



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN FORMULACION Y EVALUACION  
SOCIAL Y ECONOMICA DE PROYECTOS  
BOGOTÁ D.C.**

**LICENCIA CREATIVE COMMONS:** Atribución no comercial.

**AÑO DE ELABORACIÓN:** 2018

**TÍTULO:** Estudio de Factibilidad para la cración de la empresa Escarcha Eventos y Recepciones en la ciudad de Zipaquirá.

**AUTOR (ES):**

Gil Sarmiento, Mónica Patricia, Guzman Rada, Maria Fernanda, Monroy Parra, Sonia Yaneth, Vanegas Mesa, Jeimmy Julieth y Zambrano, Karen Viviana.

**DIRECTOR(ES)/ASESOR(ES):**

Regino Vergara, Johana

**MODALIDAD:**

Especial interés

**PÁGINAS:**  **TABLAS:**  **CUADROS:**  **FIGURAS:**  **ANEXOS:**

**CONTENIDO:**

INTRODUCCIÓN

1. GENERALIDADES

2. DISEÑO METODOLOGICO

3.LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS



**DESCRIPCIÓN:** El presente estudio de factibilidad se centra en la creación de la empresa de eventos “*Escarcha Eventos y Recepciones*” justificado en la creciente demanda del sector de Restaurantes, Catering y Bares en la zona de influencia de Zipaquirá- Cundinamarca; la cual contara con una oficina principal en el centro del municipio debido a la congregación de potenciales clientes por el turismo y comercio de la región; siendo una empresa que ofrece servicios todo incluido en cada uno de sus eventos y que cuenta con la capacidad de atender hasta 150 personas por evento.

**METODOLOGÍA:** Para el presente proyecto se define realizar la investigación de tipo cuantitativa y cualitativa, ya que por la naturaleza de los productos y servicios a ofertar dentro del portafolio de *Escarcha Eventos y Recepciones*, se requieren datos cualitativos con una búsqueda de información que nos permita obtener preferencias, tendencias y decisiones de compra del cliente basado en la percepción de la celebración de un momento especial y lo que quiere para su evento, así mismo la información cualitativa expresada en cifras que permitan determinar el costo de los productos ofertados y así mismo su precio de venta. Se realiza la recolección de la información requerida como insumo para determinar las líneas base del proyecto y así realizar el plan de trabajo definido inicialmente, en este caso la información obtenida de cada estudio nos lleva a determinar la viabilidad del proyecto para la creación de una empresa de eventos y recepciones en Zipaquirá.

En la consecución de datos para el estudio de mercado se definió el segmento de mercado sería hombres y mujeres entre los 25 y 44 años lo cual sería un 32.4% aproximadamente de la población de Zipaquirá equivalente a 34.213 personas económicamente activas. De la población actual de la ciudad de Zipaquirá se tomará en cuenta la población de acuerdo con el censo de 2015 en el reporte emitido por el DANE el cual corresponde a 100.038 habitantes. La fórmula con el fin de obtener un resultado óptimo indica que la muestra debe ser de 196 encuestas.

En el **Estudio de Mercado** realizado con base en la encuesta, se identifican las necesidades del cliente con un portafolio de servicios en paquete, con diversidad de productos y un precio asequible; obteniendo así las herramientas para dar continuidad a un **Estudio Financiero** que nos permitió determinar los indicadores del proyecto estableciendo costos fijos y variables, composición del paquete de productos y servicios de acuerdo con el tipo de evento y proyecciones de ventas.

## RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN - RAE -



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
de Colombia  
Vigilada Mineducación

RIUCaC

Concluyendo con el flujo de caja operacional del proyecto y los indicadores de Tasa Interna de Retorno TIR, Valor Presente Neto VPN, Tasa de Oportunidad TIO. Finalmente, se determina la viabilidad y elegibilidad del proyecto, dejando un espacio importante para que en el **Estudio Técnico y Administrativo** se implemente la estrategia de atención al cliente, basada en el servicio personalizado enfocado a garantizar la prestación de un servicio con parámetros de calidad, oportunidad, amabilidad, cumplimiento, innovación y con procedimientos establecidos encaminados a dar cumplimiento a los objetivos del proyecto en cuanto a su alcance, costo y tiempo.

**PALABRAS CLAVE:** Calidad, tiempos, precio, innovación, factor diferenciador.

### CONCLUSIONES:

- Con respecto al mercado actual de eventos las cotizaciones por plato que oscilan entre \$52.000 a \$80.000 pesos por cada invitado, incluyendo: Servicio, comida, luces y sonido, invitaciones, fotografía, decoración, fiesta temática; a lo cual nos encontramos en un nivel apropiado lo que nos hace competitivos en precios, ya que en promedio el valor por plato oscila entre \$55.000 a \$72.000; partiendo de las necesidades y deseos de cada cliente; la cotización puede variar dependiendo la modalidad y temática que el cliente desee; inicialmente se indica al cliente un presupuesto por el evento requerido el cual se va ajustando a las necesidades del cliente con respecto a la decoración, variedad de platos y precios, variedad de temáticas, paquetes de servicios completos o individualizados.
- La atención personalizada durante todo el proceso de planeación, control y ejecución el evento, como valor agregado durante la etapa de reconocimiento y aceptación en el mercado adicional a una propuesta innovadora y creativa en lo relacionado con la decoración ya que nuestro slogan es: “**Cuéntanos que quieres? ... Nosotros lo hacemos !!!**”, nos permite involucrar al cliente en todo lo relacionado con el evento, sin que esto genere la ejecución por parte del cliente, pues tomamos lo que desea y lo transformamos en una realidad.
- Se hace imperante la necesidad de que **Escarcha Eventos y recepciones** contemple a la construcción de un espacio propio, con instalaciones acordes a las exigencias del cliente en infraestructura, decoración, exclusividad, seguridad y accesibilidad. A nivel organizacional es necesaria la ubicación del espacio con el fin de generar mayor reconocimiento, lo que a su vez traería crecimiento y desarrollo para la empresa.



**FUENTES:**

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico D.F.: The McGraw-Hill Companies, Inc.

Bogotá, C. d. (2010). *Biblioteca Digital*. Obtenido de Biblioteca Digital:  
[https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2991/7525\\_censo\\_empresarialzipaquira.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2991/7525_censo_empresarialzipaquira.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Economico, O. d. (2015). *Boletín municipal Zipaquira*. Obtenido de  
<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/directorio/documentosPortal/BoletinMunicipiosN20Zipaquira.pdf>

Estadística, D. -D. (2014). *Encuesta Anual de Servicios - EAS*. Obtenido de  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp\\_EAS\\_2014\\_def.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp_EAS_2014_def.pdf)

Estadística, D. -D. (2015). *Encuesta Anual de Servicios EAS*. Obtenido de  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp\\_EAS\\_2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp_EAS_2015.pdf)

Estadística, D. -D. (2016). *Encuesta Anual de Servicios - EAS*. Obtenido de  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp\\_EAS\\_2016.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp_EAS_2016.pdf)

Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 2-15.

Raiz, F. (2014). *finca.raiz.com*. Obtenido de <https://www.fincaraiz.com.co/>

Zipaquira, A. d. (2018). *Alcaldía de Zipaquira*. Obtenido de <http://www.zipaquira-cundinamarca.gov.co/>

Crissien John O., "Investigación de mercados para gerentes profesionales" formuka 4-18. Revista E&E Emprendedores @ Empresarios No1 Vol 1. pág. 16-23 2014. Bogotá, Colombia S.A. Issn 2256-1463



Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico D.F.: The McGraw-Hill Companies, Inc.73:135

Bogotá, C. d. (2015). *caracterización economica y empresarial de 19 municipios de Cundinamarca*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14584/caracterizacion%20economica%20y%20empresarial%20de%2019%20municipios.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

#### **LISTA DE ANEXOS:**

- Anexo A. Encuesta Aplicada
- Anexo B. Tabulación y Graficas de Resultados
- Anexo C. Portafolio de Servicios Escarcha Eventos y Recepciones
- Anexo D. Análisis de la Competencia
- Anexo E. Tabla de Ponderación Localización del Proyecto
- Anexo F. Caracterización económica y empresarial de diecinueve municipios de Cundinamarca
- Anexo G. Plano de Distribución Planta del proyecto
- Anexo H. Procedimientos y Flujogramas
- Anexo I . Organigrama
- Anexo J. Roles y Perfiles de Cargo
- Anexo K
- Anexo L. Personal contratado por obra labor
- Anexo M. Tabla presupuesto de la inversión
- Anexo N. Tabla de Amortización de Crédito
- Anexo O. Presupuesto de Costos por Evento Boda
- Anexo P. Presupuesto de Ingresos por persona Evento Boda.
- Anexo Q. Presupuesto para evento Cumpleaños (Quince años, aniversarios y cumpleaños en general)
- Anexo R. Presupuesto de Gastos Administrativos
- Anexo S. Flujo de Caja Operacional