

Análisis para propuesta de emprendimiento; servicios de decoración de eventos en Sogamoso, Boyacá.

Corporación Universitaria Remington.  
Facultad de Ciencias Empresariales.  
Administración de Empresas.

Leidy Juliana Cárdenas Correa, Stefany López Fernández.  
Tutor Oscar Arley Meneses Zapata.  
Opción de Trabajo de Grado, Seminario Emprendimiento Estratégico y Planeación de Modelos de Negocio.  
2026.

## Tabla De Contenido

Tablas .....	3
Figuras.....	3
Resumen.....	4
Problemática abordada.....	7
Justificación .....	7
Objetivos.....	9
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos.....	9
Metodología .....	10
Resultados .....	11
Conclusiones .....	18
Bibliografía .....	19

**Tablas**

Tabla 1 ..... 12  
Tabla 2 ..... 16

**Figuras**

Figura 1. .... 14

## Resumen

En Sogamoso y sus alrededores, las celebraciones familiares y sociales siguen teniendo un valor importante dentro de la vida cotidiana. Cumpleaños, aniversarios o encuentros especiales no solo reúnen personas, también reflejan la intención de crear momentos que valga la pena recordar. Sin embargo, al observar cómo se organizan muchas de estas celebraciones, se evidencia que la decoración suele limitarse a opciones tradicionales ofrecidas por piñaterías o servicios básicos, donde predomina la venta de insumos más que la construcción de una experiencia.

A partir de esta situación surge la idea de analizar la viabilidad de una propuesta de emprendimiento enfocada en la decoración de eventos desde un enfoque distinto: no centrado únicamente en lo visual, sino en la creación de ambientes inmersivos accesibles. La propuesta parte de lo que actualmente se está viendo en el sector de eventos, donde aspectos como la iluminación, la ambientación temática y la forma en que se organiza el espacio han empezado a influir cada vez más en la experiencia de quienes asisten (Conde & Socorro, 2020). Desde esta perspectiva, se busca incorporar elementos como escenarios con una identidad propia y espacios pensados para la interacción, entendiendo que el valor del servicio no se limita únicamente a lo visual, sino también a lo que las personas logran sentir durante el evento (Pine & Gilmore, 1999)

Para desarrollar el trabajo, se tomó como base un enfoque descriptivo–analítico, apoyado tanto en la revisión de fuentes académicas como en la observación del mercado local. Más que centrarse solo en la teoría, el ejercicio también implicó mirar cómo funcionan realmente estos servicios en el contexto cercano. Esto permitió reconocer cómo es la oferta actual, identificar ciertas formas repetitivas en la prestación del servicio y, a partir de ahí, encontrar posibles oportunidades de mejora.

En ese sentido, el análisis se enfocó en entender el comportamiento del mercado en Sogamoso, no solo para describirlo, sino para ver hasta qué punto es viable una propuesta diferente. La idea es explorar una alternativa que logre destacarse por su nivel de personalización, pero sin que esto implique un aumento considerable en los costos, logre diferenciarse por su nivel de personalización. Más que plantear un negocio complejo, se busca estructurar una alternativa viable, con materiales accesibles y una proyección de rentabilidad favorable.

En síntesis, la propuesta no se limita a ofrecer decoraciones, sino a replantear la forma en que se viven las celebraciones en el contexto local, apostando por un servicio que combine creatividad, cercanía con el cliente y experiencias que trasciendan lo convencional.

**Palabras clave:** *Decoración de eventos; experiencias inmersivas; emprendimiento; personalización; viabilidad de negocio; Sogamoso.*

### **Problemática abordada**

¿Es viable desarrollar una propuesta de emprendimiento en Sogamoso, Boyacá, basada en la decoración de eventos con enfoque en experiencias inmersivas y personalizadas, que responda a las nuevas preferencias del mercado y se diferencie de la oferta actual?

### **Justificación**

En Sogamoso y municipios cercanos, las celebraciones sociales hacen parte de la dinámica habitual de muchas familias. Durante los fines de semana es común encontrar varios eventos desarrollándose de manera simultánea entre cinco y ocho aproximadamente, lo que evidencia una demanda constante de servicios relacionados con la organización y ambientación de estos espacios. Cumpleaños, reuniones familiares, aniversarios o celebraciones especiales no son hechos aislados, sino prácticas recurrentes dentro del contexto local.

A pesar de esta frecuencia, al revisar la oferta disponible se nota que la mayoría de los servicios se concentran en la venta de artículos decorativos o en montajes básicos que responden a esquemas similares. Si bien cumplen con la necesidad inmediata, no alcanzan a desarrollar propuestas más pensadas desde la experiencia del cliente. En la práctica, no existe un servicio claramente especializado que trabaje la decoración como un proceso creativo integral, donde se articulen elementos como la ambientación, la iluminación y la intención del evento.

Esta falta de propuestas más desarrolladas llama la atención, especialmente si se considera que el sector de eventos ha venido cambiando en los últimos años, orientándose cada vez más hacia la personalización y la creación de experiencias. Más allá de lo funcional, hoy en día el valor de este tipo de servicios está en lo que las personas recuerdan del evento y en las sensaciones que les genera (Pine & Gilmore, 1999).

En este contexto, elementos como la iluminación y la forma en que se diseña el espacio han empezado a tener un papel mucho más importante. Ya no se trata solo de decorar, sino de construir ambientes que realmente influyan en cómo los asistentes perciben y viven la celebración (Conde & Socorro, 2020; Serrano & Silva, 2022).

Frente a este panorama, la propuesta planteada adquiere sentido al buscar una alternativa distinta dentro del mercado local. No se trata solo de ofrecer decoraciones, sino de introducir un enfoque que combine creatividad, personalización y experiencias inmersivas sin alejarse de las

posibilidades económicas de los clientes. Esto permite no solo atender una necesidad existente, sino también ampliar la forma en que se conciben este tipo de servicios en el entorno cercano.

Adicionalmente, el desarrollo de un emprendimiento con estas características puede aportar a la dinamización de la economía local, al generar nuevas oportunidades de servicio, circulación de recursos y posibles encadenamientos con otros actores como proveedores, salones de eventos o emprendimientos complementarios. Desde esta perspectiva, el proyecto no solo responde a una oportunidad de negocio, sino a una realidad concreta que aún tiene margen para evolucionar.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar la viabilidad de una propuesta de emprendimiento en Sogamoso, Boyacá, orientada a la decoración de eventos con un enfoque en experiencias inmersivas y personalizadas, que permita diferenciarse de la oferta actual del mercado.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Reconocer las preferencias y expectativas de los clientes en Sogamoso frente a la decoración de eventos, especialmente en relación con la personalización y la experiencia.
- ✓ Identificar las características de la oferta existente en el mercado local, con el fin de establecer puntos de diferencia y oportunidades de mejora.
- ✓ Diseñar una propuesta de ambientación basada en experiencias inmersivas, incorporando elementos como iluminación y espacios temáticos accesibles.
- ✓ Analizar la viabilidad del emprendimiento a partir de aspectos como la demanda local, los costos estimados y las posibilidades de rentabilidad.

## **Metodología**

El trabajo se desarrolló desde un enfoque descriptivo–analítico, con la intención de entender cómo funciona el servicio de decoración de eventos en Sogamoso y, a partir de ello, analizar si es viable una propuesta diferente dentro de este contexto. Más que centrarse en la medición de variables, el interés estuvo en comprender el comportamiento del mercado y las oportunidades que pueden surgir desde la realidad local.

Para la construcción del proyecto, se recurrió principalmente a la revisión de diferentes fuentes, como artículos académicos, trabajos de grado y contenidos especializados relacionados con el sector de eventos, el diseño de experiencias y la innovación en servicios. Se dio prioridad a información desarrollada en el contexto colombiano, lo que permitió acercar el análisis a condiciones más reales y cercanas al entorno estudiado. Esto ayudó a entender cómo, con el tiempo, los eventos han ido evolucionando hacia propuestas más personalizadas y enfocadas en la experiencia del cliente (Pine & Gilmore, 1999).

Además, se complementó con la observación del mercado local, revisando cómo operan algunos negocios de decoración en la ciudad. A partir de esto, se pudo notar que muchos de ellos siguen trabajando bajo esquemas tradicionales, centrados principalmente en la venta de insumos o en montajes estándar, con poca diferenciación entre sí. Esta lectura del entorno permitió identificar una oportunidad clara para plantear una propuesta distinta.

Finalmente, el análisis se complementó con elementos de innovación en modelos de negocio, tomando como referencia la creación de valor desde la diferenciación. En este sentido, la propuesta se construyó considerando el uso estratégico de recursos accesibles como la iluminación y la ambientación temática para generar experiencias inmersivas sin que esto implique necesariamente un aumento significativo en los costos (Conde & Socorro, 2020; Serrano & Silva, 2022)

## **Resultados**

A partir de la revisión teórica y del análisis del contexto local, se logró identificar que el mercado de celebraciones en Sogamoso presenta una dinámica activa, especialmente durante los fines de semana, donde se desarrollan múltiples eventos de manera simultánea. Esta frecuencia evidencia una demanda constante de servicios relacionados con la organización y ambientación de celebraciones, lo que representa una base favorable para el desarrollo de propuestas de emprendimiento en este sector.

Sin embargo, al contrastar esta demanda con la oferta disponible, se observa que gran parte de los servicios actuales se mantienen en un enfoque tradicional. En el entorno local predominan establecimientos que funcionan como proveedores de insumos o que ofrecen montajes previamente definidos, donde la personalización es limitada y la experiencia del cliente no se trabaja como un elemento central. Esto permite entender que, aunque el servicio existe, aún hay espacio para propuestas que introduzcan nuevas formas de concebir la decoración de eventos.

Para facilitar esta comparación, en la Tabla 1 se presentan algunas diferencias entre la oferta tradicional y la propuesta planteada en este proyecto.

**Tabla 1**

***Comparación entre oferta actual y propuetsa***

<b>Aspecto</b>	<b>Oferta Actual</b>	<b>Propuesta</b>
Enfoque	Decoración Básica	Experiencia Inmersiva
Personalización	Limitada	Alta
Uso de Iluminación	Básica	Estratégico
Interacción	Nula	Rincones Tematicos
Valor percibido	Medio	Alto

*Nota:*  
Autoría propia

En este punto empieza a tomar fuerza la idea de diferenciarse, no tanto desde el precio, sino desde lo que realmente percibe el cliente. La propuesta se enfoca en la creación de experiencias inmersivas, donde la ambientación deja de ser únicamente un aspecto visual y pasa a influir en la forma en que las personas viven el espacio. Elementos como la iluminación, la temática y la organización del entorno permiten construir ambientes con una identidad propia, que logren generar una conexión con quienes participan en la celebración (Conde & Socorro, 2020; Serrano & Silva, 2022).

Desde esta perspectiva, no se busca ofrecer solo una decoración puntual, sino algo más completo. El servicio se plantea como una experiencia integral que incluye el diseño del concepto del evento, la ambientación del espacio y la incorporación de elementos interactivos, como rincones temáticos o escenarios pensados para la participación de los asistentes. Esto se relaciona con lo que actualmente se valora en el sector, donde lo importante no es solo el montaje, sino lo que el evento deja en quienes lo viven (Pine & Gilmore, 1999).

Esta idea se puede observar de manera más clara en la Figura 1, donde se integran los elementos principales que conforman la propuesta de valor.

*Figura 1.*

*Propuesta De Valor*



*Nota: Elaboración propia*

En cuanto a la viabilidad, el análisis permite ver que este tipo de propuesta puede desarrollarse sin necesidad de realizar inversiones demasiado altas. El uso de materiales reutilizables, estructuras que se puedan adaptar a distintos eventos y sistemas de iluminación accesibles ayuda a mantener los costos bajo control, sin afectar el resultado final. Esto también facilita ofrecer diferentes opciones de servicio, ajustándose a distintos presupuestos sin perder el enfoque diferencial.

De manera referencial, en la Tabla 2 se presenta una estimación básica de los principales costos asociados al desarrollo de la propuesta.

**Tabla 2**

***Estructura Básica de Costos Estimados***

<b>Elemento</b>	<b>Costo Mínimo Estimado (COP)</b>	<b>Costo Máximo Estimado (COP)</b>
Globos y Materiales Básicos (Latex, Cintas, Bases)	\$ 150.000,00	\$ 300.000,00
Iluminación LED (tiras, reflectores pequeños)	\$ 250.000,00	\$ 500.000,00
Estructuras (arcos, soportes metálicos o PVC)	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
Telas y elementos decorativos reutilizables	\$ 150.000,00	\$ 300.000,00
Transporte por evneto	\$ 50.000,00	\$ 120.000,00
Mano de obra (1 o 2 personas)	\$ 80.000,00	\$ 200.000,00
Inversión inicial aproximada	\$ 880.000,00	\$ 1.820.000,00

*Nota: Autoría propia.*

Como se observa, los costos iniciales para la puesta en marcha del emprendimiento se mantienen en un rango accesible, especialmente si se tiene en cuenta que varios de los elementos, como estructuras, iluminación y telas, pueden reutilizarse en diferentes eventos. Esto permite que la inversión no se realice de manera constante, sino que se amortice con el tiempo, favoreciendo la rentabilidad del negocio.

Además, al tomar como referencia la oferta local existente, se identificó que los precios de decoración pueden variar considerablemente según el tipo de evento. Esto permite ubicar la propuesta dentro de un rango competitivo, donde el valor agregado no esté únicamente en el precio, sino en la experiencia ofrecida. Desde esta perspectiva, el emprendimiento no compite directamente con los modelos tradicionales, sino que propone una alternativa que amplía el mercado hacia nuevas formas de consumo.

Por otra parte, se reconocen oportunidades de crecimiento a mediano plazo, como la incorporación de servicios complementarios (planeación básica de eventos, alquiler de elementos temáticos o experiencias personalizadas según fechas especiales), lo que permitiría fortalecer la propuesta y generar nuevas fuentes de ingreso.

En conjunto, los resultados permiten concluir que existe una oportunidad real para el desarrollo de un emprendimiento de estas características en Sogamoso. La combinación entre una demanda constante, una oferta poco diferenciada y la posibilidad de innovar desde la experiencia crea un escenario favorable para plantear un modelo de negocio viable, adaptable y con potencial de crecimiento dentro del contexto local.

## Conclusiones

El desarrollo del presente proyecto permitió comprender que el mercado de celebraciones en Sogamoso no solo presenta una alta frecuencia de eventos, sino también una oportunidad clara de innovación en la forma en que se conocen y realizan los servicios de decoración. Aunque actualmente existe una oferta activa en el sector, la mayoría de los servicios siguen funcionando bajo esquemas tradicionales, donde se le da más importancia a lo estético que a la experiencia del cliente. Esto deja ver que hay un espacio claro para propuestas diferentes que vayan más allá de lo básico.

A lo largo del análisis, se pudo notar que incluir elementos inmersivos, como el uso de la iluminación y la creación de rincones temáticos, no solo responde a lo que hoy se está viendo en el mercado, sino que también aumenta el valor que las personas perciben del servicio. Esto lleva a entender la decoración no solo como algo visual, sino como una experiencia más completa, que puede generar mayor impacto en quienes asisten al evento.

En cuanto a la viabilidad, la propuesta resulta posible de desarrollar sin necesidad de una inversión demasiado alta. El uso de materiales reutilizables y estructuras versátiles permite mantener un equilibrio entre innovación y costos, lo que facilita que el servicio pueda adaptarse a diferentes tipos de clientes sin perder su esencia.

Por otro lado, la intención no es competir directamente con los servicios tradicionales, sino ofrecer una alternativa distinta que amplíe la forma en que se realicen este tipo de experiencias. En este sentido, la propuesta se acerca a enfoques como el océano azul, donde la diferenciación se convierte en un factor clave para destacar en el mercado (Mauborgne & Kim, 2015).

En general, se puede decir que desarrollar un emprendimiento de este tipo en Sogamoso es una opción viable, tanto por las condiciones del contexto como por las tendencias actuales. Además, tiene posibilidades de crecer en el tiempo si se incorporan nuevos servicios, lo que permitiría consolidar una propuesta más completa y adaptable a las dinámicas locales.

### **Bibliografía**

- Conde, B., & Socorro, M. d. (2020). Innovar en los eventos: experiencias mediadas con realidad virtual y video en 360°. *Sphera Publica* 1(20), 141-159.
- Mauborgne, R., & Kim, W. C. (2015). *La estrategia del océano azul*. Editorial Norma.
- Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (1999). *La economía de la experiencia*. Harvard Business School Press. Obtenido de *Tendencias en la organización de eventos y experiencias inmersivas*.
- Serrano, N. V., & Silva, F. G.-F. (2022). Marketing sensorial y eventos: cómo crear eventos multisensoriales inclusivos. *REDMARKA* 26(2), 118-135.