Anexo A. Tabla análisis de personas Naturales para determinación del tamaño de la muestra.

Análisis personas naturales			Total de personas en Bogotá	% Personas naturales totales	% de respuestas afirmativas	Numero de personas que hacen eventos	Numero de eventos al año por persona	Numero de eventos realizados
Personas que respondieron afirmativamente			8.281.030	100%	56%			
ENTRE 20 Y 25			666.127	8,04%	31%	206.499	1	206.499
Tipos de eventos	No. Eventos	% Tipos de eventos						
Fiesta de 15 años	33	38%				79.238	0,38	30.405
Matrimonio	7	8%				16.808	0,08	1.368
Fiesta de cumpleaños	27	31%				64.831	0,31	20.354
Bautizos	3	3%				7.203	0,03	251
Primera comunión	6	7%				14.407	0,07	1.005
Fiestas de graduación	10	12%				24.012	0,12	2.792
TOTAL	86							
ENTRE 26 Y 30			674.892	8,15%	15%	101.234	1	101.234
Tipos de eventos	No. Eventos	% Tipos de eventos						
Fiesta de 15 años	15	24%				24.492	0,24	5.925
Matrimonio	21	34%				34.289	0,34	11.614
Fiesta de cumpleaños	11	18%				17.961	0,18	3.187
Bautizos	2	3%				3.266	0,03	105
Primera comunión	3	5%				4.898	0,05	237
Fiestas de graduación	10	16%				16.328	0,16	2.634
TOTAL	62							
ENTRE 31 Y 35			640.069	7,73%	15%	96.010	2	192.021
Tipos de eventos	No. Eventos	% Tipos de eventos						
Fiesta de 15 años	18	22%				20.822	0,43	9.031
Matrimonio	26	31%				30.076	0,63	18.843
Fiesta de cumpleaños	14	17%				16.195	0,34	5.463
Bautizos	5	6%				5.784	0,12	697
Primera comunión	11	13%				12.724	0,27	3.373
Fiestas de graduación	9	11%				10.411	0,22	2.258
TOTAL	83							
ENTRE 36 Y 40			656.252	7,92%	18%	118.125	2	236.251
Tipos de eventos	No. Eventos	% Tipos de eventos						
Fiesta de 15 años	28	27%				31.500	0,53	16.800
Matrimonio	32	30%				36.000	0,61	21.943
Fiesta de cumpleaños	17	16%				19.125	0,32	6.193
Bautizos	10	10%				11.250	0,19	2.143
Primera comunión	12	11%				13.500	0,23	3.086
Fiestas de graduación	6	6%				6.750	0,11	771
TOTAL	105							

Anexo B. Tablas de las proyecciones de ventas, personas naturales por intervalos de edad, estrato y empresas medianas y pequeñas.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento		4%	6%	6%	6%
Paquete A	23	24	26	27	29
Paquete B	1	1	1	1	1
Paquete C	0	1	1	1	1
Numero de eventos por año Eventos sociales	24	26	27	29	30
Paquete A	\$429.764.978	\$448.889.519	\$475.822.891	\$504.372.264	\$ 534.634.600
Paquete B	\$22.158.761	\$ 23.144.826	\$ 24.533.515	\$ 26.005.526	\$ 27.565.858
Paquete C	\$ 25.426.503	\$ 26.557.983	\$28.151.462	\$29.840.549	\$ 31.630.982
Ventas totales al año eventos sociales	\$ 477.350.242	\$ 498.592.328	\$ 528.507.867	\$ 560.218.340	\$593.831.440
	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Tasa de crecimiento	6%	6%	6%	6%	6%
Paquete A	31	32	34	36	39
Paquete B	1	1	1	1	1
Paquete C	1	1	1	1	1
Numero de eventos por año Eventos sociales	32	34	36	38	41
Paquete A	\$ 566.712.676	\$ 600.715.436	\$ 636.758.363	\$674.963.864	\$ 715.461.696
Paquete B	\$ 29.219.809	\$ 30.972.998	\$ 32.831.378	\$34.801.260	\$ 36.889.336
Paquete C	\$ 33.528.841	\$ 35.540.572	\$ 37.673.006	\$ 39.933.386	\$ 42.329.389
Ventas totales al año eventos sociales	\$ 629.461.326	\$ 667.229.006	\$ 707.262.746	\$ 749.698.511	\$ 794.680.422

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento		4%	6%	6%	6%
Paquete A	4	4	4	5	5
Paquete B	3	3	3	3	3
Paquete C	3	3	3	3	3
Numero de eventos por año corporativos	9	10	10	11	11
Paquete A	\$ 71.672.359	\$74.861.779	\$ 79.353.486	\$ 84.114.695	\$ 89.161.577
Paquete B	\$ 78.014.843	\$ 81.486.504	\$ 86.375.694	\$ 91.558.236	\$ 97.051.730
Paquete C	\$ 143.870.877	\$150.273.131	\$159.289.518	\$168.846.890	\$ 178.977.703
Ventas totales al año Corporativos	\$293.558.079	\$306.621.414	\$325.018.698	\$344.519.820	\$ 365.191.009
	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Tasa de crecimiento	6%	6%	6%	6%	6%
Paquete A	5	5	6	6	6
Paquete B	3	4	4	4	4
Paquete C	4	4	4	4	5
Numero de eventos por año corporativos	12	13	14	14	15
Paquete A	\$ 94.511.271	\$100.181.948	\$106.192.864	\$112.564.436	\$ 119.318.302
Paquete B	\$ 102.874.834	\$109.047.324	\$115.590.163	\$122.525.573	\$ 129.877.107
Paquete C	\$ 189.716.365	\$201.099.347	\$213.165.308	\$225.955.226	\$ 239.512.540
Ventas totales al año Corporativos	\$ 387.102.470	\$410.328.618	\$434.948.335	\$461.045.235	\$ 488.707.950

Anexo C. Requerimientos de equipos para la compra

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	MELINE S2-III SISTEMA BETA THREE MELINE S2-III
2	IP2000 ALTAVOZ TURBO SOUND IP2000
2	N15A ALTAVOZ AMPLIFICADO BETA THREE N15A
1	EB118A ALTAVOZ AMPLIFICADO BETA THREE EB118A
2	R4/R8 ALTAVOZ BETA THREE R4/R8
1	MR18 MEZCLADOR DE AUDIO MIDAS MR18
1	RSM180BK BASE PROEL RSM180BK
1	XR18 MEZCLADOR BEHRINGER XR18
1	PGA48 XLR MICROFONO SHURE PGA48-XLR
1	PGA58-XLR MICROFONO SHURE PGA58-XLR
1	XDJ-RX2 CONTROLADOR SYS PIONEER XDJ-RX2

NOTA:

Anexo D. Precio paquete Bronce

	Descripción	Cantidad	Costo Por Unidad	Total	
Paquete Bronce	Cabina de sonido Beta Three	3	\$ 22.500	\$ 67.500	
	Bajo Beta three	2	\$ 33.333	\$ 66.667	
	Consola DJ	1	\$ 73.333	\$ 73.333	
	Micrófono Inalámbrico	1	\$ 20.000	\$ 20.000	
	Cabeza Móvil WASH 250	2	\$ 12.567	\$ 25.133	
	Laser 4 tonos	1	\$ 11.333	\$ 11.333	
	Par Led	6	\$ 2.000	\$ 12.000	
	Estructura Tipo Truss de 2 metros	1	\$ 9.667	\$ 9.667	
	Elevadores	2	\$ 23.333	\$ 46.667	
	Cámara de humo	1	\$ 6.667	\$ 6.667	
	Máquina de Ventury	1	\$ 8.333	\$ 8.333	
	Líquido Maquina de humo	1	\$ 50.000	\$ 50.000	
	Papel Ventury	1	\$ 20.000	\$ 20.000	
	Cableado	1	\$ 11.667	\$ 11.667	
	Protector equipos	1	\$ 12.500	\$ 12.500	
	Staff	2	\$ 120.000	\$ 240.000	
	Dj	1	\$ 250.000	\$ 250.000	
	Transporte equipos	1	\$ 150.000	\$ 150.000	
		Alimentación tipo A			\$ 3.200.000
		Locación tipo A			\$ 2.650.000
	Decoración Tipo A			\$ 1.500.000	
	Gastos administrativos			\$ 4.462.209	
	Total costos			\$ 12.893.676	
	Utilidad			\$ 1.934.051	
	Comisión de ventas			\$ 741.386	
	IVA			\$ 2.958.132	
	Total paquete Bronce			\$ 18.527.245	

Anexo E. Precio paquete Gold

	Descripción	Cantidad	Costo Por Unidad	Total
Paquete Oro	Sistema de sonido Line array	4	\$ 50.000	\$ 200.000
	Bajo Beta Three	2	\$ 33.333	\$ 66.667
	Cabina de sonido N015A	2	\$ 22.500	\$ 45.000
	Consola de audio	1	\$ 33.333	\$ 33.333
	Consola DJ	1	\$ 73.333	\$ 73.333
	Micrófono Inalámbrico	1	\$ 20.000	\$ 20.000
	Cabeza Robótica Beam 7r	2	\$ 26.667	\$ 53.333
	Cabeza Móvil WASH 250	2	\$ 12.567	\$ 25.133
	Laser 4 tonos	1	\$ 11.333	\$ 11.333
	Par Led	10	\$ 2.000	\$ 20.000
	Controlador DMX	1	\$ 14.833	\$ 14.833
	Estructura Tipo Truss de 2 metros	2	\$ 9.667	\$ 19.333
	Elevadores	2	\$ 23.333	\$ 46.667
	Cámara de humo	1	\$ 6.667	\$ 6.667
	Máquina de Ventury	1	\$ 8.333	\$ 8.333
	Líquido Máquina de humo	1	\$ 50.000	\$ 50.000
	Papel Ventury	1	\$ 20.000	\$ 20.000
	Distro de tacos	1	\$ 41.667	\$ 41.667
	Cableado	1	\$ 11.667	\$ 11.667
	Protector equipos	1	\$ 12.500	\$ 12.500
	Staff	3	\$ 120.000	\$ 360.000
	Dj	1	\$ 250.000	\$ 250.000
	Animador	1	\$ 100.000	\$ 100.000
	Ing. Sonido y luces	1	\$ 250.000	\$ 250.000
	Transporte equipos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
		Alimentación tipo B		\$ 6.400.000
		Locación tipo B		\$ 5.300.000
		Decoración Tipo B		\$ 3.000.000
		Gastos administrativos		\$ 4.462.209
		Total costos		\$ 21.052.009
		Utilidad		\$ 3.157.801
		Comisión de ventas		\$ 1.210.491
	IVA		\$ 4.829.857	
	Total paquete Gold		\$ 30.250.159	

Anexo F. Precio paquete Platino

	Descripción	Cantidad	Costo Por Unidad	Total	
Paquete Platino	Sistema de sonido Line array	6	\$ 50.000	\$ 300.000	
	Bajo Beta Three	2	\$ 33.333	\$ 66.667	
	Cabina de sonido N015A	2	\$ 22.500	\$ 45.000	
	Consola de audio	1	\$ 33.333	\$ 33.333	
	Consola DJ	1	\$ 73.333	\$ 73.333	
	Micrófono Inalámbrico	2	\$ 20.000	\$ 40.000	
	Cabeza Robótica Beam 7r	4	\$ 26.667	\$ 106.667	
	Cabeza Móvil WASH 250	4	\$ 12.567	\$ 50.267	
	Laser 4 tonos	2	\$ 11.333	\$ 22.667	
	Par Led	15	\$ 2.000	\$ 30.000	
	Controlador DMX	1	\$ 14.833	\$ 14.833	
	Estructura Tipo Truss de 2 metros	3	\$ 9.667	\$ 29.000	
	Elevadores	2	\$ 23.333	\$ 46.667	
	Cámara de humo	1	\$ 6.667	\$ 6.667	
	Crioyet	2	\$ 6.667	\$ 13.333	
	Máquina de Ventury	1	\$ 8.333	\$ 8.333	
	Liquido Máquina de humo	1	\$ 50.000	\$ 50.000	
	Papel Ventury	1	\$ 20.000	\$ 20.000	
	Distro de tacos	1	\$ 41.667	\$ 41.667	
	Cableado	1	\$ 11.667	\$ 11.667	
	Protector equipos	1	\$ 12.500	\$ 12.500	
	Staff	5	\$ 120.000	\$ 600.000	
	Dj	1	\$ 250.000	\$ 250.000	
	Animador	1	\$ 100.000	\$ 100.000	
	Ing. Sonido y luces	1	\$ 250.000	\$ 250.000	
	Transporte equipos	1	\$ 150.000	\$ 150.000	
		Alimentación tipo C			\$ 12.800.000
		Locación tipo C			\$ 10.600.000
	Decoración tipo C			\$ 6.000.000	
	Gastos administrativos			\$ 4.462.209	
	Total costos			\$ 36.234.809	
	Utilidad			\$ 5.435.221	
	Comisión de ventas			\$ 2.083.502	
	IVA			\$ 8.313.171	
	Total paquete Platino			\$ 52.066.704	

Anexo G. Encuestas

Estudio de viabilidad para la creación de una empresa de eventos en la ciudad de Bogotá

Este formulario tiene fines exclusivamente académicos, como parte del desarrollo del proyecto de grado de los estudiantes Freddy Ladino y Andres Bernal. Toda la información aquí proporcionada es totalmente confidencial y será tratada con discreción y únicamente con fines de investigación. Recuerde que la encuesta puede llevar entre 4 y 5 minutos para llevarse a cabo.

Después de leer el propósito de esta encuesta, ¿Desea continuar con el cuestionario?

- Si
- No

Segmentación

¿Eres una empresa o persona natural?

- Persona Natural
- Empresa

Cuestionario para personas naturales

1. Genero
 - Masculino
 - Femenino
2. Edad
 - Menos de 20 años
 - Entre 20 y 25 años
 - Entre 26 y 30 años
 - Entre 31 y 35 años
 - Entre 36 y 40 años
 - Entre 41 a 45 años
 - Mas de 50 años
3. Estrato
 - 1
 - 2

- 3
- 4
- 5
- 6

4. ¿Tiene usted hijos?

- Si
- No

5. ¿Cuántos hijos tiene?

- 1
- 2
- 3
- 4
- Mas de 4
- Ninguno

6. ¿Cuántos hijos hombres tiene? (Si tiene más de 4, en el espacio otra por favor indique la cantidad.)

- 1
- 2
- 3
- 4
- Ninguno
- Otra: _____.

7. ¿Cuántas hijas mujeres tiene? (Si tiene más de 4, en el espacio de otra por favor indique la cantidad)

- 1
- 2
- 3
- 4
- Ninguna
- Otra: _____.

Demografía 15 años

8. ¿Cuántas de sus hijas tienen menos de 15 años? (Si tiene más de 4, en el espacio de otra por favor cuéntenos ¿cuántas hijas menores de 15 años tiene?)

- 1

- 2
- 3
- 4
- Ninguna

Eventos pasados

9. ¿Ha realizado eventos sociales anteriormente? (Fiestas de 15, graduaciones, cumpleaños, etc.).

- Si
- No

Un vistazo al pasado

10. ¿Qué tipo de evento realizó?

- Fiestas de 15 años
- Matrimonio
- Fiestas de cumpleaños (Diferentes a 15 años)
- Bautizos
- Primera comunión
- Fiestas de graduación
- Otra _____.

11. ¿Contrató usted una empresa de eventos para la realización del mismo?

- Si
- No

12. ¿Recuerda el nombre de la empresa, o las empresas de eventos que contrató?

- Si
- No

Si su respuesta en la pregunta anterior fue positiva, por favor díganos el nombre de la empresa

_____.

Investigación general

13. ¿Por qué medio usted buscó o buscaría una empresa de producción de eventos? (Puede elegir varias opciones).

- Por recomendaciones personales
- Por publicidad a través de panfletos

- Por asesores comerciales
 - Por medio de la web
 - Otra _____.
14. Si su respuesta en la pregunta 13 fue Por medio de la Web. ¿Utilizo alguna página especializada en eventos? Si no ha contratado una empresa de eventos anteriormente continúe a la pregunta 16.
- Si
 - No
15. Si su respuesta en la pregunta 14 fue afirmativa, ¿Que página web utilizo?
- _____.
16. Al contratar una empresa de eventos, qué servicios le gustaría que esta ofreciera (puede elegir varias opciones):
- Locación
 - Catering (Servicios de alimentación y menaje)
 - Decoración
 - Logística (Personal, sonido, luces, etc.)
 - *Shows* en vivo (DJ, Agrupaciones, Animación, etc.)
 - Otra _____.
17. ¿Qué tan importante es para usted que la empresa se pueda adaptar fácilmente a imprevistos que se presenten en el desarrollo del evento?
- Muy importante
 - Medianamente importante
 - Poco importante
 - Nada importante
18. ¿Qué tan importante es para usted que la empresa tenga la capacidad para desarrollar el evento completo? (locación, catering, decoración, logística, personal, sonido e iluminación, *shows* en vivo)
- Muy importante
 - Medianamente importante
 - Poco importante
 - Nada importante
19. ¿Qué tan importante es para usted el "costo del servicio" al momento de contratar una empresa para la realización de un evento? Responda en escala de 1 a 7 en donde 7 es muy importante y 1 poco importante.
- 1

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

20. Si ha contratado una empresa de eventos en el pasado y tuvo algún tipo de problema, seleccione de las siguientes opciones la que más se ajuste a su inconformidad .

- Mala atención
- Incumplimiento en los horarios
- Elevación repentina de costos
- Incumplimiento de las expectativas iniciales
- Ninguna
- Otra _____.

21. ¿Está interesado en realizar algún tipo de evento en los próximos dos años que requiera contratar una empresa de eventos?

- Si
- No

22. ¿Cuál sería el presupuesto previsto para el evento? (valor en pesos Colombianos sin signos, ni puntos o comas)

_____.

Empresas

Este cuestionario contiene preguntas relacionadas a los comportamientos que determinan la decisión para contratar una empresa de eventos. Así mismo, contiene algunas preguntas demográficas. Estas preguntas pueden incluir información sensible. Por esto, el equipo deja en claro que el cuestionario se mantendrá de carácter anónimo con el fin de proteger la integridad de la información suministrada. Por favor, responda con la mayor sinceridad.

1. Según "Bancóldex", para el año 2019, la clasificación de las empresas está dada por los activos totales SMMLV. De acuerdo a esto, indique ¿Qué tipo de empresa es?

Tamaño	Activos totales SMMLV	Cantidad de empleados
--------	-----------------------	-----------------------

Microempresa	Hasta 500 (\$414.058.000)	No más de 10
Pequeña	Superior a 500 y hasta 5000 (\$414.886.116 - \$ 4.140.580.000)	De 11 a 50
Mediana	Superior a 5000 y hasta 30000 (\$4.141.408.116 - \$24.843.480.000)	51 a 200
Grande	Superior a 30.000 (24.843.480.001)	Superior a 200

- Microempresa
 - Pequeña
 - Mediana
 - Grande
2. ¿Su empresa ha realizado eventos anteriormente?
- Si
 - No
3. ¿Recuerda el nombre de la empresa de eventos que contrató?
- Si
 - No

Si la recuerda. ¿Podría decirnos cual fue?

_____.

4. ¿Qué tipo de evento contrató o contrataría su empresa? (Puede elegir varias opciones).
- Fiesta de fin de año
 - Activaciones de marca
 - Fiestas de Halloween
 - Aniversario de la empresa
 - Otra _____.
5. ¿Qué presupuesto en promedio tiene asignada la empresa para realizar cualquiera de las opciones anteriores?
- Menor a \$2.000.000
 - Entre \$ 2.100.000 y \$5.000.000
 - Entre \$5.100.000 y \$10.000.000
 - Entre \$10.100.100 y \$15.000.000
 - Entre \$15.1000.000 y \$20.000.000

- Entre \$20.100.000 y \$25.000.000
 - Entre \$25.100.000 y \$30.000.000
 - Entre \$30.100.000 y \$35.000.000
 - Entre \$35.100.000 y \$ 40.000.000
 - Entre \$40.100.000 y \$45.000.000
 - Entre \$45.100.000 y \$50.000.000
 - Entre \$50.100.000 y \$100.000.000
 - Mas de \$100.000.000
6. Si ha contratado una empresa de eventos en el pasado y tuvo algún tipo de problema, seleccione de las siguientes opciones la que más se ajuste a su inconformidad .
- Mala atención
 - Incumplimiento de los horarios
 - Elevación repentina de costos
 - Incumplimiento de las expectativas iniciales
 - No tuvo problemas con la empresa de eventos
 - No he contratado empresas de eventos
 - Otra _____.
7. ¿Por qué medio usted busco o buscaría una empresa de producción de eventos?
(Puede elegir varias opciones).
- Por recomendaciones personales
 - Por publicidad a través de panfletos
 - Por asesores Web
 - Otra _____.
8. Al contratar una empresa de eventos, qué servicios le gustaría que esta desarrollara
(puede elegir varias opciones):
- Locación
 - Catering (Servicios de alimentación y menaje)
 - Decoración
 - Logística (Personal, sonido, luces Etc.)
 - *Shows* en vivo (Dj, Agrupaciones, animación, etc.)
 - Productos POP
 - Otra _____.
9. ¿Qué tipo de presentación le gustaría encontrar en los platos de comida para un evento?
- Tipo Buffete
 - Mínimo 3 platos a escoger

- Le es indiferente
- Pasabocas
- Estación de café

10. ¿Qué tan importante es, que la empresa se pueda adaptar fácilmente a imprevistos que se presenten en el desarrollo del evento?

- Muy importante
- Medianamente importante
- Poco importante
- Nada importante

11. ¿Qué tan importante es para la empresa la cantidad de servicios prestados por la empresa de producciones de eventos

- Muy importante
- Medianamente importante
- Poco importante
- Nada importante

12. ¿Qué tan importante es para usted el "costo del servicio" al momento de contratar una empresa para la realización de un evento? Responda en escala de 1 a 7 en donde 7 es muy importante y 1 poco importante.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

Anexo H. Creación de empresas por dos o más personas.

Tipo constitución	Documentación requerida	Ventajas	Desventajas
Sociedad limitada	Original del documento de identidad.	Puede realizar cualquier actividad económica excepto las que están reservadas por ley anónima.	Mínimo dos socios y máximo 25.
	Formulario del Registro Único Tributario (RUT). Formularios disponibles en las sedes de la CCB. Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017 Se constituye mediante escritura pública	Responsabilidad de los socios limitada a su aportación social. Tramite de constitución sencillos. Las acciones se pueden vender o transferir. No requiere capital mínimo para su constitución.	La sociedad no puede cotizar en bolsa y al no existir mercado regulado el precio de venta la ponen los socios, hay la obligación de llevar un libro de socios. Tiene una mayor complejidad fiscal y contable.
Sociedad anónima		Responden hasta por el monto o aporte de capital respectivo que han suministrado para la sociedad. La empresa permanece aún si alguno de los socios falta.	La asamblea general de accionistas define el revisor fiscal que es obligatorio y la junta directiva, quien a su vez define al gerente, persona que asume la representación legal de la sociedad.
		Las acciones se pueden adquirir por herencia o transferencia. Tiene mayor posibilidad de acceder a créditos.	Requiere capital mínimo para su constitución. Su constitución es costosa en relación con otras formas de sociedad. Tiene mínimo número de accionistas establecido.

Tipo constitución	Documentación requerida	Ventajas	Desventajas
Sociedad Colectiva		No es indispensable que los socios entreguen aportaciones.	Debe conformarse por personas con algún parentesco.
		El socio no puede delegar funciones a un extraño.	El socio no puede desarrollar actividades paralelas con la misma naturaleza del negocio.
		No existe mínimo de capital inicial establecido.	Es de responsabilidad solidaria, cada socio es responsable de los actos de los otros socios.
		No requiere capital mínimo para su constitución.	Los socios gestores no tienen voto.
Sociedad comandita simple		Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones, y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes	Los socios capitalistas tienen prohibida cualquier tipo de administración. Los aportes no pueden ser representados por títulos o acciones.
			Requiere de uno o más socios gestores.
Sociedad comandita por acciones		Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones, y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes.	Requiere al menos cinco socios capitalistas. Los socios capitalistas tienen prohibida cualquier tipo de administración.
		Los aportes pueden ser representados por títulos o acciones.	

Anexo I entrevistas a profundidad

DESARROLLO DE LA ENTREVISTA

Problema de investigación

Conocer acerca del mercado del sector de los eventos en la ciudad de Bogotá, que problemas u oportunidades de mejora perciben las personas que trabajan en el medio, escuchar sus opiniones en el tema e indagar en las oportunidades que negocio que se encuentran en el mercado hoy en día.

Metodología

Para el desarrollo de esta actividad de investigación de mercados se aplicará la investigación cualitativa, haciendo uso de la técnica de entrevista en profundidad al dueño de una empresa de eventos. se le realizarán cuatro entrevistas estructuradas a base de preguntas que se plantean en el transcurso de las entrevistas.

Entrevista en profundidad (General para las 4 entrevistas)

Buenos tardes. Mi nombre es Andres Felipe Bernal, soy estudiante de ingeniería industrial de la Universidad el Bosque y estoy realizando un estudio acerca de

El motivo es lograr identificar los aspectos más relevantes que enmarcan al sector de los eventos hoy en día, esto con el fin de poder conocer una perspectiva del medio desde el punto de vista de los involucrados directos. Por lo cual puede responder y hablar de manera libre y franca, sus ideas y puntos de vista conmigo, sus respuestas serán respetadas y su información será registrada para mi trabajo tal cual me la exponga y sin modificación, respetando la confidencialidad de los aspectos personales y laborales.

Para tener un registro más detallado de la información, me es de vital importancia y utilidad tener un registro de audio sobre la conversación debido a que con papel es esfero toma más tiempo y perder temas importantes. El uso de la grabación es sólo a los fines de análisis, y la información es confidencial por lo cual solo tendrán acceso el profesor encargado de dirigir

el trabajo de grado y las personas que conforman el grupo de investigación que son 2 incluyéndome. Para fines prácticos del proyecto los nombres de su lugar de trabajo y su nombre personal serán cambiados para la publicación de dicho trabajo.

Datos personales:

Nombre: Confidencial

Profesión: Administrador de empresas

Empresa: Decoraciones inventadas S.A.S

Cargo: Gerente General y Fundador

1. ¿En el instante que pensó en montar una empresa, que lo motivo hacerla?

R. Yo empecé ya hace aproximadamente 10 años en este medio de los eventos, empecé primero con unos equipos de sonido que mis padres me ayudaron a comprar y yo hacía las veces de Dj, staff y ventas. En esto duré dos años cuando empecé a darme cuenta que lo que en verdad me gustaba era todo el tema de la decoración. En la decoración inicié vendiendo esos equipos de sonido que te mencione anteriormente y compre un computador y una revista de matrimonios donde se encontraban propuestas de decoración y tendencias del momento en cuestión de bodas, y con esas herramientas Sali a buscar eventos. Nunca olvidare que el primer evento que vendí una señora que se iba a casar le gusto un arreglo floral para los centros de mesa y me pidió un precio inmediato a lo que yo respondí un valor sin conocer al respecto. Cuando empecé a organizar todo el tema de los centros me di cuenta que me salían más caros de lo que le vendí a la señora pero pues nada asumí esos costos y aprendí una valiosa lección sobre la importancia de conocer sobre este medio para evitar este tipo de inconvenientes.

2. ¿Qué tipos de eventos se encarga de organizar su empresa?

R. Yo como tal soy *Wedding planner* y *event planer* por lo que me dedico mas que todo al sector de los eventos sociales, en donde hacemos matrimonios mas que todo, fiestas de 15 años y fiestas de graduación y de cumpleaños en general. Hemos incursionado desde hace algunos años en el tema de los eventos corporativos con algunas empresas que por razones de confidencialidad no se pueden decir los nombres, pero organizamos todo el

tema del diseño y producción de los *stants* de estas empresas para las ferias en la Corferias, al igual que lanzamientos de marca y un congreso el año pasado.

3. ¿Son esos los eventos que en el mercado hoy en día tienen más demanda, o cual es la razón por la cual se enfocó en este tipo de eventos?

R. Pues creo que cada evento tiene su mercado, para todo evento existe alguien que necesite o quiera contratarlo, personalmente me va mejor con los eventos sociales, pero creo que es también por el hecho que mi Core de negocio se enfoca más hacia este tipo de eventos, pero no considero que sea uno más importante que otro.

4. ¿Cuánto tiempo llevan en la industria de los eventos?

R. Aproximadamente 10 años

5. ¿Cuál es su perspectiva hoy en día sobre el mundo de los eventos?

R. Bueno desde que empecé en este negocio, siento que las personas tienen una concepción de que este negocio es solo fiestas y que nuestro trabajo es tomar un teléfono y llamar, creo que es un poco mas que esto, para poder trabajar en el mercado de los eventos se debe saber de los eventos, desde el paso a paso para un matrimonio o una fiesta de quince años, hasta el protocolo de los cubiertos, ya que en este negocio cuenta hasta el más mínimo detalle. Por ello la insistencia de que las personas que trabajamos en esto le demos el valor que merece el medio y no empecemos a educar al respecto.

6. ¿Podría describirme el mayor de los problemas que su empresa ha tenido?

Tuve alguna vez un área comercial, pero me vi en la obligación de quedarme solo en este tema, ya que mi personal cometió errores durante la cotización de los servicios que prestaba la empresa y generaban al final sobre costos que la empresa debía asumir para poder cuidar la imagen frente a los clientes.

7. ¿Qué soluciones ha establecido para corregir esos errores?

Me vi en la obligación de despedir al personal de ventas y yo mismo encargarme de este proceso de la empresa,

8. ¿existe algún servicio que amenace su empresa?

Creo que el tema de los viajes es algo que se ha vuelto muy común en el ámbito de las quinceañeras, por tal razón creo que este es uno de los servicios que más amenaza lo que hago.

9. ¿Qué estrategias implementa su empresa para poder combatir esos servicios?

Ser los mejores en cada evento, vendiendo experiencias y no servicios para que las personas se convenzan cada vez mas de realizar eventos con nosotros.

10. ¿Con su experiencia cual es el mayor de los problemas hoy en día para una persona que quiera entrar en la industria de los eventos?

Los altos costos de tener equipos, niveles bajos de experiencia y adicional a ello la exigencia de las personas en reconocimiento de las marcas se ve con mayor fuerza a medida que pasa el tiempo.

11. ¿De qué manera cree usted que este nuevo gobierno influye en su empresa?

Nosotros los productores de eventos nos vemos afectados por las leyes laborales, ya que en estas no se contemplan las personas que trabajan por turnos de un día o unas horas y es difícil poder tener al día a los trabajadores que se encargan de las labores operativas por el alto costo que estas demandan.

¡Muchas Gracias!

REGISTRO

Para el registro de la entrevista se realizará grabación de Audio.

FICHA DE LA ENTREVISTA

FICHA TÉCNICA	
DESCRIPCIÓN	Entrevista al Gerente General de Decoraciones inventadas S.A.S.
TÉCNICA O INSTRUMENTO	Entrevista en Profundidad
OBJETIVO	Conocer la Visión y la perspectiva que tiene una personas que se desempeña en el ámbito de los eventos para obtener mas información sobre el sector.

FECHA Y HORA	Viernes 24 de Agosto de 2018 a las 8:20 p.m.
LUGAR	Hotel de la Ciudad de Bogotá - Colombia
DURACIÓN	- 11 min

Datos personales:

Nombre: Confidencial

Profesión: Ingeniero de sonido

Empresa: Logística y eventos S.A.S

Cargo: Gerente General y Fundador

1. ¿En el instante que pensó en montar una empresa, que lo motivo hacerla?

Desde pequeño estuve metido en el mundo de la música, inicié como DJ algunos años hasta el momento en el que comprendí que quien tenía el monto más grande de ganancia en un evento eran las empresas encargadas de organizarlos, por tanto comencé a investigar más sobre el tema lo que se necesitaba para la producción de un evento, basado en inicié la compra de los equipos poco a poco, hoy en día tenemos el equipamiento de sonido, iluminación, pantallas, estructuras y anexo a eso tenemos un equipo de personal logístico capacitado para una excelente producción y ejecución del

evento. Actualmente tenemos más de 15 años en el mercado y mas de 1500 eventos realizados a la fecha.

2. ¿Qué tipos de eventos se encarga de organizar su empresa?

La empresa es fuerte en el tema logístico para eventos masivos, más que todo a empresas, entonces nos encargamos de todo el montaje ya sea para lanzamiento de marcas de la empresa, conferencias entre otros, muchas veces estos montajes son bastante complicados, pues hay empresas que piden pantallas, buena iluminación, excelente sonido para que no se vea comprometida la imagen de la empresa.

3. ¿Son esos los eventos que en el mercado hoy en día tienen más demanda, o cual es la razón por la cual se enfocó en este tipo de eventos?

Pues mira, que yo te diga que están en crecimiento no sabría decirte, pero es un mercado bastante abundante ya que el número de empresas que hay en Bogotá son muchas y en promedio podemos establecer por lo vivido, que mínimo las empresas hace un evento por año, mínimo; Claro todo depende también de la empresa que preste el servicio de hacer la producción de eventos, a que voy con esto, si tú, por decir algo, tienes una empresa de eventos pero no cumples las expectativas de los primeros clientes que como empresa tendrás, va ser difícil que empieces a coger posición. Hoy en día empresas de eventos hay muchísimas, pero si tú tienes un buen esquema de trabajo y verificas que todo esté bien montado, pues tu numero aumentara; Mi empresa actualmente cuenta con un promedio de 35 empresas clientes, que llaman para que organicemos sus eventos.

4. ¿Cuánto tiempo llevan en la industria de los eventos?

Llevo más de 14 años en el mercado.

5. ¿Cuál es su perspectiva hoy en día sobre el mundo de los eventos?

Mi perspectiva, bueno basado en mi experiencia es primordial que como requisito mínimo para alguien que quiera montar una empresa de producción de eventos, como

mínimo, conocer los equipos que utiliza o tener conocimiento de los equipos que se manejan en toda la industrial, puesto que nunca sabes que con qué tipo de clientes vas a dar. Necesitas saber cuáles son los parlantes de mejor sonido que especificaciones técnicas tiene cada uno, esto para que, hay ocasiones donde el no saber la capacidad que tienes los equipos exponen tu material de trabajo a fallas y si esto pasa vas a generar una insatisfacción en el cliente lo cual traerá repercusiones en un futuro para tu empresa, también necesitas conocer de los espacios donde brindas o brindarás los eventos, ver si el montaje que llevaras es el adecuado para el sitio, si este cuenta con electricidad, si tus equipos no exceden los límites de la capacidad del lugar, etc; Claro no todo el mundo nace aprendido, pero es bueno escuchar las experiencias de otros, para que no nos ocurra pérdidas.

6. ¿Podría describirme el mayor de los problemas que su empresa ha tenido?

Hemos tenido personal que por ser nuevos muchas veces no tienen la experiencia para atender correctamente a los clientes, especialmente en el área comercial, esta si te pones a ver o analizar para que suene mas técnico, es el área mas importante ya que es la primera interacción física que tiene el cliente con la empresa y en muchas ocasiones nos ha pasado que el cliente siente disgusto porque los asesores no son claros con el tema de costos, a veces se saltan algunos de los procedimientos y el cliente empieza a general una expectativa de que su evento le va a salir económico y de repente el asesor se da cuenta de un erro o de que falta asignar un costo y es ahí cuando el cliente tiene una mala experiencia, que pasa que este cliente si no se le hace una atención especial para que vaya tranquilo a su casa, nos va a generar una mala imagen como empresa, acto o situación que no nos causa ningún tipo de interés.

7. ¿Qué soluciones ha establecido para corregir esos errores?

Capacitar a los asesores antes de entrar en contacto directo con el cliente, así sea que ya vengan de otra empresa hemos optado por capacitarlos siempre.

8. ¿existe algún servicio que amenace su empresa?

Pues competidores siempre han existido en el mercado, hay empresas de logística para los eventos que son fuertes, pero como tal no hemos tenido este tipo de problemas dentro de la ciudad, ya por otras cuestiones como que los clientes a veces nos llama para realizar eventos a las afueras de la ciudad, y por temas de costos permisos y otras cosas que nos hacen elevarle el precio al cliente, deciden por contratar una empresa que sea del sitio donde van a realizar el evento, es como lo único que podría decir que ha sido amenaza a nuestra empresa.

9. ¿Qué estrategias implementa su empresa para poder combatir esos servicios?

Nada pues lo más importante para combatir lo que anteriormente les había mencionado, es hacer lo mejor posible para mantener a los clientes satisfechos y vuelvan a contratarnos en el futuro, es difícil a veces competir por reglas que tiene el estado para eventos masivos, pero sin embargo tratamos siempre de dar lo mejor de nosotros para con los clientes.

10. ¿Con su experiencia cual es el mayor de los problemas hoy en día para una persona que quiera entrar en la industria de los eventos?

Voy a decir algo, hay personas que dirán que entrar a este negocio es facil, que puedes iniciar con poco y te va a ir bien, pero no es así, el tema de costos solo para la parte de equipamiento de equipos de sonidos y demás es algo que es bastante complicado, podría decir que la primera barrera que vas a encontrar tu al montar o crea una empresa de eventos es el capital o musculo financiero como le digo yo, porque de ahí se desprende que tu puedas hacer buenos eventos, manteniendo a tus clientes satisfechos. Otra de las barreras que puedes encontrar es el tema de la experiencia como empresa, pues hoy en día las personas buscan empresas que sean reconocidas en el mercado, ese factor, iniciando la empresa es también bastante complejo.

11. ¿De qué manera cree usted que este nuevo gobierno influye en su empresa?

No pues gobiernos influyen de muchas maneras, pues los requerimientos o normativas que ha establecido el gobierno muchas veces obstaculizan el proceso a la hora de montar eventos masivos.

¡Muchas Gracias!

REGISTRO

Para el registro de la entrevista se realizará grabación de Audio.

FICHA DE LA ENTREVISTA

FICHA TÉCNICA	
DESCRIPCIÓN	Entrevista a gerente general de la empresa logística y eventos S.A.S
TÉCNICA INSTRUMENTO	O Entrevista en Profundidad
OBJETIVO	Conocer la Visión y la perspectiva que tiene una personas que se desempeña en el ámbito de los eventos para obtener mas información sobre el sector.
FECHA Y HORA	Viernes 31 de Agosto de 2018 a las 4:30 p.m.
LUGAR	Oficina empresa logística y eventos S.A.S

DURACIÓN	- 12 min
-----------------	----------

Datos personales:

Nombre: Confidencial

Profesión: Profesional en Hotelería y turismo

Empresa: Hotel de Bogotá S.A.S

Cargo: Gerente del área de eventos

1. ¿En el instante que pensó en montar una empresa, que lo motivo hacerla?
Yo estude en la universidad hotelería y turismo, resulta que cuando termine las practicas las cuales realice en el hotel en el que actualmente laboro, ahí encontré una vacante en el área de eventos, inicie como asesore de ventas para eventos sociales y luego ascendí a gerente del área de los eventos.
2. ¿Qué tipos de eventos se encarga de organizar su empresa?
En el hotel manejamos todo tipo de eventos, pero nos centramos un poco más en los sociales y corporativos, hay un limitante para la capacidad de personas ya que el auditorio tiene una capacidad de 600 personas.
3. ¿Son esos los eventos que en el mercado hoy en día tienen más demanda, o cual es la razón por la cual se enfocó en este tipo de eventos?
Pues hasta el momento son los eventos por los cuales mas nos llaman los clientes, especialmente los eventos corporativos, las empresas casi todos los días tienen nuevos eventos en su organización, muchas nos llaman para conferencias o

activaciones de marcas. En cuanto a los eventos sociales los matrimonios son el plus de nuestro hotel.

4. ¿Cuánto tiempo llevan en la industria de los eventos?

Llevo aproximadamente 18 años en la industria de los eventos, desde que Salí de la práctica profesional que era requisito de la universidad, hasta la fecha de hoy.

5. ¿Cuál es su perspectiva hoy en día sobre el mundo de los eventos?

Bueno, con respecto a la pregunta, podría decir que de la fecha en que inicié mi camino en el mundo de los eventos ha tenido un incremento exponencial a la fecha, hoy en día hay demanda para cualquier tipo de evento y es un mercado que se mueve a diario.

6. ¿Podría describirme el mayor de los problemas que su empresa ha tenido?

Yo creería que el problema de casi todas las empresas, y es el tema de que los clientes no son muy claros con lo que quieren realizar en su evento, siempre llaman a hacer algún tipo de cambio y demás.

7. ¿Qué soluciones ha establecido para corregir esos errores?

Se han hecho varios análisis que nos han permitido identificar que si se tiene un buen vendedor o asesor comercial, este ayudara a sacar la mayor información posible del cliente, se realizó el experimento con un asesor que se contrató hace poco que ya tenía experiencia basado en los errores que había en su empresa, donde él hacía lo posible para que el cliente estimara siempre si existía la posibilidad de por ejemplo la asistencia de más personas al evento, lo cual indicaba un incremento en los costos de platos, silletterías entre otros factores que afectara la propuesta inicial.

Basados en la experiencia de ese asesor, lo tomamos como ejemplo y se le pagaba para que realizara capacitaciones a los ya existentes y los nuevos.

8. ¿Existe algún servicio que amenace su empresa?

Claro, los nuevos Hoteles que han entrado algunos tienen el servicio completo de iluminación estructuras, sonido, lo cual pues no puede afectar porque para ellos sería mucho más económico la producción del evento por ende pueden dar una mejor oferta al cliente.

9. ¿Qué estrategias implementa su empresa para poder combatir esos servicios?

Es difícil establecer soluciones ya que las decisiones de remodelaciones y adecuaciones del hotel deben ser certificadas por la junta directiva que en algunos casos, tienden a dar más importancia a algunas remodelaciones u adecuaciones dentro del hotel como las habitaciones que a los salones de eventos.

10. ¿Con su experiencia cual es el mayor de los problemas hoy en día para una persona que quiera entrar en la industria de los eventos?

En el caso de las empresas de eventos considero que para poder tener una buena empresa se requiera una alta inversión, conocimiento y experiencia en el tema y adicional el tema del conocimiento es complicado de obtener en este mercado, considero que se debe tener un muy buen círculo social.

11. ¿De qué manera cree usted que este nuevo gobierno influye en su empresa?

Considero que en el tema de las prestaciones sociales hay un vacío un poco grande ya que es difícil poder pagar ARL a personas que solo van a trabajar un día por el valor de un turno. Esto ha sido difícil de manejar con las empresas de eventos ya que por lo general su personal de servicio trabaja bajo esta modalidad, pero la normativa nos impide que ingresen sin tener su planilla al día.

¡Muchas Gracias!

REGISTRO

Para el registro de la entrevista se realizará grabación de Audio.

FICHA DE LA ENTREVISTA

FICHA TÉCNICA	
DESCRIPCIÓN	Entrevista a gerente del área de eventos del hotel de Bogotá S.A.S
TÉCNICA O INSTRUMENTO	Entrevista en Profundidad
OBJETIVO	Conocer la Visión y la perspectiva que tiene una persona que se desempeña en el ámbito de los eventos para obtener más información sobre el sector.
FECHA Y HORA	Viernes 24 de Agosto de 2018 a las 8:20 p.m.
LUGAR	Hotel de Bogotá S.A.S
DURACIÓN	- 8 min

Datos personales:

Nombre: Confidencial

Profesión: Profesional en hotelería y turismo

Empresa: Hotel de Bogotá 2 S.A.S

Cargo: Gerente de ventas eventos sociales

1. ¿En el instante que pensó en montar una empresa, que lo motivo hacerla?
Por circunstancias de la vida, me toco iniciar a trabajar desde muy joven, y por conocidos que se movían en el mundo de los eventos logre entrar y pues aquí estoy, solo que yo me encargo más de la parte de ventas, soy la gerente de ventas del hotel, para el área de eventos sociales y básicamente lo que hago es tomar las solicitudes de los clientes que llegan al hotel, en busca de nuestros espacios para la realización de sus eventos.
2. ¿Qué tipos de eventos se encarga de organizar su empresa?
Nosotros contamos con cierto numero de proveedores que de acuerdo a las solicitudes de los clientes vemos cual es mas viable para la realización del evento; Los eventos por los que mas somos solicitados, son las fiestas de 15 años, matrimonios y a veces fiestas de graduación y PROMS
3. ¿Son esos los eventos que en el mercado hoy en día tienen más demanda, o cual es la razón por la cual se enfocó en este tipo de eventos?
Realmente, el hotel cuenta con el espacio no solo para eventos sociales si no también para eventos corporativos, es indiferente al tipo de eventos que se manejan.
4. ¿Cuánto tiempo llevan en la industria de los eventos?

Como experiencia laboral tengo más de 4 años, quiero aclarar que no tengo una empresa de eventos, pero me muevo mucho en el medio debido a mi puesto de trabajo.

5. ¿Cuál es su perspectiva hoy en día sobre el mundo de los eventos?

Pienso que el sector de los eventos está muy bien consolidado, hay que tener en cuenta que la competencia es bastante grande para nosotros como industria hotelera, pero de por sí hay que agradecer que tenemos mucho nombre en el instante, a pesar de que día a día se siguen creando más hoteles y mucho más lujosos.

6. ¿Podría describirme el mayor de los problemas que su empresa ha tenido?

Como el hotel en muchas ocasiones se encarga de prestar el salón y subcontratar el servicio de iluminación, sonido y estructuras, nuestros problemas mayormente se centran con los clientes, pues hay momentos en donde el cliente no es tan específico con las cosas que quiere en el evento y nos toca hacer cambios repentinos, con los que en numerosas ocasiones nuestro proveedor no cuenta con la capacidad, y nos toca cambiar a otra empresa, esto ocasiona un incremento en el costo del servicio que en ocasiones asumimos nosotros para no perder el cliente. Un ejemplo claro de lo que estoy diciendo es que de un momento a otro un cliente corporativo nos solicitó una pantalla de 12*4 mts, primero la empresa que contratamos no tenía la capacidad y tampoco tenía el contacto para poder facilitarnos el hecho de no cancelar contrato, y segundo que la pantalla exigía mucha energía lo que ocasionaba bajones de luz en el hotel, para ellos nos tocó buscar una planta que solo le suministrará energía a la pantalla, estos gastos que se desprendieron de lo sucedido, por no perder el cliente los asumimos nosotros.

7. ¿Qué soluciones ha establecido para corregir esos errores?

Pues hemos partido del punto de contratar personal que conozca del tema de eventos y todo el tema de preproducción, para que no tengamos inconvenientes como estos, y así poder sacarle al cliente la información

especifica de cómo quiere su evento, para ello no contratamos personas que tengan menos de 4 años de experiencia en el campo.

8. ¿existe algún servicio que amenace su empresa?

Los Hoteles entrantes, ya que sus estructuras y adecuaciones in ternas son mucho mejor que las nuestras, esto por temas de presupuestos del hotel en los que no se han podido realizar mejoras, por ende muchos clientes han optado por contratar sus servicios en otros sitios.

9. ¿Qué estrategias implementa su empresa para poder combatir esos servicios?

Al ver que se está perdiendo clientes importantes que antes teníamos se ha solicitado ya hace unos días, un préstamo para remodelación y adecuación de los espacios sociales del hotel, especialmente el salón de eventos, porque bien es cierto los huéspedes son el mayor ingreso de nuestro capital, pero también lo son los eventos que se realizan, es una entrada adicional de dinero que contribuye de manera significativa al hotel.

10. ¿Con su experiencia cual es el mayor de los problemas hoy en día para una persona que quiera entrar en la industria de los eventos?

Nombre, posicionamiento de marca, dinero para poder invertir en la empresa, que es lo que nos pasa a nosotros en este momento ya tenemos nombre y que es reconocido por el mercado, pero nos falta capital de inversión, es que míralo desde ese punto de vista, si es difícil para nosotros que ya llevamos tiempo en el mercado como hotel, ahora imagínate a alguien que quiere entrar al mercado de los eventos creando su propia empresa.

11. ¿De qué manera cree usted que este nuevo gobierno influye en su empresa?

Ni negativa ni positivamente, ya que nosotros subcontratamos a las empresas dependiendo el tipo de evento que el cliente quiera, esto desde el punto de vista hotelero, ahora si me preguntas desde el punto de vista para las empresas de eventos, yo creería que hay muchos puntos a favor ya que el gobierno se está encargando de dirigir parte de sus recursos para este sector de la economía.

¡Muchas Gracias!

REGISTRO

Para el registro de la entrevista se realizará grabación de Audio.

FICHA DE LA ENTREVISTA

FICHA TÉCNICA	
DESCRIPCIÓN	Entrevista a gerente de eventos sociales hotel de Bogotá 2 S.A.S
TÉCNICA O INSTRUMENTO	Entrevista en Profundidad
OBJETIVO	Conocer la Visión y la perspectiva que tiene una persona que se desempeña en el ámbito de los eventos para obtener más información sobre el sector.
FECHA Y HORA	Jueves 30 de Agosto de 2018 a las 9:30 a.m

LUGAR	Hotel de Bogotá 2 S.A.S
DURACIÓN	- 10 min