

**CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA  
A LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS  
SOCIALES EN EL MUNICIPIO DE PLATO**

**LISSETH BALZA CORONADO  
GLADYS CABALLERO MOLINA  
CARMEN VILLALBA MOLINA**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA EN CONVENIO CON LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PLATO-MAGDALENA  
2002.**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA  
A LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS  
SOCIALES EN EL MUNICIPIO DE PLATO**

**LISSETH BALZA CORONADO  
GLADYS CABALLERO MOLINA  
CARMEN VILLALBA MOLINA**

**Trabajo Presentado Para Optar El Título de TECNÓLOGO en GESTIÓN DE  
EMPRESAS ASOCIATIVAS Y ORGANIZACIONES COMUNITARIAS**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA EN CONVENIO CON LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PLATO-MAGDALENA**

**2002.**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

Firma Presidente de Jurado

---

Firma Jurado

---

Firma Jurado

Plato Magdalena, 30 noviembre de 2002.

## **DEDICATORIA**

Este título, se lo dedico a:

Dios nuestro Señor quien con su gracia y bondad de todo poderoso permitió que alcanzara este triunfo.

A mi madre Gladis Molina, por sus desvelos, su apoyo incondicional, por todo el amor que me profesó hasta el último momento de su vida, un ser maravilloso que aunque no está a mi lado, siempre ha permanecido conmigo en mis recuerdos.

A mi Padre Armando Caballero quien me ha brindado amor, confianza y la oportunidad de educarme y alcanzar esta meta.

A mis hermanas Dinar y Erica, quienes me brindaron apoyo y colaboración para que pudiera llegar a este lugar.

A Juan Carlos Urquijo por ser una persona especial en mi vida , por sus enseñanza, sus consejos y por apoyarme en todo momento.

**Gladis Amanda Caballero Molina**

Este proyecto que con tanto esmero, dedicación y sacrificio hemos logrado culminar, se lo dedico a Dios ser supremo que me aclara e ilumina en todo momento para que alcance mi ideal.

A mi madre por ser quien me ha apoyado toda mi vida, por sus consejos y sus palabras de aliento y ante todo por ser ejemplo de amor, responsabilidad y trabajo.

A Arlington quien llegó a mi vida en un momento tan especial y ha hecho que todo lo vea de otra manera, y que siempre está a mi lado de una manera incondicional.

A David Eduardo que es la razón de mi vida y con sus tiernas palabras me llama mamá y me conmueve el alma, es el ser más importante y más adorable que puede existir.

A mi hermano que es un claro ejemplo de superación y de que los sueños se pueden alcanzar si luchas por alcanzarlos.

**Los quiero mucho**

**Carmen Cristina Villalba Molina**

A Dios por ser el creador y el que todo lo puede y permitió que diera este gran paso.

A mi madre por darme la vida, por todo el esfuerzo, sacrificio y dedicación al querer hacer de mi una persona educada y preparada para todos los retos que se presenten en la vida, pero sobre todo por estar siempre a mi lado.

A mis hermanos y abuela por acompañarme.

A Luis Carlos, por el apoyo incondicional que me ha manifestado desde un principio, todo lo que he podido aprender de él a través de sus buenos consejos y por ser la persona con quien comparto mi vida.

**Liseth Marieth Balza Coronado**

## **AGRADECIMIENTOS**

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este proyecto y de forma muy especial:

Al convenio de la Universidad del Magdalena con La Universidad Nacional Abierta y a Distancia, por habernos brindado la oportunidad de estudiar.

A nuestros tutores, por contribuir a nuestra formación personal y profesional.

A Juan Carlos Gómez, por su asesoría y dedicación para el desarrollo de este proyecto empresarial.

A nuestros compañeros de clase con quienes pasamos momentos de grata satisfacción.

## **CONTENIDO**

	Pág
INTRODUCCIÓN	
RESUMEN DEL PROYECTO	18
1. JUSTIFICACIÓN Y TERMINOS DE REFERENCIA	21
1.1 REFERENTE DEL ENTORNO	21
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	26
1.3 REFERENTES CONCEPTUALES	27
1.4 OBJETIVOS	28
1.4.1 Objetivo General	28
1.4.2 Objetivos Específicos	28
1.5 PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	28
1.5.1 Tipo de Investigación	28
1.5.2 Fuentes de Información	29
1.5.3 Variables e instrumentos	29
1.5.4 Análisis de la Información	30
1.6 ALCANCES DEL PROYECTO	31
1.6.1 Proyecciones	31
1.6.2 Limitaciones	31
2. ESTUDIO DE MERCADO	32
2.1 IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL BIEN O SERVICIO	32



2.2	CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR	33
2.3	DELIMITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	33
2.4	COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA Y LA OFERTA	34
2.5	COMERCIALIZACIÓN	35
2.6	ANÁLISIS DEL MERCADO DE INSUMOS	36
3.	ESTUDIO TECNICO	37
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	37
3.2	LOCALIZACIÓN	37
3.3	PROCESO DE PRODUCCIÓN	38
3.3.1	Identificación y descripción de insumos	39
3.3.2	Proceso productivo	39
3.3.3	Productos	40
3.3.4	Selección y especificación de equipos y herramientas	40
3.3.5	Necesidades de mano de obra	41
3.4	OBRAS FÍSICAS Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	41
3.5	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	42
4.	ESTUDIO FINANCIERO	44
4.1	DETERMINACIÓN DE INVERSIONES INICIALES	44
4.1.1	Electrodomésticos y herramientas	44
4.1.2	Inversiones en muebles	45
4.2	CÁLCULO DE LOS COSTOS OPERACIONALES	45
4.2.1	Costos de mano de obra	45
4.2.2	Costos de materiales	46

4.2.3	Costos de servicios	49
4.2.4	Otros gastos administrativos	50
4.2.5	Gastos de ventas	50
4.2.6	Gastos de depreciación	51
4.3	DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	55
4.4	PROGRAMAS DE INVERSIÓN FIJA Y CAPITAL DE TRABAJO	58
4.4.1	Programa de inversión fija	58
4.4.2	Cálculo del capital de trabajo	58
4.5	PRESUPUESTOS DE INGRESOS	62
4.6	PRESUPUESTOS DE COSTOS OPERACIONALES	64
4.7	FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO	67
4.8	FLUJOS DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	69
4.9	BALANCE GENERAL INICIAL Y ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	79
4.9.1	Balance General	79
4.9.2	Estado de Ganancias y Perdidas	80
5.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	82
5.1	EVALUACIÓN FINANCIERA O PRIVADA	81
5.1.1	Valor presente neto	81
5.1.2	Tasa interna de retorno	85
5.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	87
5.3	INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO	92

5.3.1	Efectos externos de proyecto como inversión	92
5.3.2	Efectos externos del proyecto como programa de producción	93
6.	PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	94
6.1	TRAMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS	94
6.2	CONSECUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO	94
6.3	EJECUCIÓN DEL PROYECTO	94
7.	CONCLUSIONES DEL PROYECTO	95

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Resultado de la Encuesta	30
Tabla 2. Tabla de servicios	40
Tabla 3. Inversiones en electrodomésticos y herramientas	44
Tabla 4. Inversiones en muebles	45
Tabla 5. Costos de mano de obra (primer año de operación )	45
Tabla 6. Prestaciones sociales	46
Tabla 7. Costo total por concepto de sueldos y prestaciones	46
Tabla 8. Costos de materiales	47
Tabla 9. Costos de servicios	49
Tabla 10. Otros gastos administrativos	50
Tabla 11. Gastos de ventas	50
Tabla 12. Gastos de depreciación	52
Tabla 13. Prorrateso cargos indirectos en la producción	53
Tabla 14. Prorrateso cargos indirectos en la administración	53
Tabla 15. Aplicación de la depreciación	53
Tabla 16. Distribución de costos y gastos	54
Tabla 18. Inversión fija del proyecto	58
Tabla 19. Inversión de capital de trabajo	60
Tabla 20. Programa de inversión términos constantes	61

Tabla 21.	Valor residual de activos al finalizar el periodo de Evaluación	61
Tabla 22.	Flujo neto de inversión	62
Tabla 23.	Programa de ingresos	62
Tabla 24.	Presupuesto de ingresos por venta	63
Tabla 25.	Presupuesto de otros ingresos	64
Tabla 26.	Presupuesto de costos de producción	65
Tabla 27.	Presupuestos de gastos administrativos	66
Tabla 28.	Presupuesto de gastos de venta	66
Tabla 29.	Programa de costos operacionales	67
Tabla 30.	Flujo neto de operación sin financiamiento	67
Tabla 31.	Flujo financiero neto del proyecto	68
Tabla 32.	Flujo neto de operación con financiamiento	69
Tabla 33.	Programa de Amortizaciones de Crédito	71
Tabla 34.	Flujo Neto de Inversiones para el Proyecto con Financiamiento	72
Tabla 35.	Flujo Neto de Operación Con Financiamiento	73
Tabla 36.	Flujo Financiero Neto del Proyecto con Financiamiento	74
Tabla 37.	Flujo Neto de Inversión para el Inversionista	75
Tabla 38.	Flujo Financiero Neto para el Inversionista	75
Tabla 39.	Flujo Neto de Inversión Para el Inversionista	77
Tabla 40.	Flujo Financiero Neto para el inversionista	78

Tabla 41.	Tasa interna de retorno	85
Tabla 42.	Presupuesto por Venta del Servicio ante una disminución Del 20% en el Precio de venta	87
Tabla 43.	Programa de ingreso ante una disminución del 20% en el Precio de venta del evento	88
Tabla 44.	Flujo Neto de operación sin financiamiento sin disminución del 20% en el precio de venta del Evento.	89
tabla 45.	Flujo Financiero Neto del Proyecto sin Financiamiento con disminución del 20% en el precio de venta del evento.	90

## LISTAS DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Proceso de Decoración y Elaboración de comidas	39
Figura 2. Organigrama de la Empresa	43
Figura 3. Representación gráfica del punto de equilibrio	57
Figura 4. Representación gráfica del flujo financiero	68
Figura 5. Flujo Financiero Neto del Proyecto con Financiamiento	74
Figura 6. Flujo Financiero Neto para el Inversionista	76
Figura 7. Representación gráfica de la operación financiera	81
Figura 8. Representación Gráfica del nuevo Flujo de Fondos	90

## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
<b>Anexo A.</b> Formato de Encuesta	98
<b>Anexo B.</b> Conocen empresas de eventos sociales en Plato Magdalena Y les gustaría que existiera	99
<b>Anexo C.</b> Están satisfechos con los eventos realizados en Plato Y Encuentran lo necesario para su evento en un lugar	100



## INTRODUCCIÓN

No solamente se puede esperar que el ente gubernamental empuje el progreso del Municipio de Plato , también se hace necesario la conciencia y la vocación de empresario para contribuir con el desarrollo socio económico de la región.

Por medio de este trabajo se piensa crear una empresa que se dedique a realizar todas las actividades que tienen que ver con la organización de eventos sociales, como son la elaboración de comidas, decoración, música, entre otros.

En la actualidad en el Municipio de Plato Magdalena no se cuenta con una empresa que preste este tipo de servicio, y es así como muchas veces los eventos no quedan bien, predomina la improvisación y el mal gusto, es por ello que se quiere satisfacer los usuarios potenciales ofreciéndoles servicios con un personal altamente calificado y capacitado para tal fin.

Se creará esta empresa teniendo siempre como finalidad satisfacer las exigencias del cliente.

Por otra parte el proyecto apunta a contribuir para coadyuvar en la solución de un problema social que se ha acrecentado en el pueblo en los últimos años, como es la falta de empleo.

## **RESUMEN DEL PROYECTO**

### **Definición y características de los bienes o servicios**

Este proyecto, consiste en la creación de una empresa dedicada a la organización de eventos sociales en la ciudad de Plato Magdalena. En ella se prestarán diferentes servicios, se elaborarán las comidas y pasabocas, se hará la decoración del sitio , se realizará todo lo concerniente al evento para que este sea de buen gusto y de excelente calidad.

### **Problemas o necesidades a los cuales responde el proyecto**

Esta idea surge por lo complicado que es realizar un evento , ya que no se cuenta con personas dedicadas a esto; sólo hay quienes hacen comidas, que por lo general son las mismas, no hay variedad, en fin no se cuenta con alguien que preste todos los servicios que un evento amerita y casi siempre se queda insatisfecho con la recepción.

### **Mercado que atenderá y tamaño del proyecto**

Con el paso del tiempo el Municipio de Plato ha crecido en extensión y en población y los gustos cada vez son mas sofisticados, se ve que hay un mercado insatisfecho en este aspecto, ya que no se cuenta con quien preste este tipo de servicio de una manera completa, es por esta razón que el proyecto va dedicado a sus habitante para que puedan adquirirlo . La empresa podrá atender a toda la comunidad en especial a las personas que pertenecen a los estratos 2 y 3 , con una capacidad de por lo menos 2 eventos al mes.

### **Localización**

Estará ubicado en el Departamento del Magdalena, específicamente en Plato en la Kra 15 con calle 8, por ser un sitio clave para la comunidad. La obtención de insumos será fácil debido a que el pueblo se encuentra ubicado cerca a fincas y a ciudades donde gracias a las vías de comunicación, todo será más realizable.

### **Principales inversiones**

Para comenzar se necesitará hacer las siguientes inversiones con sus montos.

- Electrodomésticos y herramientas			\$	789.400
- Muebles				402.000
- Mano de obra mensual	230.000	anual		3.300.000
- Costos materiales mensuales	1.774.400	anual		21.292.800
- Costos de servicios mensuales	117.740	anual		1.412.890
- Otros gastos administrativos	280.000	anual		3.360.000
- Gastos de ventas mensuales	140.000	anual		1.680.000

### **Fuentes de Financiamiento a Utilizar**

La fuente de financiamiento que se va a utilizar es el aporte de los socios, la cual se hará en partes iguales . Inicialmente se requerirá de la compra de materiales, herramientas, alquiler del local entre otros.

### **Resultados arrojados por la evaluación financiera**

Se realizaron estudios a las diferentes inversiones que se requieren para la creación de la empresa, y a los flujos con el fin de ver si el proyecto es rentable o no , los resultados arrojaron que el proyecto presentaba un alto rendimiento y por lo tanto es una buena posibilidad para el inversionista.

### **Aspectos relevantes de la incidencia del proyecto en la comunidad**

Este proyecto le traerá muchos beneficios a la Comunidad, ya que a demás de que el usuario obtendrá un servicio completo de excelente calidad y a buenos precios, también contribuirá con la generación de empleo al adquirir la mano de obra , los muebles y muchos de los materiales necesarios para la prestación del servicio en el municipio de plato, todo esto en contribución a la reactivación de la economía de éste .

## **1. JUSTIFICACIÓN Y TERMINOS DE REFERENCIA**

Las razones que motivaron la elaboración de este trabajo fue la carencia de una empresa que se dedique a realizar todas las actividades relacionadas con la organización de eventos sociales.

Por medio de investigaciones realizadas como la observación y la encuesta se encontró que existe la necesidad de la creación de ésta, ya que al momento de realizar un evento social, las personas no encuentran una empresa que se dedique a prestar este tipo de servicio.

Por este motivo es conveniente realizar este proyecto, ya que a través de el se prestará un servicio completo a un costo razonable y beneficiará a toda la comunidad en general.

### **1.1 REFERENTE DEL ENTORNO**

Plato Magdalena, Fue fundada en 1620 por Fray José Nicomedes de Fonseca y reorganizada por calles en 1755 por José Fernando Mier y Guerra con el nombre de Villa Concepción de la Plata.

La Cabecera Municipal se localiza a los 9° 48' de altitud norte y 74°47' de longitud oeste del meridiano Grenwich, tiene una altura de 20 mts sobre el nivel del mar, una extensión de 2.166 Km. y limita al norte con el municipio de Tenerife, por el oriente con Ariguaní al sur con Santa ana y Pijiño del Carmen; y por el occidente con el Río Magdalena que lo separa de Bolívar. Cuenta con una población de 79.128 habitantes aproximadamente que además del casco urbano se encuentra

distribuido en Corregimientos. La distancia a la capital del Departamento, Santa Marta, es de 226 Km. Ésta considerable distancia ha provocado que la influencia de la capital sobre el Municipio de Plato, sea compartida con ciudades como Barranquilla, Cartagena y Sincelejo, mucho mas cercanas a Plato y de mayor proyección económica que la capital.

Su vegetación ha sido destruida para el establecimiento de la ganadería y agricultura. Este paisaje está cruzado por quebradas importantes como la de Chemicuica.

Económicamente es una ciudad intermedia, centro comercial ganadero, agrícola y pesquero de la zona del río Magdalena.

Plato a pesar de la segregación de más del 40% de su territorio entre los años 1999 y 2000 por efecto de la creación de los Municipios de Sabanas de Ángel, Nueva Granada y Santa Bárbara de Pinto, que incluyó territorios donde se concentraban las mayores explotaciones ganaderas, sigue siendo un Municipio con una estructura económica de base eminentemente agropecuaria. Se estima que más del 80% del PIB municipal lo genera este sector, de hecho gran parte de la actividad comercial segunda actividad económica en el Municipio depende y gira entorno al sector agropecuario.

Debido a la importancia y potencial del sector agropecuario de Plato en el concierto del sur del Magdalena, ha sido tomado como centro sub-regional y sede de algunas de las instituciones nacionales más importantes del sector, tales como el ICA, INPA, INCORA Y CORPOICA.

No obstante la segregación del territorio del municipio de Plato, que significó la pérdida de las principales fincas ganaderas, el subsector pecuario continúa siendo el renglón de mayor importancia relativa para la economía del Municipio.

La mayoría de las explotaciones o predios rurales se dedican a la actividad pecuaria de tipo extensivo y un menor número a la explotación agrícola a través de medianos y pequeños productores. Según cálculos de las principales entidades del sector agrícola del nivel nacional que hacen presencia en el Municipio de Plato y de la UMATA, del área total que se estima en 150.004 hectáreas, aprox. 114.004 son usadas para actividades de pastoreo.

En lo que tiene que ver con la actividad pecuaria el renglón más importante corresponde a la ganadería bovina, cuya población según UMATA se calcula en 61.317 cabezas para el año 2000, que relacionadas con la superficie dedicada al pastoreo, nos da una capacidad de carga de apenas 0.54 cabezas por hectárea, evidencia clara del predominio de la ganadería de tipo extensivo.

La ganadería en los últimos años ha experimentado un fuerte impacto negativo producto de factores tales como la inseguridad rural, pérdida del mercado exterior, ausencia por parte del Estado de programas de fomento y desarrollo, altos costos de producción y las intensas épocas de verano.

La agricultura es el segundo renglón de importancia dentro del sector económico del Municipio se cultiva yuca, maíz, frijol tradicional, patilla entre otros cultivos.

La condición de Municipio ribereño del Río Magdalena unido a la existencia del gran complejo cenagoso de Zarate y Malibú, le dan un importante potencial pesquero. Parte de la producción es utilizada para la alimentación de los pescadores y parte para el comercio. La parte de la faena que se destina para la venta es comprada por intermediarios que luego venden el producto en el mercado local o lo comercializan con las ciudades de Barranquilla, Bogotá, Santa Marta, Bucaramanga, Montería y Valledupar

La incipiente actividad industrial del Municipio también está vinculada al sector agropecuario y se reduce a la existencia de pequeñas microempresas básicamente en la producción de alimentos, tales como queseras y productos de panadería. También encontramos pequeños talleres de modistería y confecciones, carpintería, entre otros.

La vocación agropecuaria del Municipio le brinda un buen potencial para la agroindustria vinculada principalmente al sector pecuario, en actividades como el procesamiento de la leche, la avicultura, piscicultura, porcicultura, etc.

Plato en estos momentos cuenta con un Centro de Acopio Lechero cuya administración le corresponde a COOLECHERA, que junto con los centros de acopio del Municipio de Nueva Granada de CICOLAC y HATO BLANCO comercializan un alto porcentaje de producción lechera de la región.

Esta es una población en que la principal fuente de trabajo gira alrededor de la Administración Municipal, motivo por el cual y a raíz de inconvenientes propios de este tipo de administraciones, se ha sumergido en un estancamiento en su desarrollo económico, existen pocas empresas y carencia total de industrias manufactureras.

En la actualidad existen tres entidades financieras Bancolombia, Banco Ganadero y Coofimag, todas de carácter privado.

En el ámbito educativo se cuenta con varias instituciones educativas de Preescolar, Básica Primaria, Secundaria entre oficiales y privadas.

Actualmente en la Cabecera Municipal hacen presencia universidades que ofrecen programas de educación profesional en la modalidad semi-presencial con planes de educación a nivel de distancia, la Universidad del Magdalena y la



Universidad de la Guajira, IAFIC, Universidad del Caribe, y la corporación educativa mayor del desarrollo Simón Bolívar que ofrece programas de post-gradados. También existen instituciones que presentan programas técnicos como son: Sistem Center, Instituto comercial del Magdalena, y el Policentro del Magdalena.

El Municipio de Plato presenta un proceso de crítico deterioro ambiental según datos suministrados por CORPAMAG, el 95% de su territorio se encuentra deforestado. La mayor parte de la vegetación que pertenece al tipo de bosque seco tropical, ha sido degradada y en la mayoría de los casos reemplazados por pastos y cultivos.

La comida típica más importantes es la Yuca con pescado, Viuda de carne y bocachico, mondongo, sancocho de gallina, de todos los aspectos anteriores se puede decir que los plateños son personas de un estatus social medio bajo y de un nivel intelectual medio

El Municipio de Plato al igual que la costa atlántica es rico en manifestaciones y expresiones culturales, pero padece de falta de apoyo institucional suficiente para difundir, proteger y fomentar dicho patrimonio cultural. El Municipio cuenta con la Casa de la Cultura, por la restricción de el talento humano suficientemente capacitados se limita a dictar cursos de guitarra, percusión, danzas, música de acordeón y a prestar servicio de biblioteca.

Plato, ciudad de raíces indígenas, tierra de leyendas y de manifestaciones culturales y folclóricas, propia de los pueblos ribereños; entre ellas tenemos la leyenda del Hombre Caimán.

Se destacan como principales manifestaciones culturales masivas, El Festival del la Leyenda del Hombre Caimán, las fiestas patronales del 8 de diciembre en honor

a la virgen de la Inmaculada Concepción y los carnavales en la misma fecha en que se celebran en Barranquilla; también sobresalen las fiestas de la Virgen del Carmen en el mes de julio, de San Martín de Loba en el mes de noviembre y las celebraciones de Navidad y Semana Santa.

Como parte de la infraestructura del sector cultural se destaca el centro de Extensión Cultural Manuel Saumet.

Los habitantes de este Municipio se caracterizan por ser alegres y parranderos, que buscan cualquier motivo para realizar una celebración, ya sea matrimonios, cumpleaños, bautizos, entre otros.

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Después de una observación y estudio realizado, se pudo comprobar que actualmente en la ciudad de Plato Magdalena no se cuenta con una empresa dedicada a la organización de eventos sociales debidamente constituida, se cuenta con persona particulares que realizan actividades por separado como los arreglos, otras realizan las comidas, otras la animación, todo esto a unos costos exagerados y no queda el evento completo, ya que para adquirir un servicio deben sacrificar otro, por el alto costo, por otro lado existen pocos sitios donde los jóvenes puedan recrearse y pasar un rato agradable este es uno de los motivos que llevan a los jóvenes a dedicarse a actividades mal sanas, el grupo investigador halló este problema y en busca de una solución propone la creación de una empresa que se dedique a prestar un servicio completo que contará con la elaboración de las comidas, arreglos, animación, decoración del sitio, la silletería, en general todo lo que el cliente necesite acomodándolo a sus recursos, ofreciéndole un servicio de excelente calidad y una serie de eventos alternos como son bazares, modelajes, conciertos, fiestas recreativas, un fin de actividades en las cuales toda la familia pueda participar.

Los eventos como los cumpleaños, bodas, foros, bautizo, . se realizarán en el tiempo que los usuarios lo necesiten, las actividades alternas se realizarán con mayor frecuencia ya que estas serán un apoyo para incrementar las utilidades de la empresa.

Se cuenta con una población de interés aproximadamente de 5.340 familias de los estratos 2 y 3, a demás de esto se contará con instituciones como son los colegios, universidades, empresas públicas y privadas a las cuales la empresa les servirá de apoyo para realizar un sin número de eventos.

### **1.3 REFERENTES CONCEPTUALES**

en el Municipio de Plato no existe una empresa dedicada a la organización de eventos sociales, existen personas particulares que de manera empírica realizan las comidas y la decoración sin tener en cuenta las nuevas tendencias.

Este problema claramente identificado puede ser solucionado por medio de la creación de una empresa que preste los servicios completos de organización de eventos y presente alternativas de recreación.

La empresa capacitará al personal en las distintas áreas, lo que garantizará la calidad del servicio, el cual será muy innovador y creativo. Haciendo de cada evento algo nuevo y especial siendo inolvidable para sus asistentes. Otro de los servicios con que se contará, será alternativas de recreación para personas de todas las edades podrán pasar un rato divertido y no tendrán que pagar mucho. Todo lo anterior pensando en buscar la mejor manera de entretener y divertir sanamente a la comunidad.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 Objetivo General**

Crear una empresa dedicada a la organización de eventos sociales para prestar un servicio completo, de optima calidad, y que contribuya a la generación de empleos en el Municipio de Plato Magdalena.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Analizar la estructura financiera de capital de trabajo, crédito y rentabilidad para ver la viabilidad del proyecto.
- Estudiar el mercado de precios y su incidencia en los costos y en la productividad.
- Crear nuevas tendencias en decoración de Salones y recetas de cocina para que cada evento sea algo especial e innovador.

## **1.5 PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS**

### **1.5.1 Tipo de Investigación**

La investigación realizada fue la aplicada, ya que se trabaja con un proyecto empresarial el cual responde a solucionar un problema concreto que se presenta en la comunidad. Por esta razón es considerado además un trabajo de creación.

Su categoría es económica, puesto que tiene ánimo de lucro, con él sus proponentes pretenden conseguir un beneficio propio incrementando su capital. Esta categoría corresponde a la prestación de servicio debido a que por medio de él los usuarios recibirán un servicio de comida y recreación.

## **1.5.2 Fuentes de Información**

Fuentes Primarias:

Se utilizaron la encuesta y la entrevista

Fuentes Secundarias como:

- Para la recolección de la información fue necesario consultar principalmente el Plan de Desarrollo del Municipio de Plato y algunas revistas como fácil facil , enciclopedia flores y flores, el arte de los arreglos florales, libros de cocina paso a paso, donde se encuentran diversas técnicas de decoración y de elaboración de comidas.

## **1.5.3 Variables e Instrumentos**

\* **Variables:**

- Nivel de ingreso.
- Fechas memorables
- Diversidad de platos
- Salones para eventos
- Tipos de recreación
- Lo innovador en decoración

**\* Instrumentos:**

- LA ENCUESTA: a través de ella, se facilitó la información deseada, ya que permitió aplicarse a un determinado número de personas, sin necesidad de estar presentes, lo cual permitió mayor veracidad en las respuestas.
- LA ENTREVISTA: por medio de ella se recogió la información necesaria acerca de la evolución que ha tenido este servicio en el Municipio de Plato.

**Tabla 1. Resultados de la Encuesta**

No.	Valor Relativo		Valor Absoluto		Total
	SI	NO	SI	NO	
1	0%	100%	0	200	200
2	90%	10%	180	20	200
3	90%	10%	180	20	200
4	30%	70%	60	140	200
5	95%	5%	190	10	200

**1.5.4 Análisis de la Información**

Según las encuestas realizadas (ver anexo A), se halló que la totalidad de las personas encuestadas coinciden en que actualmente no se cuenta con una institución que se encargue de prestar los servicios de organización de eventos, el 90% le gustaría que ésta existiera, ya que para organizar un evento siempre tienen que andar de un lado al otro tratando de conseguir lo que desean , un 70% dice no sentirse satisfecho con la realización de eventos sociales en Plato y un 95% coinciden en que debe existir un lugar que preste este tipo de servicio de manera completa.

## **1.6 ALCANCES DEL PROYECTO**

### **1.6.1 Proyecciones**

Esta empresa será de gran utilidad a la comunidad, por medio de ella se podrá disfrutar de la realización de un evento con gusto, sus comidas serán del agrado de todos, la decoración descrestará a los asistentes, todo estará debidamente organizado, además de esto podrán disfrutar en sus ratos libres de eventos donde participará toda la familia, los niños y los jóvenes se divertirán de manera sana, y los adultos gozarán de un rato ameno sin ninguna preocupación. Es la alternativa que tanto hace falta en el Municipio de Plato.

### **1.6.2 Limitaciones**

La principal limitación que se encontró fue el acceso a la información sobre la evolución que ha tenido la realización de eventos sociales en el Municipio de Plato, ya que no se encuentra nada escrito por lo tanto se hicieron entrevistas a las diferentes personas encargadas de realizar este tipo de eventos , y así adquirir la información necesaria.

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1 IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL BIEN O SERVICIO**

Esta empresa se dedicará a la prestación de un servicio que consiste en la organización de eventos sociales como son matrimonios, cumpleaños, grados, bautizos, primeras comuniones, foros, conferencias, seminarios, y una serie de eventos alternos como son bazares, fashion show, tours, Festivales, entre otros.

La empresa se encargará de:

- Elaboración de comidas y pasabocas.
- El salón
- La silletería
- Decoración
- Animación
- Sonido y música
- Fotos y videos

Todo esto está a criterio del cliente se puede incluir o excluir otros artículos de acuerdo a sus exigencias con el fin de que éstos puedan pasar un rato agradable con sus seres queridos, darle un poco de recreación y diversión sana a el Municipio de Plato.



## **2.2 CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR**

Este servicio podrá ser adquirido por las personas del Municipio de Plato sin distinción de sexo, profesión, ocupación, estado civil, religión o educación, que pertenezcan a una clase social media, media-alta y alta debido a su nivel de ingresos .

También se pueden considerar como clientes potenciales las diferentes empresas u organizaciones que en un momento dado necesiten de este servicio para la realización de un evento.

## **2.3 DELIMITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO**

Este servicio está dirigido a toda la comunidad que lo requiera en la localidad de Plato Magdalena. En la cabecera municipal habitan 50.576 personas, estos se encuentran divididos en 3 estratos conformados por 6.000 viviendas de las cuales, 5.340 pertenecen a los estratos 2 y 3 .

La población del municipio de Plato, presenta características comunes que permiten considerarla como homogénea.

Para la mejor prestación del servicio los insumos o materiales para la decoración serán adquiridos gran parte en ciudades de la costa como son Barranquilla, Santa Marta, Sincelejo, Valledupar, Cartagena. En busca de variedad, innovación, excelente calidad y buen precio.

Para la adquisición de éstos se cuenta con vías terrestres como la transversal Bosconia- Plato- Zambrano- El Carmen de Bolívar totalmente pavimentadas, el transporte para estas ciudades es constante. A demás se cuenta con medios de comunicación, los cuales facilitan el proceso de adquisición de insumos o

materiales, ya que por medio de llamadas, fax , se pueden hacer los pedidos y luego consignar el dinero para que sean enviados.

El medio donde se encontrará la empresa se presta para la adquisición de los materiales que se requieren en la elaboración de las comidas, ya que se cuenta con fincas cercanas donde se consiguen los recursos a menores costos que en la ciudades, es una zona rica en productos alimenticios los cuales serán aprovechados.

La empresa satisfecerá la necesidad del mercado en la prestación del servicio de organización de eventos sociales con una amplia gama de comidas, decoración, animación y así conseguir que la demanda sea satisfecha.

## **2.4 COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA Y LA OFERTA**

Anteriormente los eventos eran realizados en una casa, la decoración consistía en colocar globos en los techos y cadenetas de papel, la comida salía de la improvisación de las señoras, nada especial, no había animación más que un equipo de sonido a todo volumen y las sillas eran prestadas entre sus vecinos, con el tiempo las personas fueron cambiando sus gustos volviéndose más sofisticados, debido a la influencia de otras ciudades, gracias a las vías de acceso y a la cercanía con estas , es así como los habitantes de este Municipio sintieron el deseo de realizar sus eventos a la altura de las grandes ciudades

Esto trajo consigo la creación de salones para realizar eventos sociales, también personas particulares que se dedicaron a realizar comidas especiales, nada organizado, estas son hechas en sus casas ya que no cuentan con un sitio específico para elaborarlas y generalmente los platos son los mismos no hay variedad, esta labor es realizada por 3 o 4 personas, lo mismo sucede con la decoración que aparece más tarde menos organizada que la anterior, en este

aspecto sólo se encuentran 1 o 2 personas , la animación, es más reciente y por lo tanto su oferta es menor y con menos demanda.

Actualmente a la hora de realizar un evento este se convierte en una maratón tratando de conseguir a las personas que realizan cada una de las actividades por separado ya que hasta el momento no existe una empresa que se encargue de realizar todas estas actividades, se puede decir que la demanda es insatisfecha, lo que genera los altos costos debido a la poca oferta que existe.

Esta empresa conseguirá satisfacer la actual demanda, ya que será presto a cumplir las exigencias de los clientes o los demandantes potenciales que son aquellos que están en condiciones de adquirir este servicio. Los estudios realizados arrojan una demanda alta y poca oferta, por esta razón es factible la creación de la empresa ya que con el tiempo la demanda será mayor.

Este servicio con el transcurrir del tiempo ha pasado por una variedad de precios en los cuales, ha influido una serie de variables externas como el clima, la escasez o el aumento del producto, la disminución de la oferta .

## **2.5 COMERCIALIZACIÓN**

Para la prestación de este servicio existe un canal directo entre la empresa y el usuario, quien podrá dirigirse a ella en busca de él, en el momento que lo desee y en donde le harán una cotización de lo que necesite buscando la facilidad al cliente e inmediatamente se procederá con el contrato para así poder iniciar labores.

La empresa estará ubicada en un lugar estratégico y contará con una decoración alusiva al servicio que prestará para que pueda ser identificada. También se hará uso de una buena publicidad utilizando medios como los volantes, pasacalles,

bayas muy innovadoras y originales en busca de llamar la atención de toda la comunidad y con cuñas radiales por la emisora local.

Las ventas estarán a cargo de una persona con capacidades para prestar una buena atención de manera permanente, siempre en busca de satisfacer sus exigencias, los pagos serán 50% al fijar el contrato y 50% restante a su término.

## **2.6 ANÁLISIS DEL MERCADO DE INSUMOS**

Los principales insumos que se requieren son alimentos y artículos para decoraciones, los cuales se consiguen en la localidad y aquellos que no, serán encargados a las diferentes ciudades lo que facilita la adquisición de éstos.

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO**

Plato es un Municipio el cual ha tenido un crecimiento acelerado en los últimos años y como corresponde su nivel poblacional ha ido en aumento, esto gran parte se debe a la construcción del puente Plato-Zambrano que facilita la comunicación con otras ciudades, lo cual ha generado una gran influencia sobre él y sus habitantes se han vuelto mas exigentes y sus gustos mas sofisticados al momento de realizar un evento social. Los cuales son realizados por personas particulares , es así como se crea la necesidad de la existencia de una empresa dedicada a la prestación de este servicio.

Según las investigaciones realizadas Plato cuenta con 50.576 habitantes los cuales se encuentran repartidos pos estratos de la siguiente manera: en los tres estratos hay 6.000 viviendas , de las cuales 5.340 pertenecen a los estratos 2 y 3, que de acuerdo a los resultados arrojados por los estudios son quienes tienen más posibilidades de adquirirlo, sin embargo este servicio está a disposición de todo aquel que pueda acceder a él.

La Empresa tendrá la capacidad de atender dos eventos por semana, y de acuerdo a la temporada pueden ser más, en el transcurso de el tiempo ya la demanda se incrementará y la oferta por consiguiente será mayor.

#### **3.2 LOCALIZACIÓN**

Este proyecto se llevó a cabo en la costa atlántica, caracterizada por su espíritu alegre y rumbero, específicamente en el Departamento del Magdalena en el

Municipio de Plato, donde sus habitantes reflejan este sentir y este amor hacia las celebraciones.

La empresa proyectada se dedicará a cumplir con las expectativas del cliente que en el momento que lo disponga contará con un evento bien organizado.

Los insumos serán de fácil acceso por encontrarse en fincas cercanas y en las ciudades de la costa.

Después de estudios realizados se concluyó que un sitio clave para la ubicación de esta empresa será en la kra 15 con calle 8, este lugar estará dividido en tres secciones, la primera es la de ventas o de servicio al cliente la segunda conformada por la parte administrativa y por último la parte de producción que a su vez estará subdividida en dos, una encargada de la elaboración de las comidas y la otra de la decoración y las demás actividades necesarias para la realización del evento.

### **3.3 PROCESO DE PRODUCCION**

Este proyecto tiene como propósito la organización de todas las actividades relacionadas con los eventos sociales, como es la elaboración de comidas y pasabocas, la decoración del sitio, la elaboración de los arreglos y demás actividades que se requieran a la hora de realizar un evento social en el Municipio de Plato Magdalena.

Para iniciar se contará con tres empleados de planta encargados de la parte productiva y los 3 socios que se encargaran de la parte administrativa y de atención al cliente. La empresa tendrá la capacidad de atender todos los eventos que se le presenten con un promedio de dos eventos por semana.

### 3.3.1 Identificación y Descripción de Insumos

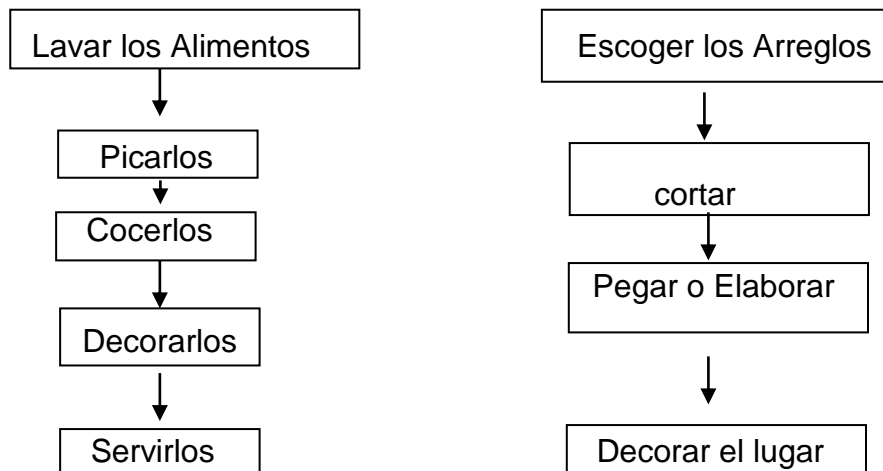
Los insumos que se requieren para la prestación de este servicio varían de acuerdo al evento y a las exigencias de los clientes, la cantidad de éstos depende del número de personas que asistan a dicho evento. En general los insumos que se utilizan con más frecuencia son:

Arroz, carnes de Cerdo, Res, pollo, papas, verduras, leches, salsas, frutas, condimentos, huevos, harinas, azúcar, sal, mantequilla, Jarrones, oasis, icopor, papeles, globos, pinturas, pegantes, lápices, pinceles, tijeras, entre otros.

### 3.3.2 Proceso Productivo

El proceso productivo de la elaboración de las comidas y pasabocas, se realizará de acuerdo al plato que se escoja, y a la decoración, de manera general se podrían hacer de la siguiente manera:

**Figura 1. Proceso de Decoración y Elaboración de Comidas**



### 3.3.3 Productos

Una vez realizado el proceso productivo, se obtiene como productos los platos que se van a ofrecer en el evento, los pasabocas y también la decoración del salón que será de acuerdo al acontecimiento. Además de esto se prestará otro tipo de servicio como la animación, la música y todo lo referente al acto que se solicite.

Como alternos la empresa tendrá una serie de eventos que se dedicarán a hacer que las personas se diviertan por medio de bazares, modelajes, tours, festivales. un sin fin de eventos, que harán que estos se sientan muy bien y disfruten a través de estos eventos recreativos.

**Tabla 2. Tabla de Servicios**

<b>Eventos Principales</b>	<b>Eventos Alternos</b>
- Matrimonios - Cumpleaños - Primeras Comuniones - Grados - Conferencias - Seminarios	- Bazares - Modelajes - Tours - Festivales

### 3.3.4 Selección y Especificación de Equipos y Herramientas

Los elementos a adquirir inicialmente para la prestación de estos servicios son: estufa industrial, un horno, una licuadora, una picadora, una batidora, un juego de cuchillos, dos calderos, juego de ollas de diferentes tamaño, dos refractarias, dos tijeras para cortar flores y tres para cortar papel.



### **3.3.5 Necesidades de Mano de Obra**

Para la realización de esta empresa, se han identificado las siguientes necesidades del talento humano, los socios que se encargarán de la parte administrativa, ventas y servicio al cliente y en la parte de producción, con la ayuda de tres personas en la elaboración de comidas, decoración, pasabocas. Contratación de animadores, consecución del lugar, música y otros detalles importantes de acuerdo a la clase de eventos que se presente.

### **3.4 OBRAS FÍSICAS Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA**

La empresa de organización de eventos sociales por ser una empresa prestadora de servicio estará en un sitio estratégico como es la Cra 15 con calle 8, estará funcionando en un local bastante amplio que estará distribuido de la siguiente manera; a primera vista estará ubicada la sección de ventas o atención al cliente, en este lugar se encontrará mucha luz y elementos muy agradables para que los clientes se sientan muy cómodos, se les brindará toda la información necesaria para la realización de su evento, de esta estará encargada una de las socias, más adelante se encontrará la oficina del gerente, quien llevará todo lo referente a la parte administrativa y financiera de la empresa, en la parte trasera del local se encuentra la parte de producción que estará dividida en dos, uno en donde se manejará todo lo referente a la elaboración de comidas y pasabocas con todo lo necesario para su ejecución, estará debidamente dotado de todos los instrumentos, este es un lugar amplio, con mucha luz y sobre todo muy limpio y aseado, el otro sector lo conforman la parte de decoración, este es un lugar muy fresco y con mucho agua ya que se trabajará con flores, cuenta con una mesa grande debido a las necesidades de este, cuenta con energía eléctrica, pues requiere de esta para muchas de sus actividades, en este sector y con la labor del jefe de producción se realizarán las demás actividades que el evento requiera.

### **3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

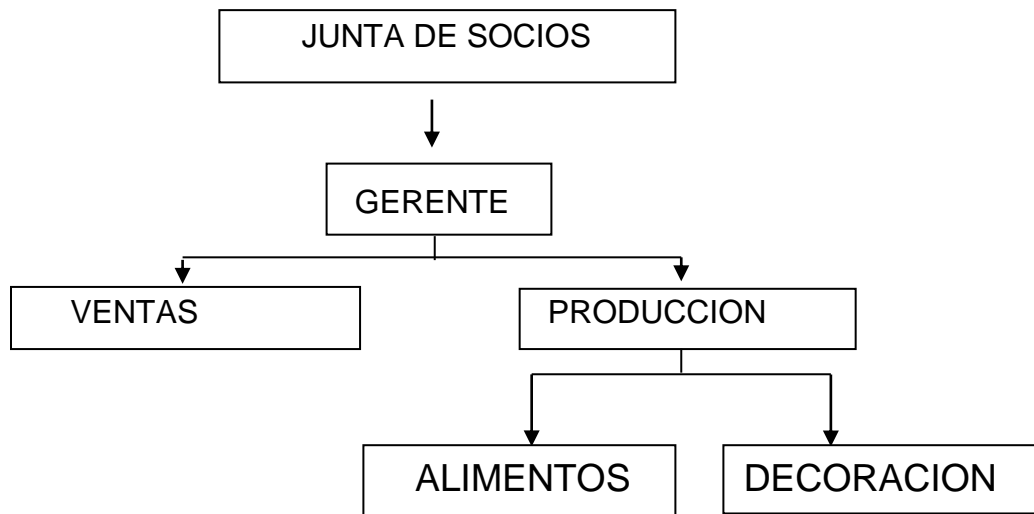
La empresa de organización de eventos sociales tendrá como principal función la elaboración de comidas y pasabocas adecuados a la ocasión, el alquiler y decoración del salón la música y animación etc. en eventos como matrimonios, cumpleaños, bautizos, grados, conferencias, foros etc. Además de esto se realizarán otros eventos alternos como son bazares, modelajes, tours, festivales etc. con el fin de incrementar las utilidades de la empresa.

Esta empresa surgió de la idea de tres personas quienes tienen pensado formar una sociedad de acuerdo a lo estipulado por la ley y a los requerimientos de esta, posteriormente están estudiando las posibilidades de constituir la legalmente.

En esta sociedad cada persona aportará capital y su fuerza laboral y responderán hasta el monto de sus aportes, por lo que se piensa constituir como sociedad de responsabilidad limitada, para ésto se tendrá que cumplir ciertos requisitos exigidos para su formación.

Su estructura organizacional es muy sencilla, está constituida de la siguiente manera: un gerente que será elegido por los socios y será su representante legal, a su cargo tendrá la administración de la empresa, el reclutamiento del personal, la parte financiera de la empresa, también se cuenta con un encargado de las ventas, el cual maneja las relaciones públicas de la empresa, la publicidad la atención al cliente y la elaboración de los contratos, y un jefe de producción que tendrá a su cargo los empleados que se encargarán de la elaboración de las comidas , la realización de la decoración y toda las demás actividades requeridas, gráficamente se puede observar un pequeño organigrama.

**Figura 2. Organigrama de la Empresa**



Para el buen funcionamiento de la empresa, se contará con una manual de funciones, en el cual se especificarán las tareas que se deben desempeñar en las diferentes áreas de la empresa. También contará con unos reglamentos, como lo es el interno en donde se encuentran unas normas fundamentales para la permanencia dentro de la empresa; además de éste se tendrá un reglamento de seguridad, el cual es necesario para la debida elaboración de los productos, con una respectiva higiene y salubridad, y para evitar algún tipo de accidente de los empleados; ya que éstos son un recurso muy importante dentro de la empresa, y hay que velar por su bienestar. Este manual y reglamento, están siendo elaborados.

Se contará con mucha capacitación ya que los trabajadores necesitan conocer las últimas tendencias en comidas y decoración para así prestar un excelente servicio a toda la comunidad.

## 4. ESTUDIO FINANCIERO

### 4.1 DETERMINACIÓN DE INVERSIONES INICIALES

Para iniciar la empresa, es necesario hacer ciertas inversiones como son:

#### 4.1.1 Electrodomésticos y Herramientas

Los electrodomésticos y herramientas siguientes, son las indispensables para la elaboración de las actividades requeridas para la prestación del servicio.

**Tabla 3. Inversiones en electrodomésticos y herramientas**

Detalle de Inversiones	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil(años)
- Picadora	1	8.900	8.900	5
- Licuadora	1	80.000	80.000	10
- Batidora	1	50.000	50.000	5
- Horno	1	300.000	300.000	5
- Set de Cuchillo	1	10.500	10.500	5
- Calderos	2	40.000	80.000	10
- Set Ollas	1	15.000	15.000	5
- Olla gde	2	32.000	64.000	5
- Refractarias	2	15.000	30.000	10
- Sartenes	3	13.000	39.000	5
- Rodillo	2	8.000	16.000	10
- Molino	1	35.000	35.000	10
- Tijera de cortar papel	3	2.000	6.000	5
-Tijera de cortar flores	2	15.000	30.000	5
- Corta icopor	1	25.000	25.000	5
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 649.400</b>	<b>\$ 789.400</b>	

#### 4.1.2 Inversiones en Muebles

Principalmente se necesitará dos escritorios con sus respectivas sillas para la parte administrativa, una mesa grande para la elaboración de los productos y cuatro sillas para los clientes.

**Tabla 4. Inversiones en Muebles**

<b>Detalle de Inversiones</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Vida Útil(años)</b>
- Escritorio completo	2	150.000	300.000	10
- Mesa grande	1	50.000	50.000	10
- Sillas	4	13.000	52.000	10
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 402.000</b>	

#### 4.2 COSTOS OPERACIONALES

##### 4.2.1 Costos de Mano de Obra (1 AÑO)

La mano de obra estará conformada por la cocinera una ayudante y el decorador, estos recibirán ayuda de los socios quienes además son los encargados de la parte administrativa los cuales no tendrán un salario fijo, si no de acuerdo a las utilidades mensuales serán repartido los ingresos.

**Tabla 5. Costos de mano de obra (Primer año de operación )**

<b>Cargos</b>	<b>Sueldo Básico Mensual</b>	<b>Sueldo Anual</b>
Cocinera	\$ 80.000	\$ 960.000
Ayudante	50.000	600.000
Decorador	100.000	1.200.000

**Tabla 6. Prestaciones Sociales**

<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Base</b>	<b>Prima</b>	<b>Cesantías</b>	<b>Interés s/cesan</b>	<b>Vacacion.</b>	<b>Total Prest. al mes</b>	<b>Total Prest. año</b>
Cocinera	\$ 80.000	\$ 6.667	\$ 6.667	\$ 67	\$ 3.333	\$ 16.733	\$ 200.800
Ayudante	50.000	4.167	4.167	42	2.083	10.458	125.500
Decorador	100.000	8.333	8.333	83	4.167	20.917	251.000
<b>Total</b>	<b>230.000</b>	<b>19.167</b>	<b>19.167</b>	<b>192</b>	<b>9.583</b>	<b>48.108</b>	<b>577.300</b>

**Tabla 7. Costo Total por concepto de Sueldos y Prestaciones**

<b>Sueldos</b>	<b>Prestaciones</b>	<b>Total</b>
\$ 960.000	\$ 200.800	\$ 1.160.800
600.000	125.500	725.500
1.200.000	251.000	1.451.000
<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 577.300</b>	<b>\$ 3.337.300</b>

#### **4.2.2 Costo de Materiales**

Los materiales que se requieren para la prestación de este servicio irán de acuerdo a la solicitud del evento donde por lo general se requiere de los mismos materiales lo que cambia es el proceso de su utilización.

Por ejemplo:

Un evento donde asistan 100 personas, en el cual el buffet contenga:

- Arroz de coco
- Arroz verde
- Rollo de carne
- Pollo
- Ensalada verde
- Ensalada agridulce

- Pan de ajo
- Postre de las tres leches

A parte del buffet se ofrecerán a los invitados unos pasabocas como son:

- Deditos
- Empanaditas
- Quibbes

Para la decoración se utilizarán arreglos florales como centros de mesa, figuras con globos, y todo aquello que la ocasión amerite.

**Tabla 8. Costo de Materiales**

Material	Medida de Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
<b>ARROZ DE COCO</b>				
Arroz	Libra	20	650	13.000
Coco	Unidad	12	1.000	12.000
Uvas pasas	Libra	3	1.500	4.500
Azúcar	Libra	4	700	2.800
Aceite	Litro	1	2.500	2.500
<b>ARROZ VERDE</b>				
Arroz	Libra	16	650	10.400
Pimentones verdes	Unidad	8	300	2.400
Cebolla en rama	Libra	2	1.000	2.000
Cilantro	Libra	1	1.200	1.200
<b>ROLLO DE CARNE</b>				
Carne	Libra	20	3.200	64.000
Cebolla de cabeza	Libra	6	800	4.800
Ajo	Libra	1	1.000	1.000
Pimienta picante	Bolsita	10	150	1.500
Don sabor	Bolsita	10	50	500
Maggy	Cubos	10	150	1.500
Salsa para Carnes	Botella	1	2.500	2.500
Salsa negra	Botella	1	1.500	1.500
Pan de sal tostado	Unidad	20	100	2.000
<b>POLLO</b>				
Muslo de Pollo	Libra	30	1.800	54.000

Cebolla de cabeza	Libra	2	800	1.600
Ajo	Libra	½	500	500
Pimentones	Unidad	6	300	1.800
Salsa de tomate	Botella	1	2.500	2.500
Salsa negra	Botella	1	1.500	1.500
Mostaza	Botella	1	1.500	1.500
Maggy	Cubos	10	150	1.500
Don sabor	Bolsita	10	50	500
Color	Bolsita	10	50	500
<b>ENSALADA VERDE</b>				
Manzana verde	Unidad	20	500	10.000
Tomate verde	Libra	5	1.000	5.000
Pimentón verde	Unidad	8	300	2.400
Cebolla blanca	Libra	4	1.000	4.000
Vinagre	Botella	1	1.000	1.000
<b>ENSALADA AGRIDULCE</b>				
Lechuga	Libra	4	1.500	6.000
Cebolla blanca	Libra	4	1.000	4.000
Pimentón	Unidad	8	300	2.400
Cilantro	Libra	1	1.200	1.200
Mandarina	Unidad	20	150	3.000
<b>PAN DE AJO</b>				
Pan tajado	Bolsa	6	1.000	6.000
Mantequilla	Libra	3	2.500	7.500
Ajo	Libra	1	1.000	1.000
<b>POSTRE TRES LECHES</b>				
Crema de leche	Lata	4	3.500	14.000
Leche condensada	Lata	4	4.000	16.000
Leche	Litro	2	800	1.600
Galletas	Paquetaco	6	1.500	9.000
Limonos	Unidad	10	50	500
<b>SUBTOTAL</b>				<b>\$ 290.600</b>
<b>PASABOCAS</b>				
Harina de Trigo	Libra	4	500	2.000
Aceite	Litro	2	2.200	4.400
Levadura	Paquetes	2	250	500
Carne	Libra	4	3.200	12.800
Queso	Libra	1	2.400	2.400
Trigo	Libra	2	3.800	7.600
Mantequilla	Libra	1	2.500	2.500
Cebolla	Libra	3	800	2.400



Ají	Libra	½	500	250
Ajo	Libra	½	1.000	500
Condimentos	Bolsita	15	50	750
Sal	Libra	2	200	400
<b>SUBTOTAL</b>				<b>\$ 36.500</b>
<b>ARREGLOS</b>				
Bases	Unidad	15	3.000	45.000
Oasis	Unidad	8	2.000	16.000
Flores	Docena	15	3.000	45.000
Globos	Paq. X 50	3	3.500	10.500
<b>SUBTOTAL</b>				<b>\$ 116.500</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 443.600</b>

Los materiales anteriores, son utilizados para la realización de un evento. La empresa tendrá una capacidad para realizar cuatro eventos al mes, lo que significa que aproximadamente en materiales mensual y anualmente se estaría invirtiendo:

Mensual ..... **\$ 1.774.400**  
Anual ..... **\$ 21.292.800**

#### 4.2.3 Costo de Servicios

**Tabla 9. Costo de Servicios (primer año de operación)**

Servicio	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unit.	Costo Total	Costo Anual
Energía Eléctrica	KW-hora	260	169	43.940	527.280
Agua Potable	Estratificación	Comercial		22.300	267.600
Gas	Libras	40		21.500	258.000
Teléfono	Minuto			30.000	360.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$117.740</b>	<b>\$1.412880</b>

#### 4.2.4 Otros Gastos Administrativos

Dentro de esta empresa se emplearán diferentes útiles y papelería para la elaboración de contratos, facturas, etc. y todo aquello que lo requiera, a demás dentro de sus gastos estará el pago del arriendo del local donde funcionará dicha empresa, este pago será mensual.

**Tabla10. Otros Gastos Administrativos (primer año de operación)**

Detalle	Unid . de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Útiles y papelería				30.000	360.000
<b>ENERGÍA</b>	KW – hora	120	\$ 169	\$ 20.280	\$ 243.360
Arriendo oficina	Mes	1	\$ 250.000	\$ 50.000	\$ 3.000.000
Arriendo local y equipos	Mes	1	100.000	100.000	1.200.000
<b>Total</b>				<b>\$ 400.280</b>	<b>\$ 4.803.360</b>

#### 4.2.5 Gastos de Ventas

Para dar a conocer la empresa y los diferentes servicios que esta prestará se hará promoción continua, a través de la radio. El transporte será utilizado para traer ciertos implementos, y transportarlo dentro de la localidad.

**Tabla 11. Gastos de Ventas (primer año de operación )**

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual
Gasto de promoción	60.000	720.000
Transporte	80.000	960.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$140.000</b>	<b>\$1.680.000</b>

#### **4.2.6 Gastos de Depreciación**

Este proyecto tendrá un periodo de evaluación de cinco años y se ha utilizado el método de línea recta para hallar la depreciación de los activos.



### Prorratio primario de Cargos Indirectos o Gastos Generales de Fabricación.

**Energía Eléctrica:** Se va a distribuir de acuerdo con el consumo que reporten los medidores.

$$\text{Factor de aplicación de energía eléctrica} = \frac{\text{Costo total de la energía eléctrica}}{\text{Consumo Total ( K W.)}}$$

Reemplazado en:

$$\text{Producción} = \frac{527.280}{260} = 2.028$$

**Tabla 13. Prorratio Cargos Indirectos en la producción**

Concepto	Consumo (KW)	Factor	Aplicación Energía
Comidas	104	2028	210.912
Arreglos	156	2028	316.368
Total	<b>260</b>		<b>527.280</b>

$$\text{Administración} = \frac{2436.360}{120} = 2028$$

**Tabla 14. Prorratio Cargos Indirectos en la Administración**

Concepto	Consumo (KW)	Factor	Aplicación Energía
Comidas	60	2028	121.680
Arreglos	60	2028	121.680
Total	<b>120</b>		<b>243.360</b>

**Depreciación .** se distribuye así:

**Tabla 15. Aplicación de la Depreciación en la Producción**

CONCEPTO	APLICACIÓN DE DEPRECIACIÓN
Comidas	78.736
Arreglos	33.744
Total	112.480

**Tabla 16. distribución de costos y gastos**

Costos	Total	Comidas			Tasa de distribución	Costos fijos	Costos variables
		Tasa de distribución	Costos fijos	Costos Variables			
<b>Costo de Producción</b>							
Mano de directa	\$ 2.611.800	44%	\$ 1.160.800		56%	1.451.000	
Mano de obra indirecta	725.500						
Materiales directos	21.292.800	74%		15.700.800	26%		\$ 5.592.000
Energía	527.280	40%		210.912	60%		316.368
Depreciación	112.480	70%	78.736		30%	33.744	
Gas domiciliario	258.000			258.000			
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 25.527.860</b>		<b>\$ 1.239.536</b>	<b>\$ 16.169.712</b>		<b>\$ 1.484.744</b>	<b>\$ 5.908.368</b>
<b>Gastos de Administración</b>							
Papelería y útiles	360.000	50%	\$ 180.000		50%	180.000	
Acueducto	267.600	50%	133.800		50%	133.800	
Arriendo oficina	3.000.000	50%	1.500.000		50%	1.500.000	
Arriendo local y equipos	1.200.000	50%	600.000		50%	600.000	
Energía	243.360	50%	121.680		50%	121.680	
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 5.070.960</b>		<b>\$ 2.535.480</b>			<b>\$ 2.535.480</b>	
<b>Gastos de Ventas</b>							
Promoción		50%			50%		
Transporte		50%			50%		
<b>Subtotal</b>							
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 32.278.820</b>		<b>\$ 4.615.016</b>	<b>\$ 16.169.712</b>		<b>\$ 4.860.224</b>	<b>\$ 5.908.368</b>

### 4.3 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Indica el mínimo la cantidad de eventos que se debe organizar al año para no ganar ni perder; es decir, utilidad igual a cero (0)

Formula:

$$\text{Punto de equilibrio expresado en cantidad} = X_e = \frac{CF}{P - CVU}$$

donde

CF = Costos Fijos

P = Precio de venta unitario

CVU = Costo Variable por unidad

Se venderán nuestros servicios en \$ 1.000.000 por evento; a éstos tipos de eventos generalmente se les gana doble.

Después de haber realizado un estudio de mercado se obtuvo que este es el precio que predomina con mayor exactitud en el comercio considerando las mismas características de nuestros productos o servicios.

Formula:  $P_v = \text{costo} + \text{utilidad}$

$$P_v = 531.800,4167 + 468169,5833$$

$$P_v = \$ 1.000.000$$

$$\% \text{ de utilidad} = \frac{\text{interés}}{\text{capital}} = \frac{468.169,5833}{531.800,4167} = \mathbf{88.03\%}$$

Ahora para calcular el Costo Variable por Unidad

$$\begin{aligned} \text{CVU} &= \frac{\text{costos variables totales de comidas + arreglos}}{\text{Producción requerida (eventos)}} \\ &= \frac{16.169.712 + 5.908.368}{48} \\ &= \frac{22.078.080}{48} \end{aligned}$$

$$\text{CVU} = 459.960 \text{ (este es el costo variable por unidad)}$$

Cálculo de los Costos Fijos

$$\text{CF} = \sum \text{comidas + arreglos}$$

$$\text{CF} = 4.615.016 + 4.860.224$$

$$\text{CF} = 9.475.240$$

Luego:

$$\text{Xe} = \frac{9.475.240}{1.000.000 - 459.960}$$

$$\text{Xe} = \frac{9.475.240}{540.040}$$

$$\text{Xe} = \mathbf{17.54}$$



Se necesitan realizar aproximadamente 17 eventos al año, para no perder ni ganar.

**Punto de Equilibrio expresado en pesos.**

$$PE \$ = \frac{CF}{\% \text{ de contribuci3n}} = \frac{\$ 9.475.240}{0.54004} = \$ 17.545.441,08$$

pero,

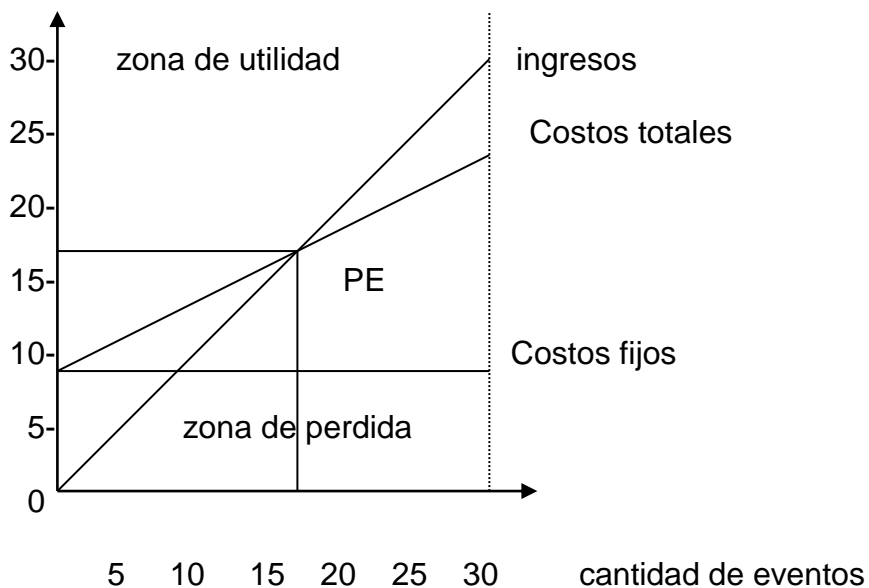
$$\% \text{ de contribuci3n} = \frac{P - CVU}{P}$$

$$\% \text{ de contribuci3n} = \frac{1.000.000 - 459.960}{1.000.000}$$

$$\% \text{ de contribuci3n} = 54.004\%$$

**Figura 3. Representaci3n grafica del punto de equilibrio**

millones de pesos



## 4.4 PROGRAMA DE INVERSIÓN FIJA Y CAPITAL DE TRABAJO

### 4.4.1 Programa de Inversión Fija

Para poner en funcionamiento la empresa de organización de eventos, se necesita de ciertas inversiones en muebles y herramientas, las cuales son fundamentales para realizar las actividades dentro de dicha empresa, al paso del tiempo cuando la empresa se vaya expandiendo y haya mayor acogida, se requerirán de hacer otras inversiones.

**Tabla 18. Inversión Fija del proyecto**

Concepto	0	Años				
		1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles						
Maquinaria y equipos	789.400					
Muebles	402.000					
Total inversión fija	<b>1.191.400</b>					

### 4.4.2 Cálculo del Capital de Trabajo

Método: Ciclo Productivo

Objeto : Buscar la inversión inicial del trabajo

Inversión en Capital de trabajo = ciclo operativo en días  $\left( \begin{array}{l} \text{costo de operación} \\ \text{promedio diario} \end{array} \right)$

donde,

ICT = Inversión de capital de trabajo

CO = Ciclo operativo en días  
COPD = Costo de operación promedio diario

Entonces;

ICT = CO . (COPD)

Cálculo:

Mano de obra	=	3.337.300
+ Costo de materiales	=	21.292.800
+ Costo de servicios	=	1.412.880
+ Otros	=	<u>4.803.360</u>
= Costo de operación anual	=	\$ 30.846.340

COPD =  $\frac{30.846.340}{365}$  = 84.511

CO = fue calculado en 7 días para organizar y llevar a cabo un evento

Luego:

ICT = 7. (84.511)

ICT = \$ 591.577

Inicialmente se debe contar con un capital de \$ 591.577 para realizar el primer evento.

#### \* **Proyección del capital de trabajo en términos constantes**

Tasa de inflación considerada del 6% con el fin de calcular el nuevo valor del capital de trabajo en términos constantes mediante la formula relacionada:

$$P = \frac{F}{(1+i)^n} = \frac{591.577}{(1+0.06)^1} = 558.092$$

Al finalizar el año base y al terminar el año actual se tendrá en términos reales un 6% menos, debido a la pérdida del poder adquisitivo; entonces se calcula el nuevo valor del capital de trabajo, deflactando y ajustando los valores en términos corrientes de tal manera que se conviertan a constantes.

Este proyecto en su operación normal, requiere de \$ 591.577 y en términos constantes de \$ 558.092; contemplando un faltante de \$ 33.485 con el cual se mantiene el poder adquisitivo del capital de trabajo así:

**Tabla 19. Inversión en capital de trabajo**  
( Términos Constantes )

Detalle	Años					
	0	1	2	3	4	5
Capital de trabajo	591.577	33.485	33.485	33.485	33.485	

Como la proyección se estima a 5 años, no se requiere contemplar adicional al finalizar el quinto año; debido a que sería utilizada en el sexto año.

Aunque vaya a contribuir al funcionamiento normal del año dos (2) y así sucesivamente, para los demás años; por esto aparecen ubicadas las cifras en el cuadro un año antes. En este caso el capital de trabajo mantiene su poder adquisitivo.

**Tabla 20. Programa de Inversión**  
(Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
- inversión Fija	- 1.191.400					
- Capital de trabajo	- 591.577	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	
- Total inversión	- 1.782.977	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	

Este proyecto tendrá un período de evaluación inicialmente de 5 años, debido a la gran incertidumbre que significaría hacer a largo plazo.

Como todas las cifras corresponden a erogaciones o aplicaciones, se anotan con signo negativo.

**Tabla 21. Valor Residual de Activos al finalizar el período de Evaluación**  
( Términos Constantes)

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
- Activos de producción					89.000
- Activos Administrativos					106.500
- Subtotal Valor residual de activos fijos					195.500
- Capital de Trabajo					591.577
TOTAL VALOR RESIDUAL					787.077

Este valor residual, es considerado un ingreso potencial debido a que en un tiempo determinado más específicamente al terminar la vida útil del proyecto

o en el período de evaluación del mismo, se considera como una recuperación que se obtendrá en el último año del período de evaluación.

**Tabla 22. Flujo neto de inversiones**

Concepto	Años				
<b>Inversión fija</b>	- 1.191.400				
- Capital de trabajo	- 591.577	- 33.485	- 33.485	- 33.485	
- Valor residual					787.077
<b>Flujo neto de inversión</b>	<b>- 1.782.977</b>	<b>- 33.485</b>	<b>- 33.485</b>	<b>- 33.485</b>	<b>787.077</b>

El valor residual no tiene signo ya que es considerado como un ingreso.

#### 4.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS

**Tabla 23. Programa de ingresos**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>					
- Venta de servicio	48.000.000	50.000.000	53.000.000	56.000.000	58.000.000
Subtotal ingresos operacionales	48.000.000	50.000.000	53.000.000	56.000.000	58.000.000
Otros ingresos					
- Venta de servicios alternos	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Subtotal otros ingresos	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
<b>Total ingresos</b>	<b>51.600.000</b>	<b>53.600.000</b>	<b>56.600.000</b>	<b>59.600.000</b>	<b>61.600.000</b>

**Tabla 24. Presupuesto de ingresos por venta**

(Precios en Términos Constantes)

<b>Años</b>	<b>Producción Requerida</b>	<b>Valor unitario de Venta</b>	<b>Ingreso por Venta</b>
1	48	1.000.000	48.000.000
2	50	1.000.000	50.000.000
3	53	1.000.000	53.000.000
4	56	1.000.000	56.000.000
5	58	1.000.000	58.000.000

En el primer año el cálculo de los ingresos se obtuvo al multiplicar la producción requerida de eventos al año por el precio unitario de cada evento.

A partir del segundo año, la producción requerida de eventos se incrementa en un 5% en forma de progresión geométrica, considerando ampliar la cobertura y pensando en ofrecer y vender nuestros servicios a un número mayor de personas.

Los precios futuros están expresados en términos constantes, reales o duros; por que si se trabaja con el valor de la tasa inflacionaria, exigiría un alto grado de certeza acerca de las tasas inflacionarias esperadas para los años en que se van a efectuar las proyecciones además, también influyen otros factores como las imposiciones del Fondo Monetario Internacional, indicadores económicos etc.

Al final se obtienen variaciones en los ingresos debido al incremento progresivo de la producción requerida de eventos.

### **Tabla 25. Presupuesto de otros ingresos**

(Términos Constantes)

<b>Años</b>	<b>Eventos alternos al año</b>	<b>Precio de venta unitario</b>	<b>Total</b>
1	12	300.000	3.600.000
2	12	300.000	3.600.000
3	12	300.000	3.600.000
4	12	300.000	3.600.000
5	12	300.000	3.600.000

Además de la organización de eventos sociales, la empresa realizará por lo menos una vez al mes, eventos alternos como son: Modelajes, bazares, festivales, lo cual tendrá un precio de acuerdo al evento.

#### **4.6 PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES**

Los costos operacionales están expresados en términos constantes a partir del segundo año. En caso de que se presenten variaciones en los mismos, que es lo normal, será conveniente presentar las explicaciones correspondientes.



**Tabla 26. Presupuestos de costos de producción**  
(Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
1. Costos Directos					
- Materiales Directos	21.292.800	22.570.368	22.570.368	22.570.368	22.570.368
- Mano de obra Directa	<u>2.611.800</u>	<u>2.768.508</u>	<u>2.768.508</u>	<u>2.768.508</u>	<u>2.768.508</u>
subtotal costos directos	23.904.600	25.338.876	25.338.876	25.338.876	25.338.876
2. Cargos Indirectos o Gastos Generales de Producción	725.500	769.030	769.030	769.030	769.030
- Mano de obra indirecta	527.280	558.917	558.917	558.917	558.917
- Energía	112.480	119.228	119.228	119.228	119.228
- Depreciación	<u>258.000</u>	<u>273.480</u>	<u>273.480</u>	<u>273.480</u>	<u>273.480</u>
- Otros	1.623.260	1.720.655	1.720.655	1.720.655	1.720.655
Subtotal Cargos Indirectos					
<b>Total costos de producción</b>	<b>\$ 25.527.860</b>	<b>\$ 27.059.531</b>	<b>\$ 27.059.531</b>	<b>\$ 27.059.531</b>	<b>\$ 27.059.531</b>

**Tabla 27. Presupuestos de gastos de administración**

(Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Papelería y útiles	360.000	381.600	381.600	381.600	381.600
Acueducto	267.600	283.656	283.656	283.656	283.656
Arriendo oficina	3.000.000	3.180.000	3.180.000	3.180.000	3.180.000
Arriendo local y equipos	1.200.000	1.272.000	1.272.000	1.272.000	1.272.000
Energía	243.360	257.962	257.962	257.962	257.962
<b>Total gastos de administración</b>	<b>5.070.960</b>	<b>5.375.218</b>	<b>5.375.218</b>	<b>5.375.218</b>	<b>5.375.218</b>

**Tabla 28. Presupuestos de gastos de ventas**

(Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Promoción					
Transporte					
Total	720.000	763.200	763.200	763.200	763.200
Gastos de ventas	960.000	1.017.600	1.017.600	1.017.600	1.017.600
	<b>\$1.680.000</b>	<b>\$1.780.800</b>	<b>\$1.780.800</b>	<b>\$1.780.800</b>	<b>\$1.780.800</b>

Los gastos operacionales de administración y ventas, están expresados en términos constantes a partir del segundo año. En caso de que se presenten variaciones en los mismos, que es lo normal, será conveniente presentar las explicaciones correspondientes.

**Tabla 29. Programa de costos operacionales**

(Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Gastos de producción	25.527.860	27.059.531	27.059.531	27.059.531	27.059.531
Gastos de Administración	5.070.960	5.375.218	5.375.218	5.375.218	5.375.218
Gastos de Ventas	1.680.000	1780.800	1780.800	1780.800	1780.800
<b>Total Gastos operacionales</b>	<b>32.728.820</b>	<b>34.215.549</b>	<b>34.215.549</b>	<b>34.215.549</b>	<b>34.215.549</b>

Una vez calculados los costos de producción, gastos de ventas y gastos de administración; los reunimos para hallar el total de los mismos.

**4.7 FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO****Tabla 30. Flujo neto de operación sin financiamiento**

(Términos Constantes)

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Total ingresos	51.600.000	53.600.000	56.600.000	59.600.000	61.600.000
-Total costos operacionales	32.278.820	34.215.549	34.215.549	34.215.549	34.215.549
=Utilidad operacional	19.321.180	19.384.451	22.384.451	25.384.451	27.384.451
-Impuesto de renta 36%	6.955.625	6.978.402	8.058.402	9.138.402	9.858.402
=Utilidad neta	12.365.555	12.406.049	14.326.049	16.246.049	17.526.049
+Depreciación	106.500	106.500	106.500	106.500	106.500
<b>Flujo neto de operación</b>	<b>12.472.055</b>	<b>12.512.549</b>	<b>14.432.549</b>	<b>16.352.549</b>	<b>17.632.549</b>

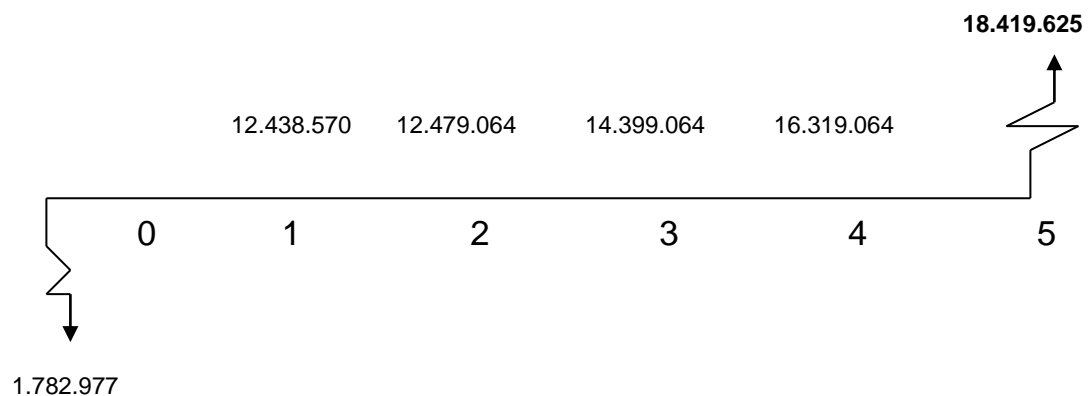
La variación del flujo neto de operación a partir del segundo año se debe al incremento de los ingresos a través del crecimiento progresivo de la producción requerida de eventos; además podemos observar términos corrientes de los costos operacionales totales a partir del segundo año.

**Tabla 31. Flujo financiero neto del proyecto**

(Términos Constantes)

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.782.977	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	787.077
Flujo neto de operación		12.472.055	12.512.549	14.432.549	16.352.549	17.632.549
Flujo financiero neto del proyecto	-1.782.977	12.438.570	12.479.064	14.399.064	16.319.064	18.419.625

**Figura 4. Representación gráfica del flujo financiero.**



#### 4.8 FLUJO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

Tabla 32. Flujo del Proyecto con Financiamiento

CONCEPTO	FUENTE	AÑOS				
		0	1	2	3	4
Activos fijos tangibles						
Electrodomésticos y herramientas.	Cr	\$789.400				
Muebles	Cr – Rp	\$402.000				
ACTIVOS DIVERIDOS						
Gastos preoperativos	Cr- Rp	\$350.000				
Intereses durante la instalación	Rp	\$200.000				
Capital de trabajo	Cr	\$591.577	-33485	-33485	-33485	-33485
Total		\$2.332.977	-33485	-33485	-33485	-33485

Donde Cr = Recursos propios - Rp = Recursos propios.

## CONDICIONES DEL CREDITO

Recursos provenientes de entidades financieras.

Plazos: (5 años)

Tasa efectiva anual 28%.

Valor de las cuotas anuales.

$$\text{Formula: } A = P \left[ \frac{i(i+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

valor del préstamo:

- 789.400
  - 201.000 ½
  - 175.000 ½
  - 591.577
- \$1.756.977

reemplazando:

$$\text{anualidad} = - 1.756.977 \left[ 0.28 (1 + 0.28)^5 \right]$$

$$A = 0.962072674$$

$$A = 1.756.977 \left[ \quad \quad \quad \right] 0.394943836$$

A = \$ 693.907 = Este signo negativo indica que corresponde a un pago o egreso.

**Tabla 33. Programa de Amortización del Crédito**

(Términos corrientes)

PERIODO	PAGO ANUAL	INTERESES SOBRE SALDOS 28%	VALOR DISPONIBLE PARA AMORTIZAR	SALDO AL FINAL DEL AÑO
Inicial				
1	- 693.907	491.953.56	- 201.953.44	1.756.977
2	- 693.907	- 435.406.59	- 258.500.41	1.555.523.15
3	- 693.907	- 363.026.48	- 330.880.52	1.296.523.15
4	- 693.907	- 270.379.93	- 423.527.07	965.642.63
5	- 693.907	- 151.792.35	- 542.115.65	542.115.56
				- 0 -

Cada pago entregado al acreedor financiero sirve para cancelar los intereses causados y reducir, con lo que queda disponible, el importe de la deuda hasta extinguirla.

**Tabla 34. Flujo neto de inversiones para el proyecto con financiamiento  
(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
- Inversión fija	- 1.191.400					
- Intereses durante la implementación	-200.000					
- Capital de trabajo	- 591.577	- 33485	- 33485	-33485	33485	
- Valor Residual						789.077
<b>FLUJO NETO DE INVERSIÓN</b>	<b>1.982.977</b>	<b>- 33485</b>	<b>- 33485</b>	<b>- 33485</b>	<b>- 33485</b>	<b>789.077</b>



**Tabla 35. Flujo Neto de Operación con Financiamiento  
(Términos constantes)**

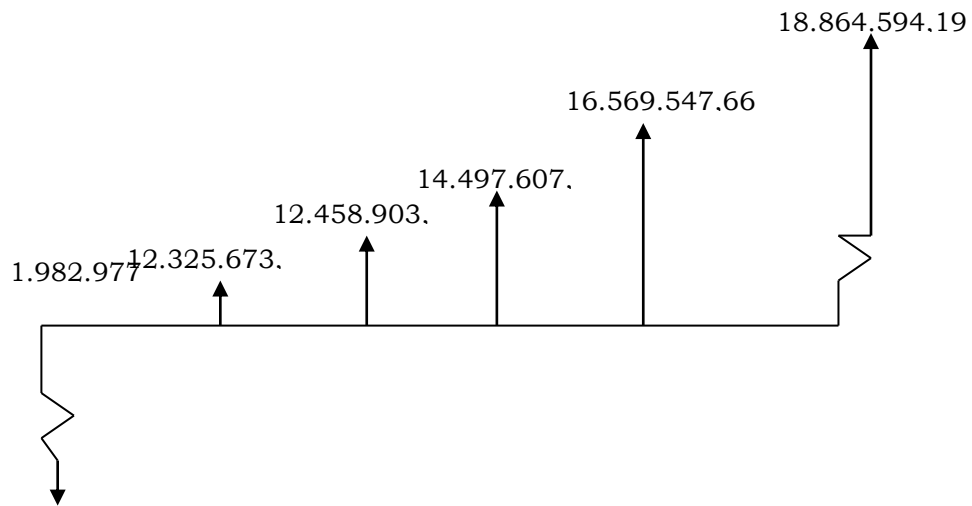
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
- Total ingresos	51.600.000	53.600.000	56.600.000	59.600.000	61.600.000
- Menos costos	25.527.860	27.059.531	27.059.531	27.059.531	27.059.531
- Utilidad bruta	26.072.140	26.540.469	29.540.469	32.540.469	34.540.469
-Gastos operacionales	6.750.960	7.156.018	7.156.018	7.156.018	7.156.018
- Utilidad operacional	19.321.180	19.384.451	22.384.451	25.384.451	27.384.451
- Gastos financieros	491.953.56	435.406,59	363.026,48	270.379,93	151.792,35
- Utilidad gravable	18.829.226.	18.949.044,4	22.021.424,5	25.114.071,0	27.232.658,
- Impuestos de renta (36%)	6.778.521.5	6.821.655,98	7.927.712,82	9041065,58	9803757,11
- Utilidad neta	12.050.704.9	12.127.388,4	14.093.711,7	16073005,48	17.428.901,
- Depreciación	4106.500	106.500	106.500	106.500	106.500
-Amortización diferidos	201.953	258.500,41	330.880,52	423.527,07	542.115,65
- Flujo neto de operación	12.359.158.3	12.492.388,8	14.531.092,2	16.603.032,5	18077517,1

**Tabla 36. Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento  
(Términos Constantes)**

CONCEPTO	AÑO					
	1	2	3	4	5	6
Flujo neto de inversiones	-1982977	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	787.077
Flujo neto de operación		12.359.158	12.492.388	14.531.092	16.603.032	18.077.517
Flujo financiero neto del proyecto	-1982977	12.325.673	12.458.903	14.497.607	16.569.547	18.864.594

La representación grafica de éste flujo es:

**Figura 5 .Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento  
(Términos constantes)**



Nos muestra los dineros que arroja la operación

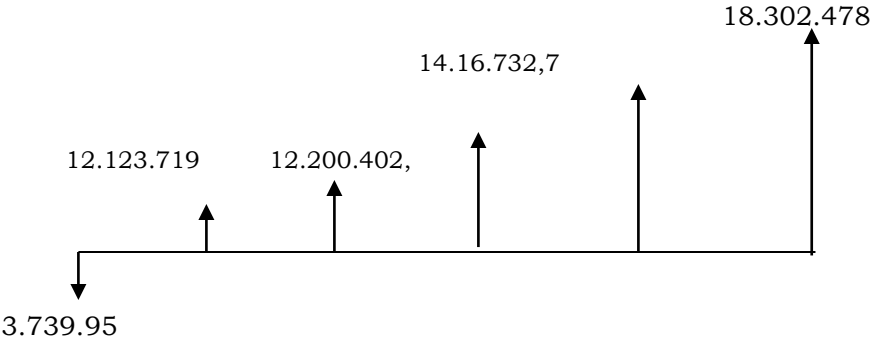
**Tabla 37. Flujo neto de inversiones para el inversionista  
(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-1.191.400					
Interés durante la implementación	-200.000					
Capital de trabajo	-591.577	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	
Valor residencial						787.077
Crédito	\$1.756.977					
Amortización crédito						
Flujo neto de inversionista	-3739954	-235438,44	-291985,41	-364365,52	-457012,07	224961,35

**Tabla 38. Flujo financiero neto para el inversionista  
(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-3739954	-235438,44	-291985,41	-364365,52	-457012,07	224963,35
Flujo neto de operación		12359158,28	12492388,9	14531092,22	16603032,66	18077517,19
Flujo financiero neto	-3739954	12123719,94	12200402,5	14166732,7	16146019,93	18302478,54

**Figura 6. Flujo financiero neto para el inversionista**



En Síntesis el inversionista se hace cargo de la Amortización de crédito

**Tabla 39. Flujo neto de inversiones para el inversionista  
(Términos contables)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-1.191.400					
Interés durante la implementación	-200.000					
Capital de trabajo	-591.577	-33.485	-33.485	-33.485	-33.485	
Valor residual	-----	-----	-----	-----	-----	787.077
Crédito	1.756.977					
Amortización crédito		201.953,54	258.500,4	330.880,5	423.527,0	542.115,65
Flujo neto de inversionista	-3.739.954	-235.438,4	-29.985,4	-364.35,5	-457.02,0	224.961,35

**Tabla 40. Flujo financiero neto para el inversionista  
(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	- 3.739.954	-235.438,4	-291.985,4	-365.365,52	-457.012,07	224961,35
Flujo neto de operación		12.359.158,	12.492.388,	14.531.092,22	16.603.032,	18.077.517,1
Flujo financiero neto	3.739.954	12.123.719,	12.200.402,	14.166.732,7	16.146.019,	18.302.478,5

## 4.9 BALANCE GENERAL INICIAL Y ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

### 4.9.1 Balance General

BALANCE GENERAL  
EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS SOCIALES  
31 DE DICIEMBRE 2.003

#### ACTIVOS

##### Activos Corrientes:

Caja	\$ 285.000	
Inventario materia prima	<u>\$ 306.577</u>	
Total activos corrientes		\$ 591.577

##### Activos Fijos:

Muebles	\$ 402.000	
Maquinaria y equipo	<u>\$ 789.400</u>	
Total activos fijos		\$ 1.191.400

##### Activos Diferidos

Gastos Preoperativos	\$ 350.000	
Total activos diferidos		<u>\$ 350.000</u>

**Total Activos** **\$ 2.132.977**

#### Pasivos

Pasivos a largo plazo		
Préstamo por pagar	\$ 1.756.977	
Total pasivo a largo plazo		\$ 1.756.977

#### Patrimonio

Capital	\$ 376.000	
Total Patrimonio		<u>\$ 376.000</u>
Total pasivo más Patrimonio		\$ 2.132.977

#### 4.9.2 Estado de Ganancias y perdidas

### ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Empresa de Eventos Sociales de Plato

Enero 1 a Diciembre 31

VENTAS		\$ 51.600.000
- Costos de Ventas		<u>\$ 25.527.860</u>
= Utilidad Bruta		\$ 26.072.140
- Gastos de Administración	\$ 5.070.960	
- Gastos de Ventas	<u>\$ 1.680.000</u>	
= Total Gastos Operacionales		<u>\$ 6.750.960</u>
= Utilidad Operacional		\$19.321.180
- Gastos Financieros		<u>\$ 491.933.56</u>
= Utilidad antes de impuesto		\$ 18.829.226.44
- Impuesto de Renta (36%)		<u>\$ 6.778.521.56</u>
= UTILIDAD NETA		\$ 12.050.704.88



## 5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

### 5.1 EVALUACIÓN FINANCIERA O PRIVADA

#### 5.1.1 Valor presente neto

- Tasa de interés de oportunidad

Análisis:

Utilidad neta en el primer año = \$ 12.365.555

En la actividad se invirtieron:

- |                              |   |                   |
|------------------------------|---|-------------------|
| • Programa de inversión Fija | = | \$ 1.191.400      |
| • Capital de Trabajo         | = | 591.577           |
| • Costos de Producción       | = | <u>25.527.860</u> |

Total Inversión de Capital = \$ 27.310.837

Para saber la tasa de interés ganadora, hay que tener en cuenta el crecimiento del costo de vida en porcentaje, actualmente el 6%.

**Figura 7. Representación gráfica de la operación financiera**



$$\text{Rendimiento} = 12.365.555 \implies \text{rendimiento} / \text{inversión} = \frac{12.365.555}{27.310.837} = 45\%$$

$$\text{Inversión} = \frac{27.310.837}{\$ 39.676.392}$$

Pero, no hay que olvidar que parte de este rendimiento es absorbido por el componente inflacionario; ya que cada peso que se obtuvo al final del año, tiene una capacidad adquisitiva menor que la que tenían cuando se invirtió al comienzo del año.

Para comparar las dos sumas de dinero expresadas en unidades monetarias que tengan el mismo poder adquisitivo.

Equivalencia.

De tal manera:

$$39.676.392 \quad = \quad (\text{Pesos Constantes}) \times (1.06)$$

$\begin{matrix} \uparrow & & & & & \uparrow \\ \text{pesos constantes} & & & & & \text{índice inflacionario} \end{matrix}$

$$\frac{39.676.392}{1.06} = 37.430.558 \quad \text{pesos constantes}$$

La utilidad real que se obtuvo fue de ( 37.430.558 – 27.310.837 )

\$ 10.119.721 por tanto, la tasa de interés real será:

$$\frac{10.119.721}{27.310.837} = 0.3705 \text{ es decir, } 37.05\%$$

Ésto indica que el rendimiento real de la inversión fue de 37.05 % en el año.

A través de la siguiente ecuación se comprueba la igualdad que se mantiene.

$$\left( \begin{array}{c} 1 + \text{tasa de interés en} \\ \text{inflacionaria} \\ \text{términos corrientes} \end{array} \right) = \left( \begin{array}{c} 1 + \text{tasa de interés} \\ \text{constante o real} \end{array} \right) \times \left( \begin{array}{c} 1 + \text{tasa} \end{array} \right)$$

$$(1 + 0.45) = (1 + 0.3705) \times (1 + 0.06)$$

$$1.45 = 1.45$$

Interpretación de los resultados del Valor Presente Neto.

- VPN ( i ) > 0 = Proyecto Atractivo
- VPN ( i ) < 0 = Proyecto no conveniente
- VPN ( i ) = 0 = indiferente, lo acepto o lo rechazo

Para hallar el Valor Presente Neto, tomamos los valores monetarios obtenidos en el Flujo Financiero Neto.

Años	Flujos
1	= 12.438.570
2	= 12.479.064
3	= 14.399.064
4	= 16.319.064
5	= 18.419.625

Luego se halla el Valor Presente Neto de los ingresos y se suman los resultados, utilizando la siguiente formula financiera.

$$P = \frac{F}{(1+i)^n} \quad \text{así:}$$

$$P = \frac{12.438.570}{(1 + 0.3705)^1} + \frac{12.479.064}{(1 + 0.3705)^2} + \frac{14.399.064}{(1 + 0.3705)^3} + \frac{16.319.064}{(1 + 0.3705)^4} + \frac{18.419.625}{(1 + 0.3705)^5}$$

$$P = 9.075.936 + 6.643.913 + 5.593.674 + 4.625.717 + 3.809.654$$

$$P = \$ 29.748.894$$

ahora se halla el valor presente de egresos.

$$\frac{27.310.837}{(1 + 0.3705)^0} = \$ 27.310.837$$

$$VPN = (i = 0.3705) = 29.748.894 + 27.310.837$$

$$VPN = (i = 0.3705) = 2.438.057$$

Este resultado nos indica que se puede aceptar el proyecto, ya que el dinero que se invirtió en él, ofrece un rendimiento superior al 37.05%; el proyecto genera una utilidad adicional de \$ 2.438.057 en relación con la que se obtendría al invertir en la alternativa que produce el 45%.

¿ A cuánto equivale entonces la tasa de interés real del 45%?

$$(1 + 0.06)(1 + 0.3705) - 1 = 0.45 \text{ es decir, } 45\%$$

La tasa de interés real del 37.05% equivale a una tasa de interés corriente del 45%, asumiendo una inflación anual del 6%.

Valor presente neto para la situación sin financiamiento

Valor Presente Neto para el Proyecto 2.438.057

Valor Presente Neto para el Proyecto 2.438.057

Tasa del inversionista 37.05%

## 5.1.2 Tasa interna de retorno

**Tabla 41. Cálculo de la TIR**

Período	0	1	2	3	4	5
Flujo de Fondos para el proyecto sin financiamiento	-27.310.837	12.438.570	12.479.064	14.399.064	16.319.064	18.419.625

Como la TIR, es la tasa de interés que hace VPN igual a cero ( 0 ), formamos la siguiente ecuación:

$$VPN ( i = TIR ) =$$

$$\frac{12.438.570}{(1+i)^1} + \frac{12.479.064}{(1+i)^2} + \frac{14.399.064}{(1+i)^3} + \frac{16.319.064}{(1+i)^4} + \frac{18.419.625}{(1+i)^5} - \frac{27.310.837}{(1+i)^0}$$

$$= - 3.556.668,556$$

Cómo el resultado es negativo, puede decirse que la tasa de interés se encuentra entre el 37.05% y 50%. Se interpreta así:

$$\begin{matrix} 1 \\ 2 \end{matrix} \left( \begin{array}{l} 0.3705 = \frac{2.438.057}{0} \\ 0.5 = \frac{-3.556.668,556}{5.994.725} \end{array} \right)$$

$$X = ( 0.5 ) \cdot \frac{2.438.057}{5.994725}$$

$$= 0.2033 \times 100 = 20.33\% \text{ esto se suma a la menor tasa de } 37.05$$

$$\text{luego TIR} = 57.38\%$$

## Conclusiones de la TIR

Si la TIR, es mayor que la tasa de interés de oportunidad del inversionista, la inversión es buena. De lo contrario no es viable.

## ANÁLISIS

$$i = 37.05\%$$

$$TIR = 57.38\%$$

Entonces,

$$TIR > i$$

$$i = \text{inversionista}$$

Es decir que la inversión es buena.

La TIR para el proyecto sin financiamiento es del 57.38%; y asumiendo una tasa de inflación del 6% equivale a una tasa de interés corriente del 60.82%.

## 5.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

**Tabla 42. Presupuesto por venta del servicio (evento) ante una disminución del 20% en el precio de ventas  
(Términos constantes)**

PRODUCCIÓN AÑO	INGRESOS ORIGINALES		NUEVOS INGRESOS		DIFERENCIA	
	EVENTOS	PRECIO UNITARIO	VALOR	PRECIO UNITARIO	VALOR	INGRESOS
1	48	1.000.000	48.000.000	800.000	38.400.000	9.600.000
2	50	1.000.000	50.000.000	800.000	40.000.000	10.000.000
3	53	1.000.000	53.000.000	800.000	42.400.000	10.600.000
4	56	1.000.000	56.000.000	800.000	44.800.000	11.200.000
5	58	1.000.000	58.000.000	800.000	46.400.000	11.600.000

**Tabla 43. Programa de ingreso ante disminución del 20% en el precio de venta del evento**

**(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingreso por venta					
Venta servicio (evento)	38.400.000	40.000.000	42.400.000	44.800.000	46.400.000
Subtotal	38.400.000	40.000.000	42.400.000	44.800.000	46.400.000
Otros ingresos					
Eventos alternos	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Subtotal	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Total ingresos	4.200.000	43.600.000	46.000.000	48.400.000	50.000.000

Al variar los ingresos se modifica tanto el flujo neto de operación como el flujo financiero neto; por tanto debemos hallar los nuevos valores.



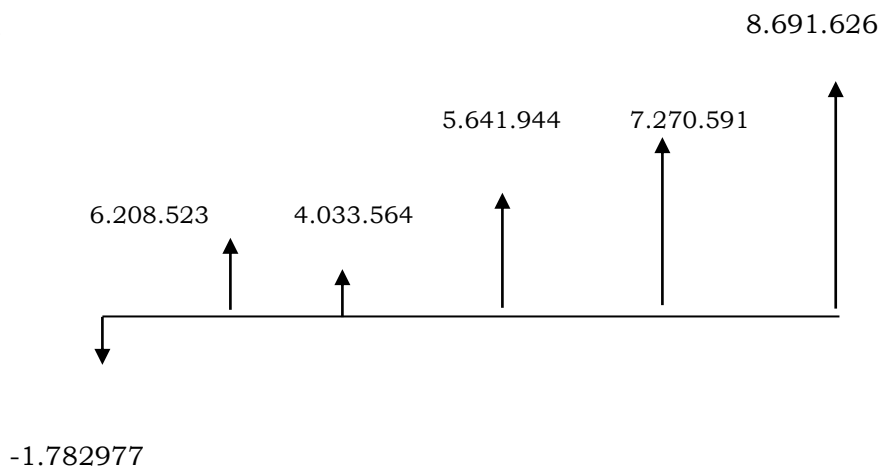
**Tabla 44. Flujo neto de operación sin financiamiento sin disminución del 20% en el precio de ventas del evento (Términos Constantes)**

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Total ingresos	42.000.000	40.000.000	42.400.000	44.800.000	46400.00
Total gastos operacionales	32.728.820	34.215.549	34.215.549	34.215.549	34.215.549
Utilidad operacional	9.271.180	5.784.451	8.184.451	10.584.451	12.184.451
Menos impuesto (36%)	3.337.625	2.082.402	2.946.402	3.810.402	4.386.402
Utilidad neta Mas depreciación Mas amortización de diferidos	5.933.555	3.702.049	5.238.049	6.774.049	7.798.049
	106.500	106.500	106.500	106.500	106.500
	801.953,44	258.500,41	330.180.152	423.527	542.115,65
	6.242.008	4.067.049	5.675.429	7.304.076	7.904.549

**Tabla 45. Flujo financiero neto del proyecto – sin financiamiento con  
disminución del 20% en el precio de venta del evento  
(Términos constantes)**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.872.977	33.485	-33.485	-33.485,52	-33.485	787.077
Flujo neto de operación	3.739.954	- 6.242.008	4.607.049	5.675.429	7.304.076	7.904.549
Flujo financiero neto	-1.782.977	6.208.523	4.033.564	5.641.944	7.270.591	8.691.626

**Figura 8. Representación grafica del nuevo flujo de fondos**



Con estos datos se procede a hallar los nuevos valores para el VPN y la TIR

VPN: (i=0.3705)=

$$\frac{6.208.523}{(1+0.37)^1} + \frac{4.033.564}{(1+0.37)^2} + \frac{5.641.944}{(1+0.3705)^3} + \frac{7.270.591}{(1+0.3705)^4} + \frac{8.691.626}{(1+0.3705)^5} - \frac{1.782.977}{(1+0.3705)^6}$$

VPN: (i =0.3705) =

$$\frac{6.208.523}{1.3705} + \frac{4.033.564}{1.87827} + \frac{5.641.944}{2.5741698} + \frac{7.270.591}{3.527899} + \frac{8.691.626}{4.834985} - \frac{1.782.977}{6.62634}$$

$$4.530.115 + 2.147.489 + 2.191.753 + 2.060.884 + 1.797.653 - 1.782.977$$

VPN: (i =0.3705)= 10.944.917

Este resultado nos dice que el proyecto resiste una baja del 20% en el precio del evento.

Cuando VPN: (i =0.5) = 8.401.153

VPN = (i =0.6) = 6.988.691

VPN = (i =0.7) = 1.658.500

Entonces la TIR se encuentra entre 60% y 70%

### 5.3 INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO

#### 5.3.1 Efectos Externos del Proyecto como Inversión.

El monto de la inversión se hará para realizar este proyecto está de la siguiente manera:

- En electrodomésticos y herramientas			\$	789.400
- Muebles				402.000
- Mano de obra mensual	\$	230.000	anual	3.300.000
- Costos materiales mensual		1.774.400	anual	21.292.800
- Costos de servicios mensual		117.740	anual	1.412.880
- Otros gastos administrativos		280.000	anual	3.360.000
- Gastos de ventas mensual		140.000	anual	1.680.000

Estas inversiones reactivarán el medio económico local ya que se piensa adquirir éstos en el pueblo, par atraerle un beneficio a la localidad y para impulsar el empleo que tanto hace falta; por esto, la mano de obra que se va a utilizar es propiamente de Plato.

Se va a emplear una cocinera, un ayudante y un decorador, los cuales estarán capacitados para realizar dicho trabajo, por el momento sólo se van a generar 3 empleos por tiempo definido ya que además de organización de cuentas, se piensan realizar eventos alternos en busca de aprovechar los recursos y las instalaciones de la empresa; y además incrementar las utilidades.

La empresa le ayudará mucho a la población por que gracias a ella los habitantes de Plato, comenzarán a adquirir buen gusto a la hora de realizar un evento, dejarán a un lado la improvisación y conocerán formas

innovadoras de eventos y cada vez se exigirán más, contribuyendo así a que predominen las buenas costumbres.

### **5.3.2 Efectos externos del proyecto como Programa de Producción**

A la hora de la producción también se buscará beneficiar a la comunidad ya que muchos de los insumos que se utilizarán al momento de realizar las comidas y la decoración, se encuentran en el medio. Por ejemplo, las verduras, las frutas, las carnes etc. Que serán adquiridas de las personas que las cultivan y los venden. Además emplearemos también el transporte para la adquisición de los insumos y para la distribución de los producto, se necesitará de la radio para la publicidad, en fin se beneficiaran a varios sectores del pueblo ya que esta empresa requerirá de los servicios de éstos, lo cual contribuye al mejoramiento de su economía.

Por supuesto beneficiará a los usuarios de estos servicios quienes recibirán un servicio completo de excelente calidad y a muy buenos precios; además los usuarios tendrán el gusto de comer platos exquisitos y apreciarán unas decoraciones nunca antes vistas en la localidad, lo cual generara que éstos empiecen a sofisticar su gusto.

## **6. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN**

### **6.1 TRAMITES LEGALES Y ADMINISTRATIVOS**

Ir al Municipio para ver que se requiere para la formulación de la empresa, licencia, concesiones etc.

### **6.2 FINANCIAMIENTO**

para el financiamiento del proyecto los ejecutores han decido hacer aportes iguales, dichos aportes deberán hacerse una vez que decidan poner en funcionamiento la empresa .

### **6.3 EJECUCIÓN DEL PROYECTO**

Para la ejecución del proyecto se requerirá

El alquiler del local donde funcionará la empresa, la compra de muebles, electrodomésticos, herramientas materiales e insumos necesarios, el reclutamiento y selección del personal capacitado para realizar las actividades, para poder poner en funcionamiento dicha empresa.

## **7. CONCLUSIONES**

Una vez hechos todas las investigaciones y estudios con respecto a la creación de una empresa dedicada a la organización de eventos sociales se llegó a la siguiente: existe una demanda actualmente insatisfecha , debido a que la oferta es muy reducida y no satisface las expectativas de los usuarios, además se dan muchas facilidades en la comercialización y distribución del servicio, como también en la consecución de los insumos debido a la cercanía con las grandes ciudades lo que ha influenciado en gran parte a que las personas se vuelvan más exigentes a la hora de realizar un evento social.

Este servicio estará dirigido a las personas de estratos 2 y 3 ya que se ha comprobado que dichas personas están en capacidad de adquirir el servicio el cual requiere de ciertos costos

A través de la evaluación financiera o privada se llegó a la conclusión de que este proyecto es viable ya que los resultados muestran un rendimiento alto, en donde además de generarle ganancias a sus ejecutores también beneficiará a la comunidad en donde se lleve a cabo, debido a que aumentará el empleo y les prestará un servicio de excelente calidad por el cual se sentirán completamente satisfechos.

## BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ, Alberto. Matemáticas Financiera 2da edición, Santa Fe de Bogotá: Mc Graw Hill 1999.

BHATO, Rosemary y WAUCH, Bernice. El arte de los Arreglos Florales paso a paso. Tomo 2, Santa Fe de Bogotá: Zamora editores Ltda. 1.999.

CONTRERA BUITRAGO, Marco Elias . Formulación y Evaluación de Proyectos . Santa Fe de Bogotá: editores Unisur, 1.999.

EL HERALDO, Cocina Internacional Paso a Paso. Barcelona: grupo editores Thema. 1.999. 32, 80 p.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS, Normas Colombianas para la Presentación de Trabajo de Investigación. Santa Fe de Bogotá: ICONTEC, 2.002 NTC 1486.

MONSA, Hegar. Arte Floral decoración de mesas tomo 2. Barcelona: Instituto Monsa de ediciones S.A 115 p.

PLANEACIÓN MUNICIPAL, Plan de Desarrollo Municipal. Plato Magdalena: 2.001 18 p.

REVISTA FACIL FACIL No 46, Decoración de salones, Bogotá: editorial Cinco Cultural S.A. 8, 17 p.



**ANEXOS**

**ANEXO A**  
**ENCUESTA**

**Fecha:** \_\_\_\_\_

**Nombre :** \_\_\_\_\_

**Dirección:** \_\_\_\_\_

1. ¿Conoce de la existencia de una empresa que se dedica a la organización de eventos sociales en Plato Magdalena?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2. ¿Te gustaría que existiera una?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3. ¿ A la hora de realizar un evento, se convierte en una maratón de un lugar a otro para adquirir todo lo que necesita?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

4.¿ Se siente totalmente satisfecho con los eventos realizados en Plato?

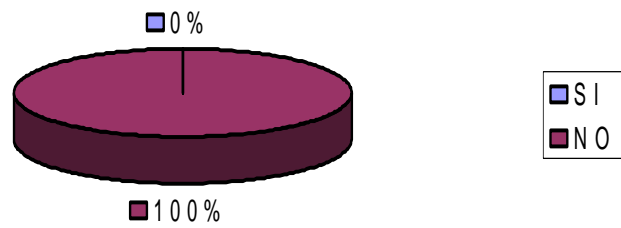
SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

5. ¿Le gustaría encontrar todo lo que necesita para su evento en un solo lugar y quedar satisfecho con los resultados?

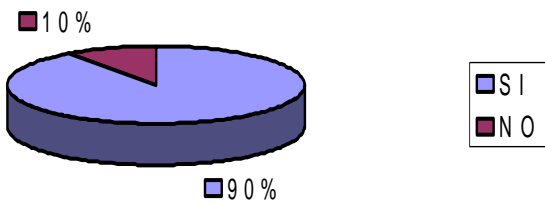
SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

## ANEXO B.

Conocen una empresa dedicada a organizar eventos sociales en Plato Magdalena.

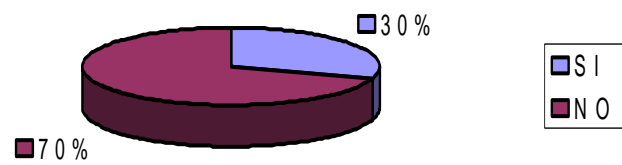


Les gustaría que existiera



## ANEXO C

Están satisfecho con los eventos realizados en Plato



Encuentran lo necesario para su evento en un solo lugar

