

CREACIÓN DE EMPRESA CATTALEYA CASA DE EVENTOS

BRICEDT HASBLEIDY DIAZ LEON

KEMBERLY NATALY MARTINEZ MORENO

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR -CUN

ADMINISTRACION TURISTICA Y HOTELERA

BOGOTA D.C.,

2017

CREACION DE EMPRESA CATTALEYA CASA DE EVENTOS

BRICEDT HASBLEIDY DIAZ LEON

KEMBERLY NATALY MARTINEZ MORENO

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR -CUN

ADMINISTRACION TURISTICA Y HOTELERA

BOGOTA D.C.,

2017

ACEPTACIÓN

JURADO

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico en primicia a Dios por permitirme realizar este proyecto. A mi familia los cuales son los pioneros para poder realizar nuestros estudios y encontrarnos hoy en día aquí. Además el apoyo emocional que tenemos en este momento a personas que juegan un rol muy importante en nuestras vidas, las cuales hacen un aporte en nuestros estudios y nos apoyan incondicionalmente.

Bricedt hasbleidy diaz leon

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios y a mis padres por el apoyo incondicional que me han brindado hasta el día de hoy, para que este proyecto pueda tener resultados.

También agradezco a la universidad por brindar un espacio con un tutor el cual nos ha guiado para que este proyecto de resultados

Kemberly nataly martinez moreno

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres por el apoyo durante nuestra educación universitaria ya que por su constancia y su permanencia de nuestro aprendizaje.

A dios por brindarnos la oportunidad de estar aquí y podamos permitir construir cada momento de nuestras vidas.

A nuestros hermanos ya que son los motores que impulsan a que seamos mejores cada día y así seamos un ejemplo a seguir en la vida de ellos y de tal manera se sientan orgullosos de que hay personas que buscan salir adelante sin importar las adversidades que se puedan presentar.

CONTENIDO

TABLAS DE CONTENIDO

GRAFICAS DE CONTENIDO

INTRODUCCION

JUSTIFICACION

OBJETIVO GENERAL

PLANEACION ESTRATEGICA

- Descripción del negocio
- Objetivo general
- Marco legal
- Misión
- Visión
- Valores
- Objetivos específicos
- Análisis Pestel
- Análisis de las cinco fuerzas de Porter
- Fuerzas inductoras
- Fuerzas opositoras
- Cadenas de valor
- Estrategia competitiva

INVESTIGACIÓN DE MERCADEO

- Objetivo de la encuesta
- ficha técnica de la encuesta
- Tabulación y grafica de la información
- conclusiones

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla N°1, a que estrato pertenece.

Tabla N°2, conoce usted el significado de una casa de eventos que sea amigable con el medio ambiente.

Tabla N°3, considera usted importante el uso de materiales reciclables en su evento.

Tabla N°4, cuanto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de 15 años para 100 personas.

Tabla N°5, que tan importante considera usted que el evento cuente con el servicio de primeros auxilios.

Tabla N°6, contrataría usted una casa de eventos que sea amigable con el medio ambiente.

Tabla N°7, que factor calificaría como el más importante para su evento.

Tabla N°8, cuál de estas temáticas es mas de su agrado

Tabla N°9, cuál de estos bufets es más de su agrado.

Tabla N°10, estaría dispuesto a tener la opción de contar con una variación de platos

GRAFICAS DE CONTENIDO

Grafico N°1, a que estrato pertenece.

Grafico N°2, conoce usted el significado de una casa de eventos que sea amigable con el medio ambiente.

Grafico N°3, considera usted importante el uso de materiales reciclables en su evento.

Grafico N°4, cuanto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de 15 años para 100 personas.

Grafico N°5, que tan importante considera usted que el evento cuente con el servicio de primeros auxilios.

Grafico N°6, contrataría usted una casa de eventos que sea amigable con el medio ambiente.

Grafico N°7, que factor calificaría como el más importante para su evento.

Grafico N°8, cuál de estas temáticas es mas de su agrado

Grafico N°9, cuál de estos bufets es más de su agrado.

Grafico N°10, estaría dispuesto a tener la opción de contar con una variación de platos

INTRODUCCION

La empresa CATTALEYA CASA DE EVENTOS se dedicara a la producción y realización de eventos empresariales y sociales en la localidad de Bosa ofreciendo calidad y un servicio oportuno a todos nuestros clientes; esta empresa realizara eventos sociales como: (quince años, matrimonios) determinando el precio frente a cuantas personas asistirán ese día al evento. Determinando las oportunidades se dará a conocer nuestro producto con un servicio de alquiler por medio de la realización de nuestra casa de eventos para así poder obtener una ganancia de los eventos realizados para así poder comprar implementos que acrediten un buen servicios para los clientes y se tomara en cuenta el tema del medio ambiente concientizando a nuestros clientes de tal manera que en cada celebración que se realice, cuente con un buen manejo de residuos y al momento de seleccionarlos se haga de manera adecuada.

Constituir legalmente la casa de eventos contando con todos los requerimientos establecidos por ley para poder determinar qué cargo se va a generar aquellas personas que en el momento hicieren el proyecto ya que en este momento la demanda que hay para las casas de evento en temporada es muy grande y muchas aseguran un buen servicio peor en la realización de este no se cumple con lo establecido.

Para la realización de nuestra casa de eventos se tomara en cuenta diversos factores como lo es la inversión que se va a manejar para lograr que la casa de eventos quede muy bien estructurada y así cumplir con uno de sus objetivos.

JUSTIFICACIÓN

Aplicando nuestros conocimientos adquiridos en el tiempo que llevamos estudiando y trabajando en eventos, presentamos la planeación de una empresa llamada CATTALEYA CASA DE EVENTOS. La cual busca crecimiento e, posicionamiento y reconocimiento en el sector de eventos siguiendo como base las necesidades y solicitudes de los clientes que adquieran nuestros servicios.

En las diferentes épocas del año las empresas y familias realizan eventos para festejar fechas especiales o reuniones empresariales. CATTALEYA CASA DE EVENTOS ofrecerá una variedad de paquetes completos que cuentan con todo lo necesario para realizar el evento que se darte a su gusto, necesidad y presupuesto.

Este proyecto tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de una empresa especializada en ofrecer el servicio y organización de eventos sociales y empresariales en la localidad de bosa, fundamentada para satisfacer las necesidades de las personas y ofrecer un excelente servicio teniendo como base ayudar al medio ambiente.

Se encuentra el estudio contable que hace referencia a la legalización y organización de la casa de eventos y al papel que desempeñara cada uno de los actores del proceso;, se organizaran los ingresos, gastos, costos , estados de resultado y un balance general proyectado a futuro.

PLANEACION ESTRATEGICA

Descripción del negocio

El negocio planteado es una casa de eventos llamada Cattaleya en la localidad de Bosa, para ser más específicos en Bosa Centro, la cual busca que sus clientes estén dispuestos a adquirir un servicio de buena calidad y con grado de innovación. La razón por la cual se vio la necesidad de crear esta casa de eventos fue por la experiencia que obtuvimos con el servicio que ofrecen algunas casas de eventos, Nos parece que un servicio que le falta mucho más protocolo y más higienización.

OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa en la localidad de Bosa cuyo fin será el de satisfacer las necesidades de las personas interesadas en obtener un servicio novedoso y variado frente a los eventos o ceremonias que deseen celebrar, enfocándonos en la satisfacción y alegría de nuestros clientes

MARCO LEGAL

ESTATUTOS BÁSICOS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Bogotá D.C., 16 de abril de 2017

Por medio del presente documento privado, **Nosotros,**

NOMBRE	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
Bricedt Hasbleidy Diaz Leon	Cédula de Ciudadanía	1016101300	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
Kemberly Nataly Martinez Moreno	Cédula de Ciudadanía	1010236841	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.

Manifestamos con la firma de este documento **nuestra** voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se regirá por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina **CATTALEYA CASA DE EVENTOS** SAS. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de **Bogotá D.C.**. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 2. OBJETO:

La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil

ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

CAPÍTULO II

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES	\$ 100.000
CLASE DE ACCIONES	Nominativas y Ordinarias

CAPITAL AUTORIZADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
1.000	100.000.000

CAPITAL SUSCRITO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
1.000	100.000.000

CAPITAL PAGADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
1.000	100.000.000

ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de

inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el

representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, **quien tendrá un suplente que podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales**

La representación legal puede ser ejercida por personas naturales o jurídicas, la Asamblea General de Accionistas, designara a los representantes legales por el período que libremente determine o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

ARTÍCULO 9. FACULTADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

ARTÍCULO 10. REVISORÍA FISCAL.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPÍTULO IV

ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

ARTÍCULO 11. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 12. RESERVA LEGAL:

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 13. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

CAPÍTULO V

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

ARTÍCULO 17. SUJECCIÓN A LAS NORMAS LEGALES.

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por **1 Arbitro que decidirá en Equidad**, designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal, sesionará en el Centro antes mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

CAPÍTULO VII

REMISIÓN

ARTÍCULO 19. REMISIÓN NORMATIVA.

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258

de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

CAPÍTULO VIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

Representante Legal Principal
Se designa en este cargo a: Bricedt Hasbleidy Diaz Leon , identificado con la Cédula de Ciudadanía No. 1016101300 de Bogotá D.C. .
La persona designada como Representante Legal Principal Estando presente acepta el cargo

Firmas:

Bricedt Hasbleidy Diaz Leon

1016101300

MISION

Generar la mayor satisfacción al cliente interesado en nuestros servicios de asesoría frente a los eventos que desea realizar, teniendo en cuenta sus necesidades, deseos y presupuesto.

Identificándonos como un servicio de alta calidad, atento y oportuno junto a nuestro equipo de profesionales capacitados que buscan innovación y crecimiento.

VISION

En un transcurso de 3 años se busca ser líder en el mercado de empresas organizadoras de eventos en el área local y a 5 años competir con los mejores organizadores de eventos en el territorio nacional, con innovación y calidad en nuestros servicios, brindando las mejores ofertas y campañas para los diversos proyectos que se presenten cautivando y adquiriendo nuevos clientes.

VALORES

Respeto: para con los clientes, como dentro de la organización. Integridad: se trata bajará conforme a las reglas de ética. Tolerancia: con aquellos clientes un tanto insatisfechos. Calidad: Tanto en el servicio y en producto que cada persona recibirá de parte de nuestra casa de eventos. Honestidad: se buscara hablar con la verdad " si se promete algunos arreglos a los clientes cumplir esos pequeños detalles pero que a su vez hacen gran diferencia del compromiso. Trabajo en equipo: El equipo de trabajo que estará conformado en nuestra casa d eventos debe ser integro, debe saber sus tareas y debe tener claro el objetivo de nuestra empresa. Pasión: Por lo que hacemos siempre tratar de dar más de lo que nos piden, cumplir todas aquellas expectativas que nuestros clientes tengan para la realización de sus eventos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Obtener las certificaciones de calidad y sanidad al momento de empezar a ofrecer nuestro servicio.
2. Creación de la empresa con el nombre Comercial CATTALEYA CASA DE EVENTOS SIGLAS: C.C.V
3. Generar posicionamiento desde el Marketing
4. Satisfacer al cliente con los requerimientos previamente expuestos mostrándole además una asesoría completa frente al evento que se desea realizar y así obtener los mejores resultados del mismo.
5. Generar conciencia frente al cuidado del medio ambiente teniendo como referencia la mejora en el manejo de los residuos obtenidos al finalizar un evento o celebración.

ANALISIS PESTEL

POLITICO: esta norma rige nuestro ; la norma técnica sectorial-turismo sostenible 006 diseñar, implementar, mantener y mejorar un procedimiento documentado para identificar, tener acceso, cumplir y evaluar periódicamente el cumplimiento de la legislación que sea aplicable a los aspectos ambientales, socioculturales y económicos.

FACTORES ECONOMICOS: el sector que rodeara la casa de eventos cuenta con un alta demanda de servicio, lo cual es bueno para fomentar estrategias de marketing, y tecnológico como medio de innovación.

FACTORES CULTURALES: la tendencia que tendrá la casa de eventos es lanzar nuevos productos y servicios a mercado, ya que estos funcionaran como una carta de presentación e imagen de la empresa.

TECNOLOGIA: se tendrá en cuenta el desarrollo de una aplicación y pagina Web que sean de una fácil accesibilidad para las personas que quieran tomar nuestro servicio.

ECOLOGIA: el aspecto ecológico que tiene nuestro proyecto es cuidar de los residuos que quedan en cada evento realizado. Para evitar el uso de botellas plásticas la idea es contar con dispensadores de gaseosa y de esta manera ayudar al medio ambiente.

LEGAL: para constituir legalmente esta empresa se requiere: Rut, certificado de cámara de comercio.

ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Amenaza de nuevos competidores

Al ser una empresa innovadora no tendrá competencia directa, pero al pasar los años esta se hará visible.

Poder de negociación de los proveedores

La empresa cattaleya casa de eventos contara como mínimo con 3 proveedores para poder cubrir las necesidades que esta demande.

Rivalidad entre los competidores actuales

La competitividad al igual que la amenaza no será de parte directa ya que la empresa contara con innovación, ayudando al medio ambiente y contando con unas buenas herramientas tecnológicas.

Poder de negociación de los clientes

Con los clientes se tendrá un trato directo ofreciendo cálida en el servicio, en todo momento principalmente ofreciendo servicios nuevos e innovadores teniendo como base una casa de eventos verde (amigable con el medio ambiente).

Amenaza de productos o servicios sustitutos

En este medio los servicios o productos son iguales, pero cattaleya casa de eventos tendrá la diferencia y resaltara ya sea por calidad, servicio al cliente.

FUERZAS INDUCTORAS

OPORTUNIDADES

- 1 Capacidad financiera
- 2 Desarrollo tecnológico, aplicación móvil y pagina web
- 3 Innovación de productos y servicios.
- 4 Apertura de nuevos mercados.

FORTALEZAS

- 1 Lealtad de los clientes
- 2 Exclusividad del producto.
- 3 Lograr liderazgo entorno al sector casa de eventos y mantener un alto nivel en excelencia
- 4 Adaptarse al medio.

FUERZAS Opositoras

AMENAZAS

- 1 Amenaza de expulsión del mercado.
- 2 Llegada de nuevos competidores al mercado
- 3 Saturación del mercado.
- 4 Supervisión tecnológica para la competencia.
- 5 Pérdida del mercado.

DEBILIDADES

- 1 No tener el suficiente recurso económico para abastecer el negocio.
- 2 Publicitar mal el negocio.
- 3 No tener la infraestructura necesaria para almacenar los alimentos en tiempo de crisis
- 4 Falta de capacitación hacia el personal de trabajo.

CADENA DE VALOR

ESTRATEGIA COMPETITIVA

OBJETIVO DE LA ENCUESTA:

El objetivo de la encuesta es obtener una mayor idea de las necesidades que CATTALEYA CASA DE EVENTOS puede satisfacer en un grupo determinado de personas; esta encuesta se realizó a base de mejor lo ya planteado, poder brindar un buen servicio al grupo seleccionado de estrato 2-3. Con esta encuesta se busca recolectar datos que ayuden a la formación de CATTALEYA CASA DE EVENTOS para que sea una empresa innovadora resaltando la parte de sostenibilidad en ayudar al medio ambiente.

FICHA TECNICA

Fecha realización encuesta:

Septiembre_ octubre 2017

Universo muestral:

150 personas

Tamaño de muestra:

93 muestras

Cantidad de preguntas

10

TABULACION Y GRAFICO DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Ha que estrato pertenece usted?

Tabla N°. 01, Ha que estrato pertenece

Respuesta	Total	Participación (%)
1-2	41	44.1%
2-3	48	51.6%
3-4	4	4.3%
4-5	0	
5-6	0	

Fuentes: autores

“El 51.6% de la población encuestada manifiesta ser del estrato 2-3, lo cual es conveniente ya que es la población seleccionada.

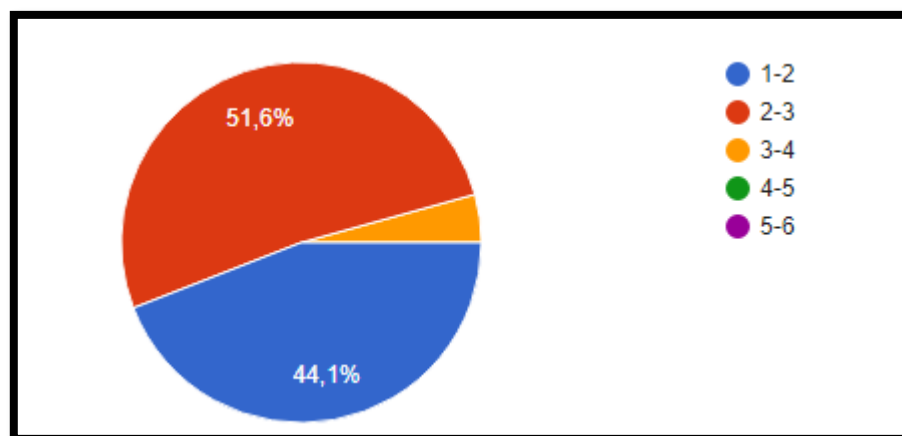


Gráfico N°.01, Ha que estrato pertenece

2. ¿Conoce usted el significado de una casa de eventos amigable con el medio ambiente?

Tabla N° 02, Conoce usted el significado de una casa de eventos amigable con el medio ambiente

Respuesta	Total	Participación (%)
Si	54	58.1%
No	39	41.9%

Fuentes: autores

“El 58.1% de la población encuestada manifiesta que si conoce el significado de una casa amigable con el medio ambiente lo cual es conveniente para el proyecto de manera positiva”

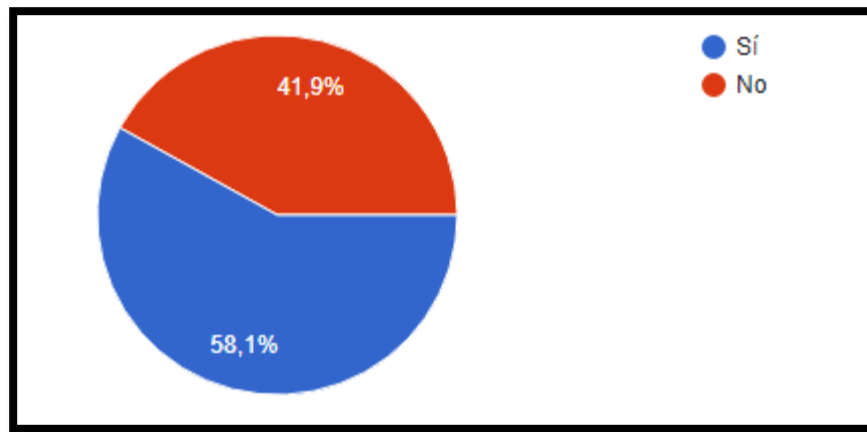


Gráfico N° 02, Conoce usted el significado de una casa de eventos amigable con el medio ambiente

3. ¿Considera usted importante el uso de materiales reciclables en su evento para?:

Tabla N° 03, Considera usted importante el uso de materiales reciclables en su evento

Respuesta	Total	Participación (%)
Economizar gastos	17	18.3%
Ayuda al medio ambiente(reciclaje de botellas)	75	80.6%
Utilización de materiales e alta calidad	1	1.1%

Fuente: autores

“El 80.6% de la población encuestada manifiesta que, es importante el uso de materiales reciclables para ayudar al medio ambiente por medio del reciclaje de botellas.

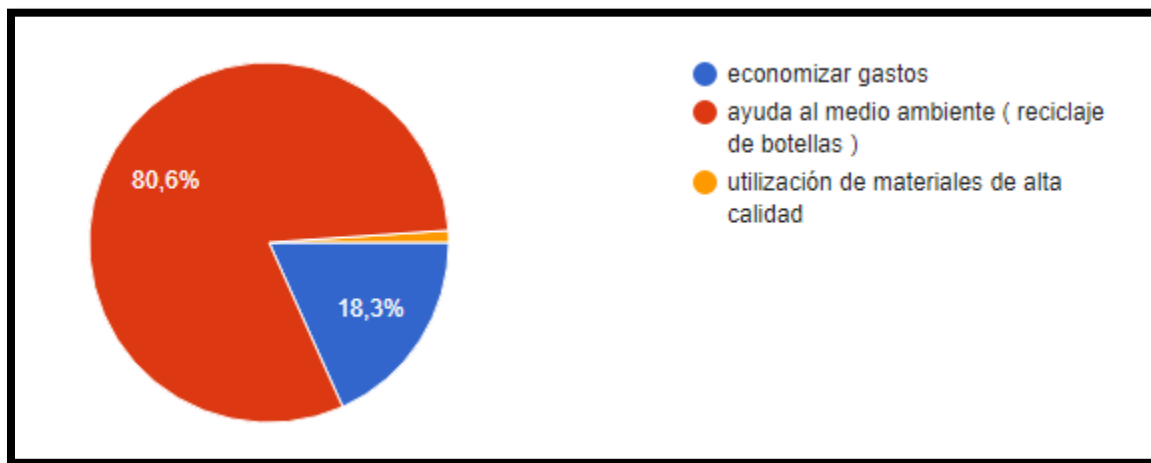


Gráfico N° 03, Considera usted importante el uso de materiales reciclables en su evento.

4. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de 15 años para 100 personas, que ofrece (comida, licor ,sonido ,lucos, fotografía ,meseros , estructura , mantelería , copas ,platos y vestido) que oscila entre ?

Tabla N° 04, Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de 15 años para 100 personas

Respuesta	Total	Participación (%)
3-4 millones	48	51.6%
4-5 millones	38	40.9%
5-6 millones	7	7.5%

Fuente: autores

“El 51.6% de la población encuestada estaría dispuesta a pagar entre 3-4 millones de pesos por un evento de 15 años para 100 personas.

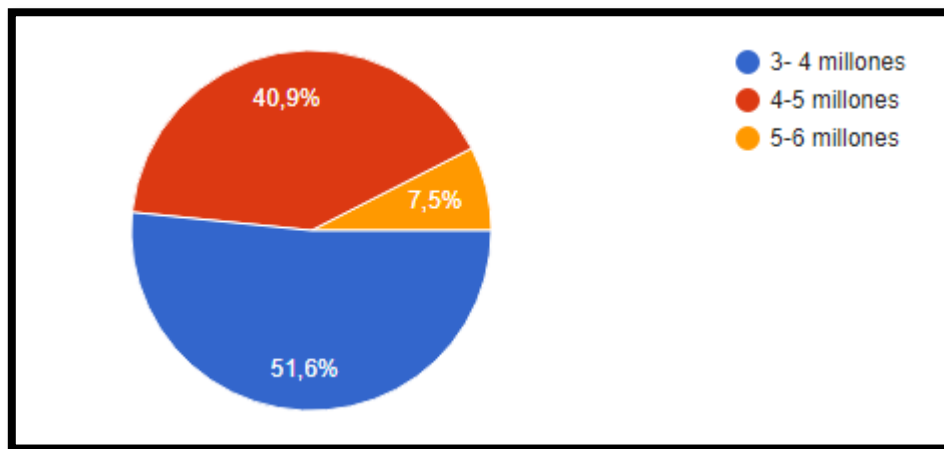


Gráfico N° 04, Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un servicio de 15 años para 100 personas.

5. ¿Qué tan importante considera usted, que el evento cuente con el servicio de primeros auxilios?

Tabla N° 05, Qué tan importante considera usted, que el evento cuente con el servicio de primeros auxilios

Respuesta	Total	Participación (%)
Muy importante	66	71%
Importante, pero no relevante	25	26.9%
No me interesa	2	2.2%
No estoy interesad@, no pagaría.	0	-

Fuente: autores.

“El 71 % de la población encuestada manifiesta que es muy importante el servicio de primeros auxilios en los eventos”

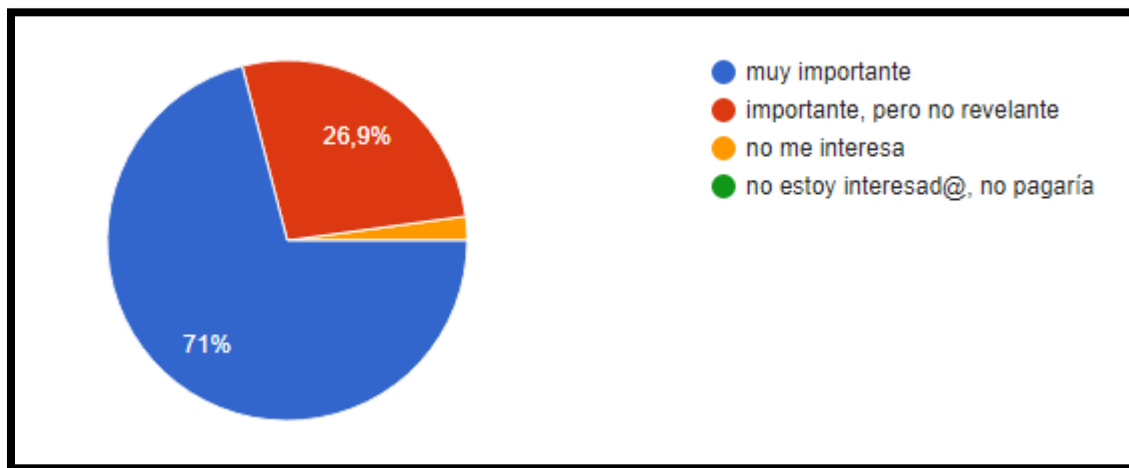


Gráfico N° 05, Qué tan importante considera usted, que el evento cuente con el servicio de primeros auxilios

6. ¿contrataría usted una casa de eventos que sea amigable al medio ambiente?

Tabla N° 06, contrataría usted una casa de eventos que sea amigable al medio ambiente

Respuesta	Total	Participación (%)
Sí, me interesa	85	91.4%
Me parece importante pero no relevante	8	8.6%
No me interesa	0	-

Fuente: autores

“El 91.4 % de la población encuestada manifiesta que contrataría una casa amigable con el medio ambiente lo cual es bueno para este proyecto “

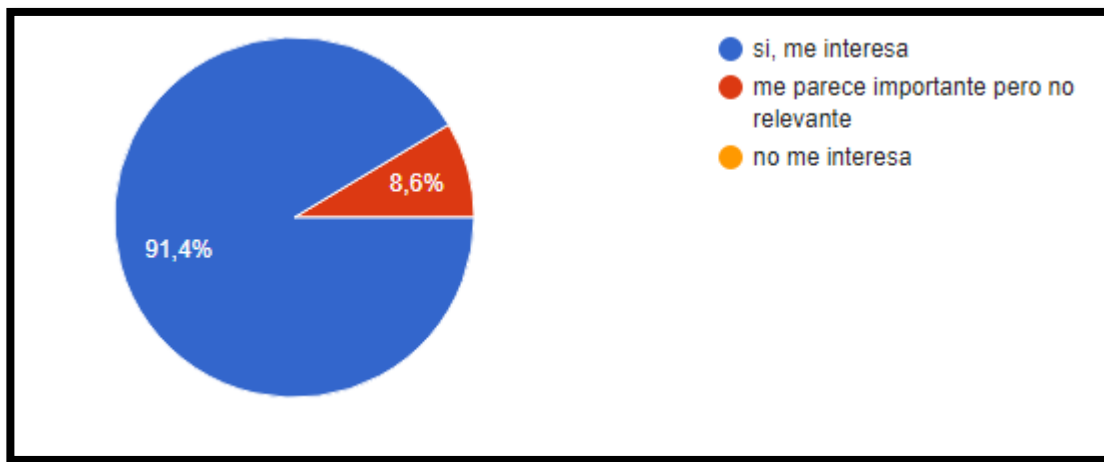


Gráfico N° 06, contrataría usted una casa de eventos que sea amigable al medio ambiente

7. ¿Qué factor calificaría como el más importante para su evento?

Tabla N° 07, Qué factor calificaría como el más importante para su evento

respuesta	Total	Participación (%)
Calidad en el servicio	62	66.7%
Comida y bebida	17	18.3%
Valor en el evento	13	14%
Sonido y luces	1	1.1%

Fuente: autores

“Para el 66.7% de la población encuestada el factor más importante en un evento es la calidad del servicio seguida de comida y bebida y valor del evento”

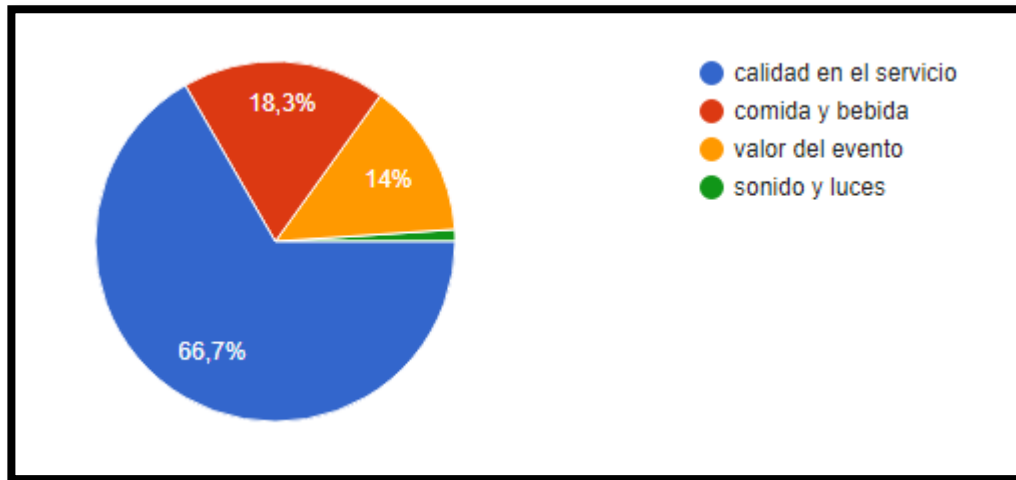


Gráfico N° 07, Qué factor calificaría como el más importante para su evento

8. ¿Cuál de estas temáticas es más de su agrado a la hora de escoger un evento de 15 años?

Tabla N° 08, Cuál de estas temáticas es más de su agrado

Respuesta	Total	Participación (%)
Neón	27	29%
Polar	3	3.2%
Rosal	24	25.8%
Casino	13	14%
Egipcia	12	12.9%
Candy	14	15.1%

Fuente: autores

“El 29% de la población encuestada manifiesta un mayor gusto por la temática neón en el momento de celebrar unos 15 años”.

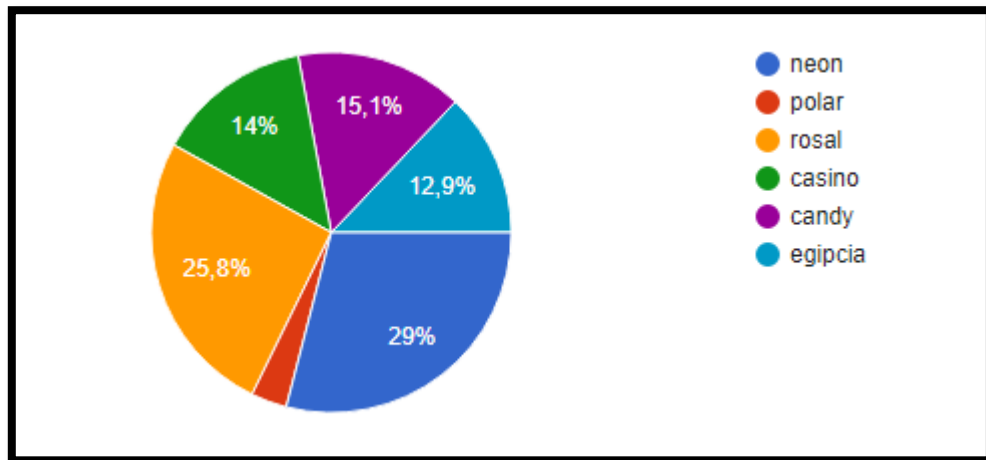


Gráfico N° 08, Cuál de estas temáticas es más de su agrado

9. ¿Cuál de estos bufets es más de su agrado a la hora de contratar un evento?

Tabla N° 09, Cuál de estos bufets es más de su agrado

Respuesta	Total	Participación (%)
arroz verde, papa pera, ensalada dulce, carne fría(pavo) y pollo en salsa bechamel	27	29%
lomo de res, arroz con zanahoria ,ensalada cesar y postre de limón	33	35.5%
arroz campesino, pollo en salsa de champiñones y ensalada de tropical	27	29%
menú infantil : Nuggets , ensalada tropical , postre y chocolatina	6	6.5%

Fuente: autores

“El 35.5% de la población encuestada asegura que el bufet (lomo de res, arroz con zanahoria, ensalada cesar y postre de limón) es de más agrado.

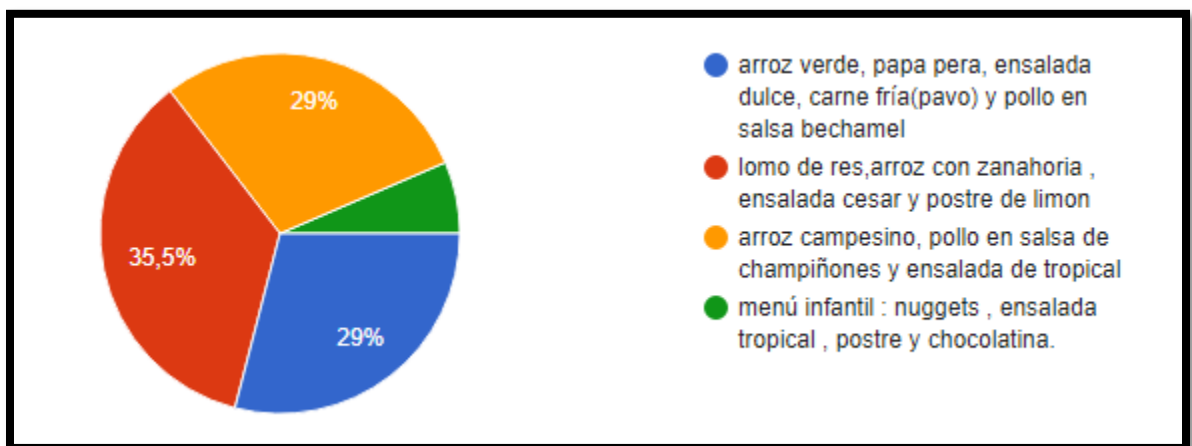


Gráfico N° 09, Cuál de estos bufets es más de su agrado

10. .Dentro de la planeación de su evento, ¿estaría dispuesto a tener la opción de contar con una variación de platos?:

Tabla N° 10, estaría dispuesto a tener la opción de contar con una variación de platos

Respuesta	Total	Participación (%)
Comida para veganos (persona que no come ningún producto animal.)	18	19.4%
comida para vegetarianos (es aquella que utiliza ingredientes que cumplen los criterios vegetariano, excluyendo la carne y los productos derivados de tejido animal)	29	31.2%
Comida china (arroz chino)	24	25.8%
paella	22	23.7%

Fuente: autores:

“La población encuestada manifiesta que estaría dispuesta a optar por comida para vegetarianos con un porcentaje del 31.2% “:



Gráfico N° 10, estaría dispuesto a tener la opción de contar con una variación de platos

CONCLUSIONES

Se puede concluir con base a las respuestas que CATTALEYA CASA DE EVENTOS puede ofrecer un servicio de alta calidad, innovando y ayudando al medio ambiente, de igual forma ofreciendo un servicio de alta calidad.

El factor más importante que los encuestados seleccionaron es la calidad en el servicio, debido a esto, la innovación será un punto fuerte debido a que las personas también están muy interesadas en ayudar al medio ambiente; lo más importante para CATTALEYA CASA DE EVENTOS es el cuidado de los clientes en todo momento debido a las normas de casas de eventos es obligatorio que haya personal de primeros auxilios en todo evento.

ENTREVISTA

Objetivo

Realizar una entrevista a una persona que tenga los conocimientos y experiencia acerca del tema que estamos abarcando, y así poder sacar conclusiones de nuestro proyecto teniendo en cuenta las observaciones de la misma.

FICHA TÉCNICA ENTREVISTA ABIERTA

Dirección: la entrevista de investigación fue realizada por las estudiantes, Bricedt Diaz Leon Y kemberly Martinez Moreno, estudiantes de Administración turística y hotelera de la corporación unificada CUN.

Técnica: El tipo de entrevista fue de abiertas se realizó un total de 7 preguntas las cuales apuntaron a nuestro foco de interés.

La fecha de la realización de la entrevista fue el día 09 de octubre del 2017 a las 11.30AM

Persona entrevistada: Medardo Saenz Docente de alimentos y bebidas de la Corporación Unificada de Educación Superior.

Entrevista, preguntas.

1. Nombre y Profesión
2. ¿Cuál es su fuerte en el ámbito laboral?
3. ¿Qué opina usted de una casa de eventos que ofrezca un servicio que ayude al medio ambiente?
4. ¿Qué opina usted de una casa de eventos que preste el servicio de primeros auxilios?
5. Si usted montara una casa de eventos, ¿en qué innovaría?
6. Según su experiencia ¿cree que diseñar y realizar una casa de eventos este en un negocio rentable? Sí, no y ¿Por qué?
7. ¿Qué falencias piensa que tiene nuestra idea de proyecto? y ¿Por qué?
8. ¿Cuánto creería usted que sería necesario (hablando en términos de dinero), para montar una casa de eventos?

Entrevista Medardo Sáenz

Bricedt- Buenos días, Hoy 09 de octubre de 2017 le realizaremos la entrevista al profesor Medardo Sáenz docente de la Cun, nosotros queremos hacerle la siguiente esta entrevista y los seleccionamos a usted porque creemos que tiene bastante experiencia y conocimiento acerca del tema.

La primera pregunta es la presentación: nombre y profesión.

Medardo- Muy bien Buenos días para todos, mi nombre es Medardo Sáenz Monsalve soy docente especialista de alimentos y bebidas, desarrollo y investigación sobre el catering, servicio y organización de eventos llevo trabajando en el capo cerca de 15 años, tengo mi empresa de organización de eventos y he trabajado en organización de eventos en: Argentina, Chile ,Uruguay ,Paraguay, Brasil y Colombia, también para el misterio de trabajo la presidencia de la república, Sena en eventos masivos, conciertos y eventos sociales. Todo lo que tiene que ver con relación de matrimonios y 15 años y diferentes eventos.

Bricedt- ¿Cuál es su fuerte en el ámbito laboral?

Medardo- Mi fuerte en el ámbito laboral, digamos que la experiencia 1 y 2 el conocimiento, sumado a ello el desarrollo pedagógico hace que pueda dirigir perfectamente un evento y que pueda dirigir perfectamente el personal de servicio si no hay una buena organización y una buena esencia protocolaria para un evento hay muchos inconvenientes y problemas en el desarrollo del mismo.

Bricedt- Con anterioridad, estuvimos hablando con el profesor Medardo sobre la casa de eventos le especificamos todas las pautas que tenemos para poderla montar, con respecto a esto le haremos las siguientes preguntas.

Bricedt- ¿Qué opina usted de una casa de eventos que ofrezca un servicio que ayude al medio ambiente?

Medardo- Perfecto. Estas casas de eventos que estamos ahora desarrollando y implementando las normas de calidad, de medio ambiente, o medio ambientales y los procesos de trabajo con relación del medio ambiente y de más son auges y cabe destacar de que hay que trabajar fuertemente en el proceso de calidad, implementar todos los elementos herramientas estructuras tecnológicas, equipos, utensilios para convertirlo en una estructura de calidad Medio ambiental. No es tan fácil hay que hacer una tarea ardua una tarea de investigación, un proceso de elaboración y unos protocolos de desarrollo pero si se puede lograr, hay que hacerlo muy puntualmente y siguiendo las normativas y la estandarizaciones que se requieren.

Bricedt- Qué opina usted de una casa de eventos que preste el servicio de primeros auxilios?

Medardo- Primeros auxilios, es obligatorio en todas la empresas de eventos, muchas empresa no lo cumplen con las normatividades higiénico-sanitarias no cumplen con las reglamentaciones técnicas que se requieren, si vana implementa una casa d eventos, con estructura técnica y con os conocimiento de su carrera deben desarrollar fuerte y puntualmente lo protocolos establecidos, un manual de procedimientos y un manual de funciones estratégicas ya establecido.

Bricedt- Si usted montara una casa de eventos, ¿en qué innovaría?

Medardo- Con mi empresa de eventos, llevo trabajando seis años en Colombia más o menos un toque de innovación en mi empresa es el servicio de calidad y calidez, mi personal de servicio

está altamente calificado tanto en las áreas de cocina como áreas de mesa y bar también cabe destacar en la parte de protocolo.

Bricedt- Según su experiencia ¿cree que diseñar y realizar una casa de eventos este en un negocio rentable? Sí, no y ¿Por qué?

Medardo- Claro que sí, la rentabilidad de las empresas de eventos, cabe destacar unas se viene desarrollando actualmente gracias a un manual que ver con la estructura financiera e incluso cabe destacar que muchas empresas de hoy en día tienen una rentabilidad de 200% al 400% teniendo en cuenta que los eventos se organizan fines de semana y ganan más. Existen otros tipos de eventos que con los corporativos que se prestan de lunes a viernes también tienen una rentabilidad y dejan una buena utilidad del 50% al 150%.

Bricedt-¿Qué falencias piensa que tiene nuestra idea de proyecto? y ¿Por qué?

Medardo- Falencias, digamos que hay que iniciar con una buena coordinación tener un manual de conocimientos, conocer todas las normatividades higiene-sanitarias, buen equipo de trabajo, un experto en la parte de organización de eventos, un experto en la parte de montajes y sonido, un experto de cocina un experto en la parte de decoración, porque hace parte de un este e calidad de un evento.

Bricedt- ¿Cuánto creería usted que sería necesario (hablando en términos de dinero), para montar una casa de eventos?

Medardo- Depende, de las necesidades de cada empresa en la empresa que yo estoy trabajando actualmente en el proceso de montaje fue de \$220.000.000 Millones, conozco empresas que su montaje alcanzo a llegar a los 250.000.000 millones teniendo en cuenta el menaje el transporte una camión o 2, un termo fin para transportar perfectamente los alimentos, nos e transportan en taxi ni en uber, una empresa legalmente constituida y con toda la estructura y normatividad sube de los 250.000.000 millones de 1000.000.000millones más o menos, con algo básico, algo muy estandarizado y haciendo toda la estructura de menaje, haciendo al contratación de personal por aparte , el alquiler de transporte de la misma manera esta alrededor de los 100.000.000 millones a los 150.000.000 millones con algo básico teniendo en cuenta estructura materiales y equipos, utensilios básicos lencería y demás.

Bricedt- Muchas gracias profesor Medardo pro su tiempo y por la entrevista.

Medardo- Con mucho gusto y bienvenidos aquí siempre.

*Con ayuda de la pág. Mesa Lizette, Rodriguez Feranda, Bogota, Rodrigues
Feranada2012.Aneo pdf, ficha tecnica entrevista
abierta, http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3046/RodriguezFernanda2012_Aneo.pdf?sequence=2*

CONCLUSIONES

Con la ayuda de esta entrevista pudimos concluir que el rango que tenemos establecidos para montar la casa d eventos es un estimado de \$100.000.000 millones, no está mal ni está fuera de los rangos de dinero para empezar con una muy buena infraestructura.

También se puedo concluir con la experiencia que tiene el profesor que todas las empresas dedicadas a ofrecer este tipo de servicio solo le apuntan a la calidad y calidez del mismo no piensan más hay de un impacto medio ambiental para las generaciones futuras, ya que un evento dejas muchos residuos que en un momento no se desintegran o tardan mucho tiempo en hacerlo. Esto puede hacer que las personas prefieran realizar un evento con nuestra empresa y ayudar a minimizar estos factores con el desarrollo de sus eventos.

Se observaron varios factores como el servicio de primeros auxilios donde en la entrevista el profesor se mostró asombrado ya que ninguna casa de eventos toma esto tan en cuenta, creería que si un cliente está gozando de nuestros servicios también tenga el derecho de acceder a un seguro de daños y perjuicios en cualquier establecimiento que ofrezca este servicio de primeros auxilios para las diferentes situaciones que se puedan presentar dentro del protocolo del mismo , no solo en la parte de evento.

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

1. Las fotografías, videos, recordatorios, salones, comida e invitaciones son algunas formas de que el cliente lo pueda observar.
2. Utilizar un programa que facilite el seguimiento con cada cliente para que ningún detalle pase por alto.

SERVICIOS

BABY SHOWER



El servicio de Baby Shower está conformado por los siguientes atributos.

1. Comida
2. Coctel
3. Pasa bocas
4. Recreación
5. Sonido
6. Decoración
7. Luces
8. logística

QUINCE AÑOS



El servicio de los quince años está conformado por los siguientes atributos.

1. Comida
2. Decoración
3. Centros de mesa
4. Temática
5. Sonido dj
6. Luces
7. Estructura
8. Salón
9. Bebidas
10. logística
11. Ponqué

MATRIMONIO



El servicio de matrimonio está conformado por los siguientes atributos.

1. Comida
2. Decoración
3. Centros de mesa
4. Temática
5. Sonido dj
6. Luces
7. Estructura
8. Salón
9. Bebidas
- 10.logística
- 11.ponqué

BAUTISMO



El servicio de bautismo está conformado por los siguientes atributos.

1. Comida
2. Decoración
3. Centros de mesa
4. Sonido dj
5. Luces
6. Estructura
7. Salón
8. Bebidas
9. Logística
10. Ponqué

ESTRATEGIA DE PRECIO

La estrategia que se implementara en este proyecto será orientada a la competencia, ya que según “Agueda Esteban Talalya se puede distinguir muchos puntos”

El precio se establecido a la competencia existente en el mercado para que así no halla margen de distinción y eso conlleve a que los clientes escojan otras casas de eventos justificándose por su precio. Busca atraer clientes potenciales con calidad manteniendo un precio que no afecte el capital de la casa de eventos ni el bolsillo del comprador, partiendo desde ese punto de vista se impartieron los siguientes precios teniendo la oportunidad de aumentar os mismo al pasar el tiempo empezando con un precio relativamente más bajo que nuestros competidores al realizar esta estrategia de precio se quiere llegar a adquirir mayores clientes y al momento que requieran de nuevo de nuestros servicios lo realizan por calidez y eficacia y por qué no escojan nuestra casa de eventos con el objetivo que tiene esta que es realizar eventos con material reciclable.

Precios establecidos desde la realización de plataforma Excel:

Matrimonio :	Precios
Para un total de 150 personas	\$7.515.0000
Para un total de 100 personas	\$5.775.0000
Para un total de 200 personas	\$9.255.000

15 años :	Precios
Para un total de 100 personas	\$6.120.000
Para un total de 150 personas	\$7.935.000
Para un total de 200 personas	\$9.750.000

Baby Shower	Precios
Para un total de 100 personas	\$3.345.000
Para un total de 150 personas	\$4.297.500
Para un Total de 200 personas	\$5.250.000

Bautizo	Precios
Para un total de 100 personas	\$4.762.500
Para un total de 150 personas	\$ 6.277.500
Para un total de 200 personas	\$7.792.500

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Se realizara una campaña donde se pueda evidenciar nuestro servicio donde se dará una charla acerca de eventos y de los diferentes servicios que ofrece, también en ese mismo lugar tendrá una persona encargada de cualquier inquietud que se presente en la presentación de la casa de eventos, también se darán pequeñas muestras de licores teniendo en cuenta las opiniones de las personas haciendo más efectivo el tema de cumplimiento y eficacia.

Otra estrategia de publicidad son las redes sociales como Facebook e Instagram donde se realizaran sorteos a nuestros clientes más potenciales donde serán aplicados descuentos y promociones a sus eventos.

Nos dedicaremos a la estrategia de innovación potencializando este sector el cual deja muchos residuos al terminar cada evento el cual corresponde a la conservación del medio ambiente y a realizar cualquier evento sin general algún impacto medio ambiental.

DESARROLLO DE MARCA



El desarrollo de la marca se pensó a la adecuación del tema donde esta ilustración de una seguridad al cliente, genere impacto y sea fácil de recordar

LOGO



SLOGAN

Amor y pasión son legados de cada celebración

VENTAJA COMPETITIVA

1. Comida de mejor sabor, mejor presentada y porciones de alta cocina (adecuadas)
2. Puntualidad en cada momento antes, durante y después del servicio
3. Decoración en cada evento la que haya sido seleccionada por el cliente
4. Mantelería de excelente calidad
5. El mejor y actual ambiente musical
6. Luces de última tecnología
7. Precios convenientes por el valor agregado
8. Seguridad desde inicio y final del evento

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Realizar un evento de presentación donde los futuros clientes puedan conocer los servicios que CATTALEYA CASA DE EVENTOS, puede ofrecer, y de esta manera poder satisfacer las necesidades de los clientes

Manejar redes sociales para que las personas conozcan de CATTALEYA CASA DE EVENTOS.

CAMPAÑA PUBLICITARIA

Se propone por el momento los canales menos costosos como redes sociales. Ya que proporcionan un contacto directo con el cliente y cualquier inquietud que tengan.

Otra opción es el periódico cuando nuestra casa de eventos tenga buen reconocimiento para adquirir nuevos clientes potenciales ya que por este medio sale menos costos que una campaña publicitaria en tv, su costo oscila de 197.600 por centímetro

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Nuestro servicio quiere un contacto directo con sus clientes, desde el momento que quien adquirir nuestros servicios hasta la realización del mismo en ese caso el será un punto de venta estratégico donde se dará a conocer nuestra casa de eventos para así obtener la oportunidad que el negocio con el tiempo tenga mayor rentabilidad con el propósito que Catalleya casa de eventos sea reconocida por trabajar con el medio ambiente y no en contra de él.

CANALES

La creación de una página donde los clientes puedan observar imágenes y además obtener información de CATTALEYA CASA DE EVENTOS, sin necesidad de salir de casa.

1. <https://cattaleyacasadeeve.wixsite.com/eventos>
2. cattaleyacasadeeventos@gmail.com
3. Instagram: [cattaleya_eventos](#)

PRESUPUESTO DEL MERCADO

El presupuesto estipulado para poder tener la casa de evento totalmente constituida es de \$100.000.000 que requiere el capital para poder comprar insumos y así empezar a realizar eventos en nuestro sector estratégico.

La formalización de la empresa:

Nit, rues, Rut, escritura pública.

Esta será una sociedad por acciones simplificada por nombre o razón social Cattlaley casa de eventos S.A.

Capital social se divide en acciones libremente negociables.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

1. Apertura de cuenta corriente pago de chequera: \$150.000
2. Se pagara \$2.500.00 como honorarios
3. Se pagara por matricula de registro mercantil de la cámara de comercio:\$1.500.000
4. Para un total de \$4.150.000

Sueldo trabajador	Detalle	Valor/ mes	Valor/ día
Gerente		\$1.000.000	
Administrador		\$1.000.000	
Total de sueldo		\$2.000.000	
Comisión por evento	\$7.530.250		
Gerente	20%	\$1.506.050	\$50.202
Total de comisión	20%	\$1.509.050	\$50.202
Prestaciones	%20.5	\$410.000	13.667
Total nomina		\$3916.050	

Nomina por evento:

Trabajador	Cantidad	Vr evento	Vr total
chef	1	\$180.000	\$180.000
Aux de cocina	1	\$120.000	\$120.000
Stewar	1	\$100.000	\$100.000
Maestro de ceremonia	1	\$120.000	\$120.000
Meseros	5	\$80.000	\$80.000
Dj	1	\$130.000	\$130.000
		\$730.000	\$1.050.000

+cargos fijos: \$130.535

Total	\$1.180.535
-------	-------------



CCXXVCCXXVCCXXVCCXXVCCXXVCCXXVCCXXVCCXXV