

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA
DE EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**DIANA MARCELA RINCÓN CABRERA
MARÍA ESPERANZA CAMPILLO TRILLOS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
IPRED
BUCARAMANGA
2014**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA
DE EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA**

**Proyecto de Grado presentado como requisito para optar el título de
Profesional en Gestión empresarial**

**DIANA MARCELA RINCÓN CABRERA
MARÍA ESPERANZA CAMPILLO TRILLOS**

**Director
LUIS FRANCISCO HERNÁNDEZ ACEVEDO
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
IPRED
BUCARAMANGA
2014**

AGRADECIMIENTOS

Las autoras presentan y expresan sus agradecimientos a:

Luis Francisco Hernández Acevedo, Magister en Administración, por sus aportes, recomendaciones y orientaciones para el desarrollo de este trabajo investigativo.

Los tutores del programa Gestión Empresarial y Catedráticos de la Universidad Industrial de Santander, por su colaboración en los aportes que cada semestre contribuyeron, para que una idea empresarial se convirtiera en un documento técnico.

A las compañeras y amigas: Luz Dary, Yinoris, Magda, con ellas con las que hemos compartido todo este proceso de formación, nuestro trabajo en equipo se está viendo reflejado con excelentes resultados, confidencialmente vivimos y sentimos cada una de nuestras tareas y las cumplimos conscientemente, de un trabajo en equipo se fortalecieron ideas empresariales.

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.

Diana Marcela y María Esperanza

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	24
1. GENERALIDADES.....	26
1.1 PANORAMA DEL SECTOR.....	26
1.1.1 Evolución y tendencia del sector de la organización de eventos infantiles en el mundo	26
1.1.2 Evolución y tendencias del sector de la organización de eventos infantiles en Colombia.....	30
1.1.3 Evolución y tendencias del sector de la organización de eventos infantiles en Barrancabermeja.....	32
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	33
1.3 ASPECTOS LEGALES	37
2. ESTUDIO DE MERCADOS.....	39
2.1 OBJETIVOS.....	39
2.1.1 Objetivo general.....	39
2.1.2 Objetivos específicos.	39
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	40
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	40
2.2.2 Atributos Diferenciadores del Servicio con respecto a la Competencia.....	43
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO.....	44
2.3.1 Mercado potencial.....	44
2.3.2 Mercado objetivo.....	44
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	45
2.4.1 La Demanda	45
2.4.1.1 Planteamiento del problema de investigación de mercados	45
2.4.1.2 Necesidades de información	46

2.4.1.3	Ficha técnica de la demanda	47
2.4.2	Tabulación, presentación y análisis de resultados.	48
2.4.3	Estimación de la demanda.....	68
2.4.4	Proyección de la demanda.....	69
2.5	LA OFERTA.....	70
2.5.1	Necesidades de información	70
2.5.2	Ficha técnica de la oferta	71
2.5.3	Tabulación y presentación de resultados de la oferta.....	72
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia.....	80
2.6	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	81
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	82
2.7.1	Estructura de los canales actuales.....	82
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales.....	82
2.7.3	Selección de los canales de comercialización.....	83
2.8	PRECIOS.....	83
2.8.1	Análisis de precios de la competencia	84
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	84
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	84
2.9.1	Objetivos.....	84
2.9.2	Logotipo	85
2.9.3	Lema.....	86
2.9.4	Análisis de medios	86
2.9.5	Selección de medios	87
2.9.6	Estrategias publicitarias	88
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción.....	88
2.9.7.1	Presupuesto de lanzamiento.....	88
2.9.7.2	Presupuesto de operación	89
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	89
3.	ESTUDIO TÉCNICO.....	92
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	92

3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	92
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	92
3.1.3	Capacidad del proyecto.	93
3.1.3.1	Capacidad total diseñada.....	93
3.1.3.2	Capacidad total instalada.....	95
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada.....	95
3.2	LOCALIZACIÓN.....	96
3.2.1	Macrolocalización	96
3.2.2	Microlocalización.....	96
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	99
3.3.1	Ficha técnica del servicio	99
3.3.2	Descripción técnica del proceso.....	100
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	101
3.3.4	Control de calidad	102
3.3.5	Recursos.....	103
3.3.5.1	Recurso humano.....	103
3.3.5.2	Recurso físico	104
3.3.5.3	Insumos.	105
3.3.6	Análisis de proveedores.....	106
3.3.7	Distribución de planta.....	108
3.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.....	108
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	110
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	110
4.2	CULTURA ORGANIZACIONAL	111
4.2.1	Misión	111
4.2.2	Visión.....	111
4.2.3	Objetivos.....	111
4.2.4	Políticas.	112
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	113

4.3.1	Organigrama	113
4.3.2	Descripción y perfil de los cargos	113
4.3.3	Asignación salarial	120
4.4	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	122
5.	ESTUDIO FINANCIERO	123
5.1.	INVERSIONES	123
5.1.1	Inversión fija.....	123
5.1.1.1	Maquinaria y equipo.....	123
5.1.1.2	Muebles y enseres	124
5.1.1.3	Equipos de oficina.....	124
5.1.1.4	Elementos de oficina.....	125
5.1.1.5	Total de inversión fija	125
5.1.2	Inversión diferida.....	126
5.1.3	Inversión de capital de trabajo	126
5.1.3.1	Costos del servicio	126
5.1.3.1.1	Insumos	126
5.1.3.1.2	Mano de obra directa	129
5.1.3.1.3	Costos indirectos del servicio.....	130
5.1.3.1.4	Total costos de servicio.....	133
5.1.3.2	Gastos de administración y ventas.....	133
5.1.3.3	Gastos financieros (intereses).....	135
5.1.3.4	Total de capital de trabajo	136
5.1.4	Inversión total.....	136
5.1.5	Fuentes de financiación	137
5.2	COSTOS Y GASTOS.....	138
5.2.1	Costos y gastos fijos	138
5.2.2	Costos y gastos variables	138
5.2.3	Costo y gasto total unitario.....	139
5.3	PRECIO DE VENTA	140
5.4	PROYECCIONES FINANCIERAS	141

5.4.1	Ingresos	141
5.4.2	Egresos.....	143
5.5	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	144
5.5.1	Estado de resultados proyectados	144
5.5.2	Flujo de caja proyectado	146
5.5.3	Balance general inicial y proyectado	150
5.6	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO.....	152
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	153
6.1	EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	153
6.2	EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	154
6.2.2	Plan de mitigación.....	154
6.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	155
6.3.1	Valor presente neto.....	155
6.3.2	Tasa interna de retorno TIR	156
6.3.3	Período de recuperación.....	157
6.3.4	Análisis de las razones financieras	158
6.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	159
6.5	CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	160
	CONCLUSIONES	161
	RECOMENDACIONES.....	163
	BIBLIOGRAFÍA.....	164
	ANEXOS	166

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1.	Metas Barrancabermeja proyecciones de población total municipio por área 2005-2025	34
Cuadro 2.	Descripción de los servicios.....	41
Cuadro 3.	Descripción técnica de los servicios.....	42
Cuadro 4.	Población infantil del municipio de Barrancabermeja	44
Cuadro 5.	Mercado objetivo	45
Cuadro 6.	Ficha técnica	47
Cuadro 7.	Hogares con niños entre 1 a 12 años de edad.....	49
Cuadro 8.	Número de niños en los hogares entre 1 a 12 años de edad	50
Cuadro 9.	Importancia de la recreación para el menor de edad.	51
Cuadro 10.	Celebran días especiales a los niños.....	52
Cuadro 11.	Participa en celebraciones infantiles de terceros.	53
Cuadro 12.	Organización del evento a los menores	54
Cuadro 13.	Dificultades al organizar eventos	55
Cuadro 14.	Frecuencia de contratación o realización de eventos infantiles.....	56
Cuadro 15.	Servicios contemplados en los eventos infantiles	57
Cuadro 16.	Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con miniteca	58
Cuadro 17.	Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con inflable	59
Cuadro 18.	Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con recreación dirigida.	60
Cuadro 19.	Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con personajes.	61
Cuadro 20.	Precio promedio de compra de un servicio con miniteca	62
Cuadro 21.	Precio promedio de compra de un servicio con inflables.....	63

Cuadro 22.	Precio promedio de compra de un servicio con recreación dirigida	64
Cuadro 23.	Precio promedio de compra de un servicio con personajes	65
Cuadro 24.	Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles	66
Cuadro 25.	Mecanismo para ubicar una empresa organizadora de eventos infantiles	67
Cuadro 26.	Hogares que celebran las fechas especiales	69
Cuadro 28	Proyección de la demanda de los servicios de organización de eventos infantiles.	70
Cuadro 29.	Ficha técnica de la oferta	72
Cuadro 30.	Permanencia en el Mercado	73
Cuadro 31.	Servicios que ofrece la competencia.....	74
Cuadro 32.	Frecuencia en la contratación de servicios	75
Cuadro 33.	Canales de comercialización	76
Cuadro 34.	Ubicación de los proveedores.....	77
Cuadro 35.	Medios Publicitarios	78
Cuadro 36.	Cobertura en el mercado local	79
Cuadro 37.	Análisis de la competencia	80
Cuadro 38.	DOFA Análisis de la competencia.....	80
Cuadro 39.	Calculo de la oferta	82
Cuadro 40.	Análisis de los precios de organización de eventos que se manejan en el mercado.	84
Cuadro 41.	Presupuesto de lanzamiento.....	88
Cuadro 42.	Presupuesto de operación al año	89
Cuadro 43.	Capacidad diseñada de los servicios de organización de eventos infantiles, incluye el tiempo para la planificación.....	94
Cuadro 44.	Capacidad instalada de los servicios de organización de eventos infantiles	95

Cuadro 45.	Capacidad utilizada y proyectada de los servicios de organización de eventos infantiles	95
Cuadro 46.	Zonas de Ubicación	97
Cuadro 47.	Factores de ponderación	97
Cuadro 48.	Grados de ponderación	97
Cuadro 49	División de grados de los factores	98
Cuadro 50	Grados de cada factor	98
Cuadro 51.	Total puntos por zonas	98
Cuadro 52.	Ficha técnica del servicio	99
Cuadro 53.	Personal administrativo.....	103
Cuadro 54.	Personal operativo.....	104
Cuadro 55,	Maquinaria y equipos.....	104
Cuadro 56.	Muebles y enseres.....	105
Cuadro 57.	Equipos de oficina	105
Cuadro 58.	Accesorios de oficina.....	105
Cuadro 59.	Insumos requeridos para organizar eventos infantiles	106
Cuadro 60.	Nombre de los principales proveedores.....	107
Cuadro 61.	Funciones para el cargo de Gerente.....	114
Cuadro 62.	Funciones para el cargo de Contador Público	115
Cuadro 63.	Funciones para el cargo de Asesor Comercial.....	116
Cuadro 64.	Funciones para el cargo de Secretaria	117
Cuadro 65.	Funciones para el cargo de Operarios	118
Cuadro 66.	Funciones para el cargo de Auxiliar Servicios Varios.....	119
Cuadro 67.	Estructura salarial de la empresa.....	120
Cuadro 68	Prestaciones sociales.	120
Cuadro 69.	Seguridad Social.....	121
Cuadro 70.	Aportes parafiscales	121
Cuadro 71.	Maquinaria y Equipos	123
Cuadro 72.	Muebles y enseres.....	124
Cuadro 73.	Equipos de oficina	124

Cuadro 74.	Elementos de oficina	125
Cuadro 75.	Total Inversión Fija	125
Cuadro 76.	Inversión diferida	126
Cuadro 77.	Costo insumos unitarios del servicio Miniteca	127
Cuadro 78.	Costo insumos unitarios del servicio Inflables	127
Cuadro 79.	Costo insumos unitarios del servicio Recreación Dirigida	128
Cuadro 80.	Costo insumos unitarios del servicio Personajes	128
Cuadro 81.	Costo insumos proyectado	129
Cuadro 82.	Mano de Obra Directa salario básico y factor prestacional.	129
Cuadro 83.	Mano de Obra Directa valor mes y año.....	129
Cuadro 84.	Porcentaje de Prorrato de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.	130
Cuadro 85.	Costos y gastos del área operativa y administrativa de servicios públicos y arriendos.	130
Cuadro 86.	Estimación del valor a depreciar y valor de salvamento de las inversiones fijas	131
Cuadro 87.	Porcentaje de Prorrato, para aplicar el valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.....	131
Cuadro 88.	Prorrato del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.	132
Cuadro 89.	Costos indirectos del servicio.....	132
Cuadro 90.	Total Costos del servicio	133
Cuadro 91.	Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional.	133
Cuadro 92.	Gastos de personal administrativo mensual y anual	134
Cuadro 93.	Gastos administrativos.....	134
Cuadro 94.	Gastos de personal de ventas	135
Cuadro 95.	Gastos de ventas.....	135
Cuadro 96.	Total capital de trabajo.....	136
Cuadro 97.	Inversión Total del Proyecto	136

Cuadro 98.	Fuentes de financiación	137
Cuadro 99.	Resumen crédito.....	137
Cuadro 100.	Costos Fijos.....	138
Cuadro 101.	Costos Fijos proyectados.....	138
Cuadro 102.	Costos Variables.....	139
Cuadro 103.	Costos variables proyectados	139
Cuadro 104.	Costos fijos unitarios.....	139
Cuadro 105.	Costos variables unitarios	140
Cuadro 106.	Costos totales	140
Cuadro 107.	Precio de venta.....	141
Cuadro 108.	Presupuesto de ingresos año 1	141
Cuadro 109.	Presupuesto de ingresos año 2	142
Cuadro 110.	Presupuesto de ingresos año 3	142
Cuadro 111.	Presupuesto de ingresos año 4	142
Cuadro 112.	Presupuesto de ingresos año 5	143
Cuadro 113.	Egresos proyectados a cinco años	143
Cuadro 114.	Estado de Resultados proyectado	144
Cuadro 115.	Flujo de Caja año 0 al 3	147
Cuadro 116.	Flujo de Caja año 4 al 6	148
Cuadro 117.	Balance General Proyectado	150
Cuadro 118.	Matriz de Evaluación de Impactos	154
Cuadro 119.	Valor Presente Neto	156
Cuadro 120.	Tasa Interna de Retorno	157
Cuadro 121.	Recuperación de la inversión.....	157
Cuadro 122.	Indicadores financieros	158
Cuadro 123.	Punto de equilibrio	159

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfico 1. Hogares con niños entre 1 a 12 años de edad.....	49
Gráfica 2. Número de niños en los hogares entre 1 a 12 años de edad	50
Gráfica 3. Importancia de la recreación para el menor de edad.	51
Gráfica 4. Celebran días especiales a los niños	52
Gráfica 5. Participa en celebraciones infantiles de terceros	53
Gráfica 6. Organización del evento a los menores	54
Gráfico 7. Dificultades al organizar eventos	55
Gráfica 8. Frecuencia de contratación o realización de eventos infantiles	56
Gráfica 9. Servicios contemplados en los eventos infantiles	57
Gráfica 10. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con miniteca	58
Gráfico 11. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con inflable	59
Gráfico 12. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con recreación dirigida.....	60
Gráfico 13. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con personajes.	61
Gráfico 14. Precio promedio de compra de un servicio con miniteca	62
Gráfico 15. Precio promedio de compra de un servicio con inflables.....	63
Gráfico 16. Precio promedio de compra de un servicio con recreación dirigida	64
Gráfico 17. Precio promedio de compra de un servicio con personajes	65
Gráfico 18. Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles.....	66
Gráfico 19. Mecanismo para ubicar una empresa organizadora de eventos infantiles	67

Cuadro 27. Cantidad de servicios de organización de eventos infantiles que demandan al año.	69
Gráfico 20. Permanencia en el Mercado	73
Gráfico 21. Servicios que ofrece la competencia.....	74
Gráfico 22. Frecuencia en la contratación de servicios	75
Gráfico 23. Canales de comercialización.	76
Gráfico 24. Ubicación de los proveedores	77
Gráfico 25. Medios Publicitarios	78
Gráfico 26. Cobertura en el mercado local	79

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Diseño del Puerto Multimodal en Barrancabermeja	36
Figura 2. Logotipo de la empresa.....	85
Figura 3. Mapa del municipio de Barrancabermeja	96
Figura 4. Diagrama de flujo del proceso.....	102
Figura 5. Distribución de planta.....	108
Figura 6. Organigrama de la empresa.....	113

LISTA DE ANEXOS

Pág.

Anexos. Formatos de Encuestas	166
-------------------------------------	-----

RESUMEN

TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA DE EVENTOS INFANTILES EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA*

AUTORES

RINCÓN CABRERA, Diana Marcela
CAMPILLO TRILLOS María Esperanza **

PALABRAS CLAVES. Menores de edad, emprendimiento, piñatería, eventos infantiles, comercialización, demanda.

DESCRIPCIÓN

Esta investigación hace referencia a la creación de una empresa de organización de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja, utilizando los lineamientos y las herramientas que ofrece el estudio de factibilidad, con el fin de abordar los estudios de mercado, técnico, administrativo, financiero y la evaluación social, ambiental que visualicen la conveniencia o no de esta iniciativa empresarial.

El trabajo se apoya en las generalidades y las potencialidades del municipio de Barrancabermeja, por su vocación petrolera, la cual lidera macroproyectos que sustenta los encadenamientos productivos en todos los sectores económicos. En el estudio de mercado, se aplicó un cuestionario para recopilar la información, dando como resultado que existe 7.142 servicios que demandan los hogares, siendo atractivo para entrar a competir. En el estudio Técnico, se tuvieron en cuenta variables significativas para estimar las capacidades del proyecto y la infraestructura que se requiere en esta iniciativa empresarial.

El estudio administrativo, se incluyó los lineamientos para crear una empresa limitada, con los requerimientos que exige las entidades de control y el perfil estratégico, la visión, misión, objetivos y políticas, junto con el perfil de cargos de los futuros colaboradores. 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 \$129.631.838, de los cuales, los aportes sociales son de \$83.383.902 y recursos de crédito el valor de \$46.248.746. El valor presente neto es de \$47.243.971 y la TIR 49,85%.

* Proyecto De Grado

** Universidad Industrial de Santander. Instituto de educación a Distancia IPRED Profesional en Gestión Empresarial. Director, Luis Francisco Hernández Acevedo

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR CREATING AN EVENT ORGANISER FOR CHILDREN IN THE CITY OF BARRANCABERMEJA*

AUTHORS

RINCÓN CABRERA, Diana Marcela
CAMPILLO TRILLOS María Esperanza**

KEYWORDS. Minors, enterprising, party supplies, children's events, marketing demand.

DESCRIPTION

This research refers to the creation of a company event planning for children in the city of Barrancabermeja, using guidelines and tools offered by the feasibility study in order to marketing studies, technical, administrative, financial and social assessment, environmental visualize whether or not this entrepreneurship.

The work is supported by the general and the potential of the town of Barrancabermeja, calling for its petroleum, which leads to sustained macro-production linkages in all economic sectors. In the marketing study, a survey was applied, resulting in 7,142 existing services demanded by households, being attractive to enter and compete. The Technical study, taken in significant project estimating capabilities and infrastructure required in this entrepreneurship variables accounts.

The administrative study, guidelines are included to create a limited company, the requirements that entities control and strategic profile requires, the vision, mission, objectives and policies, along with the profile of charges for future contributors. The financial costs, revenues and expenses thereby preparing financial statements, arguing that allows a process of decision making on the proposed investment is structured. Finally the social environmental and financial assessment which builds confidence to investors.

The investment required for the implementation of the project is \$129.631.838, of which social contributions are \$83.383.902 and resources credit the value of \$46.248.746. The net present value is \$47.243.971 and the IRR 49,85%.

* Degree Project

** Industrial University of Santander. Institute of Distance Education Management Professional IPRED. Director Luis Francisco Hernández Acevedo

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene la finalidad de evaluar la propuesta de crear una empresa de organización de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja, que parte de las generalidades del entorno y las potencialidades de la región, que sustenta los encadenamientos productivos de todos los sectores económicos.

La idea empresarial surge como resultado del ejercicio académico en los primeros semestres de la carrera de Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander Sede Barrancabermeja, el cual se fue validando y sustentando con las herramientas que proporcionaron los módulos, permitiendo elaborar un documento técnico que respalda su viabilidad comercial.

La metodología empleada se alinea con el estándar del manual de preparación de estudios de viabilidad comercial, siendo un instrumento para mejorar la calidad de los proyectos de inversión y contribuir a la normalización de los estudios de viabilidad. Esta metodología proporciona todos los datos necesarios para adoptar la decisión de efectuar la inversión y parte de la necesidad o problema, teniendo en cuenta los requisitos previos de orden comercial, técnico, financiero, económico y ambiental, teniendo la siguiente estructura.

Un capítulo correspondiente a la información general del proyecto, donde se contemplan los antecedentes y está circunscrito a la información general de la ciudad, y los aspectos legales relacionados con éste tipo de empresas.

El segundo capítulo contempla la investigación de mercados, mediante un estudio del tipo descriptivo. El trabajo de campo se desarrolló con las familias de los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad que son 15.902 de la cual se tomó una muestra de 375. Para la búsqueda de la información primaria se hizo una encuesta

semiestructurada y como información secundaria se consultaron libros, registros e información de las entidades relacionadas con este tema.

El tercer capítulo corresponde al estudio técnico, donde se determina el tamaño del proyecto, su ubicación y localización, así como la descripción técnica del proceso y los recursos necesarios para el funcionamiento del mismo.

El cuarto capítulo contiene el estudio administrativo, donde se define la forma de constitución de la empresa, su estructura organizacional, las responsabilidades y funciones de los empleados. La empresa analizada pertenece al sector de los servicios, será registrada como empresa de Responsabilidad Limitada. Cada socio responderá con el monto de sus aportes. Inicialmente se constituirá con dos socios quienes harán el proceso de inscripción ante la cámara de comercio

En el quinto y sexto se presenta el estudio financiero del proyecto, considerando las inversiones fijas, diferidas, el capital del trabajo que permitirán llevar a cabo el montaje y puesta en marcha la empresa que se plantea.

También se presenta la evaluación del proyecto desde el punto de vista financiero, social y ambiental, 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

1.1.1 Evolución y tendencia del sector de la organización de eventos infantiles en el mundo. Las costumbres que la gente tiene hoy en día para celebrar sus fiestas de cumpleaños se remontan a muchos siglos atrás en la historia. Generalmente estas nacen dentro de la magia y la religión y la costumbre de felicitar, dar regalos y hacer una fiesta de cumpleaños, con velas encendidas, buscaban proteger los demonios guardianes de las personas, a los que se les celebraba su fiesta de cumpleaños en forma de gratitud y para garantizar la seguridad de las personas durante el año entrante. Hasta el cuarto siglo, el cristianismo rechazó la celebración de la fiesta de cumpleaños por considerarla hábito pagano¹.

Las fiestas de cumpleaños proceden de la práctica pagana de la astrología; miles de años atrás cuando los hombres observaban el cielo y trazaron un manifiesto de las estrellas, inventaron un calendario y calcularon las fechas de los nacimientos, hasta la mínima hora, de los reyes, gobernantes y de sus sucesores. Estos antiguos astrólogos paganos examinaron meticulosamente los horóscopos y vaticinios de fechas de nacimientos, ellos creían que el destino de los ricos y poderosos podían afectar a toda la sociedad. En el antiguo Egipto, los faraones ordenaban que los negocios cerraran en sus cumpleaños y daban formidables fiestas de cumpleaños para cientos de sirvientes.²

También hay que abordar el tema del origen de la piñata, que está muy relacionada con las fiestas infantiles, la cual su origen se sitúa en China donde se

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

² DEVAREZ TAVAREZ José. Origen de las fiestas de cumpleaños disponible en <http://saberespermanentes.blogspot.com/2011/11/jose-ernesto-devarez-tavarez.html>

hacían coloridos animales con papel que eran colocados para festejar el año nuevo; se cree que Marco Polo en uno de sus viajes pudo observarlas y llevó la idea a Europa. En Italia, se les entregaba a los campesinos una Pignatta, u olla, llena de regalos. El primer domingo de la cuaresma se conoció como el “Domingo Piñata”. De Italia, la tradición pasó a España, donde se las hacía con ollas de barro decoradas. A principios del siglo XVI, los misioneros españoles usaron la piñata para evangelizar a los indígenas del Nuevo Mundo. Le dieron una forma satelital de 7 conos que representaba los pecados capitales, y contaba con un relleno interior de frutas y golosinas que simbolizaban las tentaciones y placeres terrenales. Los participantes en debido orden, debían golpear la piñata con un palo como combatiendo las fuerzas del mal, y entonces recibían la recompensa que caía del interior³.

Pero los aztecas ya conocían la tradición: con el objeto de celebrar el nacimiento del dios Huitzilopochtli, algunos sacerdotes aztecas colocaban una olla de barro en un poste. Estas ollas estaban adornadas con plumas de colores y se rellenaban con pequeños “tesoros” como jade y cacao. Los aztecas utilizaban palos para romper estas ollas y esos pequeños tesoros caían a los pies de la figura del dios indígena y se consideraba como una ofrenda en su honor.⁴

El tema recreación y cultura a nivel nacional ha tomado un interesante rumbo en los últimos años en donde diferentes organizaciones han planteado investigaciones que llevan a los dirigentes a pensar en métodos de cambio social, cultural y recreativo positivos para el enriquecimiento personal de la comunidad.

Autores de Latinoamérica plantean que “la recreación persigue como fin optimo 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

³ FIESTAS CON IDEAS. Historia de la piñata. Recuperado en mayo de 2014. Disponible en <http://www.fiestasconideas.com.ar/fiestas-infantiles/historia-de-la-piniata.html>

⁴ Ibíd. p. 3

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.⁵

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 la participación de un personaje animado.⁶

El mundo vive una era de niños y niñas súper extrovertidos, los cuales se adaptan rápido a la moda, ahora son ellos los que imponen a sus padres como y de qué manera se quieren divertir, por lo que se puede concluir, hoy en día los niños pasan a ser clientes actuales no futuros a los cuales hay que aprenderlos a conocer con el fin de ofrecer alternativas de diversión exclusivamente diseñadas para ellos.

Es importante tener en cuenta que a nivel mundial el ámbito específico de los derechos humanos, proclamados por algunas asociaciones internacionales, el 1º de junio de 1970, en la ciudad de Ginebra, se establece que el hombre tiene derecho a conocer y participar en todo tipo de recreación durante su tiempo libre. Todo hombre tiene el derecho de conocer y participar en todo tipo de recreación durante su tiempo libre, tales como: deportes, juegos, vida al aire libre, viajes, teatro, baile, arte visual, música, ciencia y manualidades, sin distinción de edad, sexo o nivel de educación.⁷

⁵ 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>

⁶ 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>

⁷ RICO, Carlos Alberto. La Recreación y el Derecho Internacional. Consultado en mayo 2 de 2014, Disponible en <http://www.funlibre.org/documentos/MarcoNormativo.html>

El sector de organización de los eventos, ha tenido una rápida evolución y la creciente demanda de este tipo de servicio, se convierte en una excelente oportunidad de negocios, puede ser muy rentable a muy corto plazo, si tienes una buena cartera de clientes y un gran conocimiento del sector que te permita responder a todas las demandas y adelantarte a los problemas⁸, como también la especialización por edades, es decir dirigido a los niños y la innovación en los componentes del servicio.

Se relacionan algunas experiencias de negocios, de empresa de organización de eventos para niños, como Eventos y Producciones Mediterráneo en Valencia España, que incluye también servicios para organizar congresos, ferias, eventos deportivos y bodas, es decir no son especialistas en niños exclusivamente.⁹

En Argentina esta Violeta Spa Kids¹⁰, establecimiento que ofrece una gama de servicios para los niños y niñas, que puede ser a domicilio o en el lugar donde seleccionen, con fiestas temáticas, incluye talleres de pintura, cocina, mini disco, automaquillaje entre otros.

En México se encuentra, organizadores y animadores de eventos sociales, bodas y fiestas infantiles, en este último servicio, incluye juegos y dinámicas divertidas con premios para los participantes, paquetes de manualidades, fiestas temáticas o con el personaje que el menor requiere, casino infantil simuladores, bingo domino de letras y animales¹¹

⁸ BELLO Fernando. Organización de eventos. Director de Madrid de Test Drive Europe. Consultado en mayo 2 de 2014. Disponible en <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-negocio-agencia-de-organizacion-de-eventos>

⁹ EVENTOS Y PRODUCCIONES MEDITERRÁNEO. Portafolio de servicios disponible en <http://www.eventoplus.com/proveedor/2699/eventos-y-producciones-mediterraneo/>

¹⁰ VIOLETA SPA KIDS. Portafolio de servicio. Consultado en mayo 2 de 2014. Disponible en <http://fiesta.mercadolibre.com.ar/MLA-498566455-spa-de-nenas-a-domicilio-organizacion-eventos>.

¹¹ ORGANIZADORES Y ANIMADORES DE EVENTOS SOCIALES, BODAS Y FIESTAS INFANTILES, Disponible en <http://www.eventossocialesyfiestasinfantiles.com.mx/organizacion-de-eventos-y-fiestas-infantiles.html>

1.1.2 Evolución y tendencias del sector de la organización de eventos infantiles en Colombia. El tema sobre los juegos que deben incorporarse a los eventos infantiles, ha sido abordado por estudiosos de la Universidad Tecnológica de Pereira, 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", por lo tanto, los servicios en la organización de eventos para menores, es importante abordar esta temática.¹²

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"¹³

La industria de los eventos en Colombia se encuentra en un importante proceso de evolución, convirtiéndose en un canal fundamental para el posicionamiento de

¹² 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>

¹³MORENO, Gustavo. Juego tradicional Colombiano: Una expresión lúdica y cultural disponible en <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/educacionfisicaydeporte/article/viewFile/2250>.

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 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, sus características y mundo de marca.¹⁴

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.¹⁵

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*

¹⁴ 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>

¹⁵ FUENTE Carlos. Manual práctico para la organización de eventos: Técnicas de organización de actos. Editorial Protocolo. P. 27

América Latina.¹⁶ 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 existen muchas referencias de empresas que organizan eventos para niños, como por ejemplo Animación express, ubicada en Armenia Quindío, tiene servicios como recreación juegos de salón, globos aerostáticos, juegos extremos, minitecas, personajes artísticos de acuerdo con las preferencias del menor.¹⁷

En Bucaramanga, la empresa Recreación 1-A, les ofrece a sus clientes, un portafolio amplio como son chiquitecas, piscinadas, baby shower, karaoke infantil, pintucaritas, juegos de salón entre otros.¹⁸

En Medellín, la empresa Gymboree, ofrece a sus clientes fiesta privada y personalizada, garantizando buena y sana diversión. Dentro de los temas pueden incluir, primer cumpleaños, grana, aventura oceánica, zona de construcción, carros y trenes, casa de princesa (incluye disfraz), pequeños súper héroes (incluye disfraz), aventuras de dinosaurios, safari de jungla, deportes entre otros.¹⁹

1.1.3 Evolución y tendencias del sector de la organización de eventos infantiles en Barrancabermeja. El sector de eventos infantiles a nivel local ha ido evolucionando a medida que va llegando gente de todo partes del país con la necesidad del servicio para su familia, en la actualidad se están creando empresas

¹⁶ EL MUNDO.COM. Colombia fortalecerá sector servicios
http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia_fortalecera_sector_de_servicios.php

¹⁷ ANIMACIÓN EXPRESS Portafolio de servicios. Consultado en mayo de 2014. Disponible en
<http://www.animacionexpress.com/index.php>

¹⁸ RECREACIÓN 1-A Portafolio de servicios. Consultado en mayo de 2014 y disponible en
<http://www.paginasamarillas.com.co/empresa/recreacion+1a-bucaramanga-10651101?catid=3920&idAnuncio=26964232>

¹⁹ GYMBOREE. Portafolio de servicios. Consultado en mayo de 2014 y disponible en
<http://www.gymboree.com.co/servicios/fiestas/?gclid=CO7U8cHOmL4CFbIF7AodOB8A9g>

con la intención de cubrir esas necesidades de la población sin embargo es un mercado que está dispuesto a crecer y que se encamina al éxito; En la investigación realizada se evidencian las siguientes empresas que aunque no ofrecen el 100% del servicio que este proyecto realiza, si tiene similitud de una u otra forma:

- TIENDAS PICARDÍAS. Ubicada en la Calle 49 No. 19-14, su propietaria es Jazmín Ortega y cumple funciones de recreación y decoración.
- PISPIRISPIS. Ubicado en la Calle 44 con carrera 18 al lado del Liceo Bilingüe Rodolfo Llinas, su propietario es Jair Benítez y ofrece los servicios de recreación, material móvil de entretenimiento.
- FIESTAS Y PIÑATAS. Su dirección es Calle 48 No. 21^a-49 y su propietario es el señor Ariel Rueda, ofrece los servicios de decoración, recreación y alimentación o refrigerios.
- DORINEL. Ubicado en la Calle 52^a No. 25-39 y su propietaria es la señora Esperanza Martínez y ofrece los servicios de alquiler de salón social, muebles para toda clase de celebración y sonido.

1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Barrancabermeja está ubicada en el departamento de Santander a 120 Km de Bucaramanga. Está a 7° 03' 48" de Latitud norte y 73° 5' 50" de Longitud oeste, limita al norte con Puerto Wilches; al sur con los Municipios de Puerto Parra,

Simacota y San Vicente de Chucurí; al oriente con los Municipios de San Vicente de Chucurí y Girón y al occidente el río Magdalena.²⁰.

Con relación al crecimiento demográfico, a continuación se muestra las proyecciones hasta el año 2025 para el municipio.

Cuadro 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 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

Según el cuadro anterior, para el año 2014, la ciudad cuenta con aproximadamente 216.031 habitantes. 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

²⁰ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA Revista Barrancabermeja en Cifras 2005. Planeación Municipal. Recuperado en febrero de 2014, disponible en www.ccbarranca.org.co

un 6% tiene de 70 años en adelante. Con relación al género, el 47% son de sexo masculino y el 54% femenino²¹. 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%.²²

De igual forma, es conveniente analizar sobre los macroproyectos regionales y locales que se ejecutan, los cuales influyen en la economía del municipio de Barrancabermeja, como son:

- La construcción de la doble calzada Ruta del Sol²³, 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 y transferencia para el gobierno local, regional y nacional.
- 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

²¹ CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA Y ECOPETROL. Encuesta social de Hogares en Barrancabermeja. Año 2007

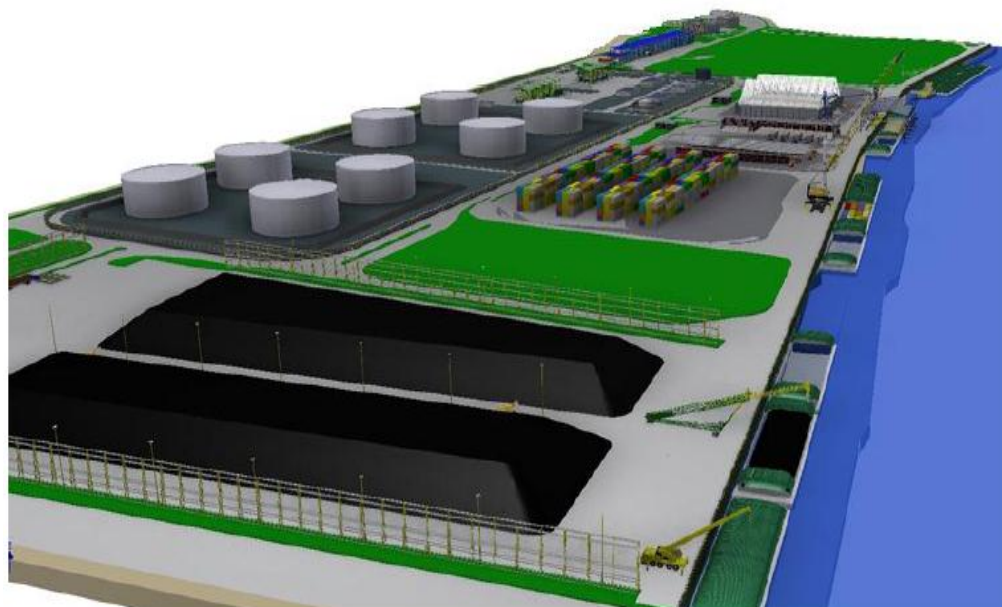
²² Ibíd. Pág. 23

²³ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Plan de Desarrollo municipal 2012.

Guillermo Gaviria Correa, sumado a las inversiones en la plataforma logística multimodal, el plan maestro de la industria y el plan portuario para Barrancabermeja²⁴.

- 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.²⁵ El puerto Impala en Barrancabermeja, es un puerto privado de uso público, con cinco subterminales especializadas, capacidad para mover 1.5 millones de toneladas de carga anuales, en especial hidrocarburos, carbón y carga general con 7.500 m² de depósitos y dos silos horizontales con capacidad de 30.000 TM²⁶; como se observa en la siguiente figura:

Figura 1. Diseño del Puerto Multimodal en Barrancabermeja



Fuente. Impala agosto 2013

²⁴ Ibíd. pág. 39

²⁵ IMPALA. Plan de Inversión y Operaciones en Colombia agosto 2013

²⁶ Ibib p3.

Lo anterior, se puede inferir que existe una dinámica económica positiva, que permite visualizar la posibilidad de desarrollar proyectos para atender a los menores, organizando eventos con actividades lúdicas, recreación, decoraciones temáticas, aprovechamiento del tiempo libre para celebrar los días especiales, compartiendo con sus familiares y amigos momentos inolvidables, que se convierta también en oportunidades de negocios.

1.3 ASPECTOS LEGALES

Hace referencia a las normas, leyes, acuerdos, resoluciones relacionadas con el proyecto y que tienen en cuenta los procedimientos que se deben seguir y entre los se contemplan:

- 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, o 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. Elaborar un estudio de mercado, analizando las variables de demanda, oferta, comercialización y precios, que permita determinar la viabilidad comercial para crear una empresa organizadora de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja.

2.1.2 Objetivos específicos.

- Identificar los tipos de eventos infantiles de más aceptación entre los clientes, a partir de una investigación de mercado, para analizar su pertinencia y ser utilizada en la elaboración de los componentes del portafolio de servicios.
- Cuantificar la demanda y la oferta de los servicios en la organización de eventos infantiles, a partir de fórmulas estadísticas, para definir la demanda insatisfecha.
- Definir el canal de distribución que se ajusta a esta iniciativa empresarial, a partir del análisis de las ventajas y desventajas, para ofrecer un suministro oportuno a los clientes.
- Indagar la estructura de los precios de los servicios de los eventos infantiles que se manejan en el mercado, con el fin de diseñar estrategias de fijación de los mismos, que permita penetrar el mercado y la sostenibilidad del negocio.

- Diseñar la estrategia de publicidad y promoción, de la empresa organizadora de eventos infantiles, a partir de estudio de los medios ofrecidos y seleccionar el más adecuado para la iniciativa empresarial.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio. En la prestación de servicios para la organización de eventos infantiles, se incluyen decoración de fiestas, recreación dirigida, show de títeres, saltarín, paseo en minitren, magia profesional, payasos, personajes animados, globoflexia, pintucaritas y alimentación, promoviendo la cultura del juego tradicional, la lúdica, el baile, el canto, el disfraz para animar e integrar la población infantil, que contribuyen a desarrollar capacidades físicas, desarrollo sensorial, la imaginación, la creatividad y hábitos de cooperación. Se utilizará la infraestructura existente en la ciudad cuando así lo requieran los clientes (como son clubes, piscina, salones especiales) o en sus viviendas, contando con personal capacitado y con experiencia en recreación, protocolo y servicio al cliente.

USOS. El servicio de organización de eventos infantiles, es utilizado por los hogares que tienen menores de edad y desean realizar reuniones donde se les ofrezcan paquetes integrales, con el fin de conseguir en un solo sitio todos los componentes, con el fin de tener la tranquilidad y el respaldo de una empresa especializada.

ESPECIFICACIONES TÉCNICA SERVICIO. Se basa en una amplia gama de opciones referente a decoración del salón, tipos de animación, sonido, variedad de comidas para niños, niñas y adultos, torta, invitaciones, souvenir, de acuerdo con las necesidades y expectativas de los clientes, quien participará y seleccionará la mejor opción entre los diferentes paquetes ofrecidos. Es

importante la articulación con la infraestructura existente y los proveedores para el suministro oportuno. El servicio de organizar eventos infantiles, incluye celebración de cumpleaños, actividades de 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.

Cuadro 2. Descripción de los servicios

SERVICIO	DEFINICIÓN
Paquete: Organización de eventos infantiles	Definición con el cliente de los componentes del paquete seleccionado. (incluye el número de niños y niñas a invitar, fiesta temática y tipo de alimentación)
	Confirmación y visita del sitio de acuerdo con la necesidad de los clientes (piscina, club, salón especial, vivienda o el salón de la empresa), para estimar los espacios y la decoración.
	Articulación con los proveedores para la compra de los diferentes servicios (tiendas de decoraciones, tiendas de disfraz, alimentación, juegos)
	Elaboración de contrato de suministro con los proveedores
	Elaboración de contrato con los clientes
	Supervisión en el desarrollo del evento
	Garantía de satisfacción
Tiempo en la organización	Entre 14 a 20 horas en cada servicio.

La duración de los eventos estará condicionada por el cliente considerando las diferentes alternativas y el tiempo mínimo será de 3 horas. Todo el evento será documentado permitiendo conservar en el tiempo la celebración que se realizó. Es importante destacar que la organización de los eventos infantiles está

condicionada a las expectativas de los padres de familia, con relación a incluirles diversas actividades. Con el fin 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 el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Descripción técnica de los servicios.

No.	PAQUETE	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	SERVICIO COMPLEMENTARIO
1	Miniteca	Equipo de amplificación y sonido, luces, animación, operador de audio.	Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración. <u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno
2	Inflables 15 horas	Alquiler de inflables y paquete de creación: Títeres	Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración. <u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno
3	Recreación dirigida 20 horas	Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos de habilidades y destrezas	Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración. <u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno
4	Personajes 18 horas	Show con uno o dos personajes de elección (mickey, minie, pitufos, Batman) coreografía de 5 a 10 canciones)	Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración. <u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno

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.

2.2.2 Atributos Diferenciadores del Servicio con respecto a la Competencia.

Al ofertar un servicio que garantiza calidad y logra la satisfacción del cliente, se identifican los siguientes atributos:

- Ofrecer un servicio de acompañamiento en la asesoría y selección de los paquetes en la organización de los eventos, de acuerdo con las necesidades reales, presupuestales y expectativas de cada hogar.
- La aplicación de artes escénicas y de esparcimiento; como escenografía, dramatización e interacción de los padres en el montaje del mismo que llenen de entusiasmo a los participantes, teniendo en cuenta el grupo con que se va trabajar, sus edades y preferencias.
- El modelo de oficina virtual facilitará el acceso de la población a los servicios que brinda la organización: la instalación de un portal en internet facilitaría a los clientes su relación con la empresa en lo que concierne a pagos, consultas, actividades programadas, quejas y reclamos.
- Call center para atender a los padres de familia que no tienen habilidad para ubicar los servicios en la oficina virtual.
- La oferta de diversos planes recreativos que esquematizan o sintetizan detalles, para que el cliente ubique en ellos sus gustos y preferencias con la mayor comodidad posible, sin descuidar la tendencia del público infantil.

- La formulación de planes recreativos que en esencia involucran no solo la diversión sino la estimulación a la ejecución de ejercicios de desarrollo psicomotriz, de habilidades físicas y mentales.
- Los precios de los servicios están definidos por componentes, con el fin que los padres de familia, de acuerdo con sus posibilidades presupuestales accedan a alguno de los servicios.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado potencial. De acuerdo con el cuadro 1, para el año 2014, el municipio de Barrancabermeja cuenta con aproximadamente 216.031 habitantes, de los cuales 72.526 son menores de quince años²⁷, siendo esta población el mercado potencial, distribuidos en las siete comunas y más de 200 barrios de la ciudad.

Cuadro 4. Población infantil del municipio de Barrancabermeja

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 12 años	19.037	9.754	9.283
De 13 a 15 años	19.320	10.171	9.149
TOTAL	72.526	37.389	35.137

Fuente: Revista Barrancabermeja en cifras 2009

2.3.2 Mercado objetivo. Está representado por todos los hogares con niños de 1 a 12 años habitantes residentes en la ciudad de Barrancabermeja, ubicados en los

²⁷ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Revista Barrancabermeja en Cifras año 2009.

estratos socioeconómicos 3, 4 y 5, en total son 32.135. Según información suministrada por la Alcaldía Municipal y que se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 5. Mercado objetivo

ESTRATO	HOGARES	NIÑOS ENTRE 3 A 12 AÑOS
3	9.140	19,602
4	5,701	10.926
5	1.061	1.607
TOTAL	15.902	32.135

Fuente: CER 2012 y Planeación Municipal²⁸

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La Demanda

2.4.1.1 Planteamiento del problema de investigación de mercados. La ciudad de Barrancabermeja tiene un crecimiento demográfico significativo, debido a la actividad petrolera e industrial y el desarrollo de los macroproyectos que se ejecutan, por lo cual se deriva, el establecimiento y la conformación de los nuevos hogares con capacidad económica en inversión. La nueva generación de niños, niñas y jóvenes, requieren de espacios de recreación, siendo importante, opciones variadas para que los padres de familia celebren fechas especiales a sus hijos.

En el municipio de Barrancabermeja, existen negocios relacionados con el suministro de decoraciones, material móvil y recreación, tanto para adultos como para infantiles. La persona debe conseguir proveedores por separado, es decir

²⁸ CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER informe sobre proyecciones demográficas en el municipio de Barrancabermeja año 2012.

quien le suministre el espacio, los recreacionistas, las decoraciones, la alimentación, filmaciones, fotografías entre otros, ofertados por personas que trabajan en la informalidad; finalmente no hay información sobre una empresa local que preste los servicios integrales de organización de eventos infantiles.

Por lo anterior, no hay información sobre la demanda, oferta, comercialización, precios, preferencias y componentes de los servicios de organización de eventos infantiles, requiriéndose realizar esta investigación de mercados.

2.4.1.2 Necesidades de información. Para el estudio de demanda se hace necesario recolectar información relacionada con:

- Determinación de las necesidades, gustos, preferencias, expectativas y componentes en el servicio de organización de eventos infantiles entre los padres de familia.
- Frecuencia de celebración de cumpleaños y días especiales de los niños, niñas y adolescentes, además de la conformación de los paquetes en la organización de eventos.
- Indagación sobre los criterios de selección de proveedores al momento de seleccionar una empresa de organización de eventos infantiles.
- Cuantificación de los precios de mercados, que se manejan en la organización de eventos infantiles.
- Canales de comercialización existentes, que sean aplicables a esta clase de servicio.

- Medios de publicidad y promoción que tienen más aceptación entre los usuarios que utilizan las joyas.

2.4.1.3 Ficha técnica de la demanda. A continuación se elabora la ficha para esta investigación.

Cuadro 6. Ficha técnica

Tipo de investigación	Este trabajo utilizará los lineamientos de la investigación descriptiva. A partir de la delimitación de los hechos que conforman el problema, relacionados con la poca oferta en el servicio de organización de eventos infantiles, frente a las expectativas de los padres de familia, su intención de compra, la frecuencia de utilización de este servicio, se puede inferir que existe necesidades en este servicio especializado en menores de edad en el municipio de Barrancabermeja
Método de investigación	Se aplicará el método inductivo, a partir de eventos particulares, relacionados con las necesidades de los padres de familias, se pueden inferir en conclusiones generales sobre las expectativas de esta unidad productiva, que logre penetrar el mercado a partir de una iniciativa innovadoras en este servicio.
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 15902 hogares de los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja. Para la información secundaria, ésta se obtendrá por visitas a entidades como Cámara de Comercio, Libros y textos relacionados con la descripción del servicio de la organización de eventos infantiles, normas, leyes, manuales y páginas de Internet.
Técnicas de investigación	Formulario estructurado. Encuesta Dirigida
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: 15.902 hogares de la ciudad de Barrancabermeja pertenecientes a los estratos 3, 4, y 5. Elemento: Hombre o mujer 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 15.902 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</p> <p>Z = Nivel de confianza 1.96 (variable estandarizada para una significancia del 5%)</p> <p>P = 0,5 (probabilidad de éxito) se desconoce el comportamiento de la ocurrencia.</p> <p>q = 0,5 (probabilidad de no éxito) se desconoce el comportamiento de no ocurrencia.</p> <p>e = 0,05 margen de error.</p> <p>N - 1 = Factor de corrección por finitud.</p> <p>N = Tamaño de la Población 15.902</p> $n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$ $n = \frac{(1,96)^2 (0,5*0,5)15902}{(0,05)^2 (15902-1)+(1,96)^2 (0,5*0,5)}$ <p>n= 375 cuestionarios</p> <p>La participación de cada una de las comunas se establece de la siguiente manera:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Comunas</th> <th>Hogares</th> <th>Porcentaje%</th> <th>Encuesta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>9.140</td> <td>57.5 %</td> <td>216</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5.701</td> <td>35.8 %</td> <td>134</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1.061</td> <td>6.7 %</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Total cuestionarios</td> <td>375</td> </tr> </tbody> </table>	Comunas	Hogares	Porcentaje%	Encuesta	3	9.140	57.5 %	216	4	5.701	35.8 %	134	5	1.061	6.7 %	25	Total cuestionarios			375
Comunas	Hogares	Porcentaje%	Encuesta																		
3	9.140	57.5 %	216																		
4	5.701	35.8 %	134																		
5	1.061	6.7 %	25																		
Total cuestionarios			375																		
Marco Muestral	Está conformado por todos los hogares de los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad de Barrancabermeja																				
Alcance	Municipio de Barrancabermeja																				
Tiempo de aplicación	Segundo semestre del 2013.																				

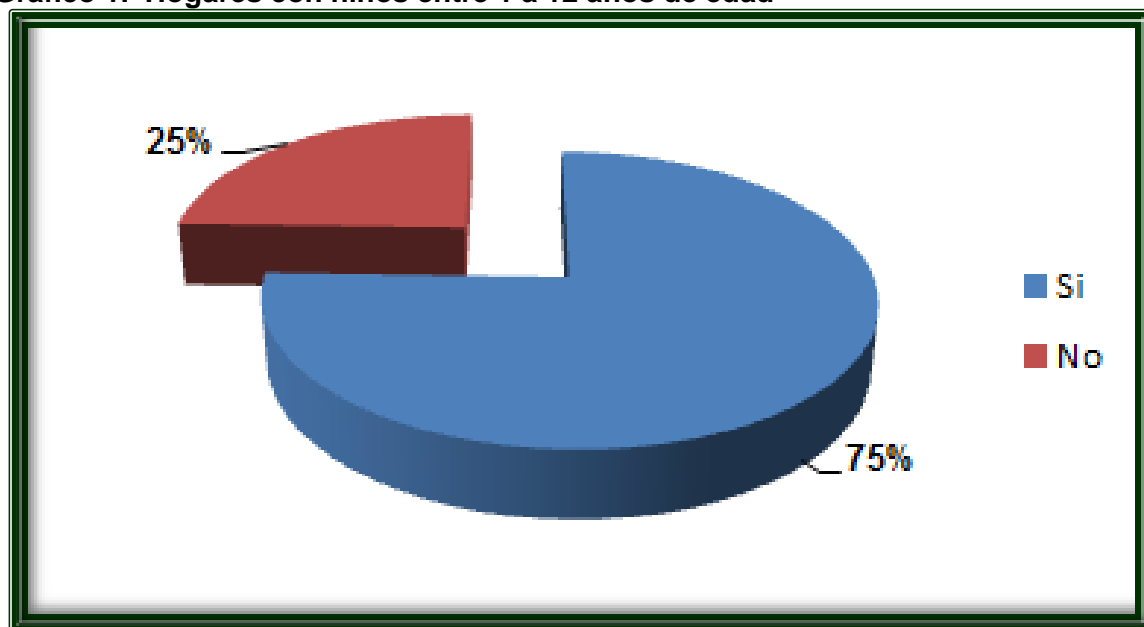
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados. A continuación se presentan los resultados de la investigación.

PREGUNTA No. 1. En su hogar, ¿Tienen niños entre 1 a 12 años de edad?

Cuadro 7. Hogares con niños entre 1 a 12 años de edad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	283	75,47%
No	92	24,53%
TOTAL	375	100,00%

Gráfico 1. Hogares con niños entre 1 a 12 años de edad



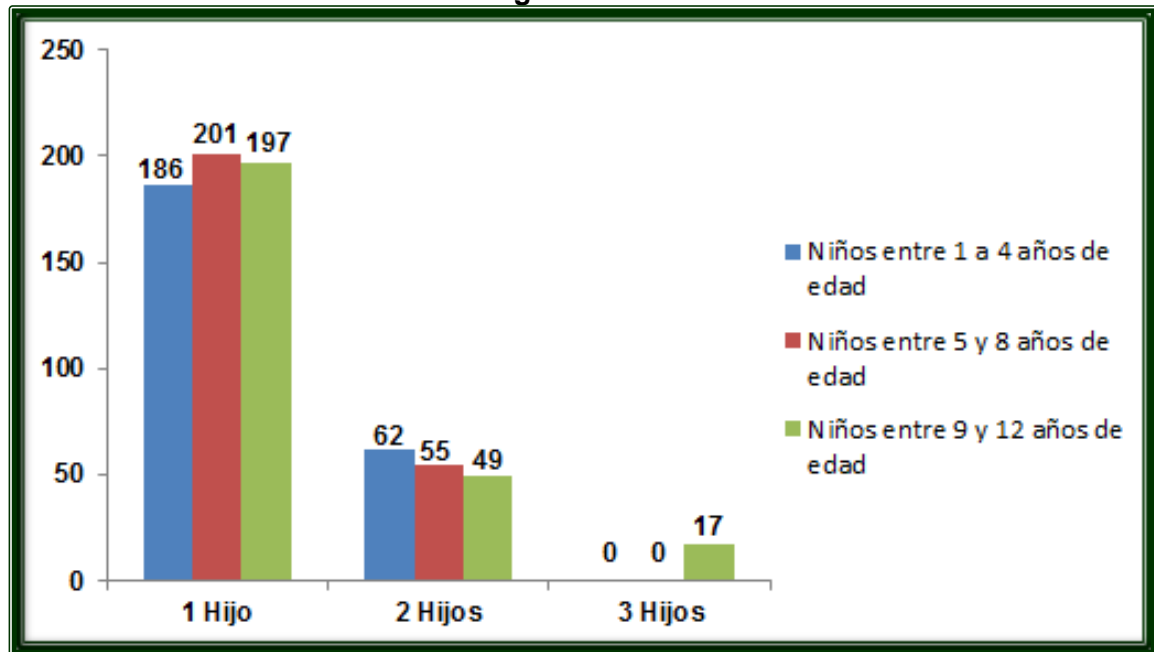
El 75.47% de las personas encuestadas, tienen niños entre 1 a 12 años de edad y el 24.53% no tienen niños. Esta información es básica para estimar el número de hogares con la población objeto del proyecto.

Pregunta No. 2. En su hogar ¿Cuántos niños tienen en edades entre 1 y 12 años?

Cuadro 8. Número de niños en los hogares entre 1 a 12 años de edad

DESCRIPCIÓN	1 Hijo	2 Hijos	3 Hijos
Niños entre 1 a 4 años de edad	186	62	0
Niños entre 5 y 8 años de edad	201	55	0
Niños entre 9 y 12 años de edad	197	49	17
TOTAL	584	166	17

Gráfica 2. Número de niños en los hogares entre 1 a 12 años de edad



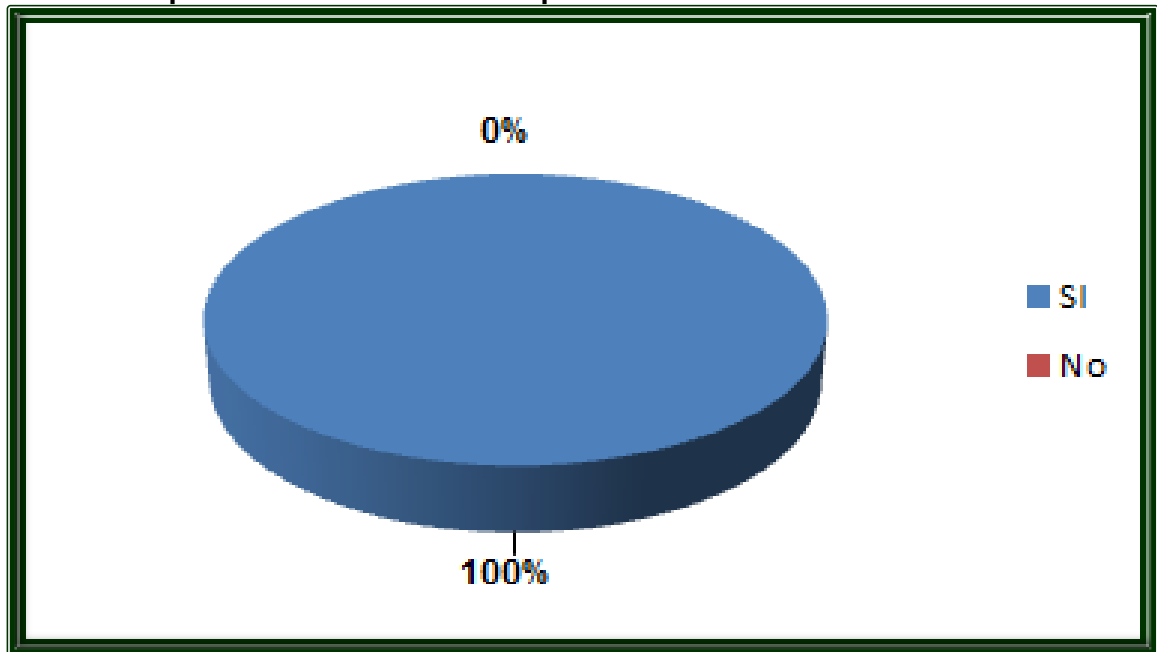
De acuerdo con los encuestados, hay hogares con 1, 2 y 3 menores en edades entre 1 a 12 años de edad. Información base para el portafolio de servicios.

Pregunta No. 3. ¿Considera usted importante la recreación y el sano esparcimiento en el menor de edad?

Cuadro 9. Importancia de la recreación para el menor de edad.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	283	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	283	100,00%

Gráfica 3. Importancia de la recreación para el menor de edad.



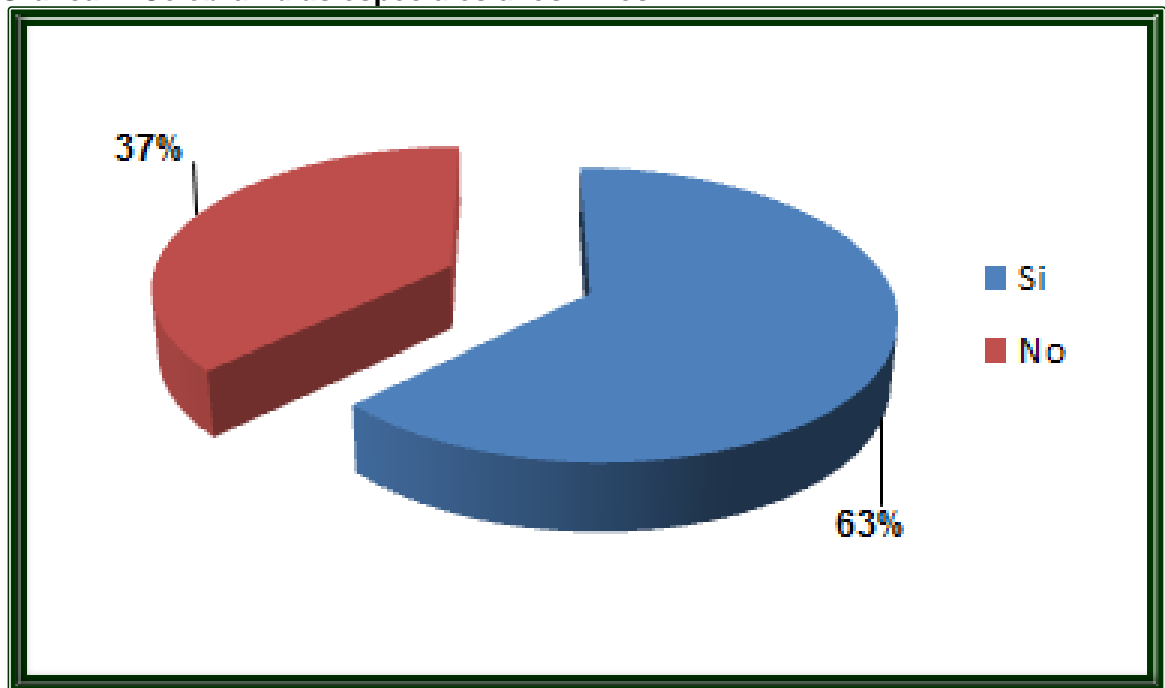
El 100% de los hogares con niños entre 1 a 12 años de edad, consideran que la recreación y el sano esparcimiento forman parte importante para el menor. Información base para el desarrollo del portafolio de servicios.

Pregunta No. 4. ¿Le celebra a sus niños días especiales?, como por ejemplo, cumpleaños, mes de los niños, halloween, primeras comuniones

Cuadro 10. Celebran días especiales a los niños

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	178	62,90%
No	105	37,10%
TOTAL	283	100,00%

Gráfica 4. Celebran días especiales a los niños



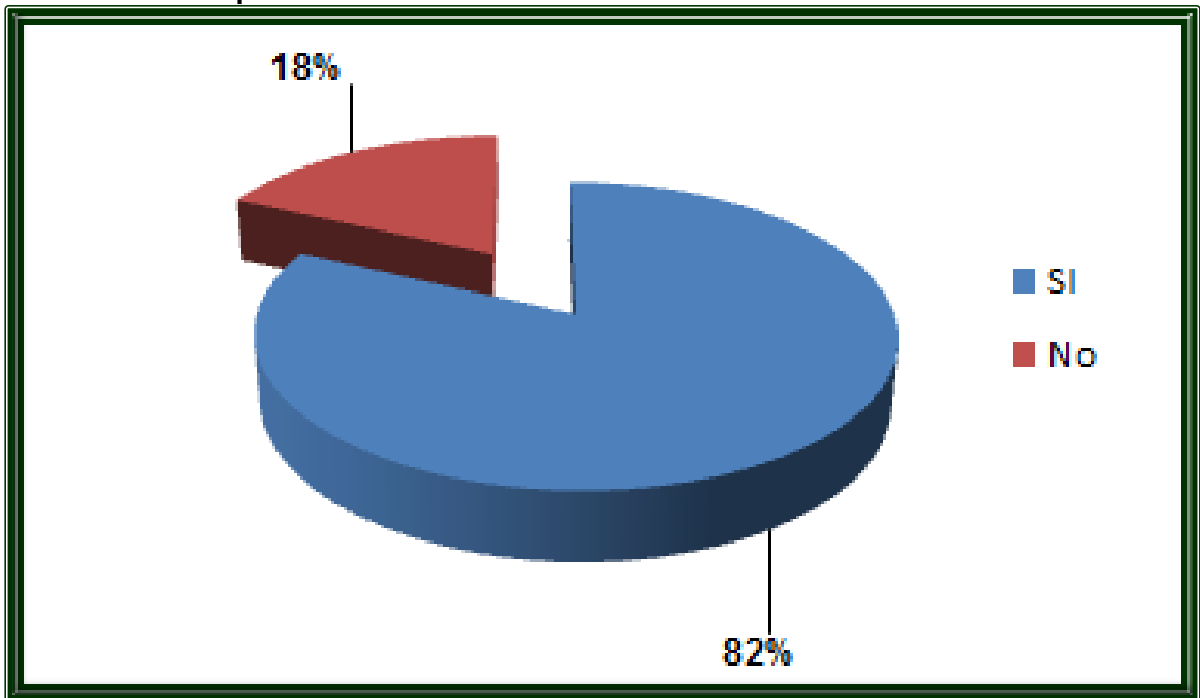
El 62.90% de los encuestados, celebran a los niños días especiales y el 37.10% no celebran. Información para cuantificar la demanda de los servicios de organización de eventos infantiles.

Pregunta No. 5. ¿Lleva a sus niños a eventos infantiles cuando son invitados?

Cuadro 11. Participa en celebraciones infantiles de terceros.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	232	81,98%
No	51	18,02%
TOTAL	283	100,00%

Gráfica 5. Participa en celebraciones infantiles de terceros



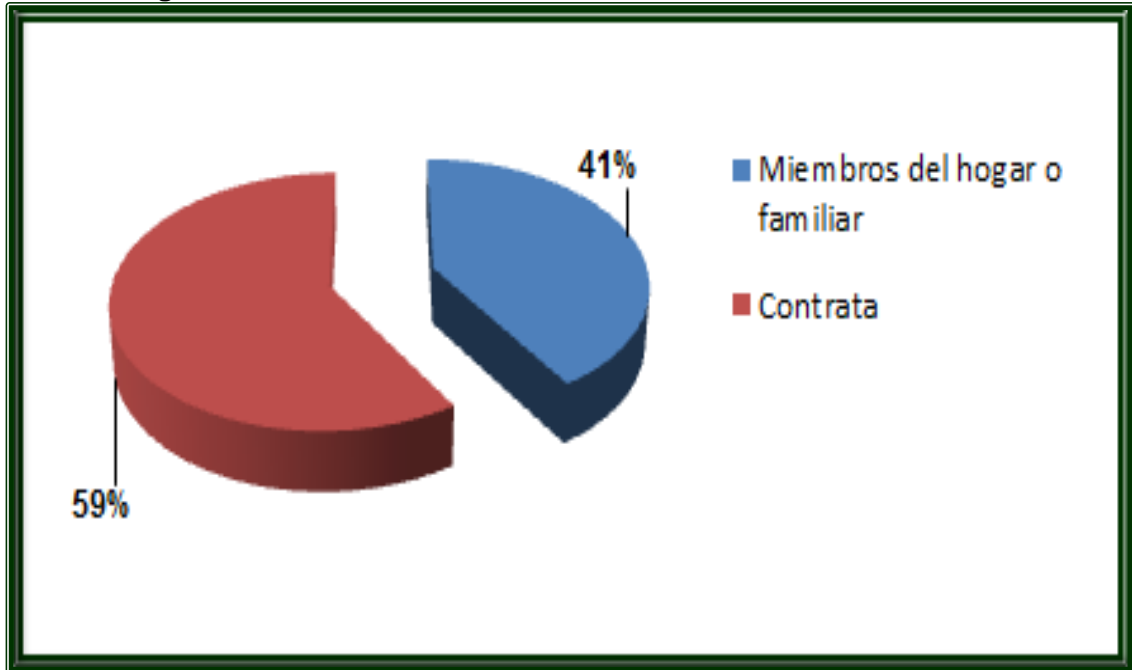
El 81.98% de los encuestados, llevan los niños a eventos infantiles y el 19.02% no, esto infiere que existe una dinámica positiva.

Pregunta No. 6. ¿Quién les organiza los eventos a sus menores?

Cuadro 12. Organización del evento a los menores

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Miembros del hogar o familiar	73	41,00%
Contrata	105	59,00%
TOTAL	178	100,00%

Gráfica 6. Organización del evento a los menores



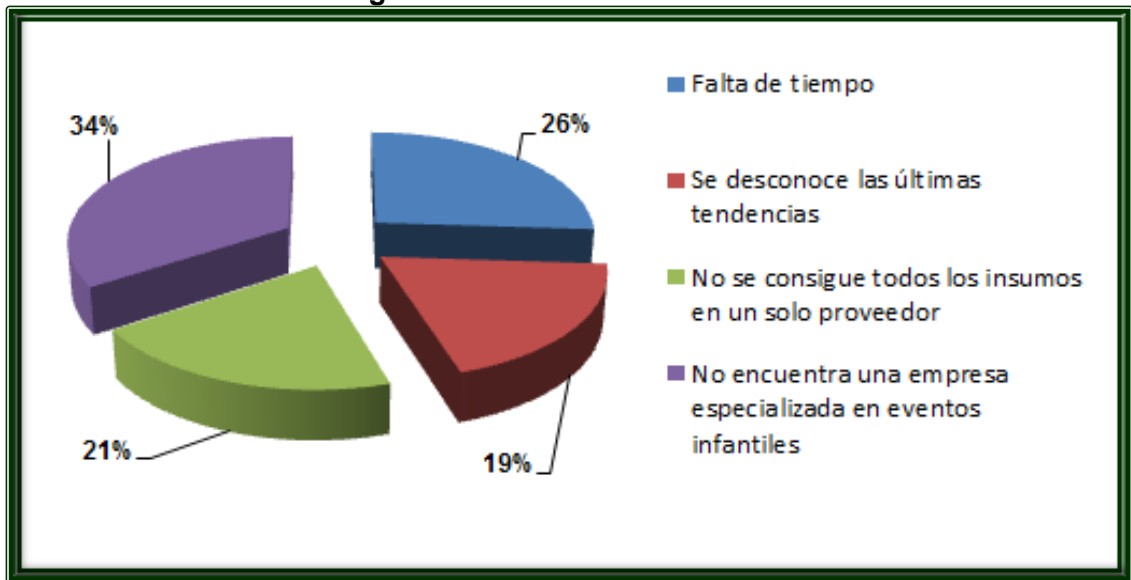
El 41% de los encuestados, son los miembros del hogar quienes organizan los eventos infantiles y el 59% lo hacen a través de terceros. Información para conocer que existe un porcentaje representativo de clientes con expectativas del servicio.

Pregunta No. 7. Cuando organiza el evento ¿Qué dificultades encuentra?

Cuadro 13 Dificultades al organizar eventos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Falta de tiempo	19	26,02%
Se desconoce las últimas tendencias	14	19,18%
No se consigue todos los insumos en un solo proveedor	15	20,55%
No encuentra una empresa especializada en eventos infantiles	25	34,25%
TOTAL	73	100,00%

Gráfico 7. Dificultades al organizar eventos



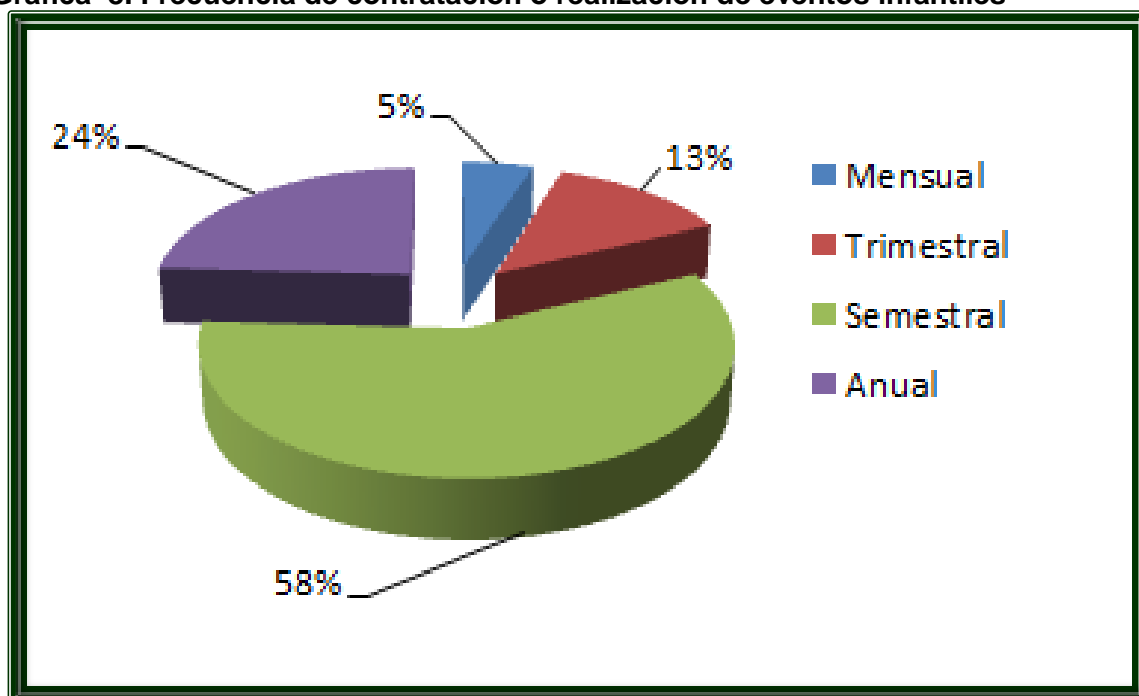
Dentro de las dificultades encontradas al organizar eventos se encuentran en orden de importancia: El 34.25% no encuentran una empresa especializada en eventos infantiles, el 26.03% falta de tiempo, 20.55% no se consigue insumos en un solo proveedor y el 19.18% desconocen las últimas tendencias en este tipo de evento. Esta información es importante, para elaborar portafolio de servicios con expectativas de un servicio innovador y creativo.

Pregunta No. 8. ¿Con qué frecuencia contrata o realiza eventos infantiles?

Cuadro 14. Frecuencia de contratación o realización de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mensual	9	5,06%
Trimestral	23	12,92%
Semestral	103	57,87%
Anual	43	24,16%
TOTAL	178	100,00%

Gráfica 8. Frecuencia de contratación o realización de eventos infantiles



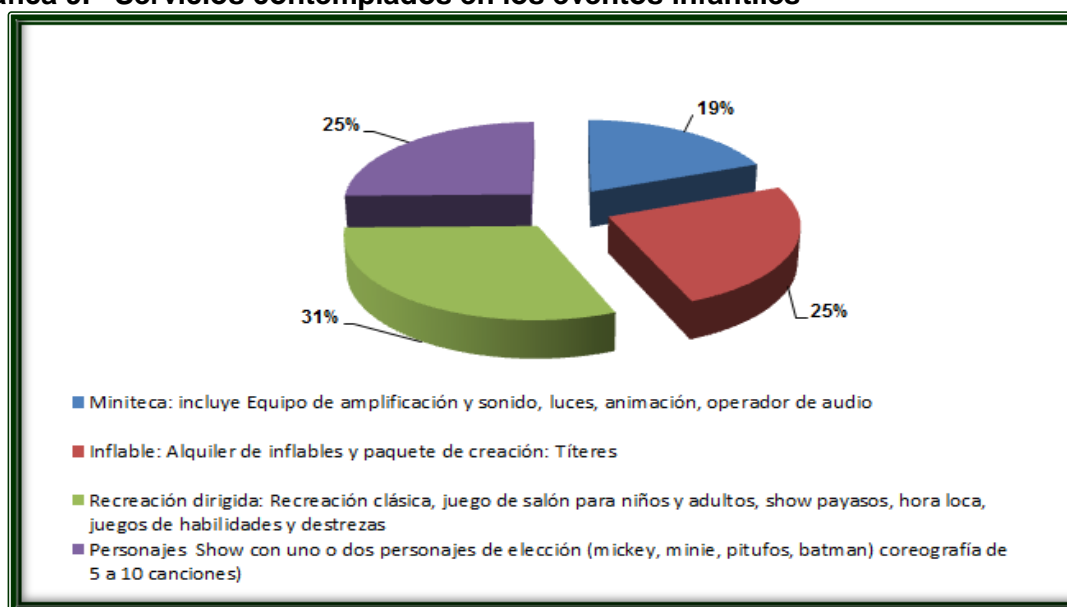
El 57.87% de los encuestados utilizan o contratan semestralmente los servicios de organización de eventos, el 24.16% es anual. Dato importante para cuantificar la demanda.

Pregunta No. 9. De los siguientes servicios, adicional a la decoración y alimentación ¿cuál es de su preferencia?

Cuadro 15. Servicios contemplados en los eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Miniteca: incluye Equipo de amplificación y sonido, luces, animación, operador de audio	34	19,10%
Inflable: Alquiler de inflables y paquete de creación: Títeres	44	24,72%
Recreación dirigida: Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos de habilidades y destrezas	55	30,90%
Personajes Show con uno o dos personajes de elección (mickey, minie, pitufos, batman) coreografía de 5 a 10 canciones)	45	25,28%
TOTAL	178	100,00%

Gráfica 9. Servicios contemplados en los eventos infantiles



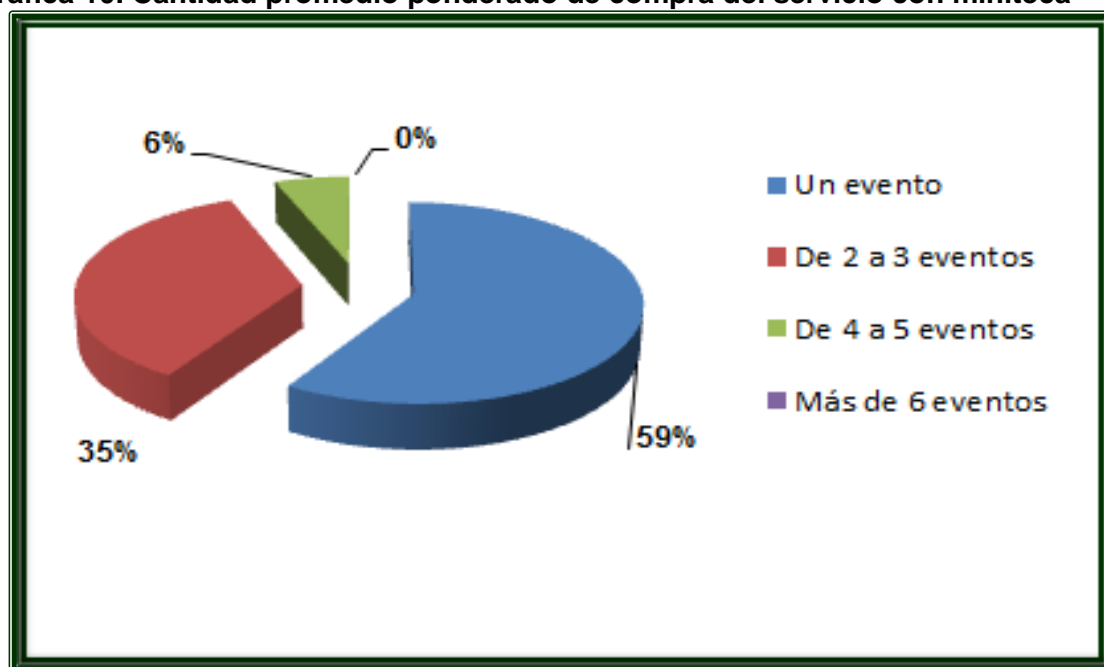
Se estimaron servicios adicionales con los componentes a cada servicio, de los cuales los principales 30.90% recreación dirigida, 25.28% eventos con personajes, 24.72% eventos con inflables y el 19.10% miniteca. Información base para determinar los servicios a ofrecer por la empresa.

Pregunta No. 10. ¿Cuántas veces realiza o participa en eventos infantiles con el servicio de miniteca al año?

Cuadro 16. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con miniteca

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Un evento	20	58,83%	0.50	0,30
De 2 a 3 eventos	12	35,29%	2.50	0,88
De 4 a 5 eventos	2	5,88%	4.50	0,26
Más de 6 eventos	0	0,00%	6.50	0,00
TOTAL	34	100,00%		1,44

Gráfica 10. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con miniteca



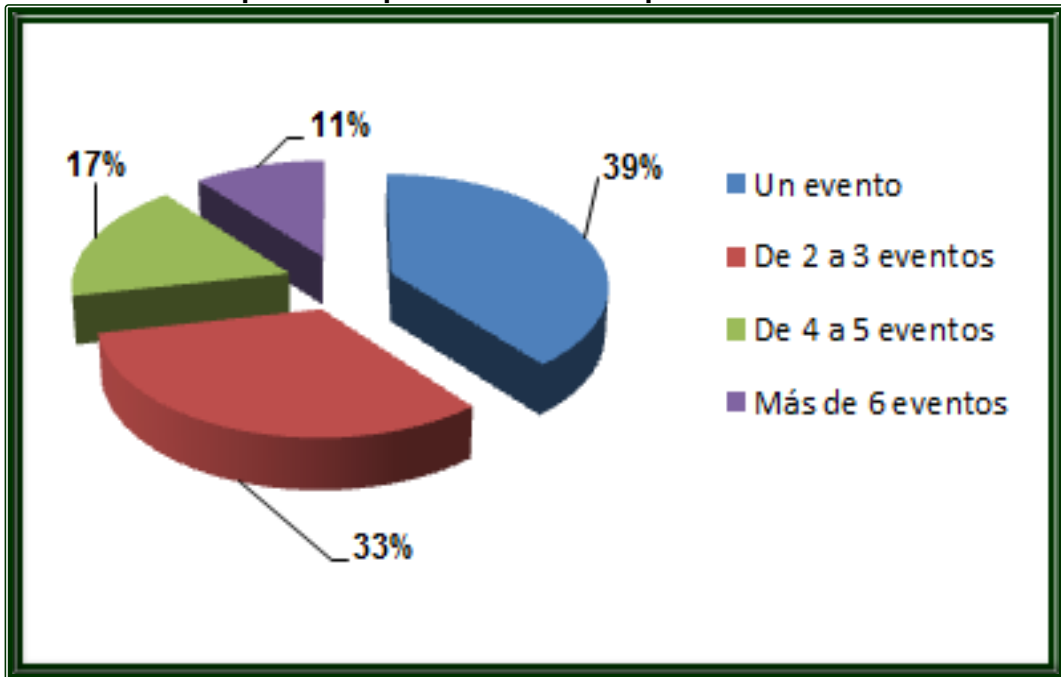
El 58.82% de los encuestados comprarían un servicio al año, el 35.29% entre 2 a 3 eventos y el 5.88% de 4 a 5 eventos, al calcular el promedio ponderado, se puede inferir la compra de 1.44 servicios con miniteca. Información pertinente para estimar la demanda.

Pregunta No. 11. ¿Cuántas veces realiza o participa en eventos infantiles con el servicio de inflable al año?

Cuadro 17. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con inflable

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Un evento	18	39,13%	0.50	0,20
De 2 a 3 eventos	15	32,61%	2.50	0,82
De 4 a 5 eventos	8	17,39%	4.50	0,78
Más de 6 eventos	5	10,87%	6.50	0,70
TOTAL	46	100,00%		2,50

Gráfico 11. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con inflable



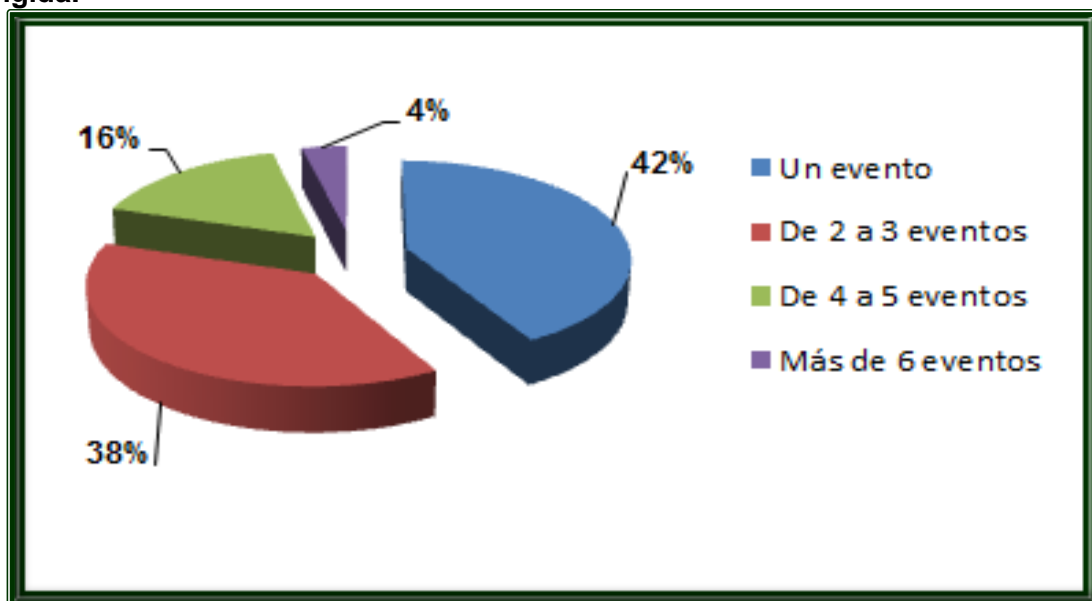
El 39.13% de los encuestados comprarían un servicio al año, el 32.61% entre 2 a 3 eventos y el 17.39% de 4 a 5 eventos, con la aplicación del promedio ponderado, se puede inferir la compra de 2.50 servicios con inflable. Información pertinente para cuantificar la demanda.

Pregunta No. 12. ¿Cuántas veces realiza o participa en eventos infantiles con el servicio de recreación dirigida al año?

Cuadro 18. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con recreación dirigida.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Un evento	23	41,82%	0.50	0,21
De 2 a 3 eventos	21	38,18%	2.50	0,95
De 4 a 5 eventos	9	16,36%	4.50	0,74
Más de 6 eventos	2	3,64%	6.50	0,24
TOTAL	55	100,00%		2,14

Gráfico 12. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con recreación dirigida.



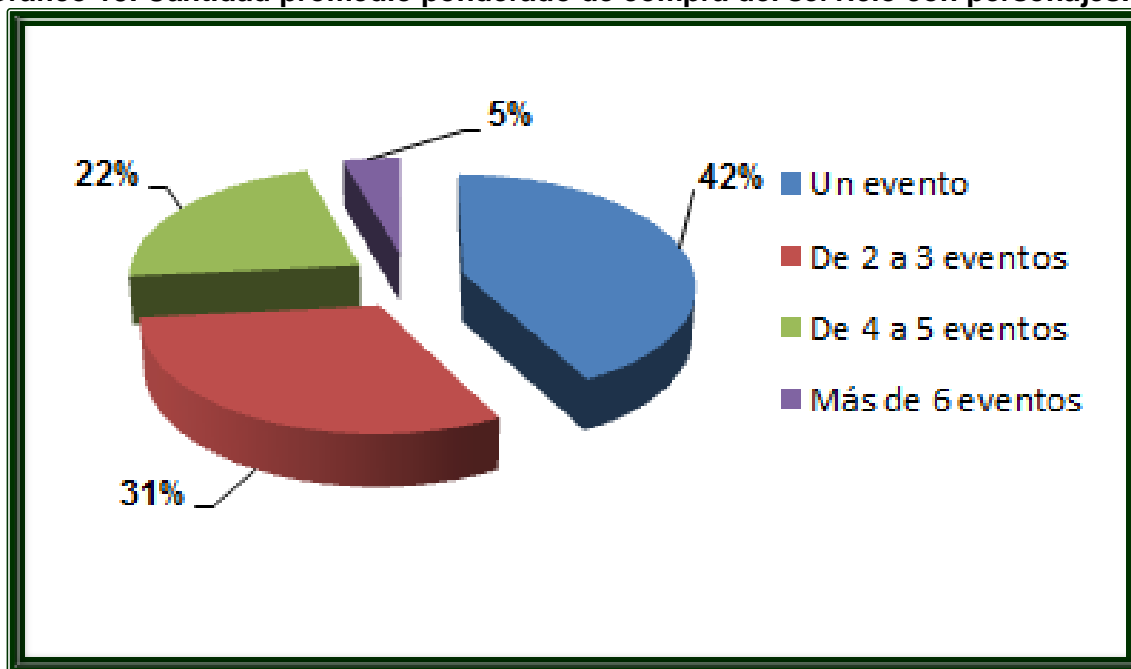
El 41.82% de los encuestados comprarían un servicio al año, el 38.18% entre 2 a 3 eventos y el 16.36% de 4 a 5 eventos. Según el cuadro anterior, se puede inferir la compra de 2.14 servicios con recreación dirigida. Información pertinente para cuantificar la demanda.

Pregunta No. 13. ¿Cuántas veces realiza o participa en eventos infantiles con el servicio de personajes al año?

Cuadro 19. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con personajes.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Un evento	19	42,22%	0.50	0,21
De 2 a 3 eventos	14	31,11%	2.50	0,78
De 4 a 5 eventos	10	22,22%	4.50	1,00
Más de 6 eventos	2	4,45%	6.50	0,29
TOTAL	45	100,00%		2,28

Gráfico 13. Cantidad promedio ponderado de compra del servicio con personajes.



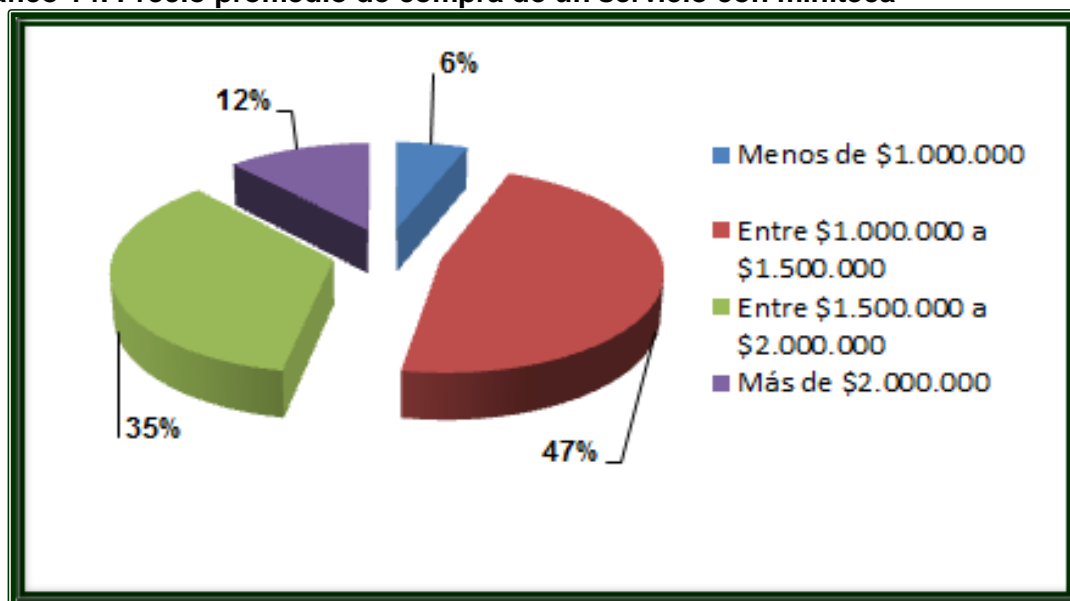
El 42.22% de los encuestados comprarían un servicio al año, el 31.11% entre 2 a 3 eventos y el 22.22% de 4 a 5 eventos, para el promedio ponderado, se puede inferir la compra de 2.28 servicios con personajes. Información pertinente para cuantificar la demanda.

Pregunta No. 14. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a invertir en un evento con miniteca? Incluye decoración y alimentación para 50 menores

Cuadro 20 Precio promedio de compra de un servicio con miniteca

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menos de \$1.000.000	2	5.88%	500.000	29.412
Entre \$1.000.000 a \$1.500.000	16	47.06%	1.250.000	588.235
Entre \$1.500.000 a \$2.000.000	12	35.29%	1.750.000	617.647
Más de \$2.000.000	4	11.76%	2.500.000	294.118
TOTAL	34	100.00%		1.529.412

Gráfico 14. Precio promedio de compra de un servicio con miniteca



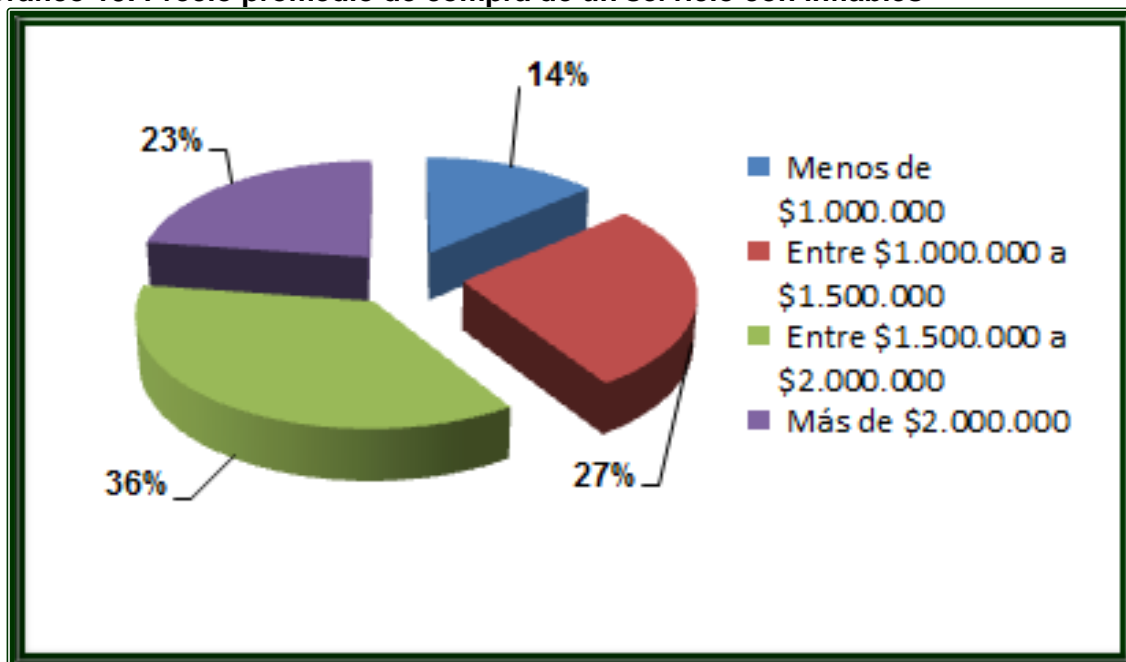
El 47.06% de los encuestados están dispuesto a invertir en dinero por un servicio de miniteca entre \$1.000.000 a \$1.500.000, el 35.29% entre \$1.500.000 a \$2.000.000. El promedio ponderado de inversión es de \$1.529.412. Información base al momento de estimar los precios de los servicios.

Pregunta No. 15. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a invertir en un evento con inflable? Incluye decoración y alimentación para 50 niños

Cuadro 21 Precio promedio de compra de un servicio con inflables

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menos de \$1.000.000	6	13,64%	500.000	68.182
Entre \$1.000.000 a \$1.500.000	12	27,27%	1.250.000	340.909
Entre \$1.500.000 a \$2.000.000	16	36,36%	1.750.000	636.364
Más de \$2.000.000	10	22,73%	2.500.000	568.182
TOTAL	44	100,00%		1.613.637

Gráfico 15. Precio promedio de compra de un servicio con inflables



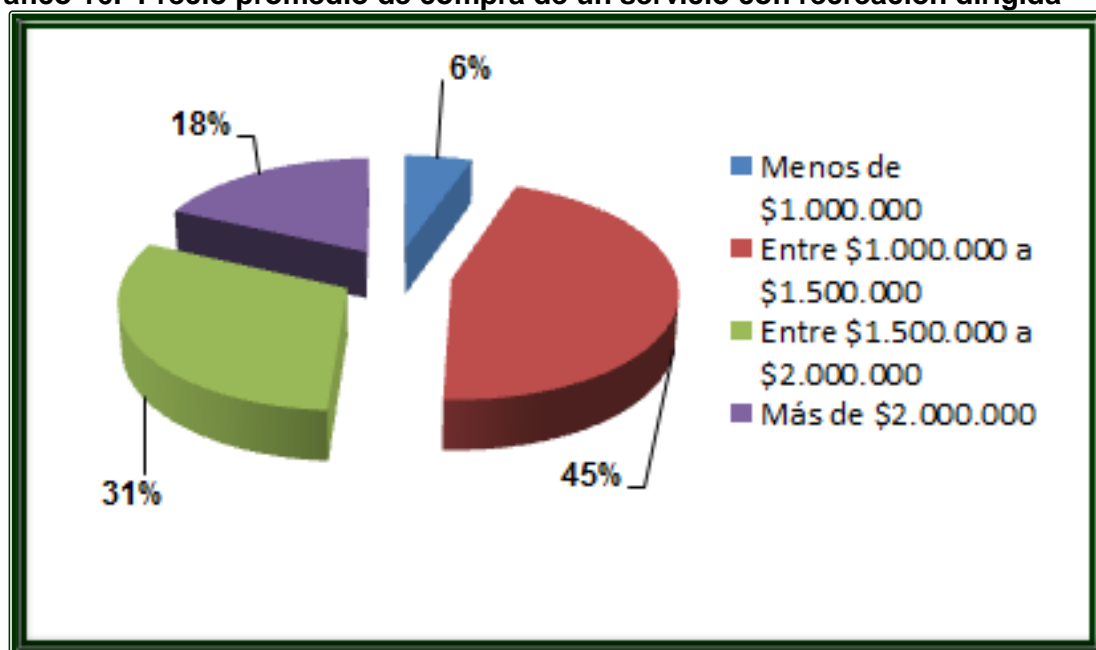
El 36,36% de los encuestados invertirían entre \$1.500.000 a \$2.000.000, el 27,27% más de \$2.000.000. El promedio ponderado de inversión en un evento con inflables es de \$1.613.636. Información que se toma como referente al determinar los precios de los servicios.

Pregunta No. 16. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a invertir en un evento con recreación dirigida?

Cuadro 22 Precio promedio de compra de un servicio con recreación dirigida

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menos de \$1.000.000	3	5,45%	500.000	27.273
Entre \$1.000.000 a \$1.500.000	25	45,45%	1.250.000	568.182
Entre \$1.500.000 a \$2.000.000	17	30,91%	1.750.000	540.909
Más de \$2.000.000	10	18,19%	2.500.000	454.545
TOTAL	55	100,00%		1.590.909

Gráfico 16. Precio promedio de compra de un servicio con recreación dirigida



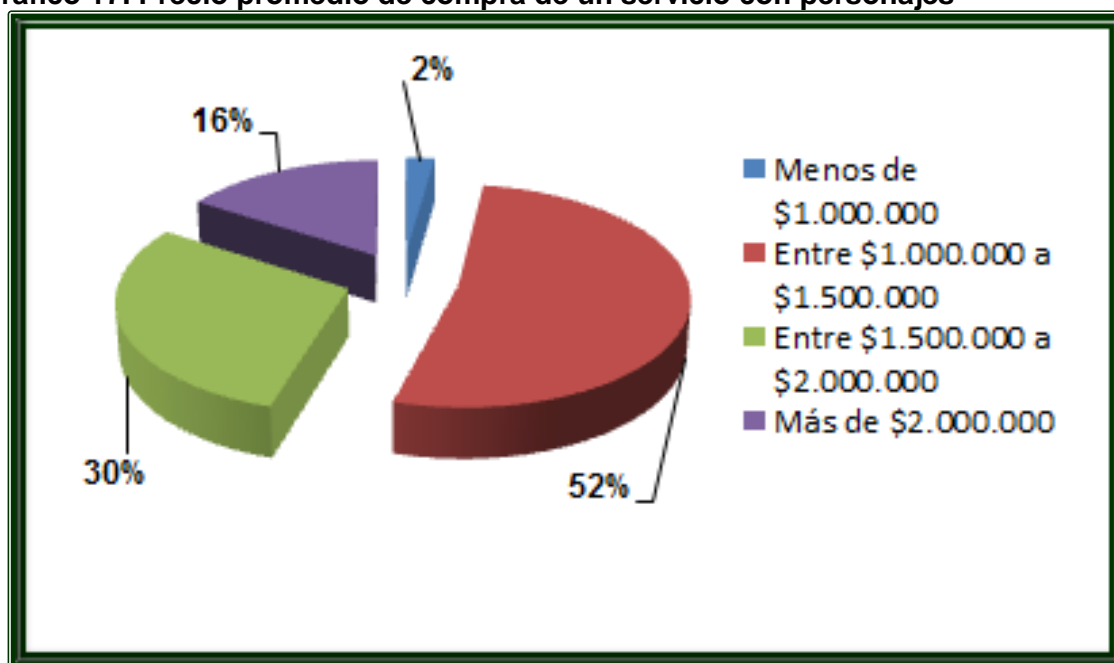
El 45.45% de los encuestados invertirían entre \$1.000.000 a \$1.500.000, el 30.91% entre \$1.500.000 a \$2.000.000. El promedio ponderado de inversión en un evento recreación dirigida es de \$1.590.909. Información que se toma como referente al momento de estimar los precios de los servicios.

Pregunta No. 17. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a invertir en un evento con personajes?

Cuadro 23 Precio promedio de compra de un servicio con personajes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menos de \$1.000.000	1	2,27%	500.000	11.364
Entre \$1.000.000 a \$1.500.000	23	52,27%	1.250.000	653.409
Entre \$1.500.000 a \$2.000.000	13	29,55%	1.750.000	517.045
Más de \$2.000.000	7	15,91%	2.500.000	397.727
TOTAL	44	100,00%		1.579.545

Gráfico 17. Precio promedio de compra de un servicio con personajes



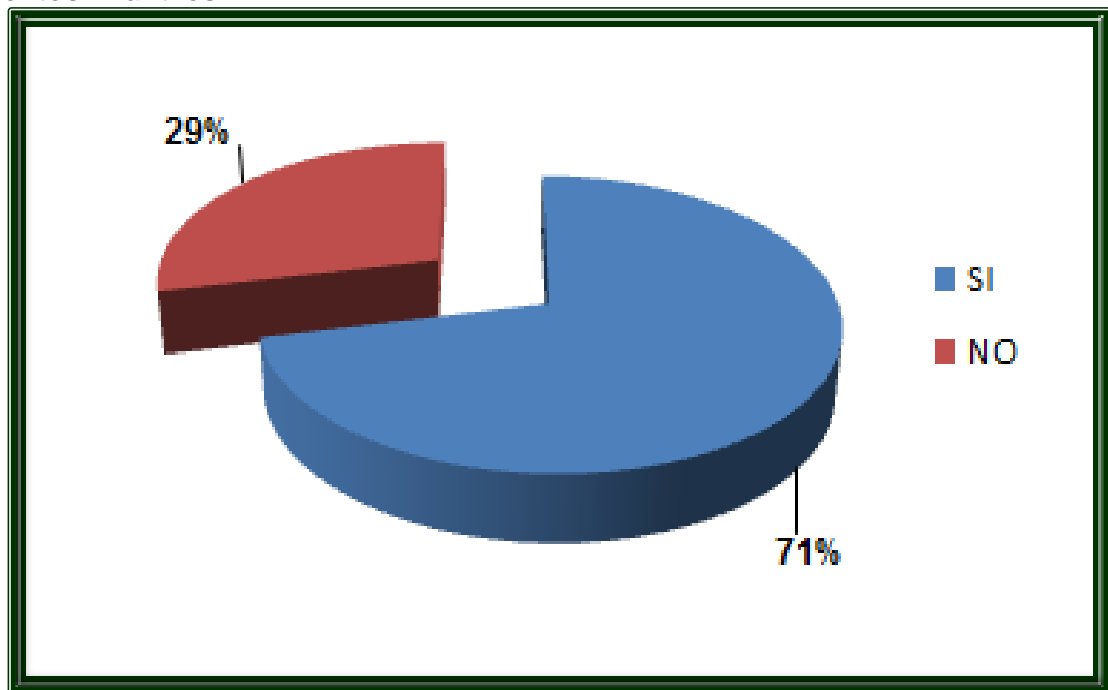
El 52.27% de los encuestados invertirían entre \$1.000.000 a \$1.500.000, el 29.551% entre \$1.500.000 a \$2.000.000. El promedio ponderado de inversión en un evento con personajes es de \$1.579.545. Información base al momento de estimar los precios de los servicios.

Pregunta No. 18. ¿Si en Barrancabermeja existiera una empresa organizadora de eventos infantiles estaría interesado en contratar sus servicios?

Cuadro 24 Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	127	71,35%
NO	51	28,65%
TOTAL	178	100,00%

Gráfico 18 Disposición de utilizar los servicios de una empresa organizadora de eventos infantiles



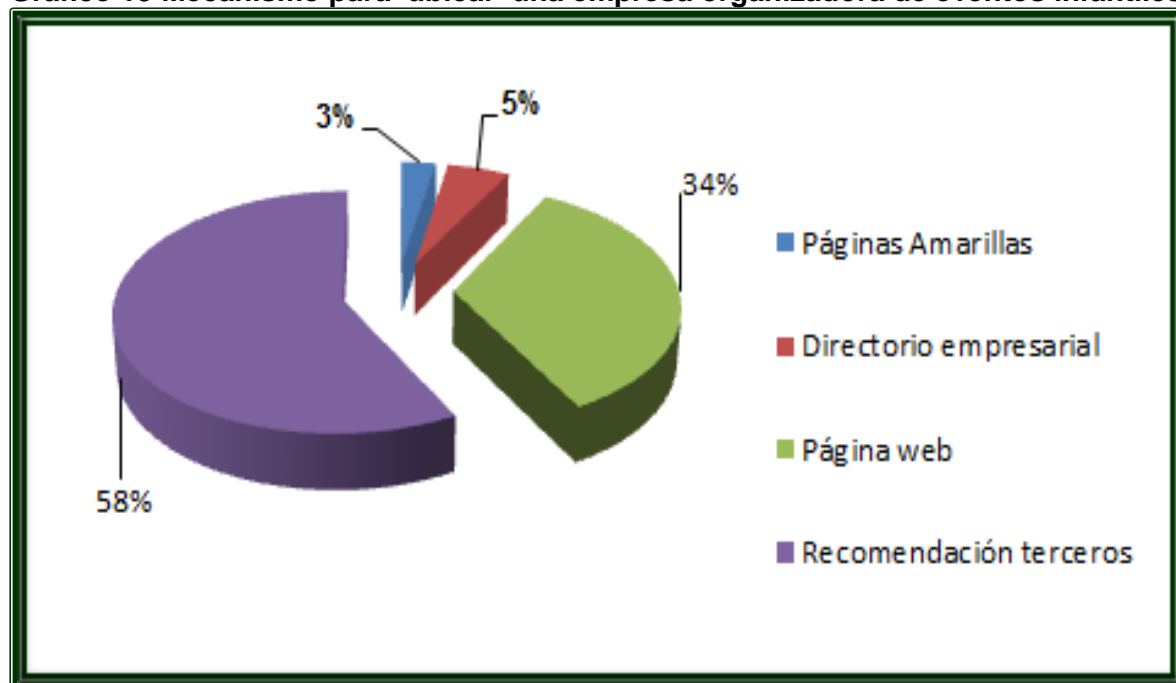
El 71.35% de los encuestados tienen disposición de adquirir los servicios de organización de eventos infantiles, mientras que el 28,65% no. Por lo anterior, existe un mercado potencial y con expectativas frente a estos servicios, lo cual se debe elaborar un portafolio flexible.

Pregunta No. 19. ¿Qué mecanismo utilizaría para conseguir los servicios de una empresa especializada en organizar evento?

Cuadro 25 Mecanismo para ubicar una empresa organizadora de eventos infantiles

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Páginas Amarillas	5	2,81%
Directorio empresarial	9	5,05%
Página web	61	34,27%
Recomendación terceros	103	57,87%
TOTAL	178	100,00%

Gráfico 19 Mecanismo para ubicar una empresa organizadora de eventos infantiles



Los medios para buscar una empresa de organización de eventos infantiles en orden de importancia: El 57,87% recomendaciones de terceros, el 34,27% página web y el 5,06% directorio empresarial. Dato importante para definir encuesta de satisfacción del servicio ofrecido.

2.4.3 Estimación de la demanda. Para el cálculo de demanda del servicio de una empresa organizadora de eventos infantiles, se aplicará la siguiente fórmula $DP = P * \% C * X * F$, utilizando los datos de la investigación de mercados:

- Cuadro 15, se distribuyen los hogares de los estratos 3, 4 y 5 por los servicios investigados
- El cuadro 7, el 75.47% de los hogares tienen niños entre 1 a 12 años de edad.
- En el cuadro 10, el 62.90% celebran a los niños fechas especiales.
- El cuadro 12, el 59% contratan los servicios de organización de eventos infantiles.
- Las cantidades promedio ponderado de compra al año de los servicios de organización de eventos infantiles, se encuentran consignados en los cuadros: 16, 17, 18 y 19 respectivamente.
- En el cuadro 24, el 71.35% de los encuestados tienen disposición de contratar los servicios de empresa organizadora de eventos en Barrancabermeja.

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

DP: Es la demanda potencial

P: Hogares que tienen niños entre 1 a 12 años de edad.

C: El porcentaje de hogares que celebran fechas especiales 62.90%, porcentaje de hogares los cuales contratan este tipo de servicios 59% y finalmente el 71.35% de los hogares con disposición a contratar con esta nueva iniciativa empresarial.

X: La cantidad promedio de compra al año: Ver cuadro 16, 17, 18 y 19 respectivamente.

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

DP: $12.001 \times (62.90\% \times 59\% \times 71.35: 3.354) \times$ cantidad promedio por cada servicio.

Cuadro 26. Hogares que celebran las fechas especiales

SERVICIOS	Total hogares distribuidos por servicio Cuadro 15	Hogares con niños entre 1 a 12 años. (75.47%) Cuadro 7	Hogares que celebran fechas especiales (62.90%) Cuadro 10
Miniteca:	3.037	2.292	1.442
Inflable:	3.931	2.967	1.866
Recreación dirigida:	4.914	3.708	2.332
Personajes	4.020	3.034	1.909
TOTAL	15.902	12.001	7.549

Cuadro 27. Cantidad de servicios de organización de eventos infantiles que demandan al año.

SERVICIOS	Hogares que celebran fechas especiales (62.90%) Cuadro 10	Hogares que contratan servicios (59%) Cuadro 12	Hogares con disposición a contratar (71.35%) Cuadro 23	Cantidad promedio año	Cantidad de servicios demandados al año
Miniteca:	1.442	851	641	1.44	923
Inflable:	1.866	1.101	829	2.50	2.073
Recreación dirigida:	2.332	1.376	1.036	2.14	2.214
Personajes	1.909	1.126	848	2.28	1.932
TOTAL	7.549	4.454	3.354		7.142

2.4.4 Proyección de la demanda. El crecimiento de la demanda de los servicios de organización de eventos infantiles, se tendrá en cuenta con la proyección de crecimiento de los hogares en Colombia realizado por el DANE ²⁹

²⁹ DANE. Estimaciones y proyecciones de los hogares. Año 1985 al año 2020, nacional y departamental. Desde. <http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/proyecciones-de-poblacion>

Cuadro 28 Proyección de la demanda de los servicios de organización de eventos infantiles.

SERVICIOS	AÑO 2014	1.017.024.462	1.016.636.017	1.016.636.017	1.016.496.747
		AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Miniteca	923	939	955	971	987
Inflable	2.073	2.108	2.143	2.179	2.215
Recreación dirigida	2.214	2.252	2.289	2.327	2.366
Personajes	1.932	1.964	1.997	2.030	2.063
TOTAL	7.142	7.263	7.384	7.507	7.631

2.5 LA OFERTA

El estudio de la oferta se realiza a través de fuentes primarias, por lo tanto, realizando un sondeo, existen las siguientes empresas que ofrecen el servicio de organizar eventos infantiles:

- Tiendas picardías.
- Pispirispis.
- Fiestas y piñatas.
- Dorinel.

2.5.1 Necesidades de información. Se requiere indagar sobre la siguiente información:

- Número de establecimientos que ofrecen los servicios de organización de eventos infantiles.
- Características de los servicios de organización de eventos infantiles, es decir sus componentes.
- Canales de comunicación utilizados por las empresas organizadoras de eventos infantiles.

- Precio promedio de los servicios de organización de eventos infantiles.
- Medios publicitarios y de promoción, utilizados por este tipo de establecimiento.

En el municipio de Barrancabermeja, existen empresas dedicadas a eventos sociales, es decir allí incluye organizar eventos para todo tipo de ocasiones. Por lo regular existen establecimientos como por ejemplo los clubes Miramar, Internacional, De Mares e Infantas, que prestan sus servicios a los socios, pertenecientes a la industria petrolera; por lo tanto, el público general puede acceder a los servicios a través de los socios, cuando estos tienen algún vínculo afectivo o familiar.

Otro tipo de establecimientos como Casa banquetes la isla, Le Boom Service, y Dorinel se han especializado en el alquiler de salones especiales para la organización de eventos, que incluye también sonido, mesas y sillas decoradas, servicio de decoración y alimentación que se acceden a través de terceros.

Finalmente, otros establecimientos 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 diseño exclusivos para menores de edad. Los negocios de piñatería, que suministran lo relacionado con elementos para la decoración como son bombas,

Por lo anterior, la investigación se realiza en cuatro establecimientos que se han especializado en organizar eventos infantiles como son: Tiendas picardías, Pispirispis, Dorinel, Fiestas y Piñatas

2.5.2 Ficha técnica de la oferta. En el siguiente cuadro se muestra la ficha técnica del estudio de la oferta.

Cuadro 29. Ficha técnica de la oferta

Tipo de investigación	La investigación se propone un estudio de carácter descriptivo. Obteniendo información para determinar la oferta en la ciudad de Barrancabermeja, con lo relacionado al servicio de la organización de eventos infantiles.
Método de investigación	Se aplicará el método de observación e inductivo investigando el mercado actual, en lo referente a la prestación del servicio de organización de eventos infantiles y en especial de los componentes que conforman cada servicio.
Fuentes de información	Se utilizará fuente primara, para la recolección de la información primaria se aplicaron encuestas a las empresas de Barrancabermeja con el fin de dar soporte a la oferta proyectada en el servicio de organización de eventos infantiles. Para la información secundaria, esta se obtuvo por visitas a entidades como Cámara de Comercio, Libros y textos relacionados con la descripción del servicio, normas, leyes, manuales y páginas de Internet. Entre otros. Manuales y páginas de Internet.
Técnicas de recolección de información	Censo.
Modo de Aplicación	Se efectuará de manera directa por las autoras del proyecto.
Definición de población (elemento, unidad muestral)	<ul style="list-style-type: none"> • Elemento muestral: Administradores y asesores de los establecimientos de empresas prestadoras del servicio de organización de eventos infantiles. • Unidad muestral: 4 establecimientos comerciales especializados en la organización de eventos infantiles, ubicados en el municipio de Barrancabermeja
Alcance	Municipio de Barrancabermeja.
Tiempo de aplicación	Segundo semestre de 2013.

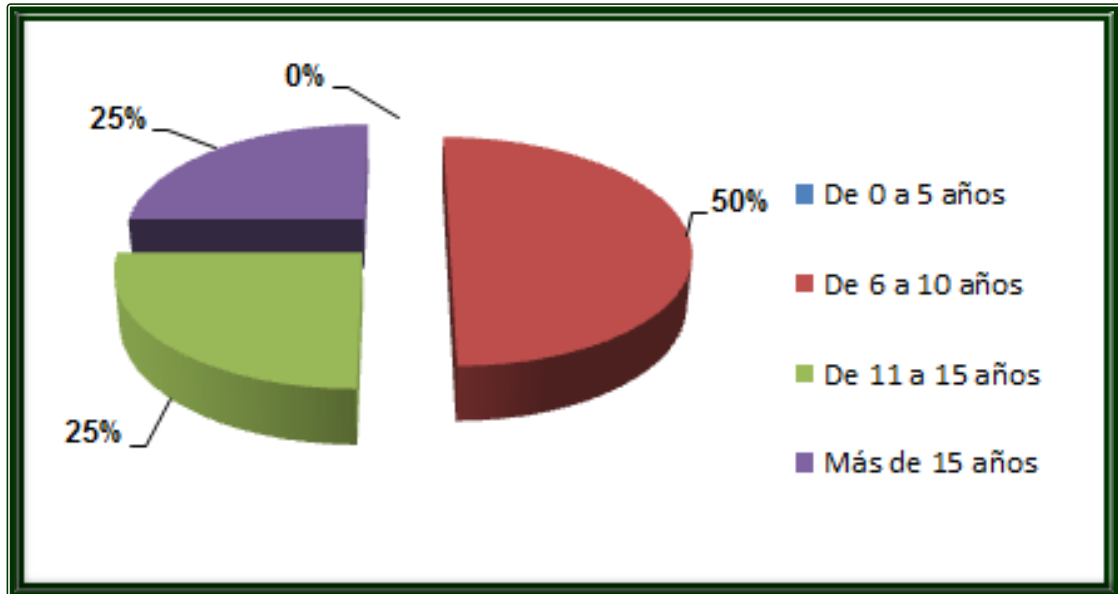
2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta. A continuación se presenta la información recolectada.

Pregunta No. 1 ¿Cuál es el tiempo que lleva en el Mercado?

Cuadro 30 Permanencia en el Mercado

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
De 0 a 5 años	0	0,00%
De 6 a 10 años	2	50,00%
De 11 a 15 años	1	25,00%
Más de 15 años	1	25,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 20. Permanencia en el Mercado



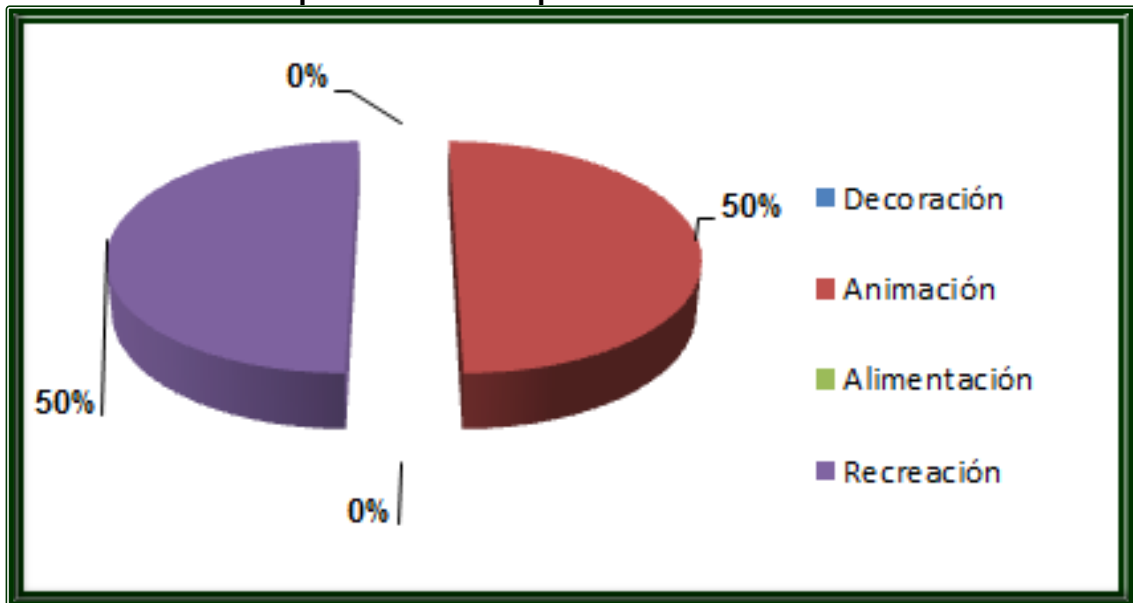
El 50% de las empresas tienen menos de 10 años, el 25% entre 11 a 15 años y la empresa Dorinel más de 15 años. Esta empresa ha ido evolucionando, inicio con el alquiler de sillas y mesas, actualmente han complementado sus servicios.

Pregunta No. 2 ¿Qué servicios ofrece su empresa para la realizar eventos infantiles?

Cuadro 31 Servicios que ofrece la competencia.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Decoración	0	0,00%
Animación	2	50,00%
Alimentación	0	0,00%
Recreación	2	50,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 21. Servicios que ofrece la competencia.



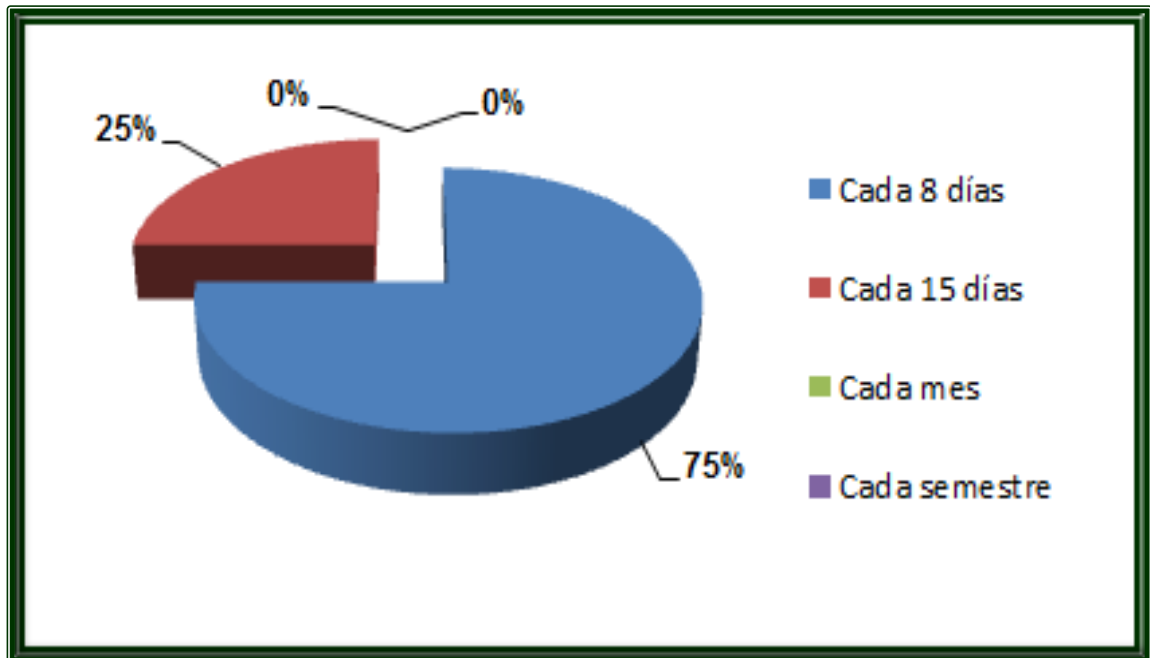
La competencia se ha especializado en decoración y recreación. Los otros servicios como animación y alimentación se contratan a personal externo. Información base para elaborar un portafolio de servicio integral.

Pregunta No. 3 ¿Con qué frecuencia contratan sus servicios para la elaboración de un evento infantil?

Cuadro 32. Frecuencia en la contratación de servicios

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cada 8 días	3	75,00%
Cada 15 días	1	25,00%
Cada mes	0	0,00%
Cada semestre	0	0,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 22. Frecuencia en la contratación de servicios



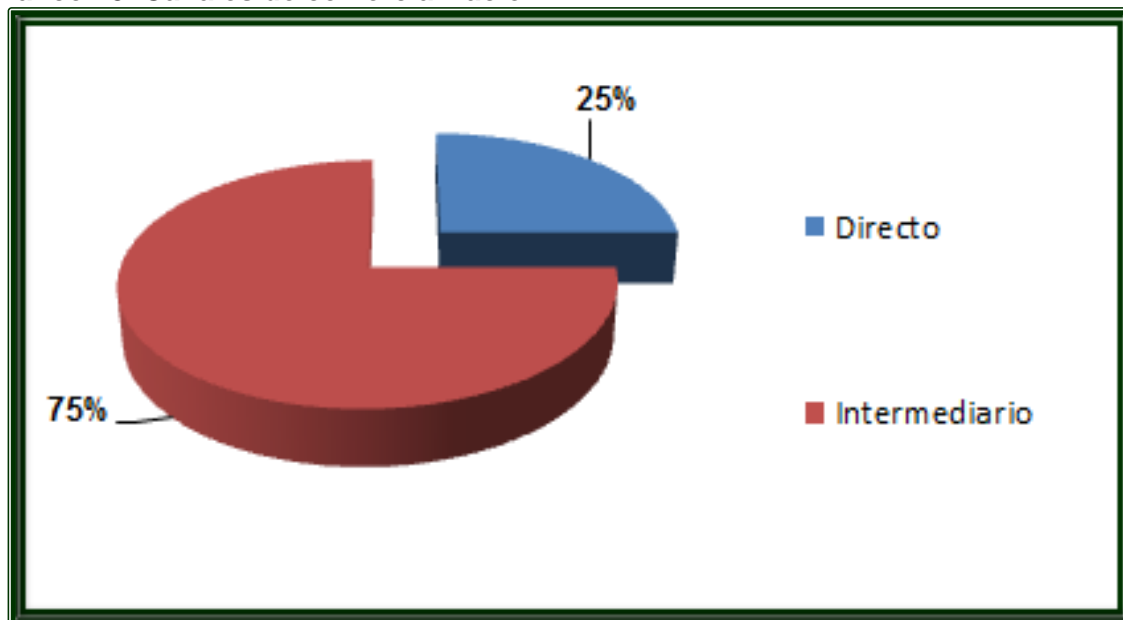
El 75% de los encuestados cada ocho días ofrecen sus servicios de organización de eventos infantiles y el 25% cada quince. Información base para estimar que la demanda está continuamente celebrando las fechas especiales a los menores.

Pregunta No. 4 ¿Cómo es el proceso para obtener los insumos o material necesario para la elaboración de un evento infantil?

Cuadro 33. Canales de comercialización

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Directo	1	25.00%
Intermediario	3	75.00%
TOTAL	4	100.00%

Gráfico 23. Canales de comercialización.



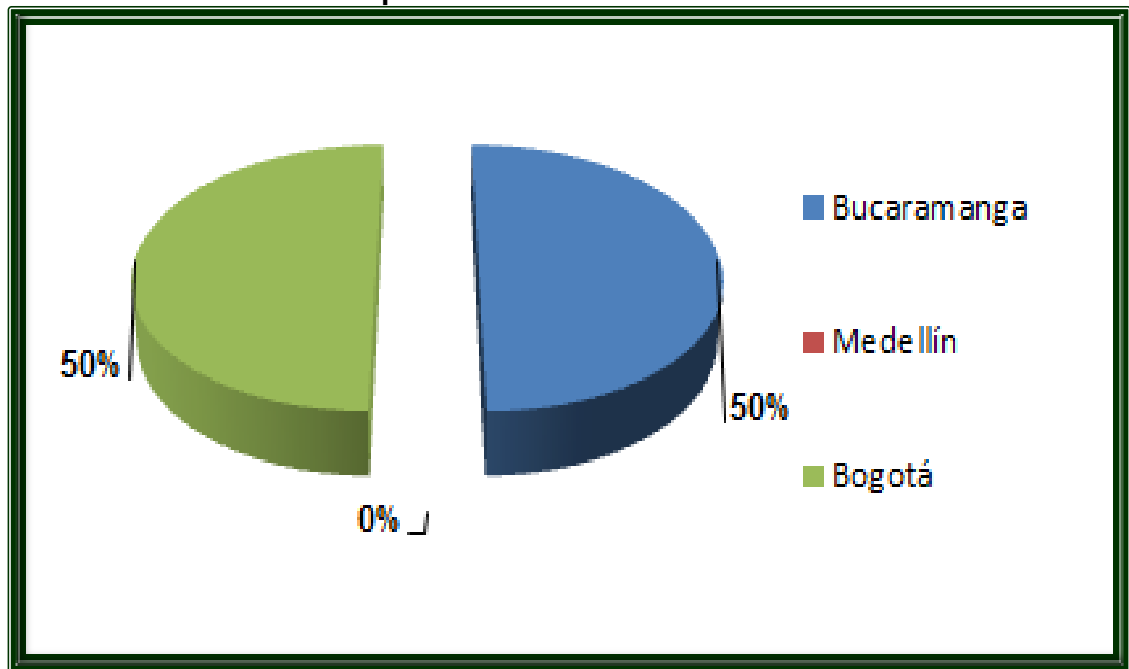
El resultado obtenido con esta pregunta, evidencia que el canal de comercialización más utilizado es por medio de un intermediario, información relevante para las autoras del proyecto con el fin de determinar el más favorable para la prestación de un servicio confiable y de alta calidad.

Pregunta No. 5 ¿De dónde provienen sus proveedores?

Cuadro 34. Ubicación de los proveedores

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bucaramanga	2	50,00%
Medellín	0	0,00%
Bogotá	2	50,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 24. Ubicación de los proveedores



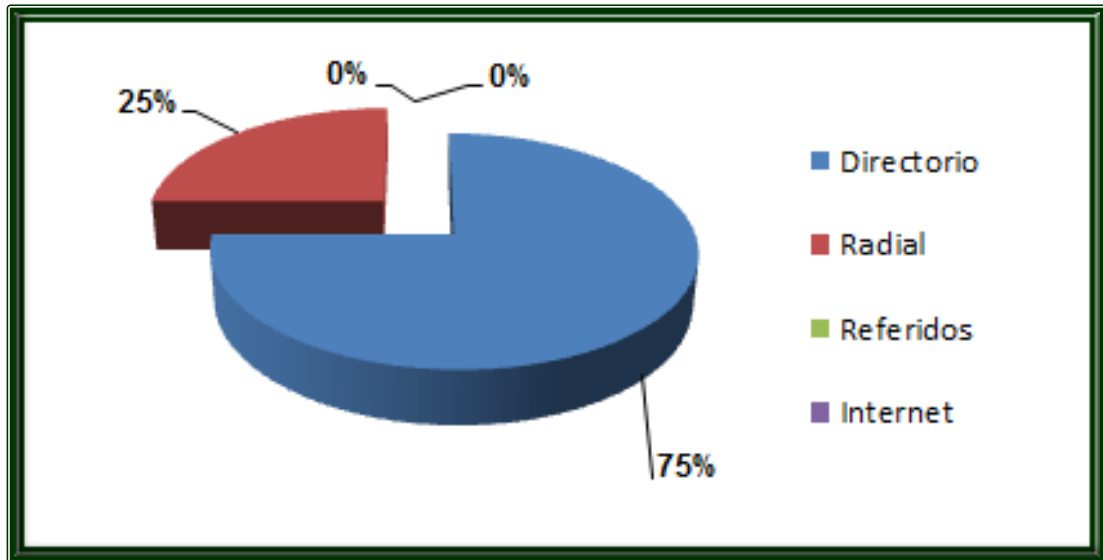
El 50% de las empresas organizadoras de eventos infantiles tiene como proveedores en la ciudad de Bucaramanga y el 50% de Bogotá. Dato importante para definir los proveedores para esta iniciativa empresarial.

Pregunta No. 6 ¿Por qué medios usted le hace publicidad a su empresa?

Cuadro 35. Medios Publicitarios

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Directorio	3	75,00%
Radial	1	25,00%
Referidos	0	0,00%
Internet	0	0,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 25. Medios Publicitarios



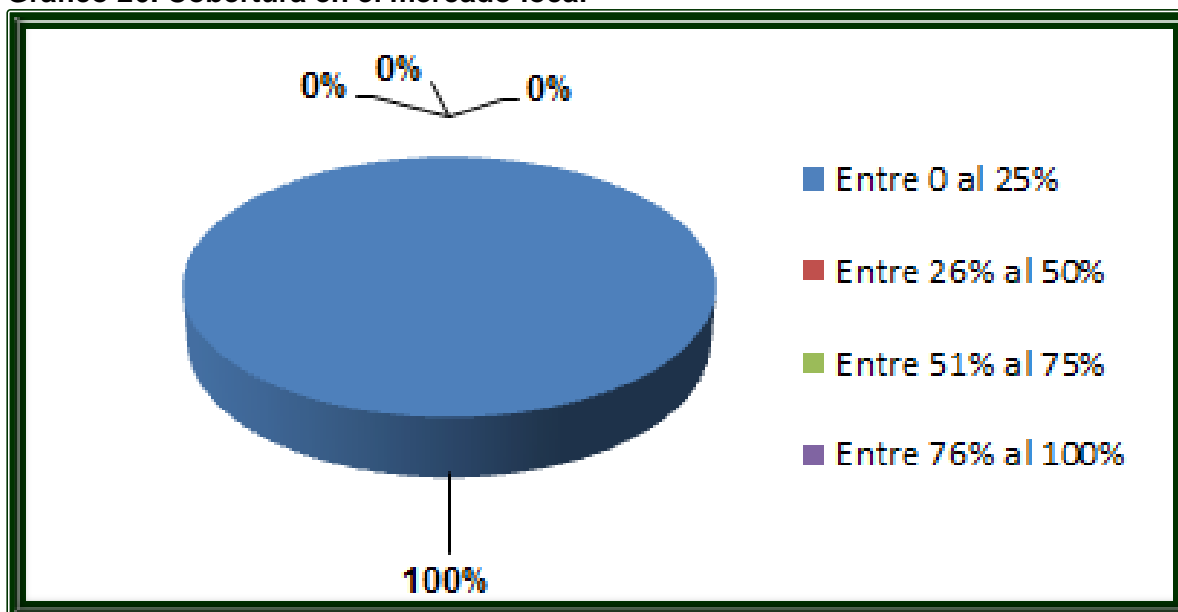
Esta pregunta pone en evidencia que el 75% de los encuestados utilizan como medio publicitario el directorio y el 25% cuñas radiales. Esta información es muy importante porque para las autoras de este proyecto es más fácil determinar cuáles pueden ser las posibilidades de llegar a los clientes en el evento de realizar el lanzamiento del servicio.

Pregunta No. 7 ¿Qué cobertura consideran ustedes, que atienden en el mercado local, con relación a la organización de eventos infantiles?

Cuadro 36. Cobertura en el mercado local

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Entre 0 al 25%	4	100,00%
Entre 26% al 50%	0	0,00%
Entre 51% al 75%	0	0,00%
Entre 76% al 100%	0	0,00%
TOTAL	4	100,00%

Gráfico 26. Cobertura en el mercado local



El 100% de los encuestados, consideran que solamente atienden el 25% de la demanda del mercado local. Información base para estimar demanda insatisfecha o penetración en el mercado.

2.5.4 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, los cuales hay una empresa del régimen contributivo y 3 como personas naturales.

Cuadro 37. Análisis de la competencia

NOMBRE	ACTIVIDAD	EMPLEADOS	CONSTITUCIÓN	TRAYECTORIA	FORTALEZA	DEBILIDAD
Tiendas picardías	Recreación, decoración	2	Régimen simplificado	7 años	Ubicación	Infraestructura, falta de equipos
Pispiripis	Recreación, decoración	2	Régimen simplificado	8 años	Ubicación	Falta de tecnología e infraestructura
Fiestas y Piñata	Recreación, decoración	3	Régimen simplificado	5 años	Ubicación y comercialización	No tienen infraestructura
Dorinel	Recreación, decoración	2	Régimen contributivo	18 años	Maquinaria de última tecnología y ubicación	Falta de personal recreacionista de la empresa

En el siguiente cuadro se detalla en forma general el DOFA de las empresas organizadoras de eventos infantiles existentes en la ciudad:

Cuadro 38. DOFA Análisis de la competencia

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Compromiso de los propietarios, por lo regular son empresas familiares.	No hay inversión en estrategias comerciales que le permita identificar la demanda.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Control sobre la materia prima e insumos en la prestación del servicio.	El dueño desempeña las labores de administrador, y a la vez de planificador de los eventos, por tanto, no existe organigrama ni manual de funciones y responsabilidades a las personas del régimen simplificado.
La formación para la prestación del servicio de organización de eventos.	No se evidencia existencia de presupuesto.
Cumplimiento de las expectativas de calidad del servicio por parte del cliente.	La mayoría no tienen salones propios para su alquiler.
Precios Competitivos.	No cuenta con servicio de transporte propio.
Conocimiento y satisfacción del cliente.	Riesgo de accidentalidad y enfermedad a causa del ejercicio de labores de traslado de muebles, equipos y elementos para la prestación del servicio.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La economía en Barrancabermeja se mueve en torno a los microproyectos que se ejecutan en la región.	La cultura de que todos es, que el que vive en Barrancabermeja es petrolero.
Apoyo del gobierno a los nuevos emprendimientos.	Escasa dinámica comercial.
Los nuevos hogares que se forman y por lo tanto hay menores de edad.	Acceder a créditos bancarios debido a la cantidad de requisitos para solicitar uno.

2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

En el municipio de Barrancabermeja, existen cuatro empresas organizadoras de eventos infantiles, que constituyen la competencia directa. Las empresas cubren el 25% del mercado local, como se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 39. Calculo de la oferta

PRODUCTOS	DEMANDA	PORCENTAJE COBERTURA	OFERTA
Miniteca	923	25%	231
Inflable	2.073	25%	518
Recreación dirigida	2.214	25%	554
Personajes	1.931	25%	483

De acuerdo con lo anterior, se puede observar que existe demanda insatisfecha, la cual se desplaza hacia otro tipo de proveedores que no se identifican, que puede estar local o entre ciudades, por lo tanto, esta iniciativa empresarial entraría a competir con las empresas identificadas.

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1 Estructura de los canales actuales. El canal mas utilizado es el directo donde el oferente del servicio se relaciona directamente con el usuario final.

El canal directo no tiene intermediarios en el proceso de prestación del servicio, por lo tanto, la empresa de organización de eventos infantiles, realizará la mayoría de las funciones de mercadotecnia, que incluye seguimiento a las cotizaciones vía telefónica, correo electrónico, ventas directa a los padres de familia, participación en reuniones para promocionar esta iniciativa empresarial.

2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales. Los canales actuales, presentan ventajas y desventajas, entre las cuales se identifican del canal directo:

- **Ventajas:** Oportunidad en la respuesta al cliente o usuario, retroalimentación de la información en el momento exacto en el que se presta el servicio,

percepción inmediata de la satisfacción del cliente, así como los inconvenientes que éste exprese.

- **Desventajas:** Las personas dispuestas para la comunicación con el cliente, requieren conocimiento exacto del servicio, relaciones públicas y un nivel mínimo de intelectualidad y la inversión en la promoción es alta.

El canal de comercialización propuesto para la empresa organizadora de eventos infantiles es el directo, no se requiere de intermediarios. Se conserva la tendencia existente en el mercado y aunque los costos pueden ser mayores, refleja un gran familiaridad y una cercanía con las familias que le gustaría negociar directamente con los responsables del agasajo de sus hijos.

2.7.3 Selección de los canales de comercialización Al analizar las ventajas y desventajas, se selecciona el canal directo que permite atender a los padres de familia en forma personalizada y recoger la información de las sugerencias y quejas, con el fin de mejorar los procesos del servicio.



2.8 PRECIOS

2.8.1 Análisis de precios de la competencia. En la investigación de la demanda, se elaboró un promedio ponderado, siendo éstos los precios que se manejan en el mercado; también depende de los componentes de cada paquete y de la inclusión de nuevos servicios complementarios. Por lo tanto, se considera los siguientes precios los de la misma competencia.

Cuadro 40. Análisis de los precios de organización de eventos que se manejan en el mercado.

PRODUCTO	PRECIO VENTA
Miniteca	1.529.412
Inflable	1.613.636
Recreación dirigida	1.590.909
Personajes	1.579.545

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. La estrategia de fijación de precios se realizará, teniendo en cuenta el costo de la prestación de servicios, que incluye decoraciones, personal para recreación, alimentación, infraestructura y aquellos indirectos, que deben generar un margen de contribución alto, para cubrir los gastos de ventas y administración, permitiéndole a la empresa generar utilidades para los inversionistas y mantenerse en el mercado. Valores que se calculan en el punto del estudio financiero.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos.

- Dar a conocer a la población del municipio de Barrancabermeja, la existencia de este proyecto que oferta un servicio integral de organización de eventos

infantiles con paquetes especiales, con el cual se pretende estimular la demanda del mismo.

- Posicionar el nombre de marca en el mercado, promoviendo la identidad de la empresa en coherencia con el servicio prestado.
- Persuadir a los padres de familia de una opción diferentes, el cual se ajusta a los presupuestos asignados, por los precios de componentes individuales.

2.9.2 Logotipo. Está representado por una ranita decorada con vestimenta colorida, acompañada de símbolos típicos de la diversión como lo son los globos, de variados colores. Se escogió la rana que por su naturaleza es bastante inquieta, solo conserva quietud o reposo cuando está programando como moverse. Este comportamiento se asocia al de los niños, a los cuales solo se les controla y entretiene con un trabajo bien hecho, que merezca la atención de ellos.

Los globos son señales de fiesta infantil y los colores son suaves que reflejan a la vez tranquilidad, reposo y alegría y en lo globos se verá dibujadas unas caritas infantiles en forma de Q.

Figura 2. Logotipo de la empresa.



2.9.3 Lema. El encantamiento que un niño siente hacia la magia, provoca en él emociones que además de proporcionarle diversión, le marca con un buen recuerdo de infancia. El lema contempla la magia del encanto de la diversión, el colorido y la generación de momentos inolvidables a los cuales apuntan los padres cuando organizan eventos para sus hijos.

MAGIA HECHA REALIDAD

2.9.4 Análisis de medios. Los medios de comunicación en la ciudad son diversos y entre ellos se detalla:

- **Página Web:** son utilizados por la mayoría de las empresas para promover sus servicios y en ellas presentan una información detallada de los servicios.
- **Portafolio de Servicios:** es un documento en el cual se contempla la información básica y precisa de una empresa, en el cual se incluye una breve reseña histórica de la empresa, visión, misión, objetivos, servicios, garantías, socios, proveedores, respaldos, clientes de la empresa y los datos de contacto como correo electrónico, dirección, teléfono.
- **Tarjetas de presentación:** son formas de promoción personales y se les da a los posibles clientes; es una referencia más directa, más incidente, más efectiva.
- **Páginas amarillas:** parte del directorio telefónico que permite ubicar rápidamente el servicio o bien a satisfacer. Es barato y masivo

- Valla publicitaria: es una estrategia visible que se debe instalar en un sitio estratégico de la ciudad y elaborarse en material atractivo para llamar la atención del público.
- Medios radiales, impresos y teledifundidos: en la ciudad se encuentran tres canales de televisión. Dos locales y otro regional. De igual manera existen cuatro emisoras. Una en frecuencia modulada y tres en a.m., también circulan periódicos de corte regional y nacional.
- Evento de lanzamiento. Al momento de la apertura del establecimiento, se realizará este evento para dar a conocer sobre esta propuesta empresarial.

2.9.5 Selección de medios. De acuerdo a la población objetivo, los medios que se considera adecuados para este proyecto son:

- Página Web, incluirá el diseño y el montaje de un documento electrónico adaptado para la Word Wide.
- Portafolio de Servicios, incluirá los diferentes servicios clasificados por planes, así como los accesorios y complementarios en la organización integral de eventos infantiles.
- Volantes: es una alternativa que le permite a la comunidad una información rápida y oportuna del servicio. Serán de distribución popular no selectiva.
- Valla publicitaria. se ubicará una valla en un sitio estratégico de la ciudad. Se contempla a la entrada de la ciudad o la zona recreativa conocida como la avenida 60 en el barrio el parnaso.


- Tarjetas de presentación. en cantidades mayores, resulta económico hacerlos y ayuda a que los posibles clientes potenciales tengan una referencia de la organización.
- Evento de lanzamiento, en el tiempo que dure el evento, se darán a conocer los personajes, los títeres y el mobiliario de la empresa, para las personas invitadas.


2.9.6 Estrategias publicitarias. Dirigidas al uso de volantes, tarjetas de presentación, vallas publicitarias, portafolio de servicios y pagina web, con los cuales se pretende desarrollar un sistema de promoción dinámico y masivo y de bajo costo. Se promoverá principalmente el anuncio hacia los menores, los cuales se convierten en replicadores de mensajes a sus padres responsables del gasto.

2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción. Para el presupuesto se contemplan los valores del presupuesto de lanzamiento y los de operación.

2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento. En el cuadro siguiente se muestra un valor total de \$6.040.000 a utilizarse en el lanzamiento de la empresa que es un sencillo coctel y presentación de la empresa.


Cuadro 41. Presupuesto de lanzamiento

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES			
CONCEPTO	ACCIONES	CANTIDAD	PRESUPUESTO
Volantes	Diseño y reproducción	500	40.000
Valla publicitaria	Instalados en dos puntos estratégicos	2	800.000

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES			
CONCEPTO	ACCIONES	CANTIDAD	PRESUPUESTO
Página web	(Diseño, montaje y puesta en marcha)	1	4.250.000
Evento de lanzamiento	Reunión estratégica	1	950.000
TOTAL			6.040.000

2.9.7.2 Presupuesto de operación. A continuación se detalla el presupuesto destinado al presupuesto de operación.

Cuadro 42. Presupuesto de operación al año

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES			
MEDIO	UNIDAD MEDIDA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Tarjetas de presentación	Diseño y reproducción (2 vez al año)	10.000	120.000
Mantenimiento página web	Mes	250.000	3.000.000
Portafolios	Mes	100.000	1.200.000
Transporte	Mes	500.000	6.000.000
TOTAL		860.000	10.320.000

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

De acuerdo con el estudio mercado, se concluye lo siguiente:

- En el municipio de Barrancabermeja, existen aproximadamente 15.902 hogares de los estratos 3, 4 y 5, de los cuales el 75.47% tienen menores entre 1 a 12 años de edad, el 62.90% les celebran fechas especiales, el 59%

contratan este servicio a terceros y el 71.35% tienen disposición de contratar los servicios de esta iniciativa empresarial, por lo tanto, existe un mercado objetivo de 3.354 hogares con las características específicas para esta iniciativa empresarial, siendo atractivo desde el punto de la demanda.

- Para facilitar la investigación se diseñaron cinco servicios con componentes que pueden ser modificados por los clientes, como son Miniteca, inflables, recreación dirigida y personajes (ver cuadro 15), dato importante que permite cuantificar la demanda de 7.142 servicios de organización de eventos infantiles.
- La oferta actual está conformada por cuatro empresas dedicadas a la organización de eventos infantiles, siendo su fortaleza la recreación y la decoración, como es Tiendas Picardías, Pispirispi, Dorinel, Fiestas y Piñatas, los cuales son empresas del régimen simplificado y tienen una trayectoria familiar.
- De acuerdo con el análisis de la demanda y la oferta, se pudo detectar que la empresa de organización de eventos infantiles entraría a competir, para tener acceso a los 7.142 servicios al año que demandan los clientes.
- El canal de comercialización identificado es el directo, de esa forma se atenderá a los padres de familia con los componentes de los paquetes de la organización de eventos infantiles, llenando las expectativas y las necesidades en tiempo real.
- La estrategia de fijación de precios, se estructura con base en los atributos diferenciadores del servicio, en especial de los componentes de cada uno de los paquetes, los cuales se presentarán en el estudio financiero.

- La publicidad y la promoción, se basa en un análisis de los medios de comunicación existentes, y cuales podrán tener impacto al mercado objetivo,

Por lo anterior, se puede concluir que existe un mercado y existe una viabilidad comercial para crear una empresa de organización de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja.

3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como fin determinar el tamaño, capacidad, localización, distribución en planta y flujo de procesos, para atender el mercado al cual se dirige todos los esfuerzos, de esa forma cuantificar el talento humano, los equipos para un funcionamiento óptimo

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. El tamaño del proyecto responde al comportamiento existente entre la dimensión del mercado y la capacidad de atenderlo, según los recursos disponibles. Por lo tanto se requiere realizar los factores que determinan su tamaño.

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

- **Demanda.** El mercado objetivo identificado son 3.354 hogares con menores entre 1 a 12 años de edad que celebran las fechas especiales y contratan el servicio a terceros, dando como resultado que existe 7.142 servicios demandados al año, por lo tanto, se consideran que este es factor positivos para esta iniciativa empresarial.
- **Tecnología, disponibilidad y acceso al servicio web.** Las personas actualmente buscan y acceden a bienes y servicios en la web, por lo tanto, se considera importante contar con esta herramienta con características tecnológicas, que garanticen la fluidez en la comunicación para atender con efectividad la demanda. En el municipio de Barrancabermeja existe personal especializado en ingeniería de sistemas para atender esta necesidad. Por lo tanto se considera factor determinante para el proyecto.

- **Materia primas e insumos.** Los servicios de eventos infantiles requieren de equipos con diseños creativos que son fabricados en ciudades como Bucaramanga y Bogotá, en especial aquellos relacionados con la recreación; sobre otros componentes como las tortas existen negocios especializados como Tortas Tatis, El Portal y Doña Isabel que son buenos proveedores; los accesorios de las piñatas y decoraciones hay proveedores locales, por lo tanto este factor no se considera limitante para el proyecto.
- **Financiamiento.** Este factor no es limitante para realizar el proyecto, evaluado los aspectos financieros para su montaje, se considera un porcentaje de dinero que aportaran las autoras del proyecto, siendo una fuente de financiamiento a través de crédito financiero, el cual se respaldará con bienes. Existe otra opción de financiamiento a través de fondos públicos con capital semilla, como por ejemplo fondoemprender del SENA, el cual apoya iniciativas empresariales de estudiantes universitarios.

3.1.3 Capacidad del proyecto.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Esta corresponde al máximo nivel posible de prestación de servicio de organización de eventos infantiles, con base en los recursos de la empresa, refiriéndose a la maquinaria, equipos, instalaciones físicas y talento humano.

Este tipo de negocios, se requiere invertir un tiempo para planificar la logística, es decir articular 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.

Se realizó un ejercicio para conseguir los proveedores, siendo más fácil contactar proveedores de equipos para la miniteca y los inflables, que conseguir personal especializado en recreación dirigida, show de títeres, payaso o magos.

El personal operativo está definido por tres operarios que integra la logística de los servicios y 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.

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 842 servicios al año.

Cuadro 43. Capacidad diseñada de los servicios de organización de eventos infantiles, incluye el tiempo para la planificación

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 del evento infantil (d)	Número de servicios al año (con logística integral) (f)
Miniteca	12	24	12	14	247
Inflable	12	24	12	18	192
Recreación dirigida	12	24	12	20	173
Personajes	12	24	12	15	230
TOTAL					842

3.1.3.2 Capacidad total instalada. Es la cantidad de servicios de atenciones en la organización de eventos infantiles, incluyendo el tiempo de planificación. Se tuvo 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 planificación de los eventos infantiles, dando como resultado 561 servicios como capacidad instalada.

Cuadro 44. Capacidad instalada de los servicios de organización 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 integral (d)	Número de servicios al año (con logística integral) (f)
Miniteca	8	24	12	14	165
Inflable	8	24	12	18	128
Recreación dirigida	8	24	12	20	115
Personajes	8	24	12	15	153
TOTAL					561

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. Para esta investigación se inicia con el 43% de su capacidad instalada, es decir 240 servicios al año, teniendo en cuenta que se requiere competir en el mercado

Cuadro 45. Capacidad utilizada y proyectada de los servicios de organización de eventos infantiles

CAPACIDAD UTILIZADA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Miniteca	60	72	84	96	108
Inflables	60	72	84	96	108
Recreación dirigida	60	72	84	96	108
Personajes	60	72	84	96	108
TOTAL	240	288	336	384	432
UTILIZADA	561	561	561	561	561
UNIDADES	43	51	60	68	77

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macrolocalización. La empresa de organización de eventos infantiles, se instalará en el Municipio de Barrancabermeja, Departamento de Santander. A continuación se observa la macro localización.

Figura 3. Mapa del municipio de Barrancabermeja



Fuente. Centro de Estudios Regionales del Magdalena Medio

3.2.2 Microlocalización. La empresa de organización de eventos infantiles, se instalará en el perímetro urbano del municipio de Barrancabermeja teniendo en cuenta el direccionamiento del Plan de Ordenamiento Territorial. Por lo tanto, análisis micro localización, aporta elementos técnicos para definir el sitio estratégico que cumpla los requisitos de carácter general para su funcionamiento operativo.

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

Cuadro 46. Zonas de Ubicación

Zona 1: Centro Comercial San Silvestre
Zona 2: Zona Comercial calle 49 con 6
Zona 3: Calle 48 con carrera 20 Barrio Colombia

Cuadro 47. Factores de ponderación

FACTOR	PONDERACION CONCEPTUAL	ASIGNACION 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 48. Grados de ponderación

GRADO	DESCRIPCIÓN
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para la empresa, cuando no contienen factores positivos como por ejemplo facilidad en el parqueo.
2	Lo constituye la alternativa aceptable para la empresa
3	Es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de la empresa, cuando cumple los factores positivos.

Se procede a realizar la respectiva división y descripción de grados a los factores.

$$K = (\text{Puntaje mayor} - \text{Puntaje menor}) / (n - 1)$$

Cuadro 49 División de grados de los factores

FACTOR	PONDERACION
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 50 Grados de cada factor

FACTOR	G - 1	G - 2	G - 3
A	0	15	30
B	0	15	30
C	0	10	20
D	0	10	20

Cuadro 51. Total puntos por zonas

DESCRIPCIÓN	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

Según la herramienta anterior utilizada, de las tres zonas seleccionadas en el municipio de Barrancabermeja, la zona 3 es la de mayor puntaje. Las viviendas de

este sector tienen unas características especiales, son amplias facilitando las adecuaciones respectivas, adicionalmente se encuentra cerca a centros de intereses, como el parque de la vida que tiene gran acogida, debido a que se encuentran ubicados los mejores restaurantes, cafeterías, empresas de servicios y el respaldo institucional de entidades como la Cámara de Comercio y la Administración Municipal. De igual forma, se encuentra en barrios de estratos 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del servicio. En el cuadro siguiente se observa las características de los servicios que se ofrecerán.

Cuadro 52. Ficha técnica del servicio

SERVICIO PRINCIPAL	Prestación de servicios en organización de eventos infantiles como: miniteca, inflables, recreación dirigida y personajes.
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.
Miniteca	Equipo de amplificación y sonido, luces, animación, operador de audio Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración. <u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno Grupos de 50 niños y acompañantes. Duración 4 horas Tiempo de planificación 14 horas.

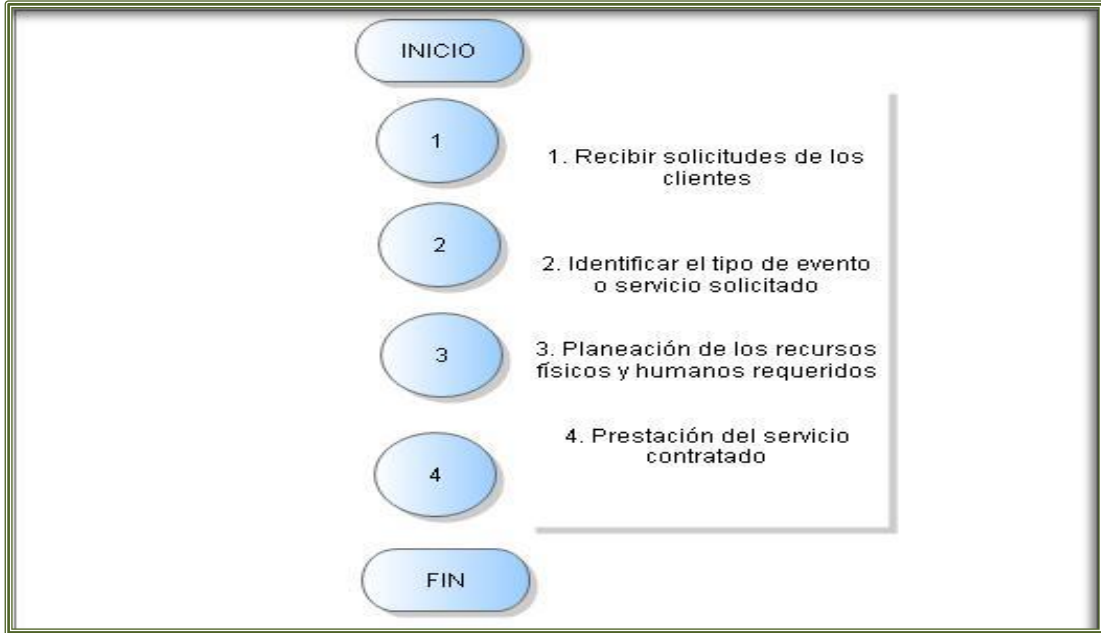
Inflables.	<p>Alquiler de inflables y paquete de creación: Títeres</p> <p>Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración.</p> <p><u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno</p> <p>Grupos de 50 niños y acompañantes. Duración 4 horas</p> <p>Tiempo de planificación 18 horas.</p>
Recreación dirigida	<p>Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos de habilidades y destrezas</p> <p>Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración.</p> <p><u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno</p> <p>Grupos de 50 niños y acompañantes. Duración 4 horas</p> <p>Tiempo de planificación 14 horas.</p>
Personajes	<p>Show con uno o dos personajes de elección (mickey, minie, pitufos, batman) coreografía de 5 a 10 canciones)</p> <p>Servicio de alimentación: torta, refrigerios, decoración.</p> <p><u>Menaje:</u> Gorros + vasos + bandeja + servilleta + cubiertos + bolsas para la piñata + mantel + piñata + relleno</p> <p>Grupos de 50 niños y acompañantes. Duración 4 horas</p> <p>Tiempo de planificación 18 horas.</p>
VIDA ÚTIL	Mientras se presta el servicio

3.3.2 Descripción técnica del proceso. El proceso de prestación de servicios de la empresa de organización de eventos infantiles objeto de estudio, tendrá en cuenta las siguientes etapas que comprenden el proceso de solicitud del servicio:

- Ofrecimiento del servicio, ya sea promoviendo encuentros externos o recibiendo a los clientes en las instalaciones, como también la utilización de la página web.
- En la oficina será atendido por la secretaria quien le explicara el portafolio de servicios y 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 realiza la respectiva cotizaciones según los paquetes establecidos o en su defecto, según el presupuesto del cliente
- El cliente estudia las propuestas presentadas y define en el tiempo que considere, coherente y necesario para preparar el evento.
- El cliente toma la decisión, según las alternativas presentadas por la empresa, de acuerdo con los componentes de cada paquete.
- 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 realiza el servicio, entregándole al cliente memorias del evento. El cliente cancela el saldo pendiente, estimado en el 50% restante.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento. En la gráfica 18 se muestra el esquema del diagrama de flujo del proceso y comprende todas las etapas para ofrecer y brindar el servicio.

Figura 4. Diagrama de flujo del proceso.



3.3.4 Control de calidad. La buena calidad del servicio se fundamenta en la rapidez, tanto en la cotización como en el desarrollo y atención del evento. Este concepto encierra actividades de satisfacción para el cliente como la oportunidad de la atención, la decoración, transporte, etc. Se estima la implementación de los requisitos que estipula la Norma ISO 9001-2008, según la cual las empresas deben contar con unos requisitos documentales que le permitan ofrecerles a sus clientes una mayor credibilidad y confianza según sus necesidades. La calidad del servicio será constantemente monitoreada por medio de auditorías internas.

El control de calidad es un sistema de métodos de producción que económicamente genera bienes y servicios de calidad acorde a los requisitos de los consumidores, el verdadero control de calidad analiza la causa de los problemas para prevenir las fallas y se deben tener en cuenta para que los usuarios queden satisfechos con el servicio prestado.

- Los recreacionistas y demás empleados deben ser de calidad humana y gran experiencia laboral.
- Los equipos, las herramientas y los insumos deben ser adecuados, modernos, seguros y en buen estado.
- El servicio debe ser oportuno, eficiente y respetuoso de las características de cada usuario.
- Los empleados en general deben ser respetuosos de las medidas básicas de salud ocupacional.

3.3.5 Recursos. Para el cumplimiento de dicha función se requiere de los recursos que se relacionan a continuación.

3.3.5.1 Recurso humano. La empresa de organización 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 53. 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 54. Personal operativo

CARGO	NÚMERO DE CARGOS	BREVE DESCRIPCIÓN
Auxiliares de eventos	3	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 Recurso físico. 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 55, Maquinaria y equipos

CONCEPTO	CANTIDAD
Piscina de pelotas	1
Inflables	2
Juegos de salón	10
Títeres	5
Títeres grandes	5
Vestuario Personajes	5
Balones	5
Mesas	20
Sillas niños	80
Sillas adultos	50

Cuadro 56. Muebles y enseres

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

Cuadro 57. Equipos de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Sistema de computo	3
Aire acondicionado	5
Video beam	1
Sistema de cámaras	3

Cuadro 58. Accesorios de oficina

INVERSIÓN	CANTIDAD
Faldones de mesa	10
Manteles	20
Banderas	2
Dispensador de agua	2
Greca eléctrica	3
Botiquín	2
Extintores	6
Papeleras plásticas	5

3.3.5.3 Insumos. En el siguiente cuadro se muestra los insumos requeridos para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 59. Insumos requeridos para organizar eventos infantiles

PRODUCTO	PRESENTACIÓN
Servilletas pequeñas	x 20
Vasos de 7 y 9 oz- cartón	x 8
Platos de 7" – cartón	x 8
Cuchara plástica popular	x 12
Tenedor plástico popular	x 12
Cuchillo plástico popular	x 12
Vasos de 7 oz. Plástico deluxe	x 10
Vasos de 9 oz - plástico deluxe	x 10
Platos de 6" y 9" plástico deluxe	x 10
Platos de 9" - plástico deluxe	x 10
Bandejas ovaladas 12.5"-plástico	x 3
Cuchara, tenedores plásticos deluxe	x 12
Cuchillo plástico deluxe	x 12
Mantel plástico de varias formas	x 1

3.3.6 Análisis de proveedores. La empresa debe desarrollar un proceso riguroso de selección de acuerdo a sus necesidades, la calidad de lo ofrecido, precio y forma de pago, se hará un proceso de selección teniendo en cuenta su solvencia económica y moral y de la calidad de lo ofrecido. Para la selección de los proveedores se tendrá en cuenta: Formas de pago, descuentos comerciales (%), el precio, cumplimiento, garantías e historial, organización y administración, reputación, y localización, las preseleccionadas se muestran en el cuadro siguiente.

Cuadro 60. Nombre de los principales proveedores.

Compulagos	Computadores, portátiles, impresoras y accesorios en general
INTECK Ltda.	Tintas, recargas, cartuchos y accesorios para computadores
Almacén la Garantía	Papelería en general, artículos de oficina, muebles para oficina
Servioffice	Muebles para oficina
Distribuidora la Esperanza	Productos desechables
Almacén Fiesta y Piñatas	Comercialización artículos de fiestas

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

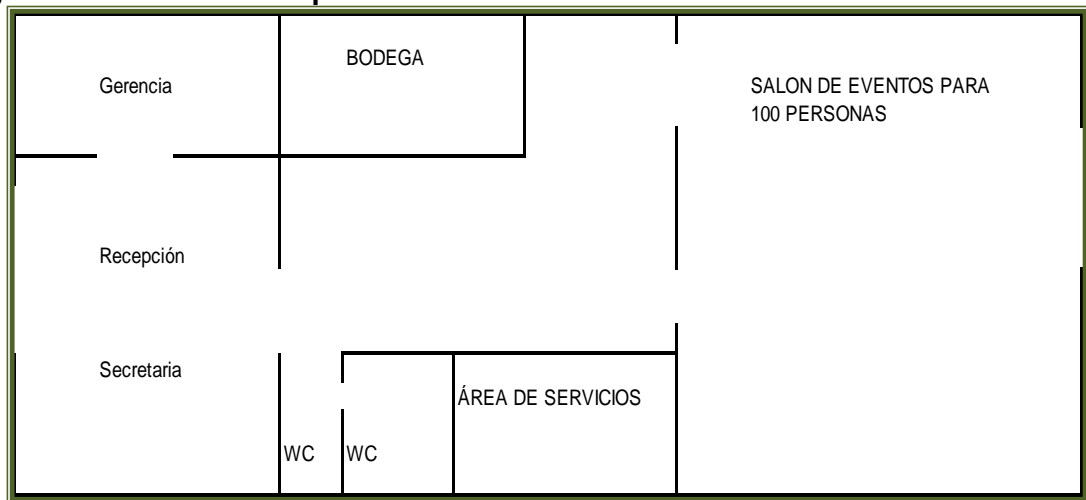
- Experiencia: Factor importante por lo que genera confianza, las recomendaciones de terceros es una estrategia para evaluar a los proveedores, con relación a cumplimiento en la entrega de insumos y los precios que han mantenido en el entorno, además de la cercanía, ya que son netamente de Barrancabermeja.
- 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.

Una vez analizando los factores para seleccionar los proveedores como fue el material suministrado, la experiencia, garantía y calidad, se escogen los proveedores relacionados en el cuadro anterior. Se puede observar que los proveedores son locales, lo cual indica que en la ciudad existen empresas que

ofrecen precios competitivos, además se apoya al sector empresarial de la ciudad para generar más empleabilidad en el municipio.

3.3.7 Distribución de planta. En la gráfica 19 se muestra la forma como quedara distribuida la empresa de servicios.

Figura 5. Distribución de planta



Fuente: Autoras del proyecto

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

- El proyecto desde el punto de vista técnico es viable dado que:
- El tamaño del proyecto es acorde, según los factores condicionantes del mismo, como son capacidad financiera, de infraestructura y disponibilidad del talento humano. De igual manera, se tiene fácil acceso a la mano de obra requerida, así como a los proveedores locales y en su defecto a los de otras ciudades. Los insumos son de fácil consecución en la ciudad y cuando estos requieran ser traídos de otras partes, la infraestructura vial favorece la movilidad de los mismos.

- El análisis de la micro localización se utilizó la técnica de método de puntos, se tuvo en cuenta los aspectos relevantes como son impacto sobre el medio ambiente, infraestructura, servicios públicos, disponibilidad del local, costo de arrendamiento, acceso a parqueo y al mercado al cual va dirigido que son las personas de los estratos 3, 4 y 5, seleccionado un punto en el barrio Colombia.
- En el control de la calidad, se tienen en cuenta las acciones tendientes a mejorar permanentemente del proceso de prestación de los servicios de organización de eventos infantiles integrales, identificando los análisis de riesgos en puntos críticos.
- Existen empresas locales para el suministro de equipos, insumos y materiales para la prestación de los diferentes servicios, evaluando aspectos de calidad, experiencia y servicios post-venta
- El personal requerido tanto en las áreas administrativas, operativas y ventas, se tendrá en cuenta la experiencia, conocimiento del tipo de servicio para un desempeño óptimo.
- Por lo anterior, se considera viable técnicamente la iniciativa empresarial de organizar eventos infantiles.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Una empresa de este tipo requiere de un cuerpo administrativo que sea capaz de flexibilizar sus funciones de acuerdo a la dinámica empresarial que se presenta; es una estructura del tipo jerárquico y acorde a las funciones realizadas.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa analizada pertenece al sector de los servicios, será registrada como empresa de Responsabilidad Limitada. Cada socio responderá con el monto de sus aportes. Inicialmente se constituirá con dos socios quienes harán el proceso de inscripción ante la cámara de comercio con las siguientes características:

- La constitución es por escritura pública.
- No hay restricción del porcentaje de participación por socio.
- El total del capital debe ser pagado al momento de la constitución.
- La responsabilidad de los socios es limitada, según sus aportes.

Para su legalización y poder desarrollar libremente con plena autonomía sus operaciones y actividades comerciales se deben realizar los siguientes pasos:

- Verificación del nombre o razón social y registro.
- Consulta de ubicación de la empresa ante planeación municipal.
- Escritura pública de constitución.
- Registro mercantil.
- Registro ante la DIAN y obtención del registro único tributario (RUT).
- Con el RUT y el certificado de existencia se solicita ante la DIAN el número de identificación tributaria (NIT).
- Pagar impuesto de Industria y comercio.
- Registro libros contabilidad.

- Licencia sanitaria y de seguridad.
- Obligaciones y de seguridad social para los empleados.
- Inscribirse ante la administración de riesgos profesional (PRIVADA O ISS).
- Es necesario inscribir al trabajador en una compensación familiar (pagar ICBF (3% del valor de la nómina), SENA (2%) y caja de compensación familiar (4%).
- Afiliar al trabajador en un sistema de seguridad social y de pensiones ante las entidades promotoras de salud (EPS) y fondo de pensiones.
- Afiliar a los trabajadores en un fondo de cesantías.

4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión. Somos una empresa organizadora de eventos infantiles, con personal capacitado en lúdica y protocolo, comunicaciones y servicio al cliente, que promueve actividades revolucionarias y diferenciadoras en el servicio para niños, apuntándole a la productividad y competencia, ajustada a los principios de calidad y eficiencia.

4.2.2 Visión. Para el año 2025, Q.Q MAGIC SHOW LTDA., será la empresa líder en organización de eventos infantiles en la ciudad, ofreciendo servicios de excelente calidad, con precios definidos que se enmarcan en los estándares de comercio futurista, ajustados a la conservación del medio ambiente y que cumplan con las expectativas de los clientes.

4.2.3 Objetivos. Se identifican los siguientes:

- Maximizar la calidad en los servicios, promoviendo una excelente imagen para la empresa, apuntándole a la complacencia del cliente.
- Prestar un servicio basado en la innovación, fiabilidad y flexibilidad del sistema determinante de precios, que promuevan la competencia sana, basada en el conocimiento del cliente.

- Potencializar una organización eficiente, efectiva y profesional que a través de la participación activa de todos los integrantes, aspire al mayor beneficio posible.
- Imprimir, a través del compromiso del trabajo en equipo, en los procesos a desarrollar, los valores de la ética, la integridad y la honestidad
- 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 desarrollaremos.

4.2.4 Políticas.

Políticas de personal. El proceso de convocatoria se hará por comunicación pública en un medio de alta circulación en la ciudad, como son periódicos plataforma 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 consideraran 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.

Políticas de compras. Las compras se realizaran 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.

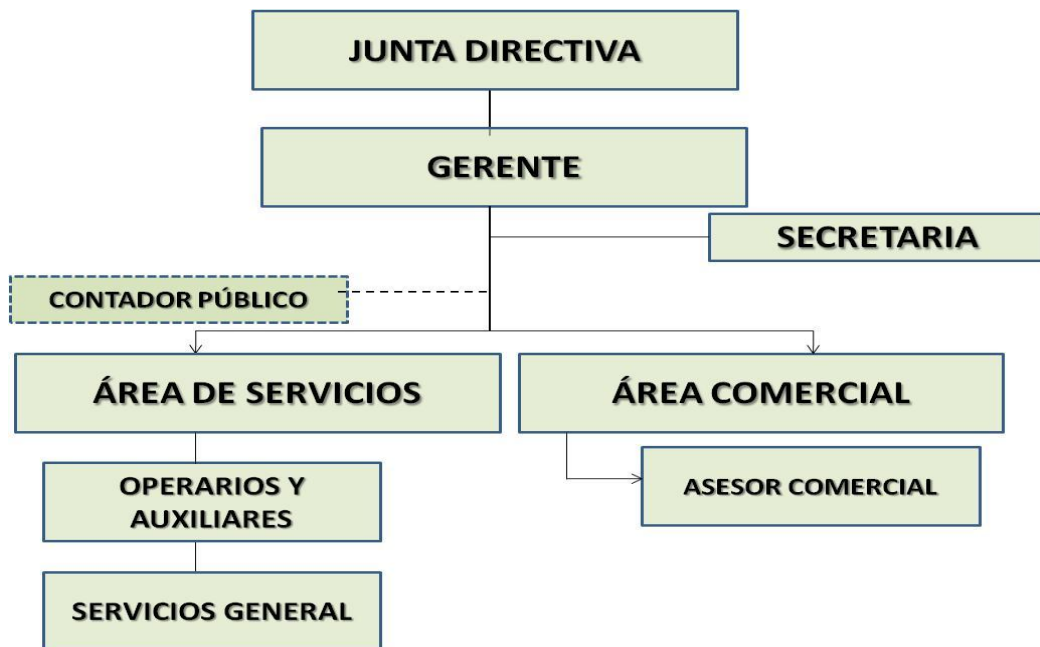
Políticas de ventas. Se debe cancelar el 50% como anticipo para la preparación del diseño y la logística requerida para cualquiera de los servicios de organización de eventos infantiles y el 50% después de realizado.

- Atención de oficina en horarios flexibles todos los días de la semana.
- Portafolio de servicios con los precios actualizados
- Se recibe tarjetas de crédito y de débito para el pago de los servicios.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.3.1 Organigrama. La estructura orgánica de la empresa es acorde a su tamaño y su función, inicialmente se contara con un gerente, contador, secretaria y los del departamento de logística y de comercialización, Ver figura siguiente.

Figura 6. Organigrama de la empresa.



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

- Gerente
- Secretaria
- Contador Público


- Asesor Comercial
- Servicios Generales
- Operarios y Auxiliares

De igual forma se elaboran los perfiles de cargos y las prestaciones sociales de ley a cargo de empleador.


Cuadro 61. Funciones para el cargo de Gerente

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	No. DE CARGOS: 1
GERENTE	
NOMBRE:	
PERFIL: Experiencia mínima de un año en cargos de manejo 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.	
FUNCIÓN PRINCIPAL: 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.	
FUNCIONES SECUNDARIAS: Representar a la empresa, Fijas 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, Responsable 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, Presentar informes a los socios.	
NIVEL DE EDUCACIÓN:	
Profesional: Carreras afinas como Gestión Empresarial, Ingeniero Industrial, Administrador de empresas o Contador público.	
RESPONSABILIDAD: Representante legal, es el responsable directo de todas las actividades comerciales de la empresa.	
HABILIDADES: Manejo de computador y equipos audiovisuales	
ESFUERZO FÍSICO: Medio	
ESFUERZO MENTAL: Alto	
REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$1,300.000	


Cuadro 62. Funciones para el cargo de Contador Público

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: CONTADOR	No. DE CARGOS: 1
NOMBRE:	
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	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar en la parte contable los libros y registros con respecto a su objeto social y actualización en cuanto a cargas tributarias le confiera a la sociedad	
FUNCIONES SECUNDARIAS: Organizar y manejar información correspondiente a: Informar sobre cambios de tipo tributarios, Manejar los libros correspondientes al desarrollo del objeto social de la empresa, 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 ordenes de pedido, facturas y requisiciones de los productos, Participar activamente en el manejo de relaciones públicas de la empresa. Las demás funciones que asigne su jefe inmediato.	
NIVEL DE EDUCACIÓN: Profesional: Contador Público	
RESPONSABILIDAD: Procesar la información contable y sustentar los estados financieros	
HABILIDADES: Manejo de computador y software	
ESFUERZO FÍSICO: Medio	
ESFUERZO MENTAL: Alto	
REMUNERACIÓN: Orden de servicio valor \$500,000 mensuales	


Cuadro 63. Funciones para el cargo de Asesor Comercial

	
EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
PERFIL DE CARGOS	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: ASESOR COMERCIAL	No. DE CARGOS: 1
NOMBRE:	
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	
NIVEL DE EDUCACIÓN: Profesional: Estudiante del VII nivel, Técnico o Tecnológico	
RESPONSABILIDAD: Base de los clientes (empresas) visita permanente, actualización del portafolio de servicios, creatividad en nuevos servicios.	
HABILIDADES: Manejo de computador y de clientes	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar las labores de manejo, contacto con proveedores y clientes.	
FUNCIONES: Organizar y manejar información correspondiente a: Establecer contactos, 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 ordenes de pedido, facturas y requisiciones de los productos, Participar activamente en el manejo de relaciones públicas de la empresa, Ampliar los horizontes para una proyecciones hacia el futuro De igual manera manejar la página web para recolectar información sobre los clientes.	
ESFUERZO FÍSICO : Alto	
ESFUERZO MENTAL: Medio	
REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$750.000 más comisión del 1%	


Cuadro 64. Funciones para el cargo de Secretaria

		EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN DE CARGO: SECRETARIA	No. DE CARGOS: 1	
NOMBRE:		
PERFIL: Bachiller académico o comercial, con CAP del SENA de Secretariado, contable, administrativo, archivístico, manejo de clientes interno y externo de la empresa		
NIVEL DE EDUCACIÓN: Bachiller Académico o Comercial, con CAP. del SENA de Secretariado, Contable, Administrativo, Archivístico		
RESPONSABILIDAD: Del manejo de correspondencia, clientes internos y externos, documentación contable, y atención de clientes y proveedores		
HABILIDADES: Manejo de elementos de oficina		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecución de labores de secretariado		
FUNCIONES: Organizar la correspondencia, atender el personal y telefónica de los clientes internos y externos, elaborar cotizaciones, facturar las venta, comprar insumos que requieren el área operativa, analizar la información contable que solicita el contador público, todas que se deriven según su función.		
ESFUERZO FÍSICO: Alto		
ESFUERZO MENTAL: Medio		
REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$616.000 más prestaciones legales		

Cuadro 65. Funciones para el cargo de Operarios


		EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN DE CARGO:	No. DE CARGOS: 2	
OPERARIOS		
NOMBRE:		
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		
NIVEL DE EDUCACIÓN: Bachiller académico y comercial con certificados de servicio al cliente, mesa y bar, protocolo, buenas prácticas de manufactura etc.		
RESPONSABILIDAD: Atender directamente a los clientes siguiendo los lineamientos protocolarios		
HABILIDADES: Manejo de personal interno y externo, conocimientos de protocolo y elementos de decoración, loza, cristalería etc.		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar labores de mesa y bar, decoración, adecuación y varias.		
FUNCIONES: Organizar el salón de eventos antes del servicio, atender permanente de los clientes, antes y durante el evento, responder por los elementos, cristalería y decoraciones, llevar inventario de materia primas requeridas, excelente atención al cliente en el momento de suministrar algún tipo de información, adecuar de manera previa el salón, mantener el salón de manera organizada según las normas protocolarias, y todas que se deriven según su función, instalación de equipos.		
ESFUERZO FÍSICO: Alto		
ESFUERZO MENTAL: Medio		
REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$616.000 más prestaciones sociales		

Cuadro 66. Funciones para el cargo de Auxiliar Servicios Varios


		EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES
PERFIL DE CARGOS		
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
DENOMINACIÓN DE CARGO: AUXILIAR SERVICIOS VARIOS	No. DE CARGOS: 1	
NOMBRE:		
PERFIL: Bachiller académico, con cursos de protocolo, glamour, mesa y bar, experiencia en trabajo de clubes y hoteles.		
NIVEL DE EDUCACIÓN: Bachiller académico con certificados de servicio al cliente, mercadeo y ventas, camarería etc.		
RESPONSABILIDAD: Mantener adecuadamente las instalaciones en cuento a orden y aseo		
HABILIDADES: Manejo de clientes, conocimientos de protocolo y elementos de decoración, loza, cristalería etc.		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar labores de mesa y bar, decoración, adecuación y limpieza general.		
FUNCIONES: Organizar el salón de eventos antes del servicio, y al finalizar el mismo, responsable de elementos, cristalería y decoraciones, adecuar de manera previa el salón, mantener el salón de manera organizada según las normas protocolarias, y todas que se deriven según su función, instalación de equipos, como también el área administrativa.		
ESFUERZO FÍSICO: Alto		
ESFUERZO MENTAL: Medio		
REMUNERACIÓN: Sueldo Básico de \$616.000 más prestaciones sociales		


4.3.3 Asignación salarial. A continuación se elabora la estructura salarial de la empresa organizadora de eventos infantiles, la cual se aplica lo o estipulado por el Código Laboral Colombiano teniendo como punto de referencia el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente para el año 2014.

Cuadro 67. Estructura salarial de la empresa

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES		
ESTRUCTURA SALARIAL		
CARGOS	ASIGNACIÓN SALARIAL	TIPO DE CONTRATO
Gerente	\$1.300.000 más prestaciones	Termino fijo de tres años
Secretaria	\$616.000 + 72.000 Auxilio transporte	Termino fijo de un año
Asesor Contable (asesoría)	\$500.000 Asesoría mensual	Orden de servicio
Auxiliares de eventos u operarios	\$616.000 + 72.000 Auxilio transporte	Termino fijo de un año
Asesor comercial	616.000 + 72.000 Auxilio transporte	Termino fijo de un año
Personal externo recreacioncita (temporal)	Será contratado por dos o tres horas el día del evento	Por evento

Cuadro 68 Prestaciones sociales.


 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
PRESTACIONES SOCIALES	
DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Cesantías	8,333%
Intereses de cesantías	1,000%
Vacaciones	4,167%
Prima	8,333%



EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
PRESTACIONES SOCIALES	
DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Parafiscales	9,000%
Salud y pensión	20,500%
Riesgos profesionales	0,522%
Dotación	7,000%
FACTOR PRESTACIONAL	58,855%

Fuente: Ministerio del trabajo y protección social.

Cuadro 69. Seguridad Social



EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
INSTITUCIONES	PORCENTAJES
Salud	12,50%
Pensión	16,00%
Riesgos profesionales	0,522%
TOTAL	29,022%

Fuente: EPS nueva.

Cuadro 70. Aportes parafiscales



EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES	
INSTITUCIONES	PORCENTAJES
Caja de Compensación Familiar	4%
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	2%
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)	3%
TOTAL	9%

Fuente: Ministerio del trabajo.

4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- El proceso de constitución de la empresa: elaboración y registro de la minuta, matrícula mercantil y certificados de la cámara de comercio, solicitud del RUT, en fin, la legalización de la empresa se realizará en la ciudad de Barrancabermeja. Para poder iniciar labores se requiere que se cumpla con todos los requerimientos legales y jurídicos.
- Se definieron aspectos organizacionales fundamentales para garantizar una buena estructura, incluyendo misión, visión, políticas de personal, de ventas y de compra. De igual manera se estableció una estructura jerárquica que se ajusta a los requerimientos del proceso y a éstos cargos se les definió un perfil.
- El personal que operará en la prestación del servicio, incluyendo al gerente de la empresa, serán residentes del Municipio de Barrancabermeja.
- La estructura organizacional es adecuada para este tipo de empresa, por cuanto se determinan las áreas funcionales y los respectivos cargos. Es elástica, funcional y acorde al tipo de empresa y servicios ofrecidos.
- El empleado es nuestro principal insumo y pilar esencial en una empresa de este tipo, por lo que debe ser dignificado y respetado en su labor.
- Se realizó el perfil de cargos, determinándose el nivel de estudios y las funciones con su respectiva remuneración.


5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIONES

5.1.1 Inversión fija. En el montaje de la empresa de organización de eventos infantiles, se estima las siguientes inversiones en maquinaria, equipos de oficina, elementos de oficina muebles y enseres para el área operativa y administrativa, que a continuación se relacionan

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 71. Maquinaria y Equipos

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Maquinaria y Equipos			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Piscina de pelotas	1	3.250.000	3.250.000
Inflables	2	1.670.000	3.340.000
juegos de salón	10	450.000	4.500.000
Títeres	5	220.000	1.100.000
Títeres grandes	5	350.000	1.750.000
Vestuario Personajes	5	450.000	2.250.000
Balones	5	90.000	450.000
Mesas	20	90.000	1.800.000
Sillas niños	80	35.000	2.800.000
Sillas adultos	50	85.000	4.250.000
TOTAL			25.490.000


5.1.1.2 Muebles y enseres. A continuación de detalla los muebles y enseres para el área administrativa y de ventas.

Cuadro 72. Muebles y enseres

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Muebles y Enseres			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	3	390.000	1.170.000
Sillas	3	210.000	630.000
Archivador madera	1	360.000	360.000
Escritorio gerencial	1	550.000	550.000
Silla gerencia	1	250.000	250.000
TOTAL			2.960.000

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

Cuadro 73. Equipos de oficina

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Equipos de Oficina			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema de computo	3	1.450.000	4.350.000
Aire acondicionado	2	2.550.000	5.100.000
Video beam	1	3.890.000	3.890.000
Sistema de cámaras	3	620.000	1.860.000
TOTAL			15.200.000


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

Cuadro 74. Elementos de oficina

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Elementos de Oficina			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Faldones de mesa	10	95.000	950.000
Manteles	20	93.000	1.860.000
Banderas	2	250.000	500.000
Dispensador de agua	2	350.000	700.000
Greca eléctrica	3	320.000	960.000
Botiquín	2	270.000	540.000
Extintores	6	120.000	720.000
Papeleras plásticas	5	30.000	150.000
TOTAL			6.380.000


5.1.1.5 Total de inversión fija. En el siguiente cuadro se resumen las inversiones necesarias para la puesta en marcha de la empresa organizadora de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja.

Cuadro 75. Total Inversión Fija

 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Total Inversión Fija		
CONCEPTO		VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipos equipo	Cuadro 71	25.490.000
Muebles y enseres	Cuadro 72	2.960.000
Equipos de oficina	Cuadro 73	15.200.000
Elementos de oficina	Cuadro 74	6.380.000
TOTAL		50.030.000

5.1.2 Inversión diferida. Está conformado por aquellos gastos operativos, que se requiere invertir antes de entrar a funcionar la empresa de organización 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 76. Inversión diferida


 EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Inversión Diferida	
CONCEPTO	VALOR TOTAL
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	6.040.000
TOTAL	17.390.000

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Son los recursos que se requieren en efectivo para iniciar operaciones en la prestación de los servicios de organización de eventos infantiles.


5.1.3.1 Costos del servicio. A continuación se detallan y están conformados por los insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio.

5.1.3.1.1 Insumos. Están conformados por los insumos, bienes y servicios para la prestación de cada servicio investigado y que a continuación se relacionan.

Cuadro 77 Costo insumos unitarios del servicio Miniteca

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costo insumos servicios de Miniteca			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sonido - 4 horas	3	52.000	156.000
Luces	1	25.000	25.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Alquiler y decoración	4	22.544	90.176
TOTAL			581,176


Cuadro 78 Costo insumos unitarios del servicio Inflables

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costo insumos servicios de inflables			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sonido- 4 horas	3	40.000	120.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Alquiler y decoración	4	33.295	133.180
Personal recreacionista	2	25.000	50.000
TOTAL			613.180


Cuadro 79 Costo insumos unitarios del servicio Recreación Dirigida

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costo insumos servicios 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 recreacionista	3	35.000	105.000
TOTAL			709.544

Cuadro 80 Costo insumos unitarios del servicio Personajes


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costo insumos servicios Personajes			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sonido- 4 horas	3	35.000	105.000
Vestuario personajes	2	15.000	30.000
Torta	1	60.000	60.000
Alimentación	50	5.000	250.000
Alquiler y decoración	4	38.807	155.228
Personal recreacionista	3	35.000	105.000
TOTAL			705.228

Cuadro 81. Costo insumos proyectado


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES insumos proyectado por servicios						
MATERIAS PRIMAS	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Miniteca	2.905.882	34.870.560	44.773.835	59.549.201	78.264.664	101.254.909
Inflables	3.065.909	36.790.800	47.239.527	62.828.571	82.574.694	106.831.010
Recreación dirigida	3.022.727	36.272.640	46.574.182	61.943.662	81.411.670	105.326.348
Personajes	3.001.137	42.313.680	46.241.509	61.501.207	80.830.157	104.574.017
TOTAL	11.995.655	150.247.680	184.829.053	245.822.641	323.081.185	417.986.284

5.1.3.1.2 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%

Cuadro 82. Mano de Obra Directa salario básico y factor prestacional.


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Mano de obra directa: Salarios básico y prestacional				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Operarios	3	616.000	72.000	404.922
Auxiliar servicios Varios	1	616.000	72.000	404.922
TOTAL	4	1.232.000	144.000	809,845

Cuadro 83. Mano de Obra Directa valor mes y año.


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Mano de obra directa: Salarios básico y prestacional				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Operarios	3	1.092.922	3.278.767	39.345.206
Auxiliar servicios Varios	1	1.092.922	1.092.922	13.115.069
TOTAL	4		4.371.689	52.460.275

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

Cuadro 84. Porcentaje de Prorratio de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Porcentaje de prorratio de costos y gastos		
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 85. Costos y gastos del área operativa y administrativa de servicios públicos y arriendos.

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Porcentaje de prorratio de costos y gastos			
SERVICIOS PÚBLICOS Y ARRENDAMIENTOS	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Gas	15.000	3.000	12.000
Agua	85.000	59.500	25.500
Arriendos	1.500.000	450.000	1.050.000
Energía	650.000	455.000	195.000
Teléfono + Internet	250.000	25.000	225.000
TOTAL	2.500.000	992.500	1.507.500

Cuadro 86. Estimación del valor a depreciar y valor de salvamento de las inversiones fijas

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Depreciaciones y valor de salvamento						
DESCRIPCIÓN	VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria y Equipos equipo Cuadro 71	25.490.000	10	12.745.000	12.745.000	212.417	2.549.000
Muebles y enseres Cuadro 72	2.960.000	10	1.480.000	1.480.000	24.667	296.000
Equipos de oficina Cuadro 73	15.200.000	10	7.600.000	7.600.000	126.667	1.520.000
Elementos de oficina Cuadro 74	6.380.000	5	-	6.380.000	106.333	1.276.000
TOTAL	50.030.000		21.825.000	28.205.000	470.084	5.641.000

Cuadro 87. Porcentaje de Prorratio, para aplicar el valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES		
DESCRIPCIÓN	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipo	100%	0%
Muebles y enseres	0%	100%
Equipo de oficina	0%	100%
Elementos de oficina	100%	0%
Herramientas	100%	0%

Cuadro 88. Prorrateo del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.


DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATEO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipos equipo	25.490.000	25.490.000	-
Muebles y enseres	2.960.000	-	2.960.000
Equipos de oficina	15.200.000	-	15.200.000
Elementos de oficina	6.380.000	6.380.000	-
TOTAL	50.030.000	31.870.000	18.160.000

Cuadro 89. Costos indirectos del servicio

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	79.675	956.100
Seguros	53.117	637.400
Depreciación Maquinaria y Equipos	212.417	2.549.000
Depreciación Elementos de oficina	106.333	1.276.000
Servicios públicos	992.500	11.910.000
TOTAL	1.444.042	17.328.500

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

Cuadro 90. Total Costos del servicio

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Totales del Servicio		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	4.371.690	52.460.275
Insumos	11.995.655	143.947.861
Costos Indirectos del servicio	1.444.042	17.328.500
TOTAL	17.811.387	213.736.636

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas. La empresa de organización de eventos infantiles ha determinado sus gastos de administración y ventas que se requieren para la atención de los padres de familia y de los clientes internos de la compañía, que a continuación se relacionan

Cuadro 91 Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional.

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos de Personal Administrativo				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Gerente	1	1.300.000	-	765.115
Secretaria	1	616.000	72.000	404.922
Contador Publico	1	500.000		
TOTAL	3	2.416.000	72.000	1.170.037


Cuadro 92. Gastos de personal administrativo mensual y anual


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos de Personal Administrativo					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
			UNITARIO	TOTAL	
Gerente	1	1.300.000	2.065.115	2.065.115	24.781.380
Secretaria	1	616.000	1.092.922	1.092.922	13.115.064
Contador Publico	1	500.000	500.000	500.000	6.000.000
TOTAL	3	2.416.000	3.658.037	3.658.037	43.896.444

Cuadro 93. Gastos administrativos


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos Administrativos			
DESCRIPCIÓN		VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	3%	45.400	544.800
Seguros	2%	30.267	363.200
Depreciación Muebles y Enseres		24.667	296.000
Depreciación Equipos de Oficina		126.667	1.520.000
Arriendos		1.050.000	12.600.000
Servicios		457.500	5.490.000
Papelería		150.000	1.800.000
Amortización de Diferidos		289.833	3.478.000
TOTAL		2.174.334	26.092.000

Cuadro 94. Gastos de personal de ventas

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos Personal de Ventas				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Asesor comercial	1	750.000	72.000	483.788
TOTAL	1	750.000	72.000	483.788

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos Personal de Ventas				
DESCRIPCIÓN	SALARIO BÁSICO	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
		UNITARIO	TOTAL	
Asesor comercial	750.000	1.305.788	1.305.788	15.669.457
TOTAL	750.000		1.305.788	15.669.457

Cuadro 95. Gastos de ventas


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Gastos de Venta		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad operación	860.000	10.320.000
TOTAL	860.000	10.320.000

5.1.3.3 Gastos financieros (intereses). De acuerdo con las entidades financieras, la creación de una empresa de organización de eventos infantiles, 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% EA30 con una plazo de sesenta meses.


5.1.3.4 Total de capital de trabajo. La creación de esta unidad productiva, requiere el siguiente capital de trabajo, con el cual se cubre los egresos durante un mes de funcionamiento, se toman egresos mensuales totales menos los egresos no monetarios tales como depreciación y amortización de diferidos.

Cuadro 96. Total capital de trabajo

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Capital de Trabajo		
CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos del servicio	17.780.798	53.342.933
Gastos de Administración y Ventas	7.996.076	7.996.076
Gastos Financieros	781.604	781.064
Gravamen del 4 x 1.000	30.588	91.765
TOTAL	26.589.066	62.211.838

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 \$129.631.838


Cuadro 97. Inversión Total del Proyecto

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Inversión Total del Proyecto		
INVERSIÓN TOTAL		VALOR
Inversión Fija	Cuadro 75	50.030.000
Inversión Diferida	Cuadro 76	17.390.000
Inversión en Capital de Trabajo	Cuadro 96	62.211.838
TOTAL		129.631.838

³⁰ COMPARABIEN <http://comparabien.com.co/producto/creditos-consumo/bbva-libre-inversion>


5.1.5 Fuentes de financiación. Para el montaje de la empresa de organización de eventos infantiles, se estima una inversión total de \$129.631.838, de los cuales su financiamiento se realiza con recursos propios por \$83.383.902 y se requiere de un crédito por valor de \$46.248.746. Ese recurso de crédito puede disminuir por la gestión de las autoras del proyecto, en presentar el proyecto en fondos de capital semilla como es Fondoemprender.

Cuadro 98. Fuentes de financiación

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Fuentes de Financiamiento		
CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Recursos Propios	83.383.092	64%
Recursos de Crédito	46.248.746	36%
TOTAL	129.631.838	100%

El financiamiento con crédito corresponde al 36% 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 99. Resumen crédito

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Resumen del Crédito				
No.	PAGOS	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	14.790.305	8.846.847	5.943.458	40.305.288
2	14.790.305	7.522.920	7.267.384	33.037.904
3	14.790.305	5.904.084	8.886.221	24.151.683
4	14.790.305	3.924.646	10.865.659	13.286.024
5	14.790.305	1.504.281	13.286.024	0
TOTAL	73.951.525	27.702.778	46.248.746	


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 de eventos infantiles.

Cuadro 100. Costos Fijos


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Fijos	
COSTOS FIJOS	AÑO 1
Mano de obra directa	52.460.275
Gastos administrativos	69.988.449
Gastos ventas	25.989.457
Gastos financieros	8.846.847
TOTAL	157.285.028

Cuadro 101. Costos Fijos proyectados


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Fijos Proyectados					
COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de obra directa	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275
Gastos administrativos	69.988.449	69.988.449	69.988.449	69.988.449	69.988.449
Gastos ventas	25.989.457	25.989.457	25.989.457	25.989.457	25.989.457
Gastos financieros	8.846.847	9.341.209	8.025.421	6.349.031	4.231.714
TOTAL	157.285.028	157.779.390	156.463.602	154.787.212	152.669.895

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

Cuadro 102 Costos Variables


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Variables	
COSTOS VARIABLES	AÑO 1
Insumos	150.247.680
Costos indirectos	17.328.500
TOTAL	167.576.180

Cuadro 103. Costos variables proyectados


 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Variables Proyectados					
COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	150.247.680	184.829.053	245.822.641	323.081.185	417.986.284
Costos indirectos	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500
TOTAL	167.576.180	202.157.553	263.151.141	340.409.685	435.314.784

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 104. Costos fijos unitarios

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Fijos Unitarios				
PRODUCTOS	PORCENTAJE	COSTOS FIJOS	CANTIDADES	COSTOS FIJOS UNITARIO
Miniteca	24%	38.101.440	60	635.024
Inflables	26%	40.199.700	60	669.995
Recreación dirigida	25%	39.633.480	60	660.558
Personajes	25%	39.350.400	60	655.840
TOTAL	100%	157.285.020		

Cuadro 105. Costos variables unitarios

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Variables Unitarios				
PRODUCTOS	PORCENTAJE	COSTOS VARIABLES	CANTIDADES	COSTOS VARIABLES UNITARIOS
Miniteca	24%	40.594.440	60	676.574
Inflables	26%	42.829.980	60	713.833
Recreación dirigida	25%	42.226.740	60	703.779
Personajes	25%	41.925.120	60	698.752
TOTAL	100%	167.576.280		


Cuadro 106. Costos totales

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Costos Totales			
PRODUCTOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Miniteca	635.024	676.574	1.311.598
Inflables	669.995	713.833	1.383.828
Recreación dirigida	660.558	703.779	1.364.337
Personajes	655.840	698.752	1.354.592

5.3 PRECIO DE VENTA

En esta investigación para la creación de la empresa de organización de eventos infantiles, para estimar el precios de los servicios, se tuvo en cuenta los costos totales, se incluye un porcentaje de la rentabilidad o utilidad ($PV: \text{Costos Totales} + \% \text{ de utilidad}$), siendo el margen de 16.60%, descontando todos los costos de prestación del servicio, gastos administrativos, ventas y financieros, que le permite a la empresa ser competitiva en el mercado.


Cuadro 107. Precio de venta

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Precio de Venta			
SERVICIOS	COSTOS TOTALES	UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
Miniteca	321.603	217.814	1.529.412
Inflables	436.461	229.809	1.613.636
Recreación dirigida	218.230	226.572	1.590.909
Personajes	47.858	224.954	1.579.545


5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

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


Cuadro 108. Presupuesto de ingresos año 1

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Presupuesto de Ingresos Año 1				
SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 1
Miniteca	5	1.529.412	7.647.059	91.764.706
Inflables	5	1.613.636	8.068.182	96.818.182
Recreación dirigida	5	1.590.909	7.954.545	95.454.545
Personajes	5	1.579.545	7.897.727	94.772.727
TOTAL	20		31.567.513	378.810.160


Cuadro 109. Presupuesto de ingresos año 2

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Presupuesto de Ingresos Año 2				
SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 2
Miniteca	6	1.529.412	9.176.471	110.117.647
Inflables	6	1.613.636	9.681.818	116.181.818
Recreación dirigida	6	1.590.909	9.545.455	114.545.455
Personajes	6	1.579.545	9.477.273	113.727.273
TOTAL	24		37.881.017	454.572.193


Cuadro 110. Presupuesto de ingresos año 3

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Presupuesto de Ingresos Año 3				
SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 3
Miniteca	7	1.529.412	10.705.882	128.470.588
Inflables	7	1.613.636	11.295.455	135.545.455
Recreación dirigida	7	1.590.909	11.136.364	133.636.364
Personajes	7	1.579.545	11.056.818	132.681.818
TOTAL	28		44.194.519	530.334.225

Cuadro 111. Presupuesto de ingresos año 4

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Presupuesto de Ingresos Año 4				
SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 4
Miniteca	8	1.529.412	12.235.294	146.823.529
Inflables	8	1.613.636	12.909.091	154.909.091
Recreación dirigida	8	1.590.909	12.727.273	152.727.273
Personajes	8	1.579.545	12.636.364	151.636.364
TOTAL	32		50.508.022	606.096.257

Cuadro 112. Presupuesto de ingresos año 5

 PROYECTO EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES Presupuesto de Ingresos Año 5				
SERVICIOS	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VENTA MES	VENTAS AÑO 5
Miniteca	9	1.529.412	13.764.706	165.176.471
Inflables	9	1.613.636	14.522.727	174.272.727
Recreación dirigida	9	1.590.909	14.318.182	171.818.182
Personajes	9	1.579.545	14.215.909	170.590.909
TOTAL	28		56.821.524	681.858.289

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

Cuadro 113. Egresos proyectados a cinco años

EGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	150.247.680	184.829.053	245.822.641	323.081.185	417.986.284
Mano de obra Directa	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275
Costos indirectos del servicios	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500
Gastos de administración	69.988.449	69.988.449	69.988.449	69.988.449	69.988.449
Gastos de ventas	25.989.457	25.989.457	25.989.457	25.989.457	25.989.457
Pago de Impuestos	-	17.303.125	31.229.632	36.537.429	67.575.080
Abonos a capital	5.943.458	7.267.384	8.886.221	10.865.659	13.286.024
Pago de Intereses	8.846.847	7.522.920	5.904.084	3.924.646	1.504.281
TOTAL	330.804.666	382.689.163	457.609.259	540.175.600	666.118.350

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.

Cuadro 114. Estado de Resultados proyectado

DESCRIPCIÓN	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales Miniteca	91.764.706	110.117.647	128.470.588	146.823.529	165.176.471
Ingresos Operacionales inflables	96.818.182	116.181.818	135.545.455	154.909.091	174.272.727
Ingresos Operacionales Recreación dirigida	95.454.545	114.545.455	133.636.364	152.727.273	171.818.182
Ingresos Operacionales Personajes	94.772.727	113.727.273	132.681.818	151.636.364	170.590.909
TOTAL INGRESOS	378.810.160	454.572.193	530.334.225	606.096.257	681.858.289
Mano de Obra Directa MOD	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275	52.460.275
Insumos componentes	150.247.680	184.829.053	245.822.641	323.081.185	417.986.284
Costos Indirectos del servicio	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500	17.328.500
COSTOS DEL SERVICIO	220.036.455	254.617.829	315.611.416	392.869.961	487.775.059
UTILIDAD BRUTA	158.773.705	199.954.364	214.722.808	213.226.296	194.083.230
Gastos de Personal	43.896.449	43.896.449	43.896.449	43.896.449	43.896.449
Gastos de Administración	26.092.000	26.092.000	26.092.000	26.092.000	26.092.000

DESCRIPCIÓN	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Gastos de Personal de Ventas	15.669.457	15.669.457	15.669.457	15.669.457	15.669.457
Gastos de ventas	10.320.000	10.320.000	10.320.000	10.320.000	10.320.000
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	95.977.906	95.977.906	95.977.906	95.977.906	95.977.906
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	62.795.799	103.976.458	118.744.902	117.248.390	98.105.324
Gastos Financieros	8.846.847	7.522.920	5.904.084	3.924.646	1.504.281
Gravamen del 4 x 1.000	1.515.241	1.818.289	2.121.337	2.424.385	2.727.433
Otros Ingresos (Venta de Activos)					
Otros Egresos					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	52.433.711	94.635.249	110.719.481	110.899.359	93.873.610
Provisión para Impuestos	17.303.125	31.229.632	36.537.429	36.596.788	30.978.291
UTILIDAD NETA	35.130.587	63.405.617	74.182.052	74.302.571	62.895.319
RESERVAS	3.513.059	6.340.562	7.418.205	7.430.257	6.289.532

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

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 115. Flujo de Caja año 0 al 3

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
	2014	1	2	3
Ingresos operacionales		370.392.157	444.470.588	518.549.020
Recuperación de Cartera			8.418.004	10.101.604
Total de Ingresos Operacionales		370.392.157	452.888.592	528.650.624
Pagos de Costos				
Pago de insumos		150.247.680	184.829.053	245.822.641
Pago de Mano de Obra Directa		52.460.275	52.460.275	52.460.275
Pago Costos Indirectos del servicio		17.328.500	17.328.500	17.328.500
Depreciaciones		-3.825.000	-3.825.000	-3.825.000
Total Pagos de Costos Operacionales		216.211.455	250.792.829	311.786.416
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		154.180.702	202.095.763	216.864.208
Pagos de Gastos				
Pago de Gastos de Administración		69.988.449	69.988.449	69.988.449
Amortizaciones		-3.478.000	-3.478.000	-3.478.000
Depreciaciones		-1.816.000	-1.816.000	-1.816.000
Pago de Gastos de Ventas		25.989.457	25.989.457	25.989.457
Pago de Impuestos		-	17.303.125	31.229.632
Total Pago de Gastos Operacionales		90.683.906	107.987.031	121.913.538
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO		63.496.796	94.108.732	94.950.670
Inversiones				
Inversión Fija	50.030.000	-	-	-
Inversión Diferida	17.390.000			
Inversión en Capital de Trabajo	62.211.838			
Total de Inversiones	129.631.838	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	-129.631.838	63.496.796	94.108.732	94.950.670
Financiación				
Aportes de los socios	83.383.092			
Crédito Financiero	46.248.746			
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)				
Total Ingresos de Financiación	129.631.838	-	-	-
Egresos de Financiación				

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
	2014	1	2	3
Abonos a capital		5.943.458	7.267.384	8.886.221
Pago de Intereses		8.846.847	7.522.920	5.904.084
Gravamen del 4 x 1.000		1.515.241	1.818.289	2.121.337
Pago de Utilidades			22.132.270	34.239.033
Total Egresos de Financiación	-	16.305.546	38.740.863	51.150.675
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	129.631.838	-16.305.546	-38.740.863	-51.150.675
FLUJO NETO DE CAJA	-	47.191.250	55.367.869	43.799.995
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	-83.383.092	47.191.250	55.367.869	43.799.995

Cuadro 116. Flujo de Caja año 4 al 6

	Año 0	Año 4	Año 5	AÑO 6
	2014	4	5	2019
Ingresos operacionales		592.627.451	681.858.289	
Recuperación de Cartera		11.785.205	13.468.806	
Total de Ingresos Operacionales		604.412.656	695.327.094	
Pagos de Costos				
Pago de insumos		323.081.185	417.986.284	
Pago de Mano de Obra Directa		52.460.275	52.460.275	
Pago Costos Indirectos del servicio		17.328.500	17.328.500	
Depreciaciones		-3.825.000	-3.825.000	
Total Pagos de Costos Operacionales		389.044.961	483.950.059	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO		215.367.695	211.377.036	
Pagos de Gastos				
Pago de Gastos de Administración		69.988.449	69.988.449	
Amortizaciones		-3.478.000	-3.478.000	
Depreciaciones		-1.816.000	-1.816.000	

	Año 0	Año 4	Año 5	AÑO 6
	2014	4	5	2019
Pago de Gastos de Ventas		25.989.457	25.989.457	
Pago de Impuestos		36.537.429	67.575.080	
Total Pago de Gastos Operacionales		127.221.335	158.258.986	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO		88.146.360	53.118.050	
Inversiones				
Inversión Fija	50.030.000	-	-	
Inversión Diferida	17.390.000			
Inversión en Capital de Trabajo	62.211.838			62.211.838
Total de Inversiones	129.631.838	-	-	
FLUJO DE CAJA LIBRE	-129.631.838	88.146.360	53.118.050	62.211.838
Financiación				
Aportes de los socios	83.383.092			
Crédito Financiero	46.248.746			
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)				21.825.000
Total Ingresos de Financiación	129.631.838	-		
Egresos de Financiación				
Abonos a capital		10.865.659	13.286.024	
Pago de Intereses		3.924.646	1.504.281	
Gravamen del 4 x 1.000		2.424.385	2.727.433	
Pago de Utilidades		40.058.308	40.123.388	
Total Egresos de Financiación	-	57.272.998	57.641.126	
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	129.631.838	-57.272.998	-57.641.126	
FLUJO NETO DE CAJA	-	30.873.362	8.851.386	
Flujo de caja del período	-83.383.092	30.873.362	8.851.386	
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	-83.383.092	30.873.362	8.851.386	84.036.838

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

Cuadro 117. Balance General Proyectado

Balance General Proyectado		Año	Año	Año	Año	Año
		1	2	3	4	5
Caja y Bancos	62.211.838	109.403.088	164.770.958	208.570.952	239.444.315	234.921.238
Cartera (Cuentas por Cobrar)		8.418.004	10.101.604	11.785.205	13.468.806	-
Inventarios						
Total Activo Corriente	62.211.838	117.821.092	174.872.562	220.356.157	252.913.120	234.921.238
Maquinaria y Equipo	25.490.000	25.490.000	25.490.000	25.490.000	25.490.000	25.490.000
Herramientas	6.380.000	6.380.000	6.380.000	6.380.000	6.380.000	6.380.000
Muebles y Enseres	2.960.000	2.960.000	2.960.000	2.960.000	2.960.000	2.960.000
Equipos de Oficina	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000
Depreciación Acumulada	-	-5.641.000	-11.282.000	-16.923.000	-22.564.000	-28.205.000
Total Activo Fijo Neto	50.030.000	44.389.000	38.748.000	33.107.000	27.466.000	21.825.000
Activos Diferidos	17.390.000	17.390.000	17.390.000	17.390.000	17.390.000	17.390.000
Amortización Diferida	-	-3.478.000	-6.956.000	-10.434.000	-13.912.000	-17.390.000
Activo Diferido Neto	17.390.000	13.912.000	10.434.000	6.956.000	3.478.000	-
TOTAL ACTIVOS	129.631.838	176.122.092	224.054.562	260.419.157	283.857.120	287.724.529
Obligaciones Financieras	5.943.458	7.267.384	8.886.221	10.865.659	13.286.024	-
Proveedores por Pagar		-	-	-	-	-

Balance General Proyectado		Año	Año	Año	Año	Año
		1	2	3	4	5
Impuestos por pagar		17.303.125	31.229.632	36.537.429	36.596.788	30.978.291
Total Pasivo Corriente	5.943.458	24.570.509	40.115.853	47.403.088	49.882.813	30.978.291
Obligaciones de Largo Plazo	40.305.288	33.037.904	24.151.683	13.286.024	-	-
PASIVO TOTAL	46.248.746	57.608.413	64.267.536	60.689.112	49.882.813	30.978.291
Aportes Sociales	83.383.092	83.383.092	83.383.092	83.383.092	83.383.092	83.383.092
Utilidades Ejercicios Anteriores		-	31.617.528	66.550.313	99.075.128	125.889.133
Utilidades del Presente Ejercicio		31.617.528	34.932.785	32.524.814	26.814.005	16.482.399
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		3.513.059	9.853.620	17.271.826	24.702.083	30.991.614
PATRIMONIO TOTAL	83.383.092	118.513.679	159.787.026	199.730.045	233.974.308	256.746.238
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	129.631.838	176.122.092	224.054.562	260.419.157	283.857.120	287.724.530

5.6 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

Sobre el estudio financiero se concluye lo siguiente.

- La empresa de organización de eventos infantiles, requiere una inversión en: activos fijos por \$50.030.000, diferidas \$17.390.000 y capital de trabajo por \$62.111.838 para un total de \$129.631.838.
- El financiamiento de la inversión se realizará con un crédito por valor de \$46.238.746 y \$83.383.092 como aportes sociales. Esta iniciativa empresarial será presentada ante el SENA para participar en las convocatorias de Fondo emprender, con el fin de conseguir el plan semilla que actualmente se encuentra en 180 SMLV, es decir el valor de \$106.000.000 aproximadamente, siendo esta una forma de financiamiento.
- Conforman los costos de servicios para el primer año de operaciones, los materiales por valor de \$150.247.680, la mano de obra directa \$52.460.275 y los costos indirectos del servicio \$17.328.500, para un gran total de \$220.036.455
- Sobre las proyecciones de ventas, se basa los datos resultados en la capacidad utilizada, por consiguiente para el primer año de operaciones se estimaron en \$378.810.160, conformado por la comercialización de los servicios de organización de eventos infantiles. Sobre la estimación del precio de venta, se cuantificaron los costos fijos unitarios y los costos variables unitarios, dando una utilidad del 16.60%
- Por lo anterior, analizando los aspectos del estudio financiero, se considera viable el proyecto.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

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

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

- En lo social, generando empleos directos e indirectos, con contrato de trabajo a término fijo y por prestación de servicios, contribuyendo con el desarrollo económico del municipio.
- Aspectos ambientales. 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.
- Aspectos laborales. La empresa conoce y tiene estimado el presupuesto para la cancelación oportuna de sus salarios básicos, salud y prestaciones sociales de Ley. Complementariamente, con el fin de tener un talento humano capacitado y con sentido de pertenencia, se formará en el área de atención al cliente y se implementará programas para el desarrollo del personal.
- 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 de eventos infantiles 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 118. 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 causas		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 colocados en un lugar para su disposición final.

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. Planificación de la prestación del servicio de organización 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 de la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Los flujos de caja se trabajaron con pesos constantes, por lo tanto, la tasa de descuento se determina por la siguiente fórmula:

CK: $\frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Inversión total del proyecto}} * \text{Tasa interés anual del crédito} * (1 - \text{impuestos}) +$

$\frac{\text{Aportes de los socios}}{\text{Inversión total del proyecto}} * \text{Tasa de oportunidad en Barranca}$

$$Ck: \frac{C.T.}{I.T.P} * Tic * (1- imp) + \frac{A.S.}{I.T.P} * T.O.B$$

$$CK: \frac{\$ 62.211.838}{\$129,631.838} * 22.28\% * (1- 33\%) + \frac{\$83.383.092}{\$129.631.838} * 27\%$$

TASA DE DESCUENTO: 25.87%

De acuerdo con la formula anterior, la tasa de descuento es del 25.87%, por lo tanto el Valor Presente Neto es de \$47.243.971, siendo para la empresa positivo y atractivo para los emprendedores.

Cuadro 119 Valor Presente Neto

Año 0	-83.383.092
Año 1	47.191.250
Año 2	55.367.869
año 3	43.799.995
Año 4	30.873.362
Año 5	8.851.386
Año 6	84.036.838
TASA	25.87%
VPN	\$47.243.971

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.

Cuadro 120. Tasa Interna de Retorno

Año 0	-83.383.092
Año 1	47.191.250
Año 2	55.367.869
Año 3	43.799.995
Año 4	30.873.362
Año 5	8.851.386
Año 6	84.036.838
TIR	49.85%

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 49.85%. El porcentaje arrojado resulta atractivo para los inversionistas, pues es mayor a la tasa de oportunidad.

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

Cuadro 121. Recuperación de la inversión

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	-83.383.092	25.87%	1.000.000	-83.383.092	-83.383.092
Año	1	47.191.250	25.87%	0.794451	37.491.113	-45.891.979
Año	2	55.367.869	25.87%	0.631152	34.945.521	-10.946.458
Año	3	43.799.995	25.87%	0.501419	21.962.138	11.015.680
Año	4	30.873.362	25.87%	0.398352	12.298.477	23.314.157
Año	5	8.851.386	25.87%	0.316471	2.801.209	26.115.366
Año	6	84.036.838	25.87%	0.328889	27.638.829	53.754.195

El periodo de recuperación de la inversión se estima en un periodo de tres años y siete meses 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.

En el siguiente cuadro se hace el cálculo de las principales razones financieras para esta iniciativa empresarial.

Cuadro 122 Indicadores financieros

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE		117.821.092	174.872.562	220.356.157	252.913.120	248.295.701
PASIVO CORRIENTE		24.570.509	40.115.853	47.403.088	49.882.813	30.978.291
TOTAL		4.80	4.36	4.65	5.07	8.02
PASIVO TOTAL	X 100	57.608.413	64.267.536	60.689.112	49.882.813	30.978.291
ACTIVO TOTAL		139.561.660	176.122.092	224.054.562	260.419.157	283.857.120
		33.29	32.71	28.68	23.30	17.57
INGRESO OPERACIONAL		378.810.160	454.572.193	530.334.225	606.096.257	681.858.289
ACTIVO		176.122.092	224.054.562	260.419.157	283.857.120	301.098.992
		2.15	2.03	2.04	2.14	2.26
UTILIDAD NETA		35.130.587	63.405.617	74.182.052	74.302.571	62.895.319
ACTIVO		176.122.092	224.054.562	260.419.157	283.857.120	301.098.992
		19.95	28.30	28.49	26.18	20.89
UTILIDAD OPERACIÓN		35.130.587	63.405.617	74.182.052	74.302.571	62.895.319
VENTAS		378.810.160	454.572.193	530.334.225	606.096.257	681.858.289
		9.27	13.95	13.99	12.26	9.22

Razones de liquidez. La liquidez de una empresa, se estima por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa,

sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

La razón corriente. La empresa, en su ejercicio financiero, por cada peso que debe, tiene \$4.80 para el primer año de operaciones.

Razón de endeudamiento. Relaciones que indican la carga financiera que pesa sobre los activos de una empresa, en términos de la cantidad de deuda que se ha utilizado para financiarlos. La empresa presenta en el primer año un endeudamiento de 33.29%, disminuyendo año a año hasta lograr un 17.57% al término del quinto año.

Razón de rentabilidad. Razones de rentabilidad, que miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se elabora el punto de equilibrio multiproducto.

Cuadro 123. Punto de equilibrio

PRODUCTOS (A)	CANTIDADES PROYECTADA (B)	PRECIO UNITARIO (C)	COSTO VARIABLE UNITARIO (D)	MARGEN CONTRIBUCIÓN UNITARIO (E) C- D	PESO DE C/ PRODUCTO (F) B/TOTAL B	MARGEN CONTRIBUCIÓN PONDERADO (G) E*F	PUNTO EQUILIBRIO UNIDS TOTAL H *F
Miniteca	60	1.529.41 ₂	676.574	852.838	0.25	21.321	4
Inflables	60	1.613.63 ₆	713.833	899.804	0.25	224.951	4
Recreación dirigida	60	1.590.90 ₉	703.779	887.131	0.25	221.783	4
Personajes	60	1.579.54 ₅	698.752	880.794	0.25	220.198	4
	2,34	0			1		

6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Sobre la evaluación financiera se concluye lo siguiente.

- Sobre la evaluación social y los aspectos clave de la responsabilidad social, la empresa tendrá en cuenta, los derechos laborales de los trabajadores, lo ambiental, comunitario, relaciones con los proveedores y la ética, con el fin de aplicar los lineamientos de este concepto de RSE.
- En los aspectos ambientales, se considera, que la empresa, no genera ningún tipo de residuo, al agua, aire, suelo y vegetales. Aplicará un plan de contingencia para aquellos residuos como son el plástico y cartón, en especial el icopor.
- La evaluación financiera es positiva, con los indicadores Valor Presente Neto \$47.243.971, la Tasa Interna de Retorno del 49.85%, el tiempo de recuperación en tres años y siete meses, los indicadores financieros y el punto de equilibrio se encuentra dentro de los límites para este tipo de negocio.

Por lo anterior, analizando los datos suministrados con relación a la evaluación financiera, esta iniciativa es viable para la creación de la empresa de organización de eventos infantiles.

CONCLUSIONES

El proyecto analizado se considera un negocio factible para la ciudad, estimando que existe un 71.35% de los hogares con disposición a la contratación del mismo, cuantificando 7.142 servicios que demanda los hogares que tienen menores entre 1 a 3 años, que celebran las fechas especiales y los que contratan el servicio a terceros.

En la ciudad existen 4 empresas que prestan servicios de venta y organización de eventos que no satisfacen las necesidades de la población, lo cual exige, para efectos de competitividad, ser oportunos y eficientes en la prestación del mismo. De igual manera es conveniente el manejo publicitario que le apunte a la recordación del nombre de marca al público en general.

Los eventos que se realizaran cumplirán con todas las exigencias requeridas y se ofrecerán los servicios completos que generen mayor alegría a los niños y sean de plena satisfacción de sus padres.

Desde la evaluación administrativa, se concibe una estructura legal LTDA., la cual se estima conveniente para las autoras del proyecto, toda vez que la responsabilidad esta sesgada a la participación en capital sin comprometer el patrimonio de las mismas. Es una estructura organizacional en línea, flexible y ágil, concentrando la toma de decisiones y el desarrollo operativo.

La capacidad diseñada y utilizada del proyecto, esta cuantificada de acuerdo con la infraestructura de la empresa.

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. No se manifiesta ningun riesgo físico ni auditivo sobre el proceso.

El impacto social del proyecto se manifiesta en la convocatoria y contratación de mano de obra local, no calificada, la cual es abundante en la ciudad.

La ubicación de la empresa se hará en un local ubicado en el barrio 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 \$47.243.971, la TIR 49.85% y el PRI es atractivo para los inversionistas, como también para quien evalúan los proyectos en fondos de capital semilla.

Por lo anterior, teniendo en cuenta todas las variables analizadas en los estudios de mercados, técnico, administrativo, financiero y de evaluación, se demostró que el proyecto es viable, factible y rentable, concluyendo que es conveniente para su futuro montaje y puesta en marcha.

RECOMENDACIONES

Implementar el proyecto de eventos infantiles en la ciudad de Barrancabermeja, aprovechando la disposición que existe en la población para acceder a este servicio.

Diseñar estrategias de mercadeo, con el fin de socializar el portafolio de servicios, para detectar e identificar nuevos clientes.

Capacitar permanentemente a los empleados, en especial lo relacionado a temas como relaciones públicas, relaciones humanas, protocolo, etiqueta y glamour y atención a clientes, para atender adecuadamente a sus clientes externos. Así mismo la capacitación en nuevas tendencias de decoraciones, materiales para diversificarlas.

Estar atento de las necesidades de los clientes para diseñar nuevos servicios a partir de su infraestructura o ampliación de los mismos, para que sea productivo y competitivo en el medio.

De acuerdo con los datos mostrados en el VPN; tasa interna de retorno, razones financieras, relación beneficio/costo y el mismo punto de equilibrio se recomienda poner en funcionamiento la empresa de asesoría.

BIBLIOGRAFÍA

CAMACHO, Jaime. Costos para la Gerencia. Los aspectos administrativos. Instituto de Educación a Distancia INSED-UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2001. 146 p.

INCONTEC. Tesis y otros trabajos de grado. Normas técnicas Colombianas sobre documentación. Edición 2005-2006 Bogotá. ICONTEC. 2004. 135 p.

LOBO GUERRA, Luis. Aspectos doctrinarios de la Gestión Cooperativa. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, 2000. 198 p.

MELO, Jorge Armando. Medio masivas de comunicación. Bogotá. Editorial Norma. 1996. 176 p.

MÉNDEZ, Carlos. Metodología de la investigación. Bogotá. McGraw Hill. 2001. 360 p.

MIRANDA, Juan. Gestión de Proyectos. Quinta edición. MM Editores. Santafé de Bogotá. 2005. 437 p.

PABÓN, Hernán. Costos I. Un enfoque moderno en la implantación de sistemas eficientes para la toma de decisiones. Instituto de Educación a Distancia INSED-UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2000. 133 p.

PRADILLA, Humberto. Administración financiera I. Instituto de Educación a Distancia INSED – UIS. Publicaciones UIS. Bucaramanga. 2000. 230 p.

REVISTA OBSERVATORIO LABORAL, CER, Cámara de comercio. Barrancabermeja 2.012.

REVISTA BARRANCABERMEJA EN CIFRAS, Alcaldía Municipal de Barrancabermeja, 2.006.

SAPAG, Reinaldo. Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos. Bogotá. Mc Graw Hill. 1985. 235 p.

ANEXOS. FORMATOS DE ENCUESTAS

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 organización de eventos infantiles en el municipio de Barrancabermeja

1 En su hogar, ¿Tienen niños entre 1 a 12 años de edad?

SI NO

2 En su hogar ¿Cuántos niños tienen en edades entre 1 y 12 años?

	0	1	2	3	4
Niños entre 1 a 4 años de edad					
Niños entre 5 y 8 años de edad					
Niños entre 9 y 12 años de edad					

3 ¿Considera usted importante la recreación y el sano esparcimiento en el menor de edad?

SI NO

4 ¿Le celebra a sus niños días especiales?, como por ejemplo, cumpleaños, mes de los niños, halowee, primeras comuniones

SI NO

5 ¿Lleva a sus niños a eventos infantiles cuando son invitados?

SI NO

6 ¿Quién le organiza los eventos a sus menores?

membros del hogar o familiar Contrata

7 Cuando organiza el evento ¿Qué dificultades encuentra?

Falta de tiempo Se desconoce las ultimas tendencias
No se consigue todos los insumos en un solo proveedor
No encuentra una empresa especializada en eventos infantiles

- 8 ¿Con qué frecuencia contrata, realiza o participa en eventos infantiles?
- Mensual Trimestral semestral
 Anual
- 9 De los siguientes servicios, adicional a la decoración y alimentación ¿cuál es de su preferencia?
- Miniteca: incluye Equipo de amplificación y sonido, luces, animación, operador de audio
- Inflable: Alquiler de inflables y paquete de creación: Titeres
- Recreación dirigida: Recreación clásica, juego de salón para niños y adultos, show payasos, hora loca, juegos de habilidades y destrezas
- Personajes Show con uno o dos personajes de elección (mickey, minie, pitufos, batman) coreografía de 5 a 10 canciones)
- 10 ¿Qué cantidad de compra o participación de sus hijos en un servicio de miniteca al año?
- Un evento De 2 a 3 eventos De 4 a 5 eventos
 Más de 6 eventos
- 11 ¿Qué cantidad de compra o participación de sus hijos en un servicio inflable al año?
- Un evento De 2 a 3 eventos De 4 a 5 eventos
 Más de 6 eventos
- 12 ¿Qué cantidad de compra o participación de sus hijos en un servicio de recreación dirigida al año?
- Un evento De 2 a 3 eventos De 4 a 5 eventos
 Más de 6 eventos
- 13 ¿Qué cantidad de compra o participación de sus hijos en un servicio con personajes al año?
- Un evento De 2 a 3 eventos De 4 a 5 eventos
 Más de 6 eventos
- 14 ¿Qué precios estaría dispuesto a invertir en un evento con miniteca?
- Menos de \$1.000.000 Entre \$1.000.000 a \$1.500.000
 Entre \$1.500.000 a \$2.000.000 Más de \$2.000.000