivo, cinco empleos directos, uno por prestación de servicios y los recreacionistas por eventos, el personal será de la zona y se utilizarán las plataformas de empleo del SENA y de Cafaba.
- La ubicación de la empresa se hará en un local ubicado en el barrio el Colombia en Barrancabermeja, que es un sitio estratégico porque está dentro de la población y es de fácil acceso para todos los habitantes
- Financieramente se estima conveniente el proyecto, toda vez que los criterios de evaluación del VPN es de \$114.223.037 al ser mayor a cero es positivo y la TIR 34.41% y el PRI es atractivo para los inversionistas, como también para quien evalúan los proyectos en fondos de capital semilla.

- Finalmente, de acuerdo con las conclusiones de cada estudio, de mercado, técnico, administrativo, financiero y de evaluación, es una iniciativa empresarial viable, factible y rentable, concluyendo su conveniencia para el montaje y puesta en marcha de la misma en el municipio de Barrancabermeja.

8. RECOMENDACIONES

Las autoras del proyecto recomiendan lo siguiente:

Es factible la implementación del proyecto de organización integral de eventos infantiles en el municipio de Barrancabermeja, por cuanto es una iniciativa donde los clientes consiguen en un solo sitio todos los componentes que se requieren para las celebraciones de fechas especiales, además, en la investigación dio como resultado una disposición favorable entre los padres de familia.

Las estrategias de mercadeo, como el portafolio de servicios, deben estar actualizándose continuamente de acuerdo con las tendencias infantiles, por cuanto, los menores son dados a buscar los protagonistas de las tiras cómicas.

Capacitar a los colaboradores, en temas que aporten elementos fundamentales al proceso de la prestación del servicio, como son relaciones públicas, relaciones humanas, protocolo, etiqueta, glamur y atención a los clientes. De igual forma, capacitación y entrenamiento en decoraciones según las nuevas tendencias.

Tener una actitud positiva frente a las necesidades reales de los clientes, para diseñar paquetes de acuerdo a los gustos, preferencias, necesidades, expectativas y condiciones económicas de los hogares, brindando un servicio integral y acorde con los aspectos humanos.

Finalmente, de acuerdo con los resultados de la evaluación financiera, con los criterios de Tasa Interna de Retorno TIR, Valor Presente Neto VPN, las razones financieras y el punto de equilibrio, se recomienda crear esta iniciativa empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA, Barrancabermeja en Cifras 2001 – 2003 Edición 2005. Oficina Asesora Planeación Municipal Barrancabermeja, p. 8

ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Plan de Desarrollo municipal 2012.

ANIMACION EXPRESS Portafolio de servicios. Consultado en julio de 2014. Disponible en <http://www.animacionexpress.com/index.php>

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Análisis y Administración de Riesgos. 5ª edición. Editorial Mc Graw-Hill. 2005.

BARRANCABERMEJA EN CIFRAS 2005-2006. Alcaldía Municipal de Barrancabermeja. Gráficas San Gabriel. Barrancabermeja. 360 p.

CADAVID ARANGO, Luis Alberto y otros. Fundamentos de legislación comercial, tributaria y contable, editorial Mc Graw-Hill. 2006

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA Y ECOPETROL. Encuesta social de Hogares en Barrancabermeja. Año 2007

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA. Observatorio económico y de competitividad. Dinámica empresarial, 2012. p.5.

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER. Informe sobre proyecciones demográficas en el municipio de Barrancabermeja año 2013.

EL ESPECTADOR (BOGOTÁ) “EMPRESAS COMERCIALIZADORAS”, ABRIL 15 DE 1999. PÁG. 5B.

EL TIEMPO. Explosión de invasiones sacude a Barrancabermeja, edición del 15 de abril de 1993.

ELMUNDO.COM. Colombia fortalecerá sector servicios. Disponible en la siguiente página web http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia_

ESPAÑA G. RAFAEL. Vicepresidente Económico de FENALCO, “Crisis Económica y Canasta Familiar” - Entrevista

EFDEPORTES.COM. La recreación alternativa del desarrollo comunitario. Santiago de Cali: Deportes, 2006 consultado el 12 de abril de 2014. Disponible en <http://efdeportes.com/efd100/recrea.htm>

EQUIPO TÉCNICO Revisión POT. a partir de Universidad Nacional, Informe Final Volumen I: Lineamientos para la revisión del POT y desarrollo del componente normativo. Contrato Interadministrativo 987 de 2009. Alcaldía Municipal de Barrancabermeja – Universidad Nacional de Colombia. Diciembre 2010

FERNÁNDEZ R. Roberto. “La importancia estratégica del comercio tradicional en la distribución”. Documentos de trabajo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

FIESTAS CON IDEAS. Historia de la piñata. Recuperado en agosto de 2014. Disponible en <http://www.fiestasconideas.com.ar/fiestas-infantiles/historia-de-la->

FUENTE Carlos. Manual práctico para la organización de eventos: Técnicas de organización de actos. Editorial Protocolo. P. 27

HENAO Luis Stella. El carácter universal del juego y lo que representa para el patrimonio cultural de la humanidad. Revista electrónica de educación y psicología. Universidad Tecnológica de Pereira 2006. Disponible en <http://www.utp.edu.co/repes>

IMAPALA. Plan de Inversión y Operaciones en Colombia agosto 2013

HASTEL John y Readorm Ron. "Gerencia de Ventas al Detal". Ed. Mc. Graw Hill 1998, página 11.

LAMBIN Jean Jacques. Marketing Estratégico". Tercera Edición. 1995. Ed. McGraw Hill 1995. Págs 41"7-418

MIRANDA MIRANDA Juan José El Desafío de la Gerencia de Proyectos, Alcance – Tiempo- Presupuesto- Calidad. MM Editores. Bogotá, Mayo de 2004.

MORENO, Gustavo. Juego tradicional Colombiano: Una expresión lúdica y cultural disponible en <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/educacionfisicaydeporte/article/viewFile/2250>.

MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, Historia de Barrancabermeja, (Página Web en línea) citado en marzo de 2007, disponible en Internet en: <http://www.Barrancabermeja.gov.co>

REFORMADOR CRISTIANO. Historia de la celebración de cumpleaños. Disponible en <http://www.reformadorcristiano.org/index.php/inicio/3> p. 11

REVISTA P&M. Eventos especiales en Colombia Consultado en mayo de 2014 y disponible en <http://www.revistapym.com.co/ediciones-impresas/eventos-especiales-colombia-industria-quitarse-sombrero>

RECREACIÓN 1-A Portafolio de servicios. Consultado en julio de 2014 y disponible en <http://www.paginasamarillas.com.co/empresa/recreacion+1a-bucaramanga-10651101?catid=3920&idAnuncio=26964232>

SÁNCHEZ, Germán. Opinión de marcketing en el ámbito infantil, Consultado en mayo 2 de 2014 Disponible en la <http://grupo262.blogia.com/temas/mercadotecnia.php>

SANTIAGO REYES, Miguel Ángel, Crónica de la Concesión de Mares. Apuntes sobre los principales acontecimientos que antecedieron a la creación de la Empresa Colombiana de Petróleos. ECOPETROL, Bogotá 1986.

VANGUARDIA LIBERAL. \$44.mil 525 millones será la inversión total de la construcción de las 1079 viviendas en Barrancabermeja
http://www.barrancabermeja-santander.gov.co/alcaldia/index.php?option=com_content&view=article&id=1774:4-4-mil-525-millones-sera-la-inversion-total-de-la-construccion-de-las-1079-viviendas-en-barrancabermeja&catid=81:europa&Itemid=752

VARELA, Rodrigo. Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Editorial Prentice Hall. Mayo, 2001.

VILLALOBOS CADENA, Uriel. Síntesis de Barrancabermeja, de Latoca a Centro Petrolero, Barrancabermeja, 2003

ANEXOS

ANEXO A. Encuesta padres de familia

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

INSTITUTO DE EDUCACIÓN REGIONAL Y PROYECCIÓN A DISTANCIA IPRED

Sres padres de familia: Somos estudiantes del Programa de Gestión Empresarial de la UIS y estamos realizando una investigación de mercados, relacionado con la factibilidad de crear una empresa de organizadora integral de eventos infantiles en el municipio de Barrancabermeja

1 ¿Tienen niños entre 1 a 15 años de edad en su hogar?

SI NO

2 ¿Le celebra a los menores de quince años, los días especiales?, como por ejemplo, cumpleaños, mes de los niños, haloween, primeras comuniones

SI NO

3 ¿Lleva a sus menores de quince años a eventos infantiles o juveniles cuando son invitados?

SI NO

4 ¿Quién le apoya o le colabora cuando realiza los eventos a sus menores?

Familiares o amigos Contrata a terceros

5 ¿Cuál es la empresa organizadora ó donde celebran los eventos infantiles?

Casa del banquete Isla Fiestas y piñatas

Picardías Piñatería Piolín

Heladería Primos

6 ¿Qué servicios le gustaría encontrar en una empresa organizadora integral de eventos infantiles?

Mobiliario	<input type="checkbox"/>	Mantelería	<input type="checkbox"/>	Vajilla y cristalería	<input type="checkbox"/>
Decoración en bombas	<input type="checkbox"/>	Música	<input type="checkbox"/>	Iluminación	<input type="checkbox"/>
Decoración en flores	<input type="checkbox"/>	Filmación	<input type="checkbox"/>	Fotografía	<input type="checkbox"/>
Recreación dirigida	<input type="checkbox"/>	Músicos	<input type="checkbox"/>	Títeres	<input type="checkbox"/>
Magos	<input type="checkbox"/>	Disfraces	<input type="checkbox"/>	Equipos inflables	<input type="checkbox"/>

7 De los siguientes servicios, adicional a la decoración y alimentación ¿cuál es de su preferencia?

Evento temático: incluye mobiliario del tema de interés, equipo de amplificación y sonido, luces, animación, operador de audio

Evento infantil con equipos Inflables: Alquiler de inflables y paquete de creación: Títeres

Evento infantil con recreación dirigida: Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos de habilidades y destrezas

Evento infantil con personajes alusivos: Show con uno o dos personajes de elección (Mickey, Minie, pitufos, Batman) coreografía de 5 a 10 canciones)

8 ¿Cuál es la frecuencia que contrata, realiza o participa en eventos infantiles?

Mensual	<input type="checkbox"/>	Bimensual	<input type="checkbox"/>	Trimestral	<input type="checkbox"/>
semestral	<input type="checkbox"/>	Anual			

9 Si en Barrancabermeja existiera una empresa organizadora integral de eventos infantiles estaría interesado en contratar sus servicios?

SI NO

10 ¿A la hora de contratar los servicios de una empresa organizadora integral de eventos infantiles, a que le da más importancia?

Precio	<input type="text"/>	Encontrar todo en un solo sitio	<input type="text"/>
Variedad	<input type="text"/>	Buena atención	<input type="text"/>

11 Qué mecanismo utilizaría para conseguir los servicios de una empresa organizadora integral de eventos infantiles

Páginas Amarillas	<input type="text"/>	Directorio empresarial	<input type="text"/>
Página web	<input type="text"/>	Recomendación terceros	<input type="text"/>
Información en colegios	<input type="text"/>	Información con docentes	<input type="text"/>
Otros		Cuáles?	