

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE
FÚTBOL EN LA COMUNA 22 DE LA CIUDAD DE CALI

NATALIA ALEJANDRA RODRÍGUEZ DÍAZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2018

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE
FÚTBOL EN LA COMUNA 22 DE LA CIUDAD DE CALI

NATALIA ALEJANDRA RODRÍGUEZ DÍAZ

Proyecto presentado para optar al título de Profesional en Administración de
Empresas

Director de trabajo de grado:

STEVEN YUSTRES

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del jurado

Firma del jurado

Cali, Abril de 2018.

TABLA DE CONTENIDO

1	CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	14
1.1	TITULO DEL PROYECTO.....	14
1.2	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	14
1.3	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	14
1.4	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.5	JUSTIFICACIÓN	17
1.6	MARCO DE REFERENCIA	18
1.7	ASPECTOS METODOLÓGICOS	24
2	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	26
2.1	ANÁLISIS DEL SECTOR	26
2.2	ESTRUCTURA DEL MERCADO.....	29
2.3	CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO	46
2.4	PLAN DE MERCADEO	49
3	ESTUDIO TÉCNICO.....	53
3.1	INTRODUCCIÓN	53
3.2	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	54
3.3	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	63
3.4	TAMAÑO DEL PROYECTO	66
4	ORGANIZACIONAL Y LEGAL	68
4.1	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	68
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	70
4.3	MODELO DE RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL	74
4.4	PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL.....	75

4.5	PROCESO DE CONTRATACIÓN	76
4.6	PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL ..	77
4.7	ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO	78
4.8	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	79
5	ESTUDIO FINANCIERO	82
5.1	INVERSIÓN INICIAL	82
5.2	TABLA DE DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	84
5.3	PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN A FINANCIAR	84
5.4	BALANCES INICIALES CON Y SIN FINANCIACIÓN.....	84
5.5	TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	87
5.6	PARÁMETROS GENERALES	89
5.7	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	91
5.8	COSTOS UNITARIOS DEL SERVICIO	92
5.9	ESTADOS FINANCIEROS	93
5.10	ESTADOS DE RESULTADOS CON Y SIN FINANCIACIÓN	93
5.11	CALCULO DE IVA, INC, RECAUDOS Y PAGOS POR CONCEPTO DE COMPRAS	96
5.12	FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIACIÓN	97
5.13	BALANCES GENERALES PROYECTADO CON Y SIN FINANCIACIÓN ..	99
5.14	FLUJOS DE CAJA Y ANÁLISIS VPN, TIR Y B/C	101
5.15	ANÁLISIS VERTICALES Y HORIZONTALES	102
5.16	ANÁLISIS HORIZONTALES BALANCES PROYECTADOS.....	106
5.17	ANÁLISIS HORIZONTALES DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS	108
5.18	RAZONES FINANCIERAS	110

5.19	PUNTO DE EQUILIBRIO	111
5.20	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO	112
6	CONCLUSIONES	113
7	REFERENCIAS	114

LISTA DE IMÁGENES

Imagen 1. Formula tamaño de una muestra	29
---	----

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Pregunta uno.....	30
Cuadro 2. Pregunta dos.....	31
Cuadro 3. Pregunta tres.....	32
Cuadro 4. Pregunta cuatro.....	33
Cuadro 5. Pregunta cinco	35
Cuadro 6. Pregunta seis	36
Cuadro 7. Pregunta siete	37
Cuadro 8. Pregunta ocho	38
Cuadro 9. Pregunta nueve.....	39
Cuadro 10. Pregunta diez	41
Cuadro 11. Pregunta once.....	43
Cuadro 12. Descomposición del producto	54
Cuadro 13. Ficha técnica del pasto sintético.....	55
Cuadro 14. Ficha técnica canchas de fútbol 5	56
Cuadro 15. Determinación de insumos requeridos	57
Cuadro 16. Costos de la tecnología necesaria para el proyecto	61
Cuadro 17. Cálculo y descripción de equipos seleccionados.....	62
Cuadro 18. Descripción de cargos administrador	71
Cuadro 19. Descripción de cargos recepcionista	72
Cuadro 20. Descripción de cargos auxiliar de oficios varios - mantenimiento	73

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Pregunta uno.....	31
Gráfico 2. Pregunta dos.....	32
Gráfico 3. Pregunta tres.....	33
Gráfico 4. Pregunta cuatro.....	34
Gráfico 5. Pregunta cinco.....	35
Gráfico 6. Pregunta seis.....	36
Gráfico 7. Pregunta siete.....	37
Gráfico 8. Pregunta ocho.....	39
Gráfico 9. Pregunta nueve.....	40
Gráfico 10. Pregunta diez.....	42
Gráfico 11. Pregunta once.....	44

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Medidas legales de cancha de fútbol 5	20
Figura 2. Plano de las instalaciones	58
Figura 3. Diagrama del flujo de proceso para el alquiler de canchas de fútbol.....	60
Figura 4. Organigrama de FITT-FUTBOL 5	71

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Inversión inicial	83
Tabla 2. Depreciación en pesos Fitt Fútbol 5	84
Tabla 3. Balance inicial sin financiación Fitt Fútbol 5	85
Tabla 4. Balance inicial con financiación Fitt Fútbol 5	86
Tabla 5. Amortización en pesos Fitt Fútbol 5	88
Tabla 6. Parámetros económicos Fitt Fútbol 5	89
Tabla 7. Parámetros laborales Fitt Fútbol 5	90
Tabla 8. Parámetros de gastos administrativos Fitt Fútbol 5	91
Tabla 9. Costo de los insumos requeridos para prestar el servicio	92
Tabla 10. Estado de resultados sin financiación Fitt Fútbol 5	94
Tabla 11. Estado de resultados sin financiación Fitt Fútbol 5	95
Tabla 12. Calculo IVA, INC y recaudos	96
Tabla 13. Flujo de caja sin financiación	97
Tabla 14. Flujos de caja con financiación	98
Tabla 15. Balance general sin financiación	99
Tabla 16. Balance general con financiación	100
Tabla 17. Análisis flujo de caja sin financiación	101
Tabla 18. Análisis flujo de caja con financiación	101
Tabla 19. Análisis vertical balance general sin financiación	102
Tabla 20. Análisis vertical balance general con financiación	103
Tabla 21. Análisis vertical estado de resultados sin financiación	104
Tabla 22. Análisis vertical estado de resultados con financiación	105
Tabla 23. Análisis horizontal balance general sin financiación	106
Tabla 24. Análisis horizontal balance general con financiación	107
Tabla 25. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación	108
Tabla 26. Análisis horizontal estado de resultados con financiación	109
Tabla 27. Razones financieras estados financieros sin financiación	110
Tabla 28. Razones financieras estados financieros con financiación	111

Tabla 29. Punto de equilibrio en servicios.....	111
Tabla 30. Análisis de sensibilidad en margen bruto del 63%	112

RESUMEN

El desarrollo de actividades deportivas en una comunidad genera un punto de partida para todos aquellos que desean experimentar sucesos externos a las cotidianidades que ofrece el día a día independientemente de la actividad que se realice de manera cotidiana. El análisis de la viabilidad de implementar un lugar en la ciudad de Cali que le permita a la comunidad interactuar de manera directa por medio de la práctica de uno de los deportes más populares y desarrollados a nivel mundial como lo es el Fútbol, permite identificar las posibilidades que ofrece la ciudad de Cali para la instalación e implementación de sitios deportivos como canchas sintéticas teniendo en cuenta todos aquellos aspectos involucrados de manera directa e indirecta para la ejecución de la misma y así llevar a cabo este tipo de ideas que derivan desarrollo económico, social y cultural de nuestro país.

ABSTRACT

The development of sports activities in a community generates a point of departure for all those who wish to experience external events to the everyday life that day to day offers regardless of the activity that takes place on a daily basis. The analysis of the viability of implementing a place in the city of Cali that allows the community to interact directly through the practice of one of the most popular and developed sports in the world, such as Football, allows us to identify possibilities offered by the city of Cali for the installation and implementation of sports venues such as synthetic courts taking into account all aspects directly and indirectly involved in the execution of the same and thus carry out this type of ideas that derive economic development, social and cultural of our country.

INTRODUCCIÓN

La recreación y el deporte son expresiones cotidianas realizadas por los miembros participantes dentro de una sociedad con el fin de interactuar de manera directa; la práctica de los mismos ha generado un impacto positivo para el desarrollo cultural dentro de una comunidad. A nivel mundial, millones de personas encuentran en el deporte y el ejercicio una salida a la rutina presentada diariamente según sea su estilo de vida.

En nuestro país, la mayor parte de la población ha generado el hábito de practicar cualquier tipo de deporte, no solamente como una disciplina competitiva, sino también como una actividad de entretenimiento y distracción que gracias a sus efectos secundarios positivos, termina siendo un gran complemento para una vida sana y saludable sin dejar a un lado la alimentación que juega un papel fundamental para el desarrollo personal de los seres humanos siendo este último un tema algo complejo para muchas personas que no encuentran la asesoría adecuada para complementar el deporte y la alimentación y así lograr los resultados esperados.

A continuación, se presenta un proyecto que pretende exponer la viabilidad de implementar una cancha de fútbol con césped sintético acompañado de un centro de acondicionamiento físico que genere expectativas y una gran aceptación entre sus clientes teniendo en cuenta el alto volumen de competitividad generada en este mercado, ya que la actividad física y la práctica del deporte, en este caso, el fútbol, vienen generando un impacto importante en el sector económico de nuestro país.

Esta propuesta busca incentivar y satisfacer la necesidad de practicar el deporte y la actividad física como estilos de vida saludable a gran parte de la comunidad de la ciudad de Santiago de Cali ya sea en niños, jóvenes y/o adultos que de una u otra manera se encuentran viviendo una problemática social generando actividades no favorables para el desarrollo personal de todos sus habitantes, además, la creación de estos espacios deportivos y físicos conllevan a una serie de ventajas externas influyentes en la decisión de realizar o no este tipo de deporte.

Conocer a profundidad el funcionamiento y estructuración necesarios para la implementación de canchas con césped sintético en conjunto con un centro de acondicionamiento físico expande la capacidad intelectual de todos aquellos interesados en este tipo de ideas ya que se convierten en herramientas de aplicación académica y profesional según sea el área de estudio realizada implementando creatividad, dedicación, compromiso, análisis, estudios y todo aquello necesario para lograr un éxito total en todas y cada una de sus ideas a materializar.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO

1.1 TÍTULO DEL PROYECTO

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE CANCHAS SINTÉTICAS DE FÚTBOL EN LA COMUNA 22 DE LA CIUDAD DE CALI.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Planteamiento del problema. La ciudad de Cali, poco a poco ha logrado adquirir un reconocimiento a nivel nacional y mundial como una de las capitales principales en donde surgen grandes deportistas que de una u otra manera han dejado en alto el nombre del país por sus logros personales o colectivos, el Fútbol sin lugar a dudas puede catalogarse como uno de los deportes que más llama la atención de niños, jóvenes y adultos en todo el mundo.

Para muchas de estas personas, el fútbol, es algo más que un simple deporte en el que con un grupo de amigos, familiares, vecinos o conocidos se comparten emociones durante la previa, el desarrollo y posterior al encuentro deportivo; sino que se convierte en su principal visualización a futuro en donde, según ellos, podrán encontrar una estabilidad económica soñada que permita satisfacer todas y cada una de las necesidades que para estas personas, son las principales en la vida, aún más, haciendo todos los días lo que más les gusta hacer como es jugar al fútbol.

Desafortunadamente, existen limitaciones que impiden que muchos de estos sueños logren materializarse totalmente debido a la falta de oportunidades brindadas por la sociedad ya que la inseguridad, la búsqueda de beneficios

personales, la falta de tolerancia, y la poca disponibilidad de muchos de estos centros deportivos en donde por su prestigio o ubicación estratégica no cuentan con espacios disponibles para todos sus visitantes, han llevado a que muchas personas se dediquen a realizar actividades que les permita sobrevivir dignamente sin alcanzar una felicidad completa.

Como se observa diariamente, muchos de estos niños, jóvenes o adultos encuentran soluciones muy poco favorables para el desarrollo positivo de la sociedad tomando decisiones que lentamente acaban con cualquier oportunidad alguna vez pensada con respecto al fútbol y transforman su estilo de vida en afrontar las consecuencias de dichas decisiones tomadas. En unos pocos barrios de la ciudad se pueden encontrar canchas de césped real acondicionadas para brindar a las personas el espacio de disfrutar un buen partido de fútbol entre amigos o equipos de fútbol estructurados y poder alejarse de todo lo negativo que en muchos casos ofrece la sociedad pero esto no puede llevarse a cabo por conflictos internos o externos de las personas, y es aquí donde se toma la decisión de acudir a centros acondicionados para encuentros futbolísticos más seguros que les permitan disfrutar de su gran pasión.

Para la mayoría de las personas, adquirir un espacio dentro de los centros deportivos acondicionados con canchas sintéticas puede tornarse un poco más complicado de lo que se puede imaginar, este proceso, se realiza mediante reservas telefónicas o personales obteniendo como respuesta la negación de la prestación del servicio debido a que el lugar ha llegado al límite máximo de reservas y no es posible dentro del horario establecido por la administración brindar este espacio, todo esto, se le adiciona la falta de cumplimiento presentada por algunos de estos espacios deportivos, en donde los retrasos en horarios y logística previa al desarrollo de cada encuentro futbolístico generan un aumento en cadena al tiempo disponible de cada uno de sus visitantes.

Actualmente, la idea de implementar canchas deportivas con césped sintético ha presentado un aumento considerable en los últimos años logrando abarcar gran parte de la ciudad de Cali, esto mismo sucede con los centros de acondicionamiento físico en donde las personas se reúnen para realizar ejercicios físicos en busca de lograr cuerpos tonificados y saludables, pero se logra difícil de encontrar todo lo antes mencionado en un mismo lugar.

El presente proyecto pretende buscar la viabilidad de brindarle a la ciudad de Cali, un espacio en donde las personas encuentren la disponibilidad de poder disfrutar momentos deportivos de una manera segura y confiable, garantizando el total respeto al tiempo disponible de sus deportistas evitando al máximo generar respuestas negativas permitiendo así que cada vez más personas realicen deporte y preparándose físicamente obteniendo de cierta manera una posibilidad de abrir una puerta de éxito y triunfos como personas y profesionales dentro del inmenso mundo llamado Fútbol.

1.3.2 Formulación del problema. ¿Es viable el funcionamiento de canchas sintéticas de fútbol con centro de acondicionamiento físico en la ciudad de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema.

- ¿Cómo determinar los requerimientos técnicos y operativos para conformar un centro deportivo?
- ¿Cuáles son los recursos económicos necesarios para la instalación y funcionamiento de canchas de fútbol con césped sintético y un centro de acondicionamiento físico en la ciudad de Cali?
- ¿Cómo identificar los aspectos legales que se deben aplicar para el correcto funcionamiento de un centro deportivo?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general. Estudiar la viabilidad de la creación de un centro deportivo de canchas sintéticas para fútbol 5 en la ciudad de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Conocer e identificar la demanda presente en el sector de la comuna 22 de Cali para la prestación de los servicios.
- Realizar un estudio técnico para conocer los insumos, equipos y tecnología necesaria para la prestación de servicios de canchas sintéticas.
- Conocer el valor de la inversión inicial para la instalación y funcionamiento de las canchas.

1.5 JUSTIFICACIÓN

En Colombia el fútbol, el acondicionamiento y los diferentes ejercicios físicos para el cuerpo, son disciplinas deportivas que se ha practicado desde hace muchos años en personas de diferentes edades, desde niños hasta adultos mayores pues siempre ha tenido una buena aceptación en la sociedad, siendo parte importante de la cultura del país. Gracias a los diferentes premios y reconocimientos que se han adquirido a través de los años por parte de representantes de las diferentes áreas deportivas y por supuesto el fútbol, son de las razones principales que han llevado hoy a poder tener más lugares y espacios que permitan a la comunidad el desarrollo de este tipo de actividades.

Es por esto que se decide realizar un estudio técnico y de mercado, con el fin de establecer y demostrar la rentabilidad y sostenibilidad que genera con un centro deportivo y de acondicionamiento físico.

En Cali existen muchos centros deportivos y canchas sintéticas de fútbol en donde por semana se reúnen una gran cantidad de personas, que después de sus actividades diarias, de estudio o trabajo se programan para encuentros deportivos con familiares y amigos, esto con el fin de tener un tiempo de esparcimiento o realizar un poco de ejercicio, sin embargo se ha logrado evidenciar que aún se presenta gran cantidad de demanda debido a la poca disponibilidad de las canchas que se encuentran habilitadas para este deporte en la ciudad.

Debido a esto se pretende plantear la innovación en el escenario, acondicionamiento del lugar y los servicios que se ofrecerán en este centro de encuentros deportivos, generando un espacio de recreación familiar y compañerismo, donde se podrá ejercitar la mente y el cuerpo de las personas, contribuyendo a tener una mejor calidad de vida para los habitantes de ese sector de la ciudad.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Referente histórico. *De todas, la teoría más aceptada por el mundo sobre el verdadero origen del fútbol se basa en una leyenda británica que se contó de generación en generación. Al parecer los soldados celtas, quienes habían logrado detener al imperio romano, practicaron, utilizando los pies, un juego con la cabeza de un soldado que habían asesinado. Esto se remontaría a unos 50 o 60 años antes de Cristo en las islas británicas.*

Aunque existen muchas teorías e hipótesis sobre el origen real del fútbol, la FIFA habla de 1863, año en que se fundó la Football, la asociación internacional más antigua del mundo y predecesora de la FIFA. En esta fundación, hecha en la mítica Freemasons Tavern de Londres se crearon, entonces, las reglas del fútbol, se hizo oficial y es entonces el año reconocido por el mundo como el origen central del fútbol tal y como se conoce ahora". (El Espectador, 2014, párr. 7-8).

1.6.1 Referente teórico.

- La estudiante Isela Guadalupe Ramos en su trabajo de Doctorado en Ciencias de la cultura física año 2015 menciona:

Se tienen que tener en cuenta que a la hora de diseñar espacios deportivos, el incremento y la demanda deportiva en el ámbito municipal va cambiando de forma continua debido al cambio de administración, por lo que las variables de construcción deben ir en función de la práctica deportiva y de las exigencias del mercado. Actualmente se invierte mucho dinero en la construcción de instalaciones deportivas, por ese motivo, se debe pensar en una remodelación de instalación contemplando los parámetros de rentabilidad, y que sea un hecho en la que ayude en la tarea de la gestión de su mantenimiento (Gallardo, 2006).

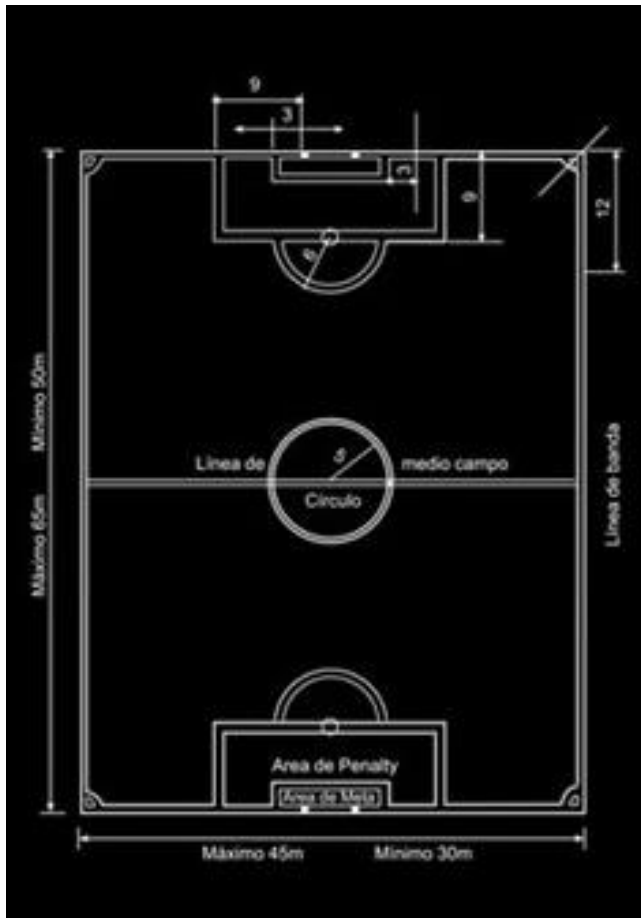
Como parte de la idea creativa de este centro deportivo y de su diferencia en instalaciones, se pretende verificar las necesidades del público, de los clientes que con frecuencia presentan diferentes inconformidades con los diferentes lugares de encuentros deportivos por diferentes variables, como el tiempo, la disponibilidad del servicio, las condiciones del lugar, y en algunos casos el servicio por parte de los funcionarios, así se evitaría como se menciona en la teoría la necesidad de con el tiempo tener que invertir nuevamente en restructuración de las instalaciones por inconformidad de los usuarios.

- Por medio de publicación realizada por Recrea Sport en su portal web se especifica que, según la FIFA las medidas de las canchas sintéticas de fútbol 5 de la siguiente manera y como se observa en la Imagen N° 1:

“LARGO 38 m – 42 m

ANCHO 18 m – 25 m”.

Figura 1. Medidas legales de cancha de fútbol 5



Fuente: (Recrea Sport, 2017, fig. 1)

Sin embargo para fútbol 5, las medidas que mejores resultados han dado de: 20m x 30m y 20m x 40m. Estas medidas corresponden al área total de la gramilla e incluyen el espacio que se deja después de las líneas de banda y fondo, el cual se recomienda que sea de 1 m. (Recrea sport, 2017, párr. 1).

Con base en esta información, se pretende ubicar en la ciudad de Cali un espacio apropiado para dicha instalación, cumpliendo con estas medidas mínimas para lograr el correcto desarrollo de estas actividades deportivas, teniendo en cuenta el estudio técnico y de mercadeo que se debe realizar en el sector.

1.6.2 Referente conceptual. Fútbol: El fútbol se juega de acuerdo a una serie de reglas, conocidas como las Reglas del Juego. Este deporte se practica con una pelota esférica, donde dos equipos de once jugadores cada uno (diez jugadores "de campo" y un guardameta) compiten por encajar la misma en la portería rival, marcando así un gol. El equipo que más goles haya marcado al final del partido es el ganador; si ambos equipos no marcan, o marcan la misma cantidad de goles, entonces se declara un empate.

La regla principal es que los jugadores, excepto los guardametas, no pueden tocar intencionalmente la pelota con sus brazos o manos durante el juego, aunque deben usar sus manos para los saques de banda.

Canchas: *Se trata de una extensión de tierra, la cual está modificada para que se puedan disputar distintas actividades recreacionales, como partidos deportivos. Estos lugares reciben cuidados especiales, para que los jugadores que allí se encuentren puedan llevar a cabo el partido sin problema alguno; por esto, el piso está cubierto de grama, madera u otros componentes especiales, cuya calidad y limpieza son fundamentales. De igual forma, el diseño de la división de la misma puede variar según el deporte con el que se esté tratando, pero la mayor parte del tiempo se mantiene la clásica distribución que coloca a cada extremo del terreno a un equipo* (ConceptoDefinición, 2016, párr. 1).

Césped sintético: *El pasto sintético, también conocido como césped artificial, consiste en una capa de fibras sintéticas buscando reproducir, en mayor o menor medida dependiendo de su uso, al pasto natural. ¿Y por qué se utiliza esta alternativa? la respuesta es que puede ser la única opción en casos de superficies a las cuales no llega el sol, requerimiento para la versión natural* (Mis respuestas, 2017, párr. 1).

Centro deportivo: *Un centro deportivo es el que contribuye a la formación y recreación de las personas que componen la comunidad educativa en lo referente*

a la actividad física y el deporte, fomentando los valores individuales, grupales y sociales que implica su desarrollo.

El Centro Deportivo tiene como objetivo:

- *Generar un ambiente de aprendizaje de las disciplinas deportivas, corporales y de ejercicio físico.*
- *Promover hábitos saludables que mejoren la calidad de vida.*
- *Propiciar espacios de integración y convivencia que generen cohesión al interior de los grupos.*
- *Promover actitudes y comportamientos respetuosos entre las personas* (Universidad Javeriana Cali, 2016, párr. 1).

Emprendimiento: *Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos* (Significados, 2018, párr. 1).

Esparcimiento: *“Diversión o distracción, en especial para descansar o alejarse por un tiempo del trabajo o de las preocupaciones”* (Spanish Oxford Living Dictionaries, 2018, párr. 1).

1.6.3 Referente legal. Según la cámara de comercio de Cali, Valle del cauca, para los establecimientos deportivos, se aplica el siguiente decreto en Colombia:

- **Decreto 1228 de Julio de 1995**

Artículo 1º. Organismos deportivos. Los clubes deportivos, los clubes promotores, los clubes con deportistas profesionales, las asociaciones deportivas departamentales o del distrito capital y las ligas y federaciones deportivas a que se refiere este Decreto, son organismos deportivos sujetos a la inspección, vigilancia y control del Estado, e integrantes del Sistema Nacional del Deporte. Sus planes y

programas hacen parte del Plan Nacional del Deporte, la Recreación y la Educación Física en los términos de la Ley 181 de 1995.

Parágrafo. Los niveles jerárquicos de los organismos deportivos del sector asociado son los siguientes:

- Nivel municipal. Clubes deportivos, clubes promotores y clubes profesionales;*
- Nivel departamental. Ligas deportivas departamentales, asociaciones deportivas departamentales, ligas y asociaciones del Distrito Capital;*
- Nivel nacional. Comité Olímpico Colombiano y federaciones deportivas nacionales. (Ministerio de Educación Nacional, 1995, párr. 3-4).*

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 Tipo de estudios. El tipo de estudio que será realizado para este proyecto será mixto pues se hará la recolección de información por medios electrónicos, como revistas económicas, publicaciones periodísticas y entrevistas realizadas a empresarios del sector, así como estadísticas realizados y análisis de datos financieros sobre la rentabilidad y funcionalidad del negocio.

1.7.1.1 Descriptivo. Para esta idea de negocio se optó por estudio tipo descriptivo ya que se hará análisis en los centros deportivos ya existentes para una mejor presentación del mismo y basándose en los trabajos y referencias del sector deportivo en Cali.

1.7.2 Método de investigación.

1.7.2.1 Método de encuesta. De acuerdo al tipo de emprendimiento planteado en este proyecto, se determinó aplicar un método de encuesta, con el fin de conocer desde la perspectiva de los clientes y administradores de este tipo de negocios, las necesidades principales y características a mejorar, donde de manera descriptiva logremos ir desde lo general a lo particular dando respuesta a nuestro planteamiento del problema.

1.7.3 Fuentes y técnicas para recolección de información. Se determinó la necesidad de utilizar las herramientas de fuentes primarias como secundarias para tener una información acertada y concreta de los datos e indicadores cercanos a la realidad, que fundamentan la investigación, con el fin de lograr la correcta presentación y desarrollo del proyecto aquí expuesto.

1.7.3.1 Fuentes primarias. Como fuentes primarias, será necesaria la aplicación de encuestas y entrevistas por parte de los propietarios de canchas de fútbol sintéticas, centros deportivos y centros de acondicionamiento físico, clientes (que además de todo son quienes pueden indicar con más exactitud cuáles son exactamente cuáles son las oportunidades de mejora) y demás personal que trabajan o han tenido relación directa con estos tipos de negocio. Verificando así realmente la fundamentación de este proyecto y los datos relacionados a ello, con el fin de satisfacer las principales necesidades que presenten y las mejoras que se requieran.

1.7.3.2 Fuentes secundarias. De este modo, también será necesaria la obtención de información adicional por medio de, artículos, publicaciones periodísticas, entrevistas y demás información que se encuentre en medios oficiales de internet y entidades públicas las cuales se encargan de verificar y brindar la información, como cifras y datos estadísticos, que puedan ser totalmente útiles para nutrir la realización del proyecto.

1.7.4 Tratamiento de la información. Se pretende aprovechar los resultados de las encuestas, entrevistas y la obtención de referencias que se realicen para demostrar la veracidad de la información presentada en este proyecto.

Con la información adicional que se logró extraer de fuentes externas (publicaciones periodísticas, entidades reguladores, revistas electrónicas y páginas web) se constata que en Cali había registrado un aproximado de más de 200 canchas sintéticas de fútbol 5.

2 ANÁLISIS DEL MERCADO

Como objetivo central se pretende determinar de manera real la existencia de clientes para este proyecto, analizar mediante los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas en la comuna 22 de la ciudad de Cali, la respuesta de las personas ante la proposición de un centro deportivo de canchas sintéticas en este sector. Esto nos permitirá generar estrategias con el fin de establecer políticas de precios, servicios, aplicación de actividades publicitarias, presentación del producto, revisar la caracterización de la demanda obtenida y la capacidad de poder suplir las necesidades presentadas, logrando establecer competitividad frente al mercado.

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

Durante los últimos años los centros deportivos y en especial, las canchas de fútbol, han desarrollado un alto movimiento económico en el país, de acuerdo a una publicación realizada por el portal web de El portafolio en su artículo Fútbol 5, uno de los mejores negocios en el país en el año 2011, en él se expone: exponen que: *Las oportunidades de negocio asociadas al fútbol, por ser el deporte más popular del planeta, la necesidad de campos con buena infraestructura y ahora el invierno, han llevado a que el país viva una fiebre del fútbol 5, actividad que nació hace cerca de 12 años, pero que en los últimos dos se ha consolidado, primero en las ciudades grandes y ahora en las poblaciones pequeñas.*

Se ha podido verificar que actualmente es una idea deportiva con la que se podría contar en casi todas las ciudades del país, siendo un negocio que se aprovecha de la necesidad, cultura y fanatismo, haciendo del deporte una gran fuente de ingresos, desde el año 2011. *“En un servicio que podría facturar diario cerca de \$400.000”,* teniendo en cuenta que actualmente gracias a los diferentes factores económicos que anualmente suben, el valor diario puede ser mucho más alto y sin contar con las reservas que se realizan para eventos sociales, cumpleaños infantiles, escuelas de fútbol para niños, entre otros; pues, se estima que *en las horas de mayor*

demanda que son entre las 7:00 pm y 10:00 pm cada cancha cueste entre \$ 70.000 y \$150.000. De acuerdo a administradores de estos negocios argumentan que anualmente el fútbol 5 maneja más de 61.000 millones de pesos en todo el país. Lo que indica un alto índice de aceptación y por ende movimiento económico que asegure más la rentabilidad del negocio. (Ahumada, 2011).

Estas cifras representan buenos indicadores para los emprendedores e inversionistas en cuanto a este servicio para jóvenes y adultos de las diferentes edades en Colombia. Además, se ha indicado que en la ciudad de Cali se han habilitado más de 200 canchas de fútbol desde ese mismo año, las cuales se encuentran a disposición de los aficionados al fútbol en la ciudad. Según Alexandra Mejía, Administradora encargada de las canchas de fútbol sintéticas Euforia Fútbol 5 ubicadas en la ciudad de Cali, explica que:

Cali es muy pequeño y hay cinco canchas más alrededor nuestro. El mercado está casi que saturado, sin embargo, hay que tener en cuenta que aunque si bien comparando la ciudad de Cali con otras podría catalogarse como una ciudad pequeña, también se detecta que hay muchos sectores de la ciudad que no cuentan con alguna cancha de fútbol cercana, sectores que son frecuentados por niños, jóvenes y adultos, quienes pertenecen favorablemente a la segmentación de clientes para implementar este negocio con los resultados esperados. (Mayorga, 2010, párr. 12).

La ciudad de Cali va en progreso de expansión en propiedad horizontal de vivienda y por ende en población, pues en este momento de acuerdo a reportes oficiales por parte de entidades públicas, se informa ampliación y construcción de unidades residenciales, centros comerciales y demás edificaciones que pretenden urbanizar sectores al sur de la ciudad, en su plataforma web El espectador entrevistó a Alexandra Sofía cañas, la gerente Colombiana de la construcción, Camacol, seccional Valle; para el artículo: Zona de expansión de Cali lleva más de 10 años sin luz verde para crecer, en Abril de 2017, indicó lo siguiente al respecto: “La zona

de expansión de Cali tiene 1600 hectáreas donde se construirán 70.000 viviendas. Lo que equivaldría a edificar un municipio como Popayán". Más exactamente en la conexión de Cali - Jamundí (Valle), que colindan con la comuna 22 que en principio será el área más influenciada con la instalación de este proyecto. Adicionalmente se menciona: *"...Con esta zona de expansión, es una de las pocas ciudades del país que tiene una pieza de seguimiento urbano de un gran tamaño (1600 hectáreas)"*. *"Y está bien pensada para garantizar toda la oferta de servicios públicos y ambientales. Será un espacio ejemplar de desarrollo"*. También se anexó en el artículo: *"Esto significa que pasa de ser un área rural a una zona de desarrollo urbano y eso tienen unas normativas que generan mayores valores en el suelo y por ello la expansión urbana tiene que ver con la plusvalía"*, precisó Cesar Londoño, *subdirector de Planificación del Territorio de Cali*". Gracias a este desarrollo que se plantea para los próximos años en este sector de la ciudad, se desvirtúa el argumento donde se asegure esté saturado el mercado para las canchas de fútbol, ya que se espera haya un expansión territorial que permita, urbanizar todo este sector, se implemente negocios comerciales los cuales serán adaptables con facilidad a los nuevos proyectos y nuevos emprendimientos como este. (El País, 2017, párr. 7-20).

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.2.1 Análisis de la demanda. Para determinar el análisis de la demanda, se realizó una serie de encuestas tomadas con base a una muestra de 368 personas a encuestar en sector seleccionado para la implementación de las canchas de fútbol. Esta muestra se obtuvo con la siguiente fórmula:

Imagen 1. Fórmula tamaño de una muestra

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Fuente: Calcule usted mismo el tamaño de su muestra o margen de error Grupo Radar

GLOSARIO

Universo o Población total: Si no lo conoce con exactitud puede ingresar un número aproximado. Cuando es muy grande prácticamente no afecta el tamaño de la muestra ni el margen de error.

Intervalo de confianza: en ambos cuadros el intervalo de confianza utilizado para el cálculo es 95%. Esto significa que existe un 95% de probabilidad de que el margen de error sea el calculado para ese tamaño muestral.

Heterogeneidad: en ambos cuadros la heterogeneidad utilizada para los cálculos es del 50%. Esto es el peor caso posible, el que maximiza el margen de error. Significa por ejemplo que un 50% de la muestra opina una cosa y el otro 50% lo contrario.

Margen de error: es el intervalo en el que puede oscilar un resultado. (Grupo radar, 2011, párr.1-3).

De la cual se determinó como población total 8.971 habitantes del sector en la comuna 22 de acuerdo al Censo del año 2005 realizado por el DANE en Cali, Valle, un margen de error del 5% como estándar y con un nivel de confianza del 95%. Así entonces, se obtuvo una muestra representativa de 368 personas, el análisis de la demanda obtenida es con base en los resultados de cada una de las preguntas realizadas en esta encuesta, que se realizó para determinar con más exactitud el potencial mercado que hay en esta zona.

Una vez analizado el desarrollo de la encuesta realizada, con una muestra representativa de 368 personas participantes, se presentan los siguientes resultados detallados por pregunta:

- **Primera pregunta**

1) Sexo:

a) FEMENINO b) MASCULINO

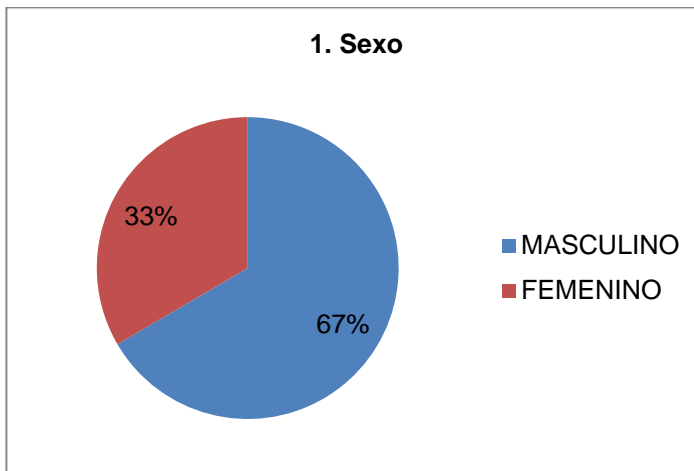
Cuadro 1. Pregunta uno

1. SEXO	
a) MASCULINO	b) FEMENINO
245	123

Fuente: La autora

Para esta primera pregunta se obtuvo una participación más representativa en el sexo masculino y por ende quienes tendrían una mayor práctica de actividades deportivas como es el caso.

Gráfico 1. Pregunta uno



Fuente: La autora

La participación más alta la obtuvieron las personas de sexo masculino, alcanzando el 67% del total de encuestados.

- **Segunda pregunta.**

2) ¿Cuál es su rango de edad?

Cuadro 2. Pregunta dos

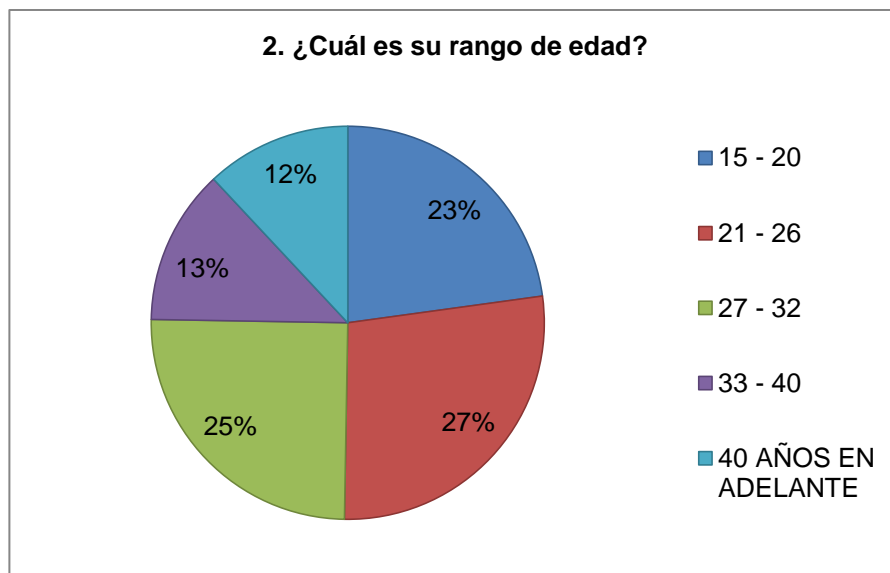
2. ¿Cuál es su rango de edad?				
A) 15 – 20 años	B) 21 – 26 años	C) 27 – 32 años	D) 33 – 40 años	E) 40 AÑOS EN ADELANTE
84	101	92	47	44

Fuente: La autora

Se presentaron rangos específicos que se detectaron como mayor potencial en edades que practican actividades deportivas, donde se encontró de acuerdo a las naciones unidas, que las personas entre 15 y 24 años de edad y adultos hasta los 32 años de edad aproximadamente, son quienes desarrollan actividades deportivas, específicamente el fútbol.

Las opciones con mayor participación fueron A, B y C, con una cantidad de encuestados de 84, 101 y 92 personas respectivamente.

Gráfico 2. Pregunta dos



Fuente: La autora

Esta gráfica representa en porcentaje que obtuvo cada opción dada a los participantes, y donde se encontró como los más representativos, el 27%, 25% y 23%, de mayor a menor respectivamente.

Analizando estos porcentajes, se lograr determinar que no hay una diferencia prudente entre un rango y otro, lo que indica que las personas entre los 15 a 35 años de edad aproximadamente, son los clientes reales, que practican o les gustaría practicar de este deporte.

- **Tercera pregunta**

3) ¿Es usted residente en el sector de la comuna 22 de Cali?

Cuadro 3. Pregunta tres

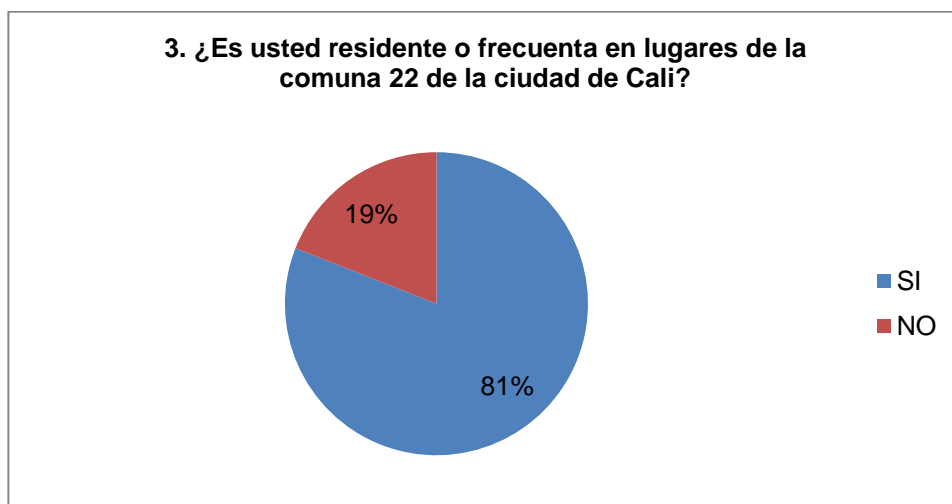
3 ¿Es usted residente en el sector de la comuna 22 de Cali?
--

SI	NO
298	70

Fuente: La autora

De acuerdo a las personas que participaron en la encuesta 298 residen o frecuentan esta zona de la ciudad.

Gráfico 3. Pregunta tres



Fuente: La autora

Con base en la participación, el 81% de las personas participantes residen y/o frecuentan la zona, lo que representa un panorama alentador para este proyecto. Pues con solo un 19% del total representa las personas que no habitan o frecuentan en este sector.

- **Cuarta pregunta**

4) ¿Cuál es su ocupación?

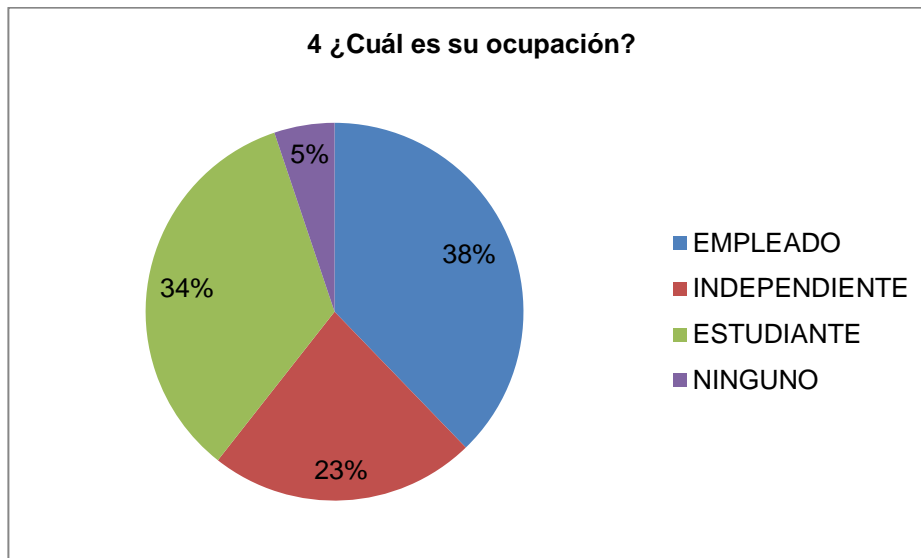
Cuadro 4. Pregunta cuatro

4 ¿Cuál es su ocupación?			
EMPLEADO	INDEPENDIENTE	ESTUDIANTE	NINGUNO
139	84	126	19

Fuente: La autora

Como mayoría 139 de las personas encuestadas, afirmaron que son empleados en alguna empresa de la ciudad, seguido en la ocupación de estudiantes, que obtuvo un total de 126 personas.

Gráfico 4. Pregunta cuatro



Fuente: La autora

En este caso, el 38% de la participación en las encuestas pertenece a las personas que indicaron tener como ocupación: Empleados. Y seguido de la ocupación estudiantes con un 34% de la participación, teniendo en cuenta que, alrededor de este sector se encuentran cuatro principales universidades de la ciudad.

- **Quinta pregunta**

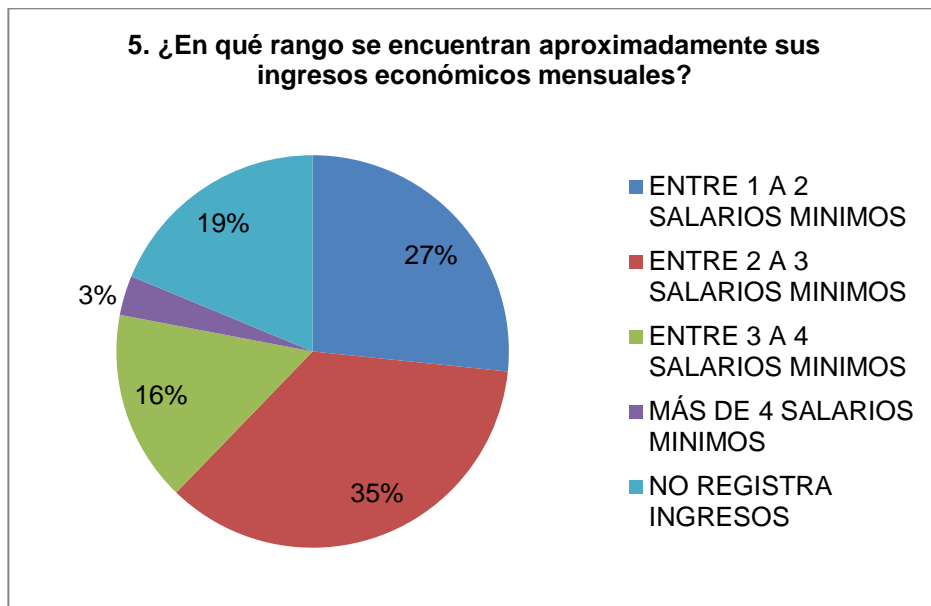
5) ¿En qué rango se encuentran aproximadamente sus ingresos económicos mensuales?

Cuadro 5. Pregunta cinco

5. ¿En qué rango se encuentran aproximadamente sus ingresos económicos mensuales?				
ENTRE 1 A 2 SALARIOS MÍNIMOS	ENTRE 2 A 3 SALARIOS MÍNIMOS	ENTRE 3 A 4 SALARIOS MÍNIMOS	MÁS DE 4 SALARIOS MÍNIMOS	NO REGISTRA INGRESOS
98	131	58	12	69

Fuente: La autora

Gráfico 5. Pregunta cinco



Fuente: La autora

De los participantes en esta encuesta, 131 personas registraron tener ingresos entre los 2 a 3 salarios mínimos legales, lo que representa un 35% del total de las personas encuestadas y un 27% indicó tener ingresos entre 1 a 2 salarios mínimos legales, lo que corresponde a 98 personas participantes en la encuesta.

Para participar en actividades deportivas no se requiere tener un nivel de ingresos representativamente altos en nuestro país, sin embargo, si se trata de una actividad constante de más de tres veces por semana, se requiere mínimamente tener una actividad económica que permita tener dinero para ello. Este resulta indica que las personas si bien no registran montos exagerados de dinero, si hay un promedio bueno para poder suplir prácticas deportivas como esta.

- **Sexta pregunta**

6) ¿Le gusta el deporte del fútbol?

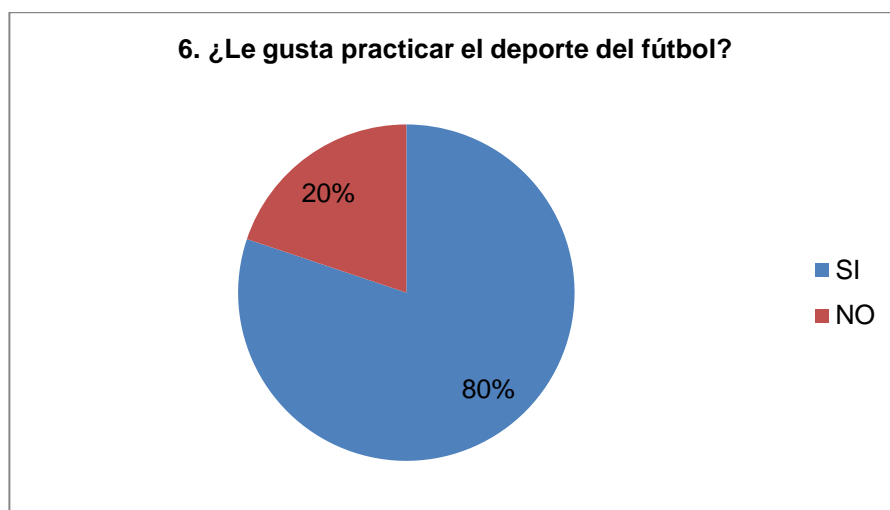
Cuadro 6. Pregunta seis

6. ¿Le gusta el deporte del fútbol?	
SI	NO
295	73

Fuente: La autora

Colombia es un país por cultura futbolística y Cali no es una ciudad que se quede atrás, y se evidencia en las respuestas.

Gráfico 6. Pregunta seis



Fuente: La autora

Gracias a esta cultura colombiana que representa pasión por el fútbol, el 80% de las personas encuestadas indicaron que sí les gusta este deporte, aún más, tratándose de personas con edades jóvenes como lo son la mayoría de los participantes en esta encuesta.

- **Séptima pregunta**

7) ¿Practica este deporte?

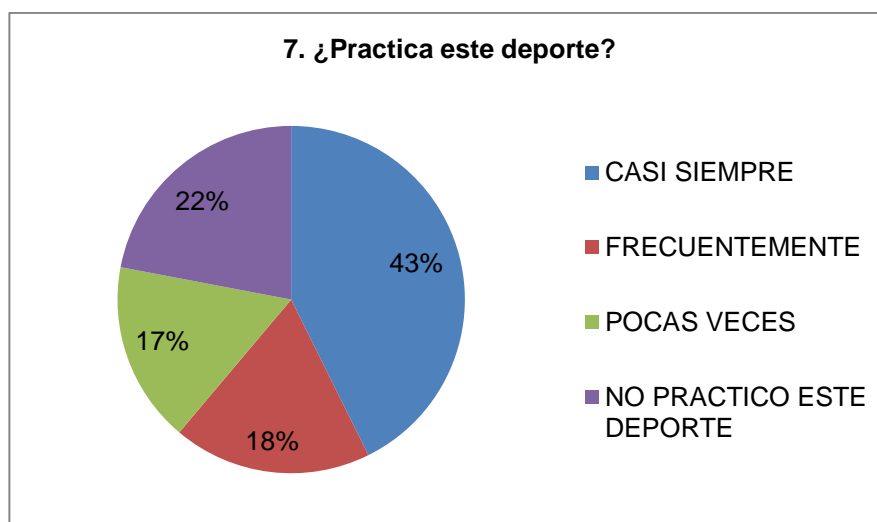
Cuadro 7. Pregunta siete

7. ¿Practica este deporte? ¿Qué tan frecuente?			
CASI SIEMPRE	FRECUENTEMENTE	POCAS VECES	NO PRACTICO ESTE DEPORTE
157	68	62	81

Fuente: La autora

Se determinó de acuerdo con los resultados obtenidos que en total 287 practican este deporte, 157 más frecuente que las demás, pero representa más de la mitad de los participantes de la encuesta.

Gráfico 7. Pregunta siete



Fuente: La autora

Las personas que más practican el deporte se registraron con un 43% superando por casi el doble a la participación de quienes indicaron nunca practicar el fútbol que tomó el 22% del total de encuestados, sin embargo el 35% restante entre quienes lo hacen frecuente o pocas veces, suman el 78% total entre las 368 personas participantes. Para el caso de este proyecto, es de vital importancia, que al menos a las personas les guste y practiquen el fútbol, se logró superar el 70%, lo cual representa mayor una cantidad potencial de cliente importantes para el negocio.

- **Octava pregunta**

8) ¿Está de acuerdo con la creación de un centro de canchas sintéticas de fútbol en este sector de la ciudad?

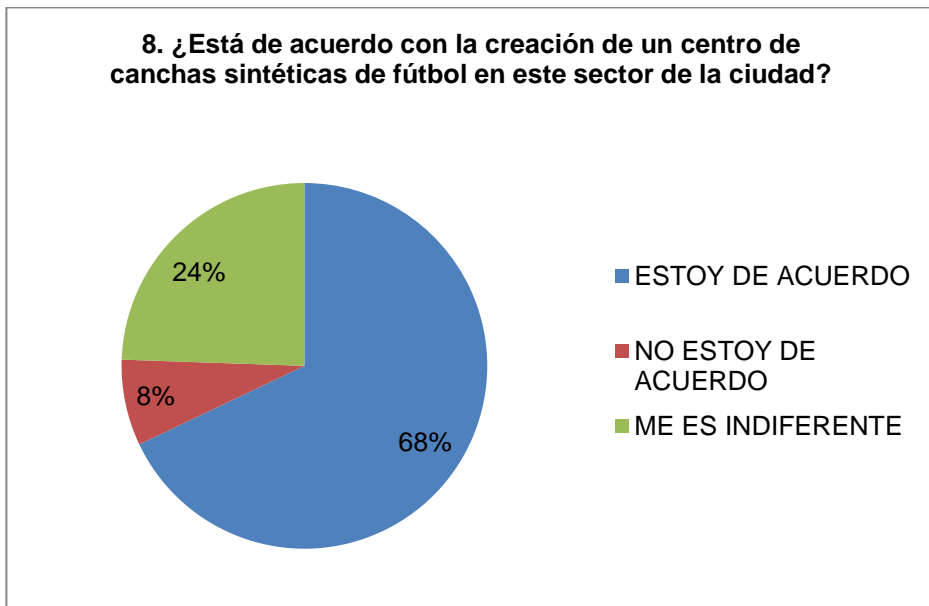
Cuadro 8. Pregunta ocho

8. ¿Está de acuerdo con la creación de un centro de canchas sintéticas de fútbol en este sector de la ciudad?		
ESTOY DE ACUERDO	NO ESTOY DE ACUERDO	ME ES INDIFERENTE
250	28	90

Fuente: La autora

En esta pregunta fue muy importante la respuesta que se obtuvieran de las personas. Se obtuvieron 250 votos positivos para la creación de las canchas de fútbol, tan solo 28 personas indicaron que no estarían de acuerdo, siendo mínimo con referencia a la cantidad de personas encuestadas.

Gráfico 8. Pregunta ocho



Fuente: La autora

El 68% fue el porcentaje que obtuvo la opción donde las personas indicaban estar de acuerdo con la creación de este centro deportivo, sobre pasando más de la mitad de la participación de las 368 personas encuestadas.

- **Novena pregunta**

9) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por el alquiler de canchas de fútbol en este sector?

Cuadro 9. Pregunta nueve

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por el alquiler de canchas de fútbol en este sector?						
ENTRE \$60.000 Y \$79.000 POR HORA	ENTRE \$80.000 Y \$90.000 POR HORA	ENTRE \$91.000 Y \$100.000 POR HORA	ENTRE \$101.000 Y \$110.000 POR HORA	ENTRE \$111.000 Y \$120.000 POR HORA	MÁS DE \$120.000 POR HORA	ME ES INDIFERENTE
31	114	127	63	13	5	15

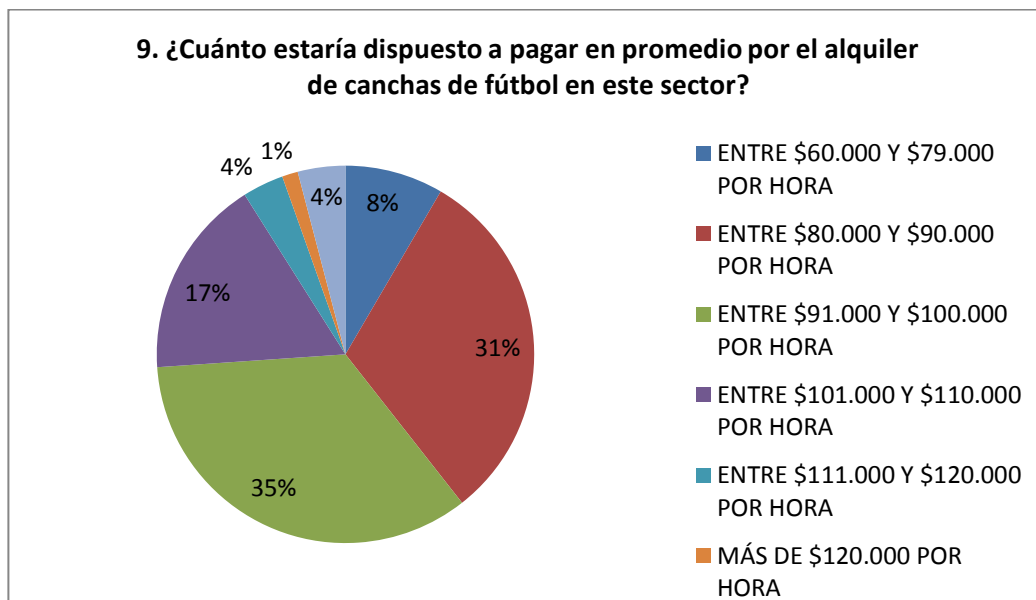
Fuente: La autora

Este punto de la encuesta es muy importante y las opciones que más se escojan por los participantes, pues representa qué valor están dispuestos a pagar los potenciales clientes por este servicio.

En este caso la mayoría de los participantes optó por el rango entre \$91.000 y \$100.000 por hora, en una micro cancha de fútbol 5, seguido por el rango entre \$80.000 y \$90.000 por hora con una cantidad de votos de 127 y 114 correspondiente a un 34,51% Y 30,98% respectivamente. Además de esto, se obtuvo una cantidad de votos de 63 personas equivalente al 17,12% que escogieron la opción entre \$78.000 y 88.000 por hora. Hay que tener en cuenta que la zona donde se realizó las encuestas tiene estratos entre el 5 y el 6, en sentido socioeconómico no tendrían problema en pagar \$7.000 o \$10.000 adicional al valor promedio pagado en otras partes de la ciudad.

Se muestra más claramente en porcentajes el siguiente gráfico.

Gráfico 9. Pregunta nueve



Fuente: La autora

De las 368 personas encuestadas se obtuvo un 35% en respuesta positiva como valor de pago promedio \$72.000 por hora. Un 17% de las personas que votaron indicaron estar dispuestos a pagar un aproximado de \$83.000 por hora, que se analiza puede haberse dado por el sector que donde se efectuó la encuesta.

- **Decima pregunta**

10) ¿Qué horarios considera son más oportunos para utilizar estos servicios?

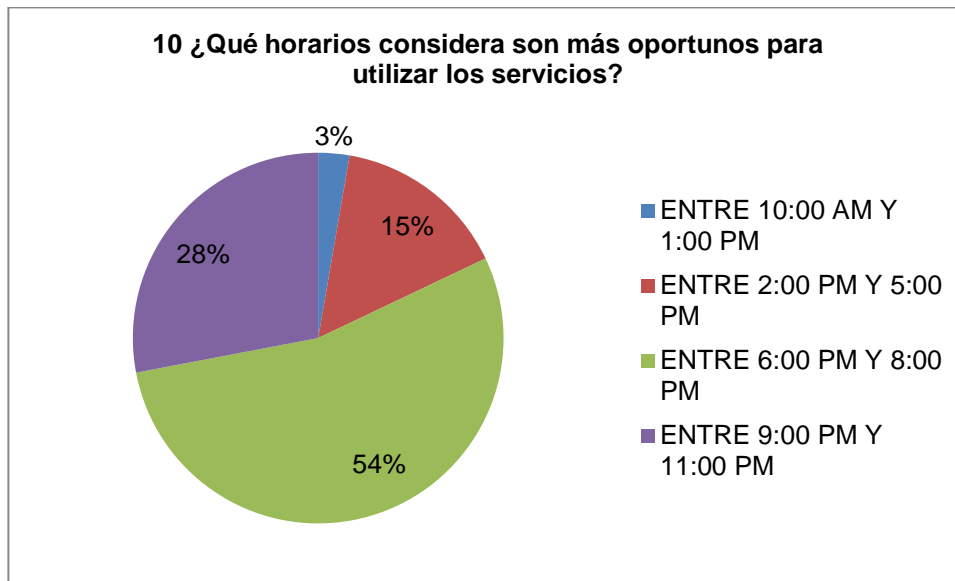
Cuadro 10. Pregunta diez

10 ¿Qué horarios considera son más oportunos para utilizar estos servicios?			
ENTRE 10:00 AM Y 1:00 PM	ENTRE 2:00 PM Y 5:00 PM	ENTRE 6:00 PM Y 8:00 PM	ENTRE 9:00 PM Y 11:00 PM
10	56	199	103

Fuente: La autora

Generalmente en la ciudad, es común que las personas escojan horarios después de las 5:00 de la tarde para programar los encuentros deportivos, pues, es el horario donde comúnmente terminan las jornadas de laborales y académicas de los estudiantes diurnos en las universidades cercanas, además, es una hora en la que ya ha bajado el sol y las altas temperaturas a las que se están acostumbrados en esta ciudad del país.

Gráfico 10. Pregunta diez



Fuente: La autora

El 54% del total de los encuestados indicaron que en promedio, los horarios más frecuentes de uso están entre las 6:00 de la tarde y las 8:00 de la noche, de acuerdo a las condiciones anteriormente expuestas. Seguido por un 28% que obtuvo la jornada después de las 9:00 de la noche. Finalmente tan solo el 15% y el 3% optaron por las opciones entre 2:00 pm a 5:00 pm y 10:00 am a 1:00 pm respectivamente, el uso no es muy alto en horarios de la mañana, principalmente entre 9:00 de la mañana, hasta aproximadamente 3:00 de la tarde, lo que representa para el proyecto menor probabilidad de alcanzar altos ingresos en dichas jornadas, se debe aprovechar y optimizar el uso de los servicios en horas de la tarde para que se vea la rentabilidad del negocio y utilizar los horarios de la mañana para realizar actividades de mantenimiento y aseo.

- **Onceava pregunta**

11) ¿Cuál cree usted que es la principal falencia en las canchas de fútbol sintético en la ciudad de Cali?

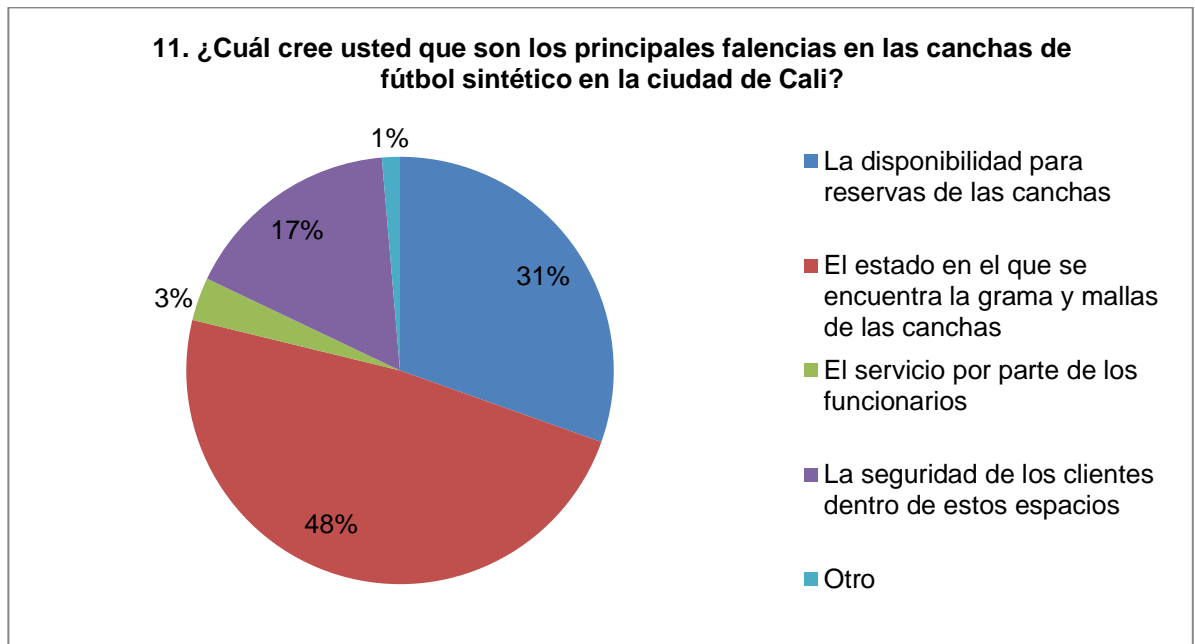
Cuadro 11. Pregunta once

11. ¿Cuál cree usted que es la principal falencia en las canchas de fútbol sintético en la ciudad de Cali?				
La disponibilidad para reservas de las canchas	El estado en el que se encuentra la grama y mallas de las canchas	El servicio por parte de los funcionarios	La seguridad de los clientes dentro de estos espacios	Otro
112	178	12	61	5

Fuente: La autora

Por medio de esta última pregunta en la encuesta se logró establecer la causa real por las que se generan muchas de las quejas de los usuarios de este servicio. Se encontró que, la mayoría de los participantes coincidieron en la segunda opción pues 178 de los encuestados optaron por esta razón como la principal molestia al momento de un juego de fútbol en canchas sintéticas. Seguido de 112 personas que aseguraron la principal incomodidad es la disponibilidad con la que se encuentran al momento de querer hacer una reserva para jugar, pues se debe hacer con una cantidad de tiempo prudencial para lograr el espacio de una hora de juego.

Gráfico 11. Pregunta once



Fuente: La autora

Esta pregunta representa un valor importante para el proyecto, pues como tarea principal se tiene el poder satisfacer las necesidades y quejas que tienen los consumidores a la competencia, incluso algunos indicaban que las personas no les molestarían pagar un poco más si el servicio que se presta lo vale.

Para poder concluir el análisis de la demanda relacionada, actualmente en Cali existen muchas canchas de fútbol, y en Colombia aún más, sin embargo, a pesar de tratarse de una ciudad pequeña como algunos la llaman aún hay mucho mercado por abarcar, y que cuenta con una insatisfacción hacia estos actuales centros deportivos, como se mencionó en el análisis del sector, al principio de este capítulo, la ciudad va a grande escala en pro de expansión por el sur de la ciudad que colinda con la zona de instalación del proyecto, y que promete un alto índice de personas que habiten sobre la vía entre Cali y Jamundí, Valle.

Adicionalmente y en referencia a las respuestas obtenidas en cada pregunta de la encuestas, de determinó que esta zona tiene un alto índice de movimiento comercial

y así mismo de transeúntes, consumidores, y residentes que están al redor de los 8.971 habitantes de la comuna 22 que fue evaluada.

2.2.2 Análisis de la oferta. Este proyecto cuenta con un espacio de 3 micro canchas de fútbol 5, donde se debe contar con la demarcación correcta, para lograr que los participantes tengan la mayor similitud a un campo de juego de fútbol real de un estadio, esto representa un reto al momento de hacer la respectiva instalación de la grama y de la malla con el fin de que se presente con la mayor calidad posible y se pueda desarrollar los partidos sin inconvenientes.

El 81% de personas encuestadas son habitantes o consumidores del sector, de los cuales casi el 80% les gusta el fútbol, y el 61% lo practica casi siempre o frecuentemente. Esto nos representa que aproximadamente 225 personas requieran utilizar los servicios durante la semana, y teniendo en cuenta que de preferencia sea horarios de las 6:00 de la tarde en adelante, se tendría un total de 15 horas disponibles de 6:00pm hasta las 11:00pm que será el último partido permitido, con 5 horas por cancha teniendo en cuenta que serán tres de micro fútbol 5.

Por lo general por partido son 10 jugadores en cada cancha por cada hora, lo cual nos arroja un total de 150 personas por cancha por hora, durante la tarde noche y semanal se alcanzaría a cubrir casi hasta a 750 personas, para concluir que nuestra capacidad de oferta sobre pasa la demanda obtenida de acuerdo a las personas que participaron en las encuestas y que este resultado se basa en cubrir por día las tres canchas durante las 5 horas más requeridas para los partidos.

Adicionalmente este sector de la ciudad no cuenta con un espacio similar que preste dichos servicios, lo que representa una ventaja competitiva para la estimación de precios y la satisfacción de la demanda.

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

El proyecto FITT-FUTBOL 5 consiste en poder brindar un servicio de calidad, en el alquiler de canchas de fútbol 5, las cuales cuentan con unas medidas especiales que permitan jugar a 10 participantes por cancha, estas son hechas de grama o césped sintético, y es un espacio el cual se alquila en tiempos de una hora por partido.

El pago de se realizará una vez terminado los partidos (no antes), ya sea en efectivo o con tarjeta, en caja al administrador encargado en ese momento.

Se hace entrega de la cantidad de petos igual al número de jugadores y dos balones por equipos (estos artículos deben ser devueltos a los funcionarios del lugar una vez termine los partidos).

Se cuenta con servicios:

- Parqueadero vigilado para vehículos ya sea motos o carros (El servicio vigilancia a los vehículos no generará un costo adicional a los clientes).
- Zona de juegos para niños.
- Cuatro baños, en dos puntos de las canchas. Se harán separados así: Dos para dama, dos para caballero.

La calidad, diseño del espacio y seguridad tanto de los usuarios como de los funcionarios y administradores; hace parte importante del servicio que se prestará. Es por esto que se plantea una restructuración en el diseño de las instalaciones con el fin de que sea un lugar deportivo más dinámico, agradable, y visualmente atractivo, generando valor agregado a los clientes.

2.3.1 Clientes. Los clientes se encuentran ubicados principalmente entre estudiantes universitarios, que por su obligación académica deben frecuentar este sector de la ciudad, los residentes de la comuna 22, que viven en el área o cerca de ella, y amigos de los mismos.

Principalmente en el desarrollo de este deporte los clientes son de género masculino, y de una edad entre los 20 y 32 años, de acuerdo a la participación en las encuestas, con un nivel estable de ingresos y práctica del deporte en mención. Los pagos los clientes pueden realizarlo ya sea por medio de tarjetas crédito o débito o en efectivo, no hay un condicional, se tiene las dos opciones para la preferencia de los usuarios.

Los padres de familia con hijos en edades entre los 5 y 12 años de edad, tendrán la oportunidad de inscribir a los menores en entrenamientos deportivos. El 38% de las personas encuestadas en este sector indicaron tener un empleo formal como se muestra en la gráfica 4, y el 35% indicó tener ingresos entre 2 a 3 salarios mínimos, lo que representa ser personas con una buena capacidad de pago para acceder a dicho servicio.

Ahora bien, dado que para el centro deportivo será muy importante la comodidad, satisfacción y bienestar del cliente, es oportuno y de manera estratégica que se cuente paulatinamente con días de premios, rifas o clientes preferenciales, clientes ganadores, la cancha ganadora, entre otros, que permita generar un ambiente agradable, y motive a los usuarios a ser constantes en el uso de nuestros servicios.

2.3.2 Competencia. Al tratarse de un negocio que ha sido tan abarcado en la ciudad como lo es este, la competencia es mucha, pues actualmente hay muchas canchas de fútbol 5 en Cali, de las principales son: Canchas de fútbol Zathura, Fuer de lugar fútbol 5, El Morumbi canchas de fútbol, El pascualito fútbol 5, Tiro de esquina fútbol club, Maracaná, Euforia fútbol 5, Diablo azteca, entre muchas otras, que están en diferentes puntos de la ciudad. En promedio el precio que se cobra en la ciudad por la prestación de este servicio oscila entre 80.000 pesos y 200.000 pesos por hora, esto depende del sector de la ciudad y varía de acuerdo al tamaño de la cancha alquilada. Sin embargo hay que tener en cuenta que primero, puntualmente en este sector no hay cercano un centro deportivo parecido, pero si hay una gran cantidad de movimiento tanto como comercial como laboral y académico, gracias a los diferentes restaurantes, universidades y viviendas que prometen garantizar que por lo menos un cantidad considerable de personas pueda conocer, utilizar y aprovechar los servicios por parte de estas canchas de fútbol.

Por otra parte, muchas de estas famosas canchas de fútbol ya establecidas en el mercado, presentan algunas de las insatisfacciones expresadas por parte de los clientes, principalmente en la calidad del estado de las adecuaciones de la grama y las mallas de las canchas como se muestra en la pregunta N° 11 que arrojó un porcentaje de 48% en referencia a esta opción, lo cual representa puntos a favor para este proyecto, que promete a sus clientes un espacio completamente adecuado para el buen funcionamiento y desarrollo de los partidos.

2.4 PLAN DE MERCADEO

2.4.1 Estrategia de precios. De acuerdo a la respuesta dada por las personas encuestadas, en la pregunta de N° 9: cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio, se determinó un precio promedio inicial de \$90.000 por hora. Hay que tener en cuenta que al tratarse fútbol 5, son canchas más pequeñas de aproximadamente de 38m x 18m, y está la posibilidad de alquilar las 3 canchas completas, como una sola, siendo este el caso se determinó un precio total de \$210.000 por hora; en las diferentes cancha de la ciudad Cali el precio por cancha completa redondea los \$200.000 que mide aproximadamente 2.052 m² en total.

2.4.2 Estrategia de venta. Una estrategia de venta importante que usan distintas marcas colombianas, es jugar con las variables entre los sentimientos y el área familiar de las personas, para poder implementar promoción en este caso del servicio de alquilar canchas de fútbol, es presentarlo como un espacio de esparcimiento y momentos familiares, donde las personas puedan aprovechar y utilizar esa hora de juego, en un momento con su esposa e hijos, incluso un momento con amigos de la oficina o universidad.

Por otra parte, presentar el valor agregado de este centro deportivo es muy importante para inducir a su uso, y generar confianza en las personas.

Este proyecto se pretende poner en funcionamiento en sector sur de la ciudad, específicamente la comuna 22 de Cali, que abarca los barrios de Ciudad Jardín y las parcelaciones de Pance, inicialmente el impacto es para consumidores de esta zona de la ciudad, sin embargo es importante mencionar que se evalúa las condiciones de otro sector donde se pueda implementar una segunda sede.

2.4.3 Estrategia promocional. Como mecanismo de publicidad se instalará un aviso en el lugar donde funcionarán las canchas, para que las personas que pasen por el lugar puedan enterarse de que próximamente se hará la inauguración de las canchas de fútbol y demás servicios, también se planea hacer una distribución de volantes publicitarios por todo el sector, incluyendo las zonas comerciales del barrio ciudad jardín, las universidades que cubren el rededor de Pance e unidades residenciales de las parcelaciones Pance, esto irá generando un ambiente de expectativa entre los habitantes y consumidores del sector.

Y finalmente para la inauguración, se utilizará personal especializado en la promoción de productos y el incentivar a las personas a probar productos o servicios, donde se pueda generar un ambiente agradable y lograr que las personas por si mismas generen una promoción del servicios, informando a sus amigos o familiares, aprovechando las ventajas del nuevo proyecto, donde se escuche música y especialmente se capte la atención de las personas que transiten por la zona.

2.4.4 Estrategia de distribución. Se realizara a través de un canal directo ya que se presta directamente en las instalaciones de las canchas, el servicio a los clientes.

En un cuarto pequeño se mantendrán los insumos que se prestan y los que se alquilan a los clientes, como lo son: zapatos, los balones, los petos, pares de rodilleras, canilleras, entre otros, que serán comprados por el dueño del lugar en diferentes distribuidores de la ciudad. Estos artículos son solo para uso de los clientes durante el juego, no se permite llevárselo alquilado o comprado y deberán ser entregados en su totalidad a los encargados del lugar al finalizar cada partido.

2.4.5 Políticas de servicio. Para el bienestar, confianza y buena prestación de los servicios a los usuarios, se determinaron las siguientes políticas a cumplir por el centro deportivo:

- Verificar diariamente el estado de la grama de las canchas.
- Revisar la malla que cubre las canchas diariamente, verificando que no se haya roto.
- Lavar diariamente los petos después de cerrado el establecimiento y mantenerlas en buen estado.
- Revisar constantemente los balones a disposición de los clientes, y cambiarlos de ser necesario oportunamente.
- Respetar los horarios de apertura y cierre del establecimiento siempre.
- Respetar los horarios y reservas realizadas para cada partido.
- Brindar un servicio de calidad a los clientes.
- Brindar siempre seguridad a las pertenencias e integridad de los clientes y funcionarios del establecimiento.
- Solicitar respectivamente el valor de lo correspondiente por servicio prestado.

2.4.6 Táctica de ventas. Como principal táctica de ventas será inicialmente la publicidad que se le genere al centro deportivo, tanto antes de su apertura, durante y después de la misma, esto con el fin de que en principio los habitantes y consumidores del sector se familiaricen con este negocio.

Se procederá después, con fidelizar los usuarios que lleguen a utilizar o consumir los servicios, se realizará primero por medio del servicio que se preste tanto en relación al trato, cordialidad y proactivo por parte de los funcionarios como el servicio de las canchas, su estado, el respeto a los horarios, el cobro justo, entre otros detalles, que van generando en las personas confianza, y así mismo fidelidad para consumir allí.

Y finalmente se logrará dar confiabilidad en el proyecto, teniendo las reglas de juego estén claras, entre clientes y empresa va a ser mucho mejor la comunicación entre los mismos, conocer lo que necesitan, lo que se les puede ofrecer, y así los mismo usuarios serán quienes den la mejor imagen del lugar ante los demás consumidores.

3 ESTUDIO TÉCNICO

3.1 INTRODUCCIÓN

Reconocer e identificar los elementos tangibles y/o intangibles partícipes dentro del desarrollo de un producto o servicio, se convierte en un punto fundamental para garantizar la mayor satisfacción del mismo por parte del ente productor y consumidor. Estos aspectos resultan en muchos casos, pasados por alto convirtiéndose en desajustes económicos y productivos sin respuesta alguna debido a la falta de planeación estratégica, en este caso, realizada por las personas responsables de llevar un control detallado y ordenado de aquellos insumos necesarios para que la prestación del servicio deportivo se materialice con éxito.

Garantizar a los clientes un servicio de calidad requiere un estudio completo y detallado en donde se analice toda la viabilidad necesaria para adquirir aquellos insumos con los que se desarrollará el encuentro deportivo y así generar un alto grado de seguridad integral tanto para los practicantes de este deporte, como para las personas encargadas del establecimiento.

Como toda fuente de ingresos, identificar la capacidad económica inicial permite establecer los límites impuestos por el mercado en campos fundamentales como el desarrollo tecnológico, la búsqueda de localizaciones estratégicas y los cambios políticos gubernamentales permitiendo así establecer el tamaño del proyecto derivando esto a obtener una mayor visión con respecto a su comportamiento y aceptación por parte de los ciudadanos caleños en el futuro.

3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.2.1 Producto. El producto ofrecido en este caso para las canchas se trata de un servicio, intangible basado en el alquiler por horas de un espacio adecuado para el desarrollo y práctica del micro fútbol.

Cuadro 12. Descomposición del producto

PRODUCTO	OBJETIVO	ACTIVIDADES
Alquiler de canchas sintéticas.	Permitir a la comunidad tener una nueva mejorada alternativa para practicar el micro fútbol. Aprovechando la cantidad de personas que a diario transitan por esa zona.	Encuentros deportivos de fútbol amistosos, entre grupos de amigos o familiares, con una duración de una hora por partido.
Alquiler de espacio para funcionamiento de cafetería	Brindarles la opción a los clientes y usuarios de las canchas de fútbol, poder comprar comida y líquidos en el mismo espacio y sin tener que ir a otros lugares.	Durante todo el tiempo que estén abiertas las canchas de fútbol al público se habilitará la zona de cafetería donde en cualquier momento se puede acceder a los productos disponibles.
Alquiler de espacio para instalación y funcionamiento de gimnasio.	Permitir a los clientes y habitantes del sector tener la oportunidad de contar con un espacio de acondicionamiento físico más cercano a sus hogares.	Diferentes entrenamientos físicos para personas de cualquier edad que deseen ejercitar su cuerpo.
Alquiler de implementos deportivos.	Tener la alternativa a los usuarios de las canchas que no cuenten con todos los implementos para jugar los alquile fácilmente.	Tener siempre y durante todos los partidos que se estén jugando, habilitados la cantidad necesaria de implementos deportivos para cuando sean requeridos por los clientes.
Torneos de fútbol.	Incentivar a la comunidad a crear equipos de fútbol con el fin de participar por un premio al finalizar cada torneo.	Con la inscripción de equipos conformados por 10 jugadores, se programan partidos paulatinos, para lograr finalmente optar por una premiación de carácter económico.

Fuente: La autora

Cuadro 13. Ficha técnica del pasto sintético

FICHA TÉCNICA PASTO SINTÉTICO NATUR®			
FIBRILADO 50 mm Y 1,105 gr/m²			
CONCEPTO	ESPECIFICACIÓN NATUR SPORTS®		
Tipo	Tufting pelo cortado		
Hilado	Polietileno PE fibrilado Tapeslide XP PRO 8040 denier (TenCate-Thiolon), retorcido, estabilizado con protección UV contra rayos ultravioleta.		
Color	Fiel Green		
Ancho	9 mm		
Espesor	100 µm		
Torsiones	28 T/m		
Fibrilación	1.25 mm		
Resistencia a la tensión	80 N		
Certificaciones aprobadas	Fabricante Pasto sintético: ISO 9001:2008 y Shaw Quality Systems. Fabricante Fibras: ISO 9001:2008 / ISO 14001.		
Resistencia a la luz	Cumple con la norma DIN EN ISO 4892-2 / ASTM G151 (G155)		
Duración por exposición a la radiación solar	Según mapa de promedio anual de radiación global (W/m ²): 10 años.		
Protección del medio	Seguro para el medio ambiente, libre de metales		
Metales pesados	REP: 513-09-1	Unidad	Norma DIN 18035-7
Plomo	0.01	mg/l	≤0.04
Cadmio	<0.0005	mg/l	≤0.005
Cromo total	<0.005	mg/l	≤0.05
Cobre	<0.01	mg/l	-
Mercurio	<0.0002	mg/l	≤0.001
Zinc	0.01	mg/l	≤3.0
Estaño	<0.005	mg/l	≤0.05
Base	Doble reforzada DuraBac + Action Bac		
Color	Negro - urdimbre y trama.		
Recubrimiento	Compuesto de latex SBR estireno butadieno		
Puntadas	16/3"		
Gauge	3/4"		
Altura de pelo	50mm		
Altura total	52mm		
Peso hilado	1,105 gr/m ²		
Peso total	1,853 gr/m ²		
Ancho de rollo	3.70 metros		
Infill Recomendado	Arena silica: 28 kg/m ²		
	Caucho granulado: 8 kg/m ²		

Fuente: Industria Deportiva J.C

Cuadro 14. Ficha técnica canchas de fútbol 5

UNIDAD	DESCRIPCIÓN
2.460mt ²	Gramina sintética de 50mm rafia importada Natur gramaje 1105 gr/m Field Green para tres canchas juntas cada una con un área de 20X40mt más 60 mt ² grama blanca para demarcación totalmente instalada incluye arena y polímero. (nuestra grama es cosida y la demarcación blanca vulcanizada, no utilizamos pegantes).
2.460mt ²	Adecuación de terreno que consta de: Excavación manual (tierra seca H 10cm), Relleno de material de sitio. compactado-rana, Malla electro soldado, Allanado manual según el acabado exigido, Anden en concreto de 8cm 3000PSI para instalación de grama para paisajismo.
3.702mt ²	Malla de protección en nylon calibre # 90 impermeabilizada especial para exteriores en tejido de 13x13 para tres canchas juntas cada una con un área de 20x40x7m de alto con techo y cortinas, totalmente instalada incluye guaya en la parte superior e inferior, grilletes y tensores.
3	Juegos de porterías para micro fútbol de 3mt de ancho x 2mt de alto x 50cm de fondo superior y 1mt de fondo inferior movibles en tubería galvanizada de 2" C-2.5 y 1 ½" C-2.5 con malla de microfútbol calibre # 4 tipo profesional especial para intemperie contra rayos UV.
3	Puerta de acceso en tubería de 1" y pulgada ½ de 1.80mt de alto totalmente instalada dentro del perímetro urbano de la ciudad de Cali base en color negro.
8	Postes en concreto de 12X510 totalmente instalados incluye transporte hincada, plomada y fundida.

Fuente: Industria Deportiva J.C

- **Insumos**

Cuadro 15. Determinación de insumos requeridos

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	PROVEEDORES
Cosedora	1 UNID	\$1.500	Papelería "El placer"
Lapiceros	1 CAJA X 12	\$2.700	
Resaltadores	1 UNID	\$1.200	
Sacaganchos	1 UNID	\$1.500	
Clips	1 CAJA X 100	\$3.900	
Pegastick	1 UNID	\$1.800	
Tijeras	1 UNID	\$3.500	
Cintas adhesivas	1 CAJA X 10	\$5.400	
Silletería y mesas con sombrilla cada una.	4 Sillas + Mesa en madera + Parasol	\$105.000	HOMCENTER
Sillas rimax	15 unds	\$45.000	HOMCENTER
Balones	10 Unds	\$729.000	FABRICA TONY II CALI
Petos	36 Unds	\$540.000	FABRICA "EL MUNDO DEL DEPORTE"
Papel Higiénico	PAQUETE X 48 UN	\$18.000	DISTRIBUIDORA SEÑORIAL S.A

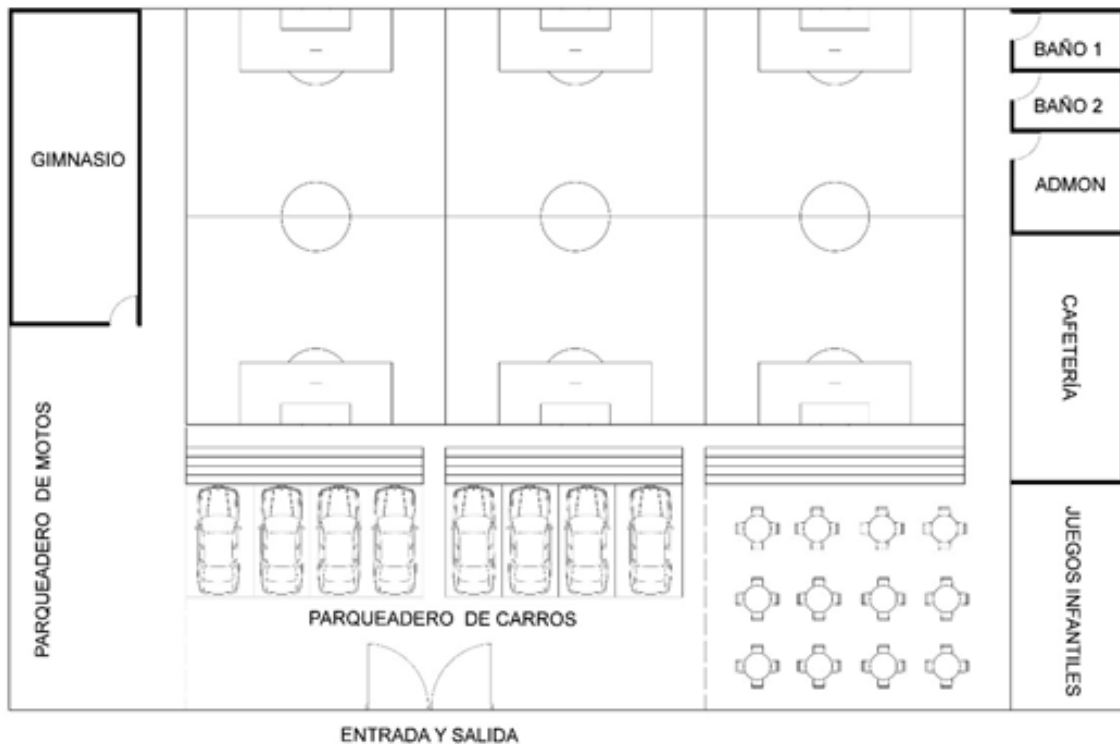
Fuente: La autora

3.2.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto. La idea de negocio se encuentra ubicada en el sector sur, comuna 22 de la ciudad de Santiago de Cali, Valle del Cauca.

Se trata de tres (3) canchas de micro fútbol 5 hechas de césped sintético, donde se prestará el servicio en alquiler por horas, que permiten participar hasta aproximadamente 10 jugadores por partido. Este proyecto se dirige a todas las personas que gusten y practiquen el fútbol, ya sea con grupos de amigos, compañeros de trabajo o familiares con los cuales puedan conformar un equipo.

Esta idea pretende satisfacer la necesidad de muchas personas de la zona sur de la ciudad de Cali que les gusta practicar este deporte, realizando encuentros de micro fútbol en esta parte de la ciudad, mediante las canchas sintéticas, que además se encuentran rodeadas de un gran número de instituciones académicas, restaurantes, bares y centros comerciales permitiendo así que todas aquellas personas que de una u otra manera frecuentan estos espacios también puedan tener la posibilidad de elegir un lugar diferente y agradable para practicar dicha actividad deportiva.

Figura 2. Plano de las instalaciones



Fuente: La autora

3.2.3 Diagramas y planes de desarrollo. El proceso para realizar el alquiler de la cancha sintética, puede ser hecho por cualquier persona, ya sea de manera personal, por medio de las líneas telefónicas o medios de comunicación para atención de los usuarios, donde puedan solicitar reservar una de las canchas en determinado horario de preferencia. La reserva se realiza a nombre de la persona que se comunica o que se dirige hasta las canchas, con número de la cédula y número celular de contacto, se debe indicar la hora exacta en la que requieren la reserva.

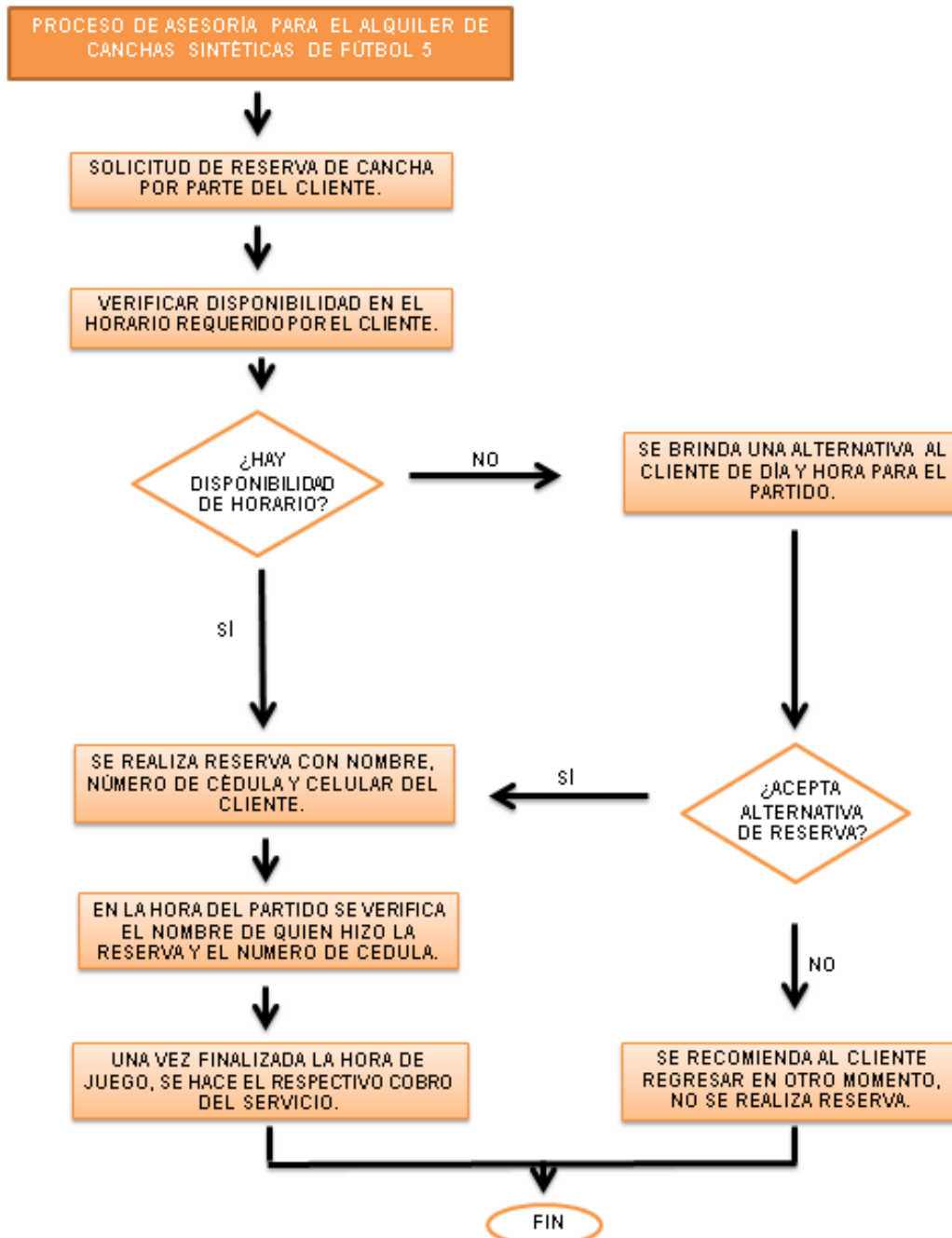
Cuando el cliente llega a las instalaciones para hacer uso de los servicios, se debe verificar en el sistema el nombre y cédula de quien realizó la reservación y se hace entrega de los implementos para iniciar el partido. Por parte de la administración de las canchas y sus políticas de servicio se debe indicar al cliente que solo se hace entrega de 10 petos y 1 balón los cuales se encuentran incluidos en el servicio, en caso de requerir otros artículos para el desarrollo del juego tales como zapatos, petos adicionales o balones adicionales, se pueden solicitar antes o durante el partido y se debe pagar un valor por su alquiler, que se cancela también al finalizar el partido.

Dado el caso que un cliente solicite la reserva de una cancha y no se cuente con disponibilidad de tiempo y espacio en dicho horario, se procede a ofrecer alternativas de tiempo con el fin de brindar una mejor atención en el servicio. En caso de obtener una respuesta negativa por parte del solicitante, se sugiere regresar en otro momento o comunicarse con la línea de servicio. De lo contrario, si el cliente escoge alguna de las opciones dadas se procederá con el respectivo proceso de reserva anteriormente mencionado.

Los clientes tienen hasta 10 minutos antes de iniciar el horario del partido en función de la hora de reserva, en ese caso y si las personas no lleguen para hacer uso de la misma, quedará en disponibilidad para otros usuarios que la requieran.

Diagrama del flujo de proceso:

Figura 3. Diagrama del flujo de proceso para el alquiler de canchas de fútbol



Fuente: La autora

3.2.4 Tecnología. La tecnología es un factor importante en cualquier empresa, para este proyecto será necesario el uso de tecnología, como el uso de internet será utilizado no como modelo de negocio sino como un medio facilitador de comunicación con los clientes, donde además se aprovechará por medio de este crear la página web de la empresa, que permita el crecimiento y conocimiento del mismo.

Teniendo como base el uso de medios tecnológicos para el desarrollo de la prestación del servicio, es fundamental tomar decisiones correctas con relación a calidad y precio, para seleccionar los artículos que permitirán el correcto desempeño en la atención a los usuarios. Se muestra en la siguiente tabla, la descripción detallada de los elementos tecnológicos necesarios mencionados anteriormente. Cabe aclarar que los valores que se van a indicar corresponden a un cobro mensual por cada servicio y producto.

Cuadro 16. Costos de la tecnología necesaria para el proyecto

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO SELECCIONADO
Plan básico internet, telefonía fija y televisión digital.	1	\$150.000
Montaje de página web	1	\$250.000

Fuente: UNE telecomunicaciones, DyP WEB

3.2.5 Selección del equipo. Los equipos necesarios para el correcto funcionamiento de esta idea de negocio son los siguientes.

Cuadro 17. Cálculo y descripción de equipos seleccionados

CONCEPTO	MARCA	MODELO	DESCRIPCIÓN	VALOR	CANTIDAD
Computador Portátil	Portátil HP	HP Stream Laptop 14-ax026la	Procesador Intel® Celeron® N3060(2b), BLUETOOTH, HDMI, USB 3.1, WIFI, DISCO DURO 32GB, MEMORIA RAM 4 GB , PULGADAS 14 Pulgadas	\$699.000	3
Teléfono fijo	Panasonic	Modelo KX-TGC350LAS	Contestadora No Modelo KX-TGC350LAS Identificador No Observaciones La foto de este producto ha sido ambientada, por lo cual no incluye ningún adorno, ni accesorios, ni piezas adicionales ni ningún otro elemento que lo acompañan, El color presentado en la fotografía es una aproximación al color real. Alto 145mm Material ABS No de auriculares 1 Auricular	\$109.900	1
Celular	Huawei	Huawei Y5 II	Sistema Operativo 5.1 Android Pantalla 5.0 Pulgadas RAM 1 GB Procesador Quad-core 1.3GHz Bluetooth 4.0 Duración de la batería Li-Po, 2200 mAh 268 horas aproximadamente 700 minutos aproximadamente Dimensiones 143.8 x 72 x 8.9 (mm) Sensores Brújula Digital, Sensor de Gravedad, Sensor de Luz Ambiental, Sensor de Proximidad.	\$150.000	1

Fuente: Alkosto, Tigo Movil, Homecenter.

3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La decisión a cerca del punto de localización puede ser uno de los aspectos claves a los que se enfrenta cualquier organización que desea empezar desde cero en su proceso productivo, este punto, resulta ser el inicio más importante que todas las empresas realizan con el objetivo principal de encontrar la ubicación exacta que les genere beneficios con respecto a clientes, proveedores y materia prima necesaria para dar marcha a sus procesos, siempre teniendo en cuenta que estos están sujetos a diferentes cambios en todos sus aspectos, aún más, con todos los sucesos ocurridos en los últimos tiempos en nuestro planeta, cambios demográficos, económicos, competitivos y culturales son algunos de ellos que diariamente presentan variaciones muy poco predecibles.

Identificar con la mayor exactitud posible la localización de cualquier organización, desencadena una serie de beneficios progresivos que aumentan con el pasar del tiempo, para el caso de la ubicación estratégica adoptada para la instalación de canchas de fútbol con césped sintético, el punto de la localización es pieza fundamental ya que puede determinar en gran parte el éxito de la empresa, por lo general este tipo de organizaciones dependen de la cercanía de sus instalaciones tanto con sus clientes potenciales como a los insumos y el hecho de ubicarse lejos de ellos, puede generar como consecuencia obtener costos muy elevados, por otra parte, los costos se pueden ver afectados por una zona mal elegida para su ubicación, incurriendo en costos de construcción, prestación del servicio, disponibilidad de personal, disponibilidad en horario, accesibilidad del establecimiento deportivo, entre otros.

3.3.1 Macro localización. Para contextualizar la macro localización, las instalaciones de este centro deportivo de fútbol están ubicadas en el *departamento del Valle del Cauca el cual se encuentra en el sur occidente colombiano, cuenta con 42 municipios, 88 corregimientos y su superficie es de 22.140 Km² lo cual representa el 1,9% del territorio nacional; sus coordenadas son 05°02'08" y 03°04'02" de latitud norte y 72°42'27" y 74°27'13" de longitud oeste, limita al norte con los departamentos de Choco, Caldas y Quindío, al este con los departamentos del Quindío y Tolima, al sur con el departamento Cauca y al oeste con el Océano Pacífico. Su capital es Santiago de Cali, su economía se sustenta principalmente en la prestación de servicios, la industria y las actividades agropecuarias. Todos los municipios se comunican por carretera con las ciudades principales del departamento, con el área integrada de Cali y las ciudades más importantes del país. Tiene el puerto más importante del país Buenaventura el cual se sitúa en el océano pacífico. Por otra parte el departamento cuenta con una red aeroportuaria localizada en los municipios de Palmira, Buenaventura, Cartago y Tuluá. El aeropuerto internacional "Bonilla Aragón", localizado en el municipio de Palmira y que presta el servicio aéreo al área integrada de Cali. La economía del departamento del Valle del Cauca está sustentada en la prestación de servicios, le siguen la industria y las actividades agropecuarias. Entre los servicios, los más importantes son los comerciales. (Toda Colombia, 2015, párr. 1-10).*

En Cali, la disponibilidad de insumos básicos como energía, acueducto y alcantarillado pueden ser obtenidos realizando los trámites necesarios directamente con la entidad pública encargada de brindar a la comunidad de Santiago de Cali estos servicios (Empresas Municipales de Cali EMCALI), Específicamente la zona sur de la ciudad, se caracteriza por ser una área con un alto volumen de personas gracias a su sector comercial, esto facilita el rápido reconocimiento del centro deportivo por parte de toda la comunidad, además, teniendo en cuenta de que se trata de una de las zonas que presenta los estratos más altos de la ciudad lo que indica que son potenciales clientes con buena capacidad adquisitiva económica

derivando así a estilos de vida amplios con respecto a educación, vivienda y recreación.

Esta zona cuenta muchas hectáreas y espacios que se encuentran sin construcción y en su mayoría a la venta o en alquiler, pues se trata de un sector que sigue en proceso de expansión y urbanización. Esto facilitó poder encontrar un espacio que permita tener las condiciones para la instalación y funcionamiento correcto de las canchas de fútbol, entre estos requisitos principales para el terreno adecuado en el desarrollo del proyecto se debe considerar:

- *Que el terreno sea Geológicamente estable.*
- *Que preferiblemente sea un espacio al cual la comunidad haya despertado un gran sentido de pertenencia.*
- *Evitar en lo posible laderas inestables conformadas por terrenos rocosos, de fuertes pendientes y en general que no presenten inestabilidad geológica. (Cerdo, 2014, párr. 1).*

3.3.2 Micro localización. En cuanto a la micro localización el sector de instalación y funcionamiento de este proyecto se encuentra ubicado en la comuna 22 de Cali, Valle del Cauca al sur de la ciudad, la cual es una zona urbanizada y rodeada de instituciones educativas y sector residencial, que cuenta con diferentes servicios en medios de transporte y es de fácil accesibilidad por diferentes puntos.

Aproximadamente los costos de alquiler de los terrenos redondea “\$7.000.000 por más o menos 3.000,00 M² con estratificación 5 o 6 y con antigüedad de menos de 1 año. Se encuentran ubicados sobre la principal avenida cañas gordas”, cuentan además con disponibilidad en servicios de acueducto, alcantarillado, energía eléctrica y gas, además de tener un suelo de uso mixto. (Finca Raíz, 2018, párr. 1).

Finalmente, todas las empresas en Colombia ya sean ventas de bienes o prestadores de servicios, están sujetas diferentes impuestos nacionales obligatorios. Dentro de los principales se presentan los siguientes:

- **Impuesto de renta.** *Se trata de un impuesto anual de año vencido. Su periodo gravable es del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. La tarifa del impuesto es: Año 2017: 34% Renta. Además, se presenta una declaración anual, su vencimiento es programado conforme al calendario tributario que anualmente expide el Gobierno Nacional y el cual se determina conforme al número de identificación tributario (NIT) asignado a la empresa.*
- **IVA.** *El Impuesto de Valor Agregado (IVA), también llamado Impuesto sobre las Ventas es un tributo que grava el consumo en cuatro escenarios: adquisición de bienes, por servicios, importaciones de bienes y juegos de suerte y azar. La tarifa general del IVA es del 19%, pero para que el impuesto no se vaya acumulando en el costo y haga cada vez más cara la chaqueta del ejemplo anterior, al ser un impuesto de valor agregado, cada agente en esa cadena (fabricante, comercializador) pueden descontar el impuesto que le pagó al anterior. De forma tal, que el impuesto sólo se paga sobre el excedente en el valor, o en otras palabras, sobre el valor agregado. (Gestión Legal Colombia Abogados consultores, 2013, párr. 1-2).*

3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto se realizó un análisis con base a los resultados en obtenidos en el análisis de la demanda en el punto 2.2.1 y el análisis de la oferta en el punto 2.2.2 de la estructura del mercado, en donde se presentó una capacidad de atender un total de 750 personas que por día podrían estar utilizando los servicios de las canchas, durante las 5 horas más demandas para esta actividad.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que los insumos que se requieren para el desarrollo de este deporte y complementar el servicio que se le presta a los clientes son muy importantes y necesarios en este proyecto, además de que son parte fundamental para poder empezar a competir en el mercado local. Anteriormente se ha mencionado detalladamente la macro localización de este proyecto que se encuentra situado en la ciudad de Cali, valle del cauca, al sur de la ciudad donde se encuentra dos barrios principales llamados Parcelaciones Pance y Ciudad Jardín, sobre la avenida Cañas Gordas que atraviesa estos barrios, y la cual es la principal en cuanto a medios de transporte público y vehículos privados, además de ser reconocido por tener sectores muy comerciales y contar con un tránsito concurrido de personas durante el día y la noche, gracias a los diferentes restaurantes, bares, almacenes, centros comerciales e instituciones académicas como colegios y universidades.

En cuanto al financiamiento que se pretende hacer solicitudes es mediante fondos de emprendimiento que prestan las entidades como el SENA, fondos de emprendimiento, y finalmente opciones de préstamo con entidades financieras.

4 ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Las canchas sintéticas de fútbol, tienen como principal nicho de mercado a los amantes y practicantes de este deporte en la ciudad de Santiago de Cali, su objetivo principal es alquilar canchas de fútbol por horas, donde estas son adecuadas para el desarrollo del micro fútbol; contando adicionalmente con una cafetería donde se pueda brindar a los clientes y sus acompañantes la posibilidad de adquirir productos de hidratación y alimentación. Teniendo una mejorada opción a los usuarios de este servicio, además de ser una alternativa de acondicionamiento físico y esparcimiento para la comunidad.

También se cuenta con un espacio, donde se pueda realizar la adecuación e instalación de un equipo para gimnasio, lo que representa un ingreso adicional para el centro deportivo.

4.1.1 Misión. Somos una empresa comprometida en prestar un excelente servicio deportivo a la comunidad de la ciudad de Santiago de Cali, por medio de instalaciones adecuadas e implementos necesarios para el correcto desarrollo del fútbol, creando mejorados espacios de recreación y motivación por la práctica y desarrollo de este deporte.

4.1.2 Visión. Convertirnos en uno de los centros deportivos más reconocidos en la ciudad de Cali por la calidad en la prestación del servicio de canchas sintéticas de fútbol; extendiéndonos a otras ciudades del país.

4.1.3 Valores corporativos.

- **Honestidad:** En un negocio donde es fundamental fidelizar a los usuarios con el fin de que nos prefieran al momento de necesitar una cancha de fútbol, es muy importante que sientan en todo momento total sinceridad y honestidad en todos los servicios que se oferten.
- **Servicio:** Nuestro valor más importante, pues somos una empresa prestadora de servicios, que mediante la calidad del mismo en cada una de nuestras áreas se logre establecer confianza en todos los clientes.
- **Responsabilidad y compromiso:** Como parte fundamental de cualquier área de negocio, esto representa orden en el desempeño de cada uno de nuestros servicios, adquiriendo compromisos con cada uno de los clientes.

4.1.4 Filosofía de trabajo. Como centro del trabajo, es para el centro deportivo fundamental el desarrollo y prestación de los servicios en pro de los clientes, y el buen trato que se les pueda brindar, relacionado con la calidad de los productos; teniendo en cuenta que como empresa es muy también muy importante la satisfacción de los usuarios en cualquier momento dentro de su estadía en las instalaciones. Es el orden en el desarrollo de cada actividad lo que se considera eje central para que crezca la empresa y se logren los objetivos.

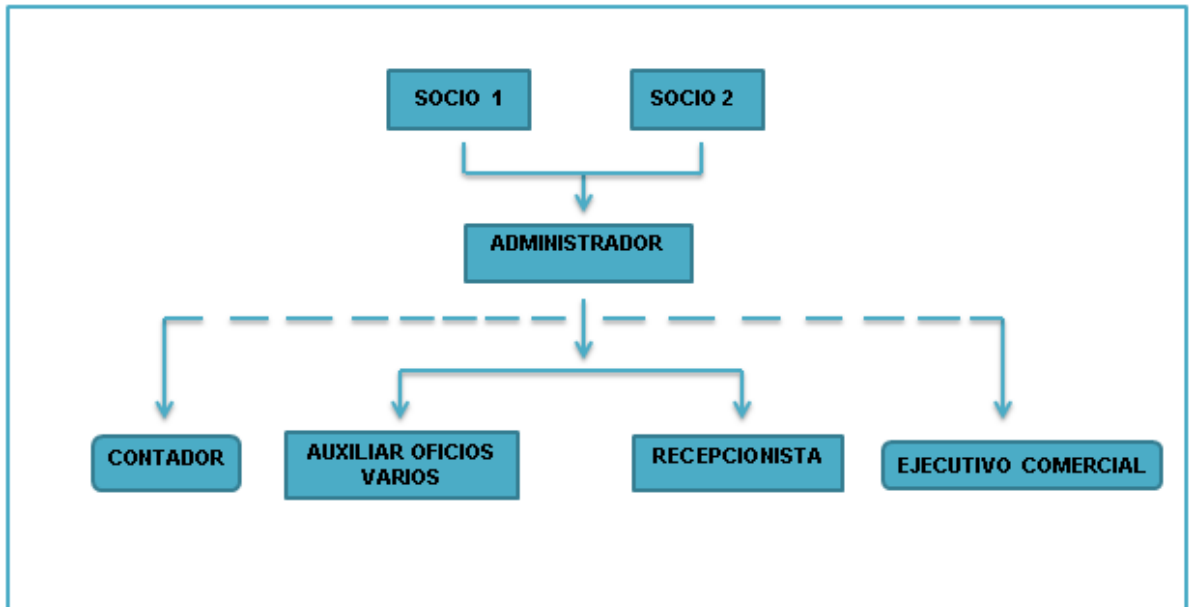
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Este centro deportivo se plante alcanzar sus metas y propósitos con base en principios que permitan satisfacer las necesidades de cada uno de los clientes, quienes son la razón de ser de este negocio, de manera que se pueda mantener la calidad como factor principal en todos los procesos administrativos, actividades recreativas, partidos, en el estado de las instalaciones, y el servicio en general que se preste a la comunidad generando una mejora continua, y lograr con una revisión constante, detectar a tiempo inconvenientes de cualquier índole, para dar pronta solución.

El mecanismo de trabajo está basado en las estrategias mencionadas anteriormente, donde los clientes serán conscientes de que este centro deportivo es la mejor opción al momento de pensar en organizar un partido de fútbol informal, y que por medio del servicio que reciben en cada visita se sientan cómodos y confiados en que siempre van a recibir la mejor calidad en todo, desde mantener aseados los baños, mesas, parqueadero y las mismas canchas hasta contar con implementos en excelentes condiciones para su uso y sean bien atendidos por los funcionarios del lugar.

4.2.1 Organigrama.

Figura 4. Organigrama de FITT-FUTBOL 5



Fuente: La autora

- **DESCRIPCIÓN DE CARGOS**

Cuadro 18. Descripción de cargos administrador

DESCRIPCIÓN DE CARGOS	
Nombre del Cargo:	ADMINISTRADOR
Depende de:	Cargos que supervisa:
	Ejecutivo Comercial.
	Recepcionista.
	Auxiliar de oficios varios.
Perfil:	Administrador de Empresas- Ingeniero Industrial.
Experiencia:	1 año en cargos a fines.
Propósito del cargo:	Dirigir, contratar y verificar los procesos relacionados al sistema y movimiento operativo en la empresa.

Asignación salarial:	\$2.500.000
Funciones:	
Planificar, orientar, dirigir y coordinar la adquisición de insumos para servicio y la verificación del estado físico de las instalaciones.	
Dirección administrativa	
Representante legal de la empresa	
Desarrollar proceso de contratación y asignación de proveedores para insumos.	
Verificar y ordenar el mantenimiento y revisión del estado de las canchas y sus zonas comunes.	
Nivel Académico	
Profesional en carrera administrativa.	
Competencias	
Capacidad de planeación y dirección	
Liderazgo	
Analítico	
Capacidad para tomar decisiones	
Comunicación asertiva	

Fuente: La autora

Cuadro 19. Descripción de cargos recepcionista

DESCRIPCIÓN DE CARGOS	
Nombre del Cargo:	RECEPCIONISTA
Depende de:	Cargos que supervisa:
Administración	
Perfil:	Técnico en gestión administrativa
Experiencia:	6 Meses en cargos a fines.
Propósito del cargo:	Atención y servicio al cliente, caja y movimiento de inventario.
Asignación salarial:	\$800.000
Funciones:	
Atender correctamente a los clientes, atender la línea de servicio y agendar respectivamente las reservas. Responder por movimiento de inventario y manejo de la caja, guardando recibo de todos los pagos que realicen.	
Verificar entrega de mercancía de los proveedores	
Realizar y llevar a cabo la estrategia de ventas establecida por la administración	
Entregar informe al final del día a la administración del cuadro económico y de insumos.	

Nivel Académico
Técnica en carreras administrativas y/o estudiante tecnológico o profesional.
Conocimientos
Manejo de información digital y físico
Conocimiento básico del paquete Office
Competencias
Actitud de servicio
Analítica
Trabajo en equipo
Comunicación asertiva

Fuente: La autora

Cuadro 20. Descripción de cargos auxiliar de oficios varios - mantenimiento

DESCRIPCIÓN DE CARGOS	
Nombre del Cargo:	AUXILIAR DE OFICIOS VARIOS - MANTENIMIENTO
Depende de:	Cargos que supervisa:
Administrador	
Perfil:	Capacitación y estudio en sistema de seguridad, defensa personal, manejo de armas.
Experiencia:	6 Meses en cargos a fines.
Propósito del cargo:	Brindar acompañamiento y control de seguridad en la entrada y en el parqueadero siempre que esté abierto el centro deportivo.
Asignación salarial:	\$1.000.000
Funciones:	
Velar por la seguridad e integridad tanto de funcionarios del lugar, como de clientes y usuarios del centro deportivo, de sus pertenencias y sus vehículos.	
Promover los servicios del centro deportivo	
Verificar el personal sea el autorizado para la entrega de mercancía de los proveedores	
Velar por el sano comportamiento de las personas, su seguridad e integridad	
Realizar y llevar a cabo la estrategia de seguridad establecida por la administración	
Nivel Académico	
Bachiller, técnico, profesional	

Conocimientos
Manejo y control de armas
Seguridad laboral
Competencias
Actitud de servicio
Analítico
Atención al detalle
Habilidades físicas y técnicas

Fuente: La autora

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL

El proceso de reclutamiento se realiza una vez la persona encargada de la administración operativa analice y verifique la necesidad de suplir un puesto o en caso de que falte, este inicie con el proceso de reclutamiento.

Para comenzar se realiza una búsqueda interna, donde se debe revisar si hay alguien en la empresa que pueda asumir el cargo, si existe alguien con la capacidad y con herramientas para ese puesto se pasa a realizar pruebas de rutina médicas y psicotécnicas; para finalizar con la inducción al nuevo cargo y el cambio de contrato. En caso contrario y no aplique alguien dentro de la empresa para tomar dicha vacante, se comienza a buscar externamente, la cual inicia a través de la publicación de la convocatoria, ya sea por medio de prensa, internet o agencias de empleo. Según la necesidad del cargo puede durar hasta un (1) mes con las personas presentada se debe de hacer una preselección de quienes estén más perfilados al cargo.

Con las personas seleccionadas inicialmente se realiza una corta entrevista que es realizada por el administrador, en caso que él no tenga disponibilidad, el administrador comercial será el encargado de este proceso, el cual tiene como primer objetivo conocerlo un poco más y verificar los datos suministrados en su hoja de vida. Con el resultado de la entrevista se escoge a los candidatos que continúan

con el proceso y los que no continúan se les informará por medio telefónico. Con los postulantes que siguen se les realizan las pruebas psicotécnicas con el fin de verificar que cuente con las habilidades y destrezas necesarias para desarrollar el cargo.

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

4.4.1 Solicitud de empleo. La solicitud de empleo puede realizarse por medios electrónicos, ya sea páginas de ofertas laborales, o plataforma de agencias de empleo donde también es frecuente el ingreso y postulaciones de personas en busca de ofertas laborales y también por medio de la prensa ya sea radio o periódicos locales.

4.4.2 Entrevista. Se realiza una entrevista al candidato la cual es de manera presencial y son llevadas a cabo por parte del administrado, tomando como referencia la información registrada en la hoja de vida presentada; esto tendrá como finalidad conocer al candidato de una manera más personal y verificar la información brindada, de tal forma que se pueda obtener una idea más precisa sobre su comportamiento, su adaptación al cambio, respeto, además de su núcleo familiar y la experiencia laboral.

4.4.3 Exámenes. Para el proceso de selección se realizarán los siguientes exámenes:

- Pruebas Psicotécnicas. De las cuales se van a aplicar a los candidatos: Test de personalidad, Test de atención, y Test de aptitud verbal y numérica.
- Exámenes físicos: Se le programan al candidato una serie de revisiones físicas, por parte de una entidad profesional encargada de este proceso y contratada

para ello, con el fin de determinar el estado de la visión, la audición, ergonomía, entre otros padecimientos.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

Después del proceso de los exámenes médicos y psicotécnicos se procede a redactar el contrato, el cual para todos los empleados será de tipo indefinido. Los cargos que se vincularan por contrato laboral a término indefinido y directamente por la empresa son: Administrador, ejecutivo comercial, recepcionista y guarda de seguridad; donde se especifica en detalle factores importantes como: El salario a devengar, para todos los casos será mensual, no aplican comisiones de ninguna índole ni pagos o bonificaciones extra a su salario básico estipulado en el contrato. Podrá haber casos donde se realice un pago adicional a algún empleado ya sea por horas extras o por buen desempeño laboral, pero esta opción solo será bajo autorización y criterio del administrador. El colaborador debe leer detalladamente y firmar el contrato como constancia de que acepta y está de acuerdo con lo que se encuentre ahí establecido, así mismo el administrador de la empresa. Es obligación de la empresa darle una copia del mismo al colaborador.

A la copia del contrato que queda en custodia de la empresa, se debe anexar los documentos requeridos que previamente se le solicitaron al colaborador, como lo son: Hoja de vida, copia de diploma de grado de último título obtenido, carta laboral de sus últimos dos empleos, 1 foto tipo documento, copia de la cédula original por ambas caras al 150%, certificado EPS, administradora de pensiones y cesantías y certificado de estudio en caso de ser necesario.

Para finalizar, se debe de hacer la afiliación a la EPS correspondiente, con la fecha de inicio en el contrato, así como también a la cotización obligatoria de Pensión. Para los cargos que lo requieran se les debe el Auxilio de Transporte legal que este en vigencia, lo cual también debe ir especificado en el contrato. El o los colaboradores deberán iniciar labores inmediatamente el día de la firma del mismo.

4.5.1 Inducción del personal. Este proceso tendrá dos etapas, la primera es guiada por el administrador, y tendrá como objetivo el reconocimiento institucional que desarrolla la empresa, por medio de una presentación completa donde se muestre la dirección de la empresa, filosofía de trabajo, misión, valores, objetivos comerciales y demás temas que sean necesarios de conocimiento general a la empresa.

La segunda etapa tiene como fin el reconocimiento propio de su cargo, donde se pretende que el colaborador conozca las funciones puntuales que va a desempeñar.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

Para este centro deportivo se manejará capacitaciones en proporción a la responsabilidad de su cargo, es decir, que será diferente dependiendo de las funciones que ejerza.

Estas capacitaciones serán netamente de temas propios al servicio que presta la empresa y de acuerdo a las funciones que desempeñe, pueden variar dependiendo de cada cuanto sean necesarias y son organizadas por el administrador. Esto con el fin de reforzar conocimientos ya presentes, o para actualizar y conocer nueva información de interés, dependiendo del cargo; teniendo en cuenta que esto ayuda a que el colaborador ejerza buen desempeño, tenga autonomía y empoderamiento para ejercer sus funciones. Finalmente este proceso es vital para a que los clientes se sientan más seguros y satisfechos con la atención que reciben.

4.7 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO

4.7.1 Marco legal. Este marco permite establecer los lineamientos obligatorios para que FITT-FUTBOL 5 adquiera su identidad en términos de mercado, determinándose como una micro empresa, que va estar conformada por una planta de personal que no supera los diez (10) trabajadores.

Según la Ley 1258 de 2008 se determina que FITT- FUTBOL 5 se constituirá bajo la Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) determinando que podrá *“constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes”*, por tal motivo se ha determinado que FITT-FÚTBOL 5 sea una S.A.S. (Oviedo, 2014).

Con la Ley 1249 de 2010 donde se impulsa la iniciativa empresarial *“tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse”*, bajo la coordinación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo los cuales permiten:

- *“Diseñar y promover programas de microcrédito y crédito orientados a empresas del sector rural y urbano, creadas por jóvenes menores de 28 años.*
- *Diseñar programas de apoyo técnico y financiero para asistencia técnica capital de trabajo y activos fijos”.* (Secretaria General del Senado, 2018, párr. 1).

Finalmente la Ley 1780 de 2016 pretende *impulsar la generación de empleo para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial, para este grupo*

poblacional en Colombia. Para lo cual se ha definido que para que pueda funcionar como una micro empresa joven debe estar conformada por personas naturales o jurídicas quienes deben ser menores a los 35 años. (Presidencia de la república, 2016, párr. 1).

4.8 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.8.1 Modelo de sociedad. Se determinó crear una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), ya que se puede constituir con personas naturales, los socios solo deben responder por el valor del aporte dado, por lo que además prevalece la protección del patrimonio de cada socio. Es con el capital que se responde a las obligaciones, se paga a más tardar en dos (2) años a cada accionista; es una de las mejores opciones para que un comerciante formalice legalmente la actividad comercial constituyendo la empresa. (Gerencie, 2017)

Creación de la empresa. Para constituir la empresa se debe redactar y presentar principalmente el acta de la sociedad S.A.S la cual se presenta ante Cámara de Comercio de Cali, donde también se debe presentar los siguientes documentos y requisitos que en este caso son para personas naturales:

- *Verificar que no figure matriculada otra persona con un nombre idéntico. Lo puede verificar en las terminales de autoconsulta dispuestas en los Centros de Atención Empresarial CAE de la Cámara de Comercio de Cali o a través de la dirección en internet www.ccc.org.co.*
- *Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial, suministrando en forma exacta los datos solicitados. Si la matrícula se solicita personalmente se debe presentar el original del documento de identificación de la persona natural que se está matriculando. En caso de enviar un tercero a realizar la matrícula mercantil, la firma del comerciante en el formulario deberá contar con reconocimiento de contenido y firma ante notario.*

- *Diligenciar el Formulario RUT y hacer presentación personal del mismo ante el funcionario de la Cámara de Comercio o ante notario, si es un tercero quien realiza el trámite. En caso de que la persona natural ya tenga NIT, deberá adjuntar el certificado del Rut o fotocopia del NIT.*
- *Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades para el establecimiento de comercio.*
- *Presentar todos los documentos anteriormente mencionados en cualquier sede de atención al público de la Cámara de Comercio de Cali y cancelar los derechos de inscripción a que hubiere lugar. (Cámara de Comercio de Cali, 2017, párr. 5).*

4.8.2 Aspectos laborales. El personal correspondiente a los cargos de: Administrador, Recepcionista y Auxiliar de oficios varios, estarán vinculados directamente por la empresa con un contrato a término indefinido. Por otro lado se concluyó que al ser tan poco personal se pueden cubrir todos los gastos de nómina, incluyendo las prestaciones sociales. Los procesos que se requieran de selección y contratación del personal será dirigido y efectuado por cuenta de la administración.

En cuanto a los servicios de mantenimiento y aseo son definidos igualmente por el administrador, se manejará un contrato directo con la empresa, donde corresponda el pago de sus respectivas prestaciones sociales y será de carácter indefinido y es incluido dentro del organigrama de la organización. Para el servicio de publicidad y mercadeo se manejará un contrato por prestación de servicios y con una estructura de tercerización ya que se trata de servicios no propios del negocio y que no son necesarios tener directamente en la empresa.

4.8.3 Otros aspectos. Se deben desarrollar bases de datos de los usuarios constantes y/o potenciales lo cual obliga a mantener la confidencialidad de cada dato proporcionado por clientes y diferentes referidos, esto por medio de la Ley Estatutaria 1581 de 2012 o como es reconocida la HABEAS DATA En el *Título Siete ‘De los mecanismos de vigilancia y sanción Capítulo Dos “Procedimiento y Sanciones” Artículo No. 23 donde la Superintendencia de Industria y Comercio debe imponer sanciones como:*

- *Multas de carácter personal e institucional hasta por el equivalente de dos mil (2.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes al momento de la imposición de la sanción. Las multas podrán ser sucesivas mientras subsista el incumplimiento que las originó;*
- *Suspensión de las actividades relacionadas con el Tratamiento hasta por un término de seis (6) meses. En el acto de suspensión se indicarán los correctivos que se deberán adoptar;*
- *Cierre temporal de las operaciones relacionadas con el Tratamiento una vez transcurrido el término de suspensión sin que se hubieren adoptado los correctivos ordenados por la Superintendencia de Industria y Comercio;*
- *Cierre inmediato y definitivo de la operación que involucre el Tratamiento de datos sensibles. (Córdoba, 2017, párr. 1-8).*

5 ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIÓN INICIAL

Para esta parte inicial se incluyó todo lo que se requiere la creación e instalación, de las canchas Fitt Fútbol 5, así mismo poder comenzar su funcionamiento. Contabilizando para la inversión inicial entonces los activos fijos que incluye el capital de trabajo y los activos diferidos como también determinación de los muebles, equipos, otros activos intangibles, porcentaje de financiamiento, entre otros. El monto de la inversión quedó en \$ 195.320.372 para alcanzar los objetivos del proyecto.

Tabla 1. Inversión inicial

FITT FÚTBOL 5			
INVERSIÓN EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	3	289.900	869.700
Televisor	1	829.900	829.900
Dispensador de agua	2	209.900	419.800
Archivador	1	269.900	269.900
Juegos Infantiles	1		
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.389.300
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Portátiles	3	699.000	2.097.000
Teléfono fijo inalámbrico	1	109.900	109.900
Celular	1	150.000	150.000
Equipo de sonido	1	299.900	299.900
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			2.656.800
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES			
Oficinas	3		0
Canchas	3	52.253.200	156.759.600
Baños	4	3.078.000	12.312.000
TOTAL EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES			169.071.600
TOTAL ACTIVOS FIJOS			174.117.700
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Registro Mercantil Cámara de comercio	1	1.529.410	1.529.410
Uso de suelos	1	0	0
Higiene y Sanidad	1	35.000	35.000
Sayco Acinpro	1	800.000	800.000
Bomberos	1	500.000	500.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN			2.864.410
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Sillas con rodachines	3	79.900	239.700
Grapadora	2	5.200	10.400
Ventilador	3	77.900	233.700
Sillas bambu sin brazos blancas	15	17.900	268.500
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			483.800
ACTIVOS INTANGIBLES			
Office	3	230.000	690.000
Antivirus	1	139.000	139.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			829.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Volantes	1	73.000	73.000
Pancartas	1	100.000	100.000
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			173.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			4.350.210
CAPITAL DE TRABAJO			
Nominas	2	5.175.121	10.350.242
Gastos de administración	2	2.616.610	5.233.220
Inventarios	1	252.900	1.269.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			16.852.462
TOTAL INVERSIÓN			195.320.372
% Inversión a financiar			20,00%
INVERSIÓN A FINANCIAR			39.064.074
Mese a diferir			12
VALOR DIFERIDO MENSUAL			362.517

Fuente: La autora

5.2 TABLA DE DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

El siguiente recuadro muestra los activos depreciables teniendo en cuenta que los muebles y enseres y los equipos de cómputo y comunicaciones solo se deprecian a 3 años a diferencia de los edificios y/o construcciones que son a 5 años.

Tabla 2. Depreciación en pesos Fitt Fútbol 5

DEPRECIACIÓN EN PESOS							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	66.369	796.433	796.433	796.433		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	73.800	885.600	885.600	885.600		
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	20	704.465	8.453.580	8.453.580	8.453.580	8.453.580	8.453.580
TOTAL		844.634	10.135.613	10.135.613	10.135.613	8.453.580	8.453.580
MESES DEL AÑO	12						

Fuente: La autora

5.3 PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN A FINANCIAR

Se determinó como se muestra en la tabla 1 que el porcentaje de financiamiento requerido para la inversión inicial del proyecto es del 20% con base al aporte que se hará propiamente por los socios.

5.4 BALANCES INICIALES CON Y SIN FINANCIACIÓN

En estos balances se va a tener un recuento de los activos, pasivos y patrimonio con el fin de continuar con la verificación de la viabilidad y posible sostenimiento del proyecto, teniendo en cuenta el punto anterior donde se mira la funcionalidad ya sea con y sin financiación del 20%.

Tabla 3. Balance inicial sin financiación Fitt Fútbol 5

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja bancos	16.852.462
Cuentas por cobrar o deudores	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600
(-) Depreciación Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	4.350.210
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910
TOTAL ACTIVOS	195.320.372
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar o Acreedores	0
Cesantías por pagar	0
Intereses a las cesantías por pagar	0
Impuesto de renta por pagar	0
IVA o INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	0
Leasing financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital Social	195.320.372
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	195.320.372
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372

Fuente: La autora

Tabla 4. Balance inicial con financiación Fitt Fútbol 5

BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja bancos	16.852.462
Cuentas por cobrar o deudores	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600
(-) Depreciación Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	4.350.210
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910
TOTAL ACTIVOS	195.320.372
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar o Acreedores	0
Cesantías por pagar	0
Intereses a las cesantías por pagar	0
Impuesto de renta por pagar	0
IVA o INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	39.064.074
Leasing financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	39.064.074
TOTAL PASIVOS	39.064.074
PATRIMONIO	
Capital Social	156.256.298
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	156.256.298
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372

Fuente: La autora

En esta tabla cambian los pasivos en relación a la financiación quedando en \$ 39.064.074, generando un equilibrio en las sumas de activo, pasivo y patrimonio \$195.320.372; diferente en el caso del balance sin financiación que estaba en \$0.

5.5 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

En la amortización lo que se realiza es la cuenta precisa del crédito que se tome para apalancar el proyecto, adquiriendo para este caso la Tarjeta de Crédito MasterCard Business Card PYME con Banco de Bogotá. El valor del préstamo corresponde a \$ 39.064.074 con el 20% de financiación, tomando como base una TEA (%) del 29,90% a 60 cuotas mensuales.

Tabla 5. Amortización en pesos Fitt Fútbol 5

AMORTIZACIÓN EN PESOS						
		Nº Cuota	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
VALOR PRÉSTAMO	39.064.074	0				39.064.074
TEA (%)	29,90%	1	1.179.949	860.930	319.020	38.745.055
TASA NOMINAL MES (%)	26,45%	2	1.179.949	853.899	326.051	38.419.004
TASA MENSUAL (%)	2,20%	3	1.179.949	846.713	333.236	38.085.768
MESES DEL AÑO	12	4	1.179.949	839.369	340.581	37.745.187
NÚMERO CUOTAS	60	5	1.179.949	831.863	348.087	37.397.100
		6	1.179.949	824.191	355.758	37.041.342
		7	1.179.949	816.351	363.599	36.677.744
		8	1.179.949	808.337	371.612	36.306.132
		9	1.179.949	800.148	379.802	35.926.330
		10	1.179.949	791.777	388.172	35.538.158
		11	1.179.949	783.222	396.727	35.141.431
		12	1.179.949	774.479	405.471	34.735.960
		13	1.179.949	765.543	414.407	34.321.554
		14	1.179.949	756.410	423.540	33.898.014
		15	1.179.949	747.075	432.874	33.465.140
		16	1.179.949	737.535	442.414	33.022.726
		17	1.179.949	727.785	452.165	32.570.561
		18	1.179.949	717.820	462.130	32.108.431
		19	1.179.949	707.635	472.315	31.636.117
		20	1.179.949	697.225	482.724	31.153.393
		21	1.179.949	686.587	493.363	30.660.030
		22	1.179.949	675.714	504.236	30.155.795
		23	1.179.949	664.601	515.349	29.640.446
		24	1.179.949	653.243	526.706	29.113.740
		25	1.179.949	641.635	538.314	28.575.426
		26	1.179.949	629.771	550.178	28.025.247
		27	1.179.949	617.646	562.303	27.462.944
		28	1.179.949	605.253	574.696	26.888.248
		29	1.179.949	592.588	587.362	26.300.886
		30	1.179.949	579.643	600.306	25.700.580
		31	1.179.949	566.413	613.537	25.087.043
		32	1.179.949	552.891	627.058	24.459.985
		33	1.179.949	539.071	640.878	23.819.107
		34	1.179.949	524.947	655.002	23.164.105
		35	1.179.949	510.512	669.438	22.494.667
		36	1.179.949	495.758	684.191	21.810.476
		37	1.179.949	480.679	699.270	21.111.205
		38	1.179.949	465.268	714.681	20.396.524
		39	1.179.949	449.517	730.432	19.666.092
		40	1.179.949	433.419	746.530	18.919.562
		41	1.179.949	416.966	762.983	18.156.579
		42	1.179.949	400.151	779.798	17.376.781
		43	1.179.949	382.965	796.984	16.579.797
		44	1.179.949	365.401	814.549	15.765.248
		45	1.179.949	347.449	832.500	14.932.748
		46	1.179.949	329.101	850.848	14.081.900
		47	1.179.949	310.350	869.600	13.212.300
		48	1.179.949	291.185	888.765	12.323.535
		49	1.179.949	271.597	908.352	11.415.183
		50	1.179.949	251.578	928.371	10.486.812
		51	1.179.949	231.118	948.831	9.537.981
		52	1.179.949	210.207	969.743	8.568.238
		53	1.179.949	188.835	991.115	7.577.123
		54	1.179.949	166.992	1.012.958	6.564.166
		55	1.179.949	144.667	1.035.282	5.528.883
		56	1.179.949	121.851	1.058.099	4.470.785
		57	1.179.949	98.531	1.081.418	3.389.367
		58	1.179.949	74.698	1.105.251	2.284.115
		59	1.179.949	50.339	1.129.610	1.154.505
		60	1.179.949	25.444	1.154.505	0
				18.368.449	9.950.335	

Fuente: La autora

5.6 PARÁMETROS GENERALES

Se realiza una relación con los indicadores que afectan la ejecución de las proyecciones para Fitt Fútbol 5 tomando como base las de 2018 – 2019 para los 5 años.

5.6.1 Parámetros económicos. Los porcentajes económicos con los cuales se debe regir la ejecución del proyecto se encuentran suministrados por el Banco de la República, donde se toma para el primer año IPC de 3,40%, 3,60%, 3,56%, 3,35% y 3,00% durante los próximos 4 años respectivamente.

Igualmente se debe tomar la TRM (Tasa representativa del mercado) la cual en este caso está por 2.960 durante el primer año. Lo referente a los incrementos en % de precios, costos y unidades se toma con relación al IPC y su aumento anual tal como en el párrafo anterior. El impuesto de renta con un 34% para todos los años.

Tabla 6. Parámetros económicos Fitt Fútbol 5

PARÁMETROS ECONÓMICOS					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC(%)	3,40%	3,60%	3,65%	3,35%	3,00%
TRM (%)	2.960	2.990	3.063	3.118	3.163
VARIACIÓN TRM (%)	-0,80%	1,01%	2,44%	1,80%	1,44%
INCREMENTOS % EN PRECIOS	3,40%	3,60%	3,65%	3,35%	3,00%
INCREMENTOS % EN COSTOS	3,40%	3,60%	3,65%	3,35%	3,00%
INCREMENTOS % EN UNIDADES	3,79%	3,79%	3,79%	3,79%	3,79%
IMPUESTO DE RENTA (%)	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%
IVA (%)	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
INC (%)	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (TARIFA X MIL)	0,0110	0,0110	0,0110	0,0110	0,0110
RESERVA LEGAL (%)	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM AÑO 2017 (%)	2.984,00				
DESCUENTOS %	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%

Fuente: La autora

5.6.2 Parámetros laborales. En este recuadro se muestra la liquidación aplicada a los pagos y nóminas correspondientes tomando como base el SMMLV ajustado al IPC del primer año, quedaría en aproximadamente \$807.804 y el auxilio de transporte también ajustado en \$91.387 (en caso de no exceder los dos SMMLV), teniendo en cuenta además las reglamentaciones del ministerio de trabajo y las diferentes prestaciones a las que se tiene derecho.

Tabla 7. Parámetros laborales Fitt Fútbol 5

PARAMETROS LABORALES	
ITEM	
SMMLV (\$)	807.804
AUXILIO DE TRANSPORTE (\$)	91.387
CESANTIAS (%)	8,33%
INTERESES A LAS CESANTÍAS (%)	1,00%
PRIMAS	8,33%
VACACIONES	4,17%
SALUD (%)	0,00%
PENSIÓN (%)	12,00%
ARL (%)	0,5226%
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR	4,00%
ICBF (%)	0,00%
SENA (%)	0,00%

Fuente: La autora

5.7 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

5.7.1 Parámetros gastos administrativos. Para este cuadro se muestra los diferentes gastos administrativos en los que se incurre para el funcionamiento de la empresa de acuerdo a los parámetros planteados. Teniendo en consideración que los implementos de aseo y útiles de oficina y papelería son contabilizados trimestralmente.

Tabla 8. Parámetros de gastos administrativos Fitt Fútbol 5

GASTOS EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRACIÓN																	
Arriendo	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	1.039.170	12.470.040	12.918.961	13.390.504	13.839.085	14.288.666
Servicios públicos	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	201.630	2.419.560	2.506.664	2.598.157	2.685.196	2.772.290
Servicio Gas	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	186.120	2.233.440	2.313.844	2.398.299	2.478.642	2.564.086
Servicio telefónico	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	93.060	1.116.720	1.156.922	1.199.150	1.239.321	1.283.492
Servicios celular	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	82.617	991.399	1.027.090	1.064.578	1.100.242	1.138.933
EMMI	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	310.200	3.722.400	3.856.406	3.997.165	4.131.070	4.272.925
Honorarios contador	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	7.200.000	7.459.200	7.727.731	8.005.930	8.292.169
IMPLEMENTOS DE ASEO	38.775		38.775		38.775		38.775		38.775		38.775		232.650	241.025	249.823	258.192	267.061
UTILES DE OFICINA Y PAPELERÍA	65.039		65.039		65.039		65.039		65.039		65.039		390.232	404.280	419.036	433.074	447.122
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.288.666
GASTOS DEPRECIACIÓN	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	10.135.613	10.135.613	10.135.613	8.453.580	8.453.580
GASTOS DIFERIDOS	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	4.350.210				
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	3.823.762	3.719.949	3.823.762	3.719.949	3.823.762	3.719.949	3.823.762	3.719.949	3.823.762	3.719.949	3.823.762	3.719.949	45.262.264	42.020.006	43.180.057	42.624.332	43.741.746
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.288.666

Fuente: La autora

5.8 COSTOS UNITARIOS DEL SERVICIO

Tabla 9. Costo de los insumos requeridos para prestar el servicio

SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHA												
INSUMOS	CANTIDAD	MEDIDA	VALOR TOTAL	CANTIDAD X UNID	VALOR X UNIDAD	TIEMPO DE DURACION (MES)	VALOR POR AÑO	VALOR POR MES	VALOR SERVICIO POR MES	VALOR ARRIENDO Y SERVICIOS	MANO DE OBRA	VALOR X SERVICIO
BALON	10	UNIDAD	729.000	1	72.900	3	2.916.000	243.000	694			
PETOS	36	TALLA	540.000	12	180.000	24	270.000	22.500	64			
TOTAL	46		1.269.000	13	252.900	27	3.186.000	265.500	759	20.089	4.260	25.108

Fuente: La autora

5.9 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros le permiten a la empresa y sus socios determinar exactamente por medio de las operaciones matemáticas financieras si el resultado ha generado pérdidas o ganancias después de determinado tiempo. En esta parte del trabajo los estados financieros permiten validar la proyección financiera para la viabilidad de la idea de negocio, siendo para este caso un centro deportivo Fitt Fútbol 5 ubicado en la ciudad de Santiago de Cali.

En los cuadros a continuación se puede revisar cómo sería la rentabilidad de la empresa, con financiación y sin ella.

5.10 ESTADOS DE RESULTADOS CON Y SIN FINANCIACIÓN

5.10.1 Estado de resultados sin financiación. Para este punto se proyecta el estado de resultados sin financiación y se logra evidenciar que la utilidad del ejercicio es muy buena sin la financiación durante el primer año es de \$ 82.071.757. Con unas ventas netas también durante el primer año de \$336.796.821.

Tabla 10. Estado de resultados sin financiación Fitt Fútbol 5

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Ventas	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	340.198.809	365.789.672	393.495.384	422.074.406	451.195.894
Descuentos	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	3.401.988	3.657.897	3.934.954	4.220.744	4.511.959
Devoluciones																	
VENTAS NETAS	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	336.796.821	362.131.776	389.560.430	417.853.662	446.683.935
CMV	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	105.453.483	113.386.038	121.974.144	130.832.957	139.859.921
UTILIDAD BRUTA	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	231.343.338	248.745.738	267.586.285	287.020.705	306.824.014
EGRESOS																	
Nómina	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	44.208.369	45.799.870	47.471.565	49.061.863	50.533.718
Gastos de Administración	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.243.910
Gastos Depreciación	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	10.135.613	10.135.613	10.135.613	8.453.580	8.453.580
Gastos Diferidos	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	4.350.210	-	-	-	-
ICA	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390	4.913.523
TOTAL EGRESOS	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	93.175.398	91.803.325	94.936.787	96.282.584	99.144.731
UTILIDAD OPERACIONAL	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	138.167.940	156.942.413	172.649.499	190.738.121	207.679.283
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos Financieros Préstamo													-				
Gastos Financieros Leasing													-				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	138.167.940	156.942.413	172.649.499	190.738.121	207.679.283
IMPUESTO DE RENTA	3.897.110	3.932.407	3.897.110	3.932.407	3.897.110	3.932.407	3.897.110	3.932.407	3.897.110	3.932.407	3.897.110	3.932.407	46.977.100	53.360.420	58.700.830	64.850.961	70.610.956
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	7.564.978	7.633.495	7.564.978	7.633.495	7.564.978	7.633.495	7.564.978	7.633.495	7.564.978	7.633.495	7.564.978	7.633.495	91.190.841	103.581.992	113.948.669	125.887.160	137.068.327
RESERVA LEGAL	756.498	763.350	756.498	763.350	756.498	763.350	756.498	763.350	756.498	763.350	756.498	763.350	9.119.084	10.358.199	11.394.867	12.588.716	13.706.833
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.808.480	6.870.146	6.808.480	6.870.146	6.808.480	6.870.146	6.808.480	6.870.146	6.808.480	6.870.146	6.808.480	6.870.146	82.071.757	93.223.793	102.553.802	113.298.444	123.361.494
UTILIDAD ACUMULADA													82.071.757	175.295.550	277.849.352	391.147.796	514.509.290
RESERVA LEGAL ACUMULADA													9.119.084	19.477.283	30.872.150	43.460.866	57.167.699

Fuente: La autora

5.10.2 Estado de Resultados sin financiación. Para este siguiente ejercicio donde se evaluó las condiciones de los resultados financieros con financiación también se obtuvieron resultados favorables para la empresa con ventas netas de \$336.796.821 y una utilidad del ejercicio de \$76.231.978.

Tabla 11. Estado de resultados sin financiación Fitt Fútbol 5

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Ventas	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	340.198.809	365.789.672	393.495.384	422.074.406	451.195.894
Descuentos	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	3.401.988	3.657.897	3.934.954	4.220.744	4.511.959
Devoluciones																	
VENTAS NETAS	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	28.066.402	336.796.821	362.131.776	389.560.430	417.853.662	446.683.935
CMV	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	105.453.483	113.386.038	121.974.144	130.832.957	139.859.921
UTILIDAD BRUTA	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	19.278.611	231.343.338	248.745.738	267.586.285	287.020.705	306.824.014
EGRESOS																	
Nómina	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	3.684.031	44.208.369	45.799.870	47.471.565	49.061.863	50.533.718
Gastos de Administración	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.243.910
Gastos Depreciación	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	844.634	10.135.613	10.135.613	10.135.613	8.453.580	8.453.580
Gastos Diferidos	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	362.517	4.350.210	-	-	-	-
ICA	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	308.730	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390	4.913.523
TOTAL EGRESOS	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	7.816.523	7.712.710	93.175.398	91.803.325	94.936.787	96.282.584	99.144.731
UTILIDAD OPERACIONAL	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	11.462.088	11.565.902	138.167.940	156.942.413	172.649.499	190.738.121	207.679.283
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos Financieros Préstamo	860.930	853.899	846.713	839.369	831.863	824.191	816.351	808.337	800.148	791.777	783.222	774.479	9.831.278	8.537.171	6.856.127	4.672.451	1.835.856
Gastos Financieros Leasing													-	-	-	-	-
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	860.930	853.899	846.713	839.369	831.863	824.191	816.351	808.337	800.148	791.777	783.222	774.479	9.831.278	8.537.171	6.856.127	4.672.451	1.835.856
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	10.601.159	10.712.003	10.615.375	10.726.533	10.630.226	10.741.711	10.645.737	10.757.564	10.661.941	10.774.125	10.678.866	10.791.423	128.336.663	148.405.241	165.793.371	186.065.669	205.843.427
IMPUESTO DE RENTA	3.604.394	3.642.081	3.609.228	3.647.021	3.614.277	3.652.182	3.619.551	3.657.572	3.625.060	3.663.202	3.630.814	3.669.084	43.634.465	50.457.782	56.369.746	63.262.328	69.986.765
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	6.996.765	7.069.922	7.006.148	7.079.512	7.015.949	7.089.529	7.026.187	7.099.993	7.036.881	7.110.922	7.048.052	7.122.339	84.702.197	97.947.459	109.423.625	122.803.342	135.856.662
RESERVA LEGAL	699.676	706.992	700.615	707.951	701.595	708.953	702.619	709.999	703.688	711.092	704.805	712.234	8.470.220	9.794.746	10.942.363	12.280.334	13.585.666
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.297.088	6.362.930	6.305.533	6.371.561	6.314.354	6.380.576	6.323.568	6.389.993	6.333.193	6.399.830	6.343.246	6.410.105	76.231.978	88.152.713	98.481.263	110.523.008	122.270.995
UTILIDAD ACUMULADA													76.231.978	164.384.691	262.865.954	373.388.961	495.659.957
RESERVA LEGAL ACUMULADA													8.470.220	18.264.966	29.207.328	41.487.662	55.073.329

Fuente: La autora

5.11 CALCULO DE IVA, INC, RECAUDOS Y PAGOS POR CONCEPTO DE COMPRAS

Tabla 12. Calculo IVA, INC y recaudos

IVA EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA COBRADO	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	64.637.774	69.500.038	74.764.123	80.194.137	85.727.220
IVA PAGADO	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	605.340	650.876	700.174	751.027	802.845
IVA CAUSADO	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	5.336.036	64.032.434	68.849.162	74.063.948	79.443.110	84.924.375
IVA AL FLUJO DE CAJA					21.344.145				21.344.145				42.688.289	45.899.441	49.375.966	52.962.073	56.616.250
IVA AÑO SIGUIENTE													-	21.344.145	22.949.721	24.687.983	26.481.037
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	-	-	-	-	21.344.145	-	-	-	21.344.145	-	-	-	42.688.289	67.243.586	72.325.686	77.650.056	83.097.287
MESES DEL AÑO	12																
IVA PAGADO POR MESES AÑO	8																
IVA POR PAGAR POR AÑO MESES	4																
RECAUDOS EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	22.679.921	272.159.047	359.693.178	386.937.127	415.039.833	443.675.962
CRÉDITO	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	5.669.980	62.369.782	5.669.980	6.096.495	6.558.256	7.034.573
TOTAL	22.679.921	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	334.528.829	365.363.158	393.033.622	421.598.089	450.710.536
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDADOS	11																
PAGOS EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	3.186.000	3.425.661	3.685.128	3.952.774	4.225.500
CRÉDITO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	265.500	3.186.000	3.425.661	3.685.128	3.952.774	4.225.500
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDADOS	11																

Fuente: La autora

5.12 FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIACIÓN

Aquí se muestra en detalle de los egresos e ingresos que se han generado durante ciertos periodos de tiempo, para el caso se trabajó durante los primeros 5 años; por medio de este informe se permite tener un panorama en cuanto a que decisiones económicas se deben tomar para seguir teniendo rentabilidad.

Tabla 13. Flujo de caja sin financiación

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																		
INGRESOS	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Recaudos	22.679.921	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	334.528.829	365.363.158	393.033.622	421.598.089	450.710.536	
IVA COBRADO	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	64.637.774	69.500.038	74.764.123	80.194.137	85.727.220	
TOTAL INGRESOS	28.066.402	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	399.166.602	434.863.196	467.797.745	501.792.227	536.437.756	
EGRESOS																		
Nómina	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	4.441.689	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	5.734.168	41.210.816	45.691.958	47.358.216	48.954.032	50.433.919	
Gastos de Administración	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.243.910	
IVA PAGADO	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	605.340	650.876	700.174	751.027	802.845	
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	-	-	-	-	21.344.145	-	-	-	21.344.145	-	-	-	-	42.688.289	67.243.586	72.325.686	77.650.056	83.097.287
Impuesto de Renta													-	46.977.100	53.360.420	58.700.830	64.850.961	
ICA													-	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390	
Pagos	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	105.453.483	113.386.038	121.974.144	130.832.957	139.859.921	
Descuentos	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	3.401.988	3.657.897	3.934.954	4.220.744	4.511.959	
TOTAL EGRESOS	14.841.840	14.738.027	14.841.840	14.738.027	36.185.985	16.076.220	14.841.840	14.738.027	36.185.985	14.738.027	14.841.840	17.368.699	224.136.356	313.196.611	336.681.488	359.565.563	383.397.191	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	13.224.561	18.998.355	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	17.660.162	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	18.998.355	18.894.542	16.367.683	175.030.246	121.666.585	131.116.257	142.226.664	153.040.564	
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																		
Gastos Financieros Préstamo													0					
Amortización Préstamo													0					
Gastos Financieros Leasing													0					
Amortización Leasing													0					
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	
FLUJO DE CAJA NETO	13.224.561	18.998.355	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	17.660.162	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	18.998.355	18.894.542	16.367.683	175.030.246	121.666.585	131.116.257	142.226.664	153.040.564	
Saldo Inicial de Caja	16.852.462	30.077.024	49.075.379	67.969.921	86.968.276	84.518.673	102.178.835	121.073.376	140.071.732	137.622.129	156.620.484	175.515.026	16.852.462	191.882.708	313.549.293	444.665.549	586.892.213	
SALDO FINAL DE CAJA	30.077.024	49.075.379	67.969.921	86.968.276	84.518.673	102.178.835	121.073.376	140.071.732	137.622.129	156.620.484	175.515.026	191.882.708	191.882.708	313.549.293	444.665.549	586.892.213	739.932.778	

Fuente: La autora

En el caso de realizar el procedimiento con financiamiento se obtiene durante el primer año un total en flujo neto de \$ 160.870.854, a diferencia del proceso sin financiación mostrado en la parte superior, que estaba el total en flujo neto por \$ 175.030.246, claramente se observa la diferencia gracias al porcentaje de intereses del crédito.

Tabla 14. Flujos de caja con financiación

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	22.679.921	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	28.349.901	334.528.829	365.363.158	393.033.622	421.598.089	450.710.536
IVA COBRADO	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	5.386.481	64.637.774	69.500.038	74.764.123	80.194.137	85.727.220
TOTAL INGRESOS	28.066.402	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	33.736.382	399.166.602	434.863.196	467.797.745	501.792.227	536.437.756
EGRESOS																	
Nómina	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	4.441.689	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	3.103.496	5.734.168	41.210.816	45.691.958	47.358.216	48.954.032	50.433.919
Gastos de Administración	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	2.616.610	2.512.797	30.776.441	31.884.393	33.044.443	34.170.752	35.243.910
IVA PAGADO	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	50.445	605.340	650.876	700.174	751.027	802.845
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	-	-	-	-	21.344.145	-	-	-	21.344.145	-	-	-	42.688.289	67.243.586	72.325.686	77.650.056	83.097.287
Impuesto de Renta													-	43.634.465	50.457.782	56.369.746	63.262.328
ICA													-	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390
Pagos	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	8.787.790	105.453.483	113.386.038	121.974.144	130.832.957	139.859.921
Descuentos	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	283.499	3.401.988	3.657.897	3.934.954	4.220.744	4.511.959
TOTAL EGRESOS	14.841.840	14.738.027	14.841.840	14.738.027	36.185.985	16.076.220	14.841.840	14.738.027	36.185.985	14.738.027	14.841.840	17.368.699	224.136.356	309.853.977	333.778.850	357.234.479	381.808.558
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	13.224.561	18.998.355	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	17.660.162	18.894.542	18.998.355	- 2.449.603	18.998.355	18.894.542	16.367.683	175.030.246	125.009.219	134.018.895	144.557.747	154.629.198
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financieros Préstamo	860.930	853.899	846.713	839.369	831.863	824.191	816.351	808.337	800.148	791.777	783.222	774.479	9.831.278	8.537.171	6.856.127	4.672.451	1.835.856
Amortización Préstamo	319.020	326.051	333.236	340.581	348.087	355.758	363.599	371.612	379.802	388.172	396.727	405.471	4.328.114	5.622.220	7.303.264	9.486.940	12.323.535
Gastos Financieros Leasing													-				
Amortización Leasing													-				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	1.179.949	14.159.392	14.159.392	14.159.392	14.159.392	14.159.392
FLUJO DE CAJA NETO	12.044.612	17.818.406	17.714.592	17.818.406	- 3.629.552	16.480.213	17.714.592	17.818.406	- 3.629.552	17.818.406	17.714.592	15.187.733	160.870.854	110.849.827	119.859.503	130.398.356	140.469.806
Saldo Inicial de Caja	16.852.462	28.897.074	46.715.480	64.430.073	82.248.479	78.618.926	95.099.139	112.813.731	130.632.137	127.002.585	144.820.991	162.535.583	16.852.462	177.723.317	288.573.144	408.432.647	538.831.003
SALDO FINAL DE CAJA	28.897.074	46.715.480	64.430.073	82.248.479	78.618.926	95.099.139	112.813.731	130.632.137	127.002.585	144.820.991	162.535.583	177.723.317	177.723.317	288.573.144	408.432.647	538.831.003	679.300.809

Fuente: La autora

5.13 BALANCES GENERALES PROYECTADO CON Y SIN FINANCIACIÓN

Inicialmente, se presenta el balance general sin financiación mostrando el comportamiento de los movimientos contables, arrojando rentabilidad para la empresa y sus socios durante los próximos 5 años, manteniendo el crecimiento y la estabilidad en el mercado.

Tabla 15. Balance general sin financiación

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja bancos	16.852.462	191.882.708	313.549.293	444.665.549	586.892.213	739.932.778
Cuentas por cobrar o deudores	0	5.669.980	6.096.495	6.558.256	7.034.573	7.519.932
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	197.552.688	319.645.787	451.223.806	593.926.787	747.452.709
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600
(-) Depreciación Acumulada	-	10.135.613	20.271.227	30.406.840	38.860.420	47.314.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	163.982.087	153.846.473	143.710.860	135.257.280	126.803.700
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	4.350.210	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	163.982.087	153.846.473	143.710.860	135.257.280	126.803.700
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	361.534.775	473.492.261	594.934.666	729.184.067	874.256.409
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar o Acreedores	0	0	0	0	0	0
Cesantías por pagar	0	2.676.387	2.772.737	2.873.941	2.970.218	3.059.325
Intereses a las cesantías por pagar	0	321.166	332.728	344.873	356.426	367.119
Impuesto de renta por pagar	0	46.977.100	53.360.420	58.700.830	64.850.961	70.610.956
IVA o INC por pagar	0	21.344.145	22.949.721	24.687.983	26.481.037	28.308.125
ICA por pagar	0	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390	4.913.523
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	75.023.562	83.399.055	90.892.792	99.255.033	107.259.048
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	0					
Leasing financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	75.023.562	83.399.055	90.892.792	99.255.033	107.259.048
PATRIMONIO						
Capital Social	195.320.372	195.320.372	195.320.372	195.320.372	195.320.372	195.320.372
Utilidad Acumulada	0	82.071.757	175.295.550	277.849.352	391.147.796	514.509.290
Reserva Legal Acumulada	0	9.119.084	19.477.283	30.872.150	43.460.866	57.167.699
TOTAL PATRIMONIO	195.320.372	286.511.213	390.093.205	504.041.874	629.929.034	766.997.361
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	361.534.775	473.492.261	594.934.666	729.184.067	874.256.409

Fuente: La autora

5.13.1 Balance general proyectado con financiación. En el balance con financiación se sigue evidenciando crecimiento significativo en las cuentas contables, a pesar de algunos sobre costos por el financiamiento, brindando utilidades para el proyecto. En el último año del cálculo (año 5) se generó un total de activo por exactamente \$813.624.440, dando igual en la ecuación contable con el pasivo más el patrimonio.

Tabla 16. Balance general con financiación

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS						
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja bancos	16.852.462	177.723.317	288.573.144	408.432.647	538.831.003	679.300.809
Cuentas por cobrar o deudores	0	5.669.980	6.096.495	6.558.256	7.034.573	7.519.932
Inventarios	0					
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	183.393.297	294.669.638	414.990.903	545.865.576	686.820.740
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300	2.389.300
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800	2.656.800
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600	169.071.600
(-) Depreciación Acumulada	-	10.135.613	20.271.227	30.406.840	38.860.420	47.314.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	163.982.087	153.846.473	143.710.860	135.257.280	126.803.700
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	4.350.210	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	163.982.087	153.846.473	143.710.860	135.257.280	126.803.700
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	347.375.383	448.516.112	558.701.763	681.122.856	813.624.440
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar o Acreedores	0	0	0	0	0	0
Cesantías por pagar	0	2.676.387	2.772.737	2.873.941	2.970.218	3.059.325
Intereses a las cesantías por pagar	0	321.166	332.728	344.873	356.426	367.119
Impuesto de renta por pagar	0	43.634.465	50.457.782	56.369.746	63.262.328	69.986.765
IVA o INC por pagar	0	21.344.145	22.949.721	24.687.983	26.481.037	28.308.125
ICA por pagar	0	3.704.765	3.983.450	4.285.165	4.596.390	4.913.523
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	71.680.928	80.496.417	88.561.708	97.666.399	106.634.857
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	39.064.074	34.735.960	29.113.740	21.810.476	12.323.535	-
Leasing financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	39.064.074	34.735.960	29.113.740	21.810.476	12.323.535	0
TOTAL PASIVOS	39.064.074	106.416.888	109.610.157	110.372.184	109.989.935	106.634.857
PATRIMONIO						
Capital Social	156.256.298	156.256.298	156.256.298	156.256.298	156.256.298	156.256.298
Utilidad Acumulada	0	76.231.978	164.384.691	262.865.954	373.388.961	495.659.957
Reserva Legal Acumulada	0	8.470.220	18.264.966	29.207.328	41.487.662	55.073.329
TOTAL PATRIMONIO	156.256.298	240.958.495	338.905.954	448.329.580	571.132.921	706.989.583
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	347.375.383	448.516.112	558.701.763	681.122.856	813.624.440

Fuente: La autora

5.14 FLUJOS DE CAJA Y ANÁLISIS VPN, TIR Y B/C

5.14.1 Análisis flujo caja con VPN, TIR y B/C sin financiación.

Tabla 17. Análisis flujo de caja sin financiación

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	(195.320.372)					
INGRESOS		399.166.602	434.863.196	467.797.745	501.792.227	536.437.756
EGRESOS		224.136.356	313.196.611	336.681.488	359.565.563	383.397.191
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		175.030.246	121.666.585	131.116.257	142.226.664	153.040.564
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		0				
FLUJO DE CAJA NETO	(195.320.372)	175.030.246	121.666.585	131.116.257	142.226.664	153.040.564
DTF (%)	4,99%					
SPREAD (%)	34,00%					
CDO (\$)	40,69%					
VPN (\$)	101.721.360					
TIR (%)	71,89%					
B/COSTO (VECES)	1,52					

Fuente: La autora

5.14.2 Análisis flujo caja con VPN, TIR y B/C con financiación.

Tabla 18. Análisis flujo de caja con financiación

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	(156.256.298)					
INGRESOS		399.166.602	434.863.196	467.797.745	501.792.227	536.437.756
EGRESOS		93.175.398	91.803.325	94.936.787	96.282.584	99.144.731
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		305.991.205	343.059.870	372.860.958	405.509.642	437.293.024
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		14.159.392	14.159.392	14.159.392	14.159.392	14.159.392
FLUJO DE CAJA NETO	(156.256.298)	291.831.813	328.900.479	358.701.566	391.350.250	423.133.633
DTF (%)	4,99%					
SPREAD (%)	34,00%					
CDO (\$)	40,69%					
VPN (\$)	115.913.185					
TIR (%)	84,76%					
B/COSTO (VECES)	1,74					

Fuente: La autora

5.15 ANÁLISIS VERTICALES Y HORIZONTALES

Tabla 19. Análisis vertical balance general sin financiación

ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS												
	BALANCE INICIAL	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 1	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 3	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 4	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 5	ANÁLISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja bancos	16.852.462	8,63%	191.882.708	53,07%	313.549.293	66,22%	444.665.549	74,74%	586.892.213	80,49%	739.932.778	84,64%
Cuentas por cobrar o deudores	-	0,00%	5.669.980	1,57%	6.096.495	1,29%	6.558.256	1,10%	7.034.573	0,96%	7.519.932	0,86%
Inventarios	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	8,63%	197.552.688	54,64%	319.645.787	67,51%	451.223.806	75,84%	593.926.787	81,45%	747.452.709	85,50%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	1,22%	2.389.300	0,66%	2.389.300	0,50%	2.389.300	0,40%	2.389.300	0,33%	2.389.300	0,27%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	1,36%	2.656.800	0,73%	2.656.800	0,56%	2.656.800	0,45%	2.656.800	0,36%	2.656.800	0,30%
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	86,56%	169.071.600	46,76%	169.071.600	35,71%	169.071.600	28,42%	169.071.600	23,19%	169.071.600	19,34%
(-) Depreciación Acumulada	-	0,00%	10.135.613	2,80%	20.271.227	4,28%	30.406.840	5,11%	38.860.420	5,33%	47.314.000	5,41%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	89,14%	163.982.087	45,36%	153.846.473	32,49%	143.710.860	24,16%	135.257.280	18,55%	126.803.700	14,50%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	4.350.210	2,23%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	2,23%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	91,37%	163.982.087	45,36%	153.846.473	32,49%	143.710.860	24,16%	135.257.280	18,55%	126.803.700	14,50%
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	100,00%	361.534.775	100,00%	473.492.261	100,00%	594.934.666	100,00%	729.184.067	100,00%	874.256.409	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar o Acreedores	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Cesantías por pagar	-	0,00%	2.676.387	0,74%	2.772.737	0,59%	2.873.941	0,48%	2.970.218	0,41%	3.059.325	0,35%
Intereses a las cesantías por pagar	-	0,00%	321.166	0,09%	332.728	0,07%	344.873	0,06%	356.426	0,05%	367.119	0,04%
Impuesto de renta por pagar	-	0,00%	46.977.100	12,99%	53.360.420	11,27%	58.700.830	9,87%	64.850.961	8,89%	70.610.956	8,08%
IVA o INC por pagar	-	0,00%	21.344.145	5,90%	22.949.721	4,85%	24.687.983	4,15%	26.481.037	3,63%	28.308.125	3,24%
ICA por pagar	-	0,00%	3.704.765	1,02%	3.983.450	0,84%	4.285.165	0,72%	4.596.390	0,63%	4.913.523	0,56%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	0,00%	75.023.562	20,75%	83.399.055	17,61%	90.892.792	15,28%	99.255.033	13,61%	107.259.048	12,27%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Leasing financiero	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL PASIVOS	-	0,00%	75.023.562	20,75%	83.399.055	17,61%	90.892.792	15,28%	99.255.033	13,61%	107.259.048	12,27%
PATRIMONIO												
Capital Social	195.320.372	100,00%	195.320.372	54,03%	195.320.372	41,25%	195.320.372	32,83%	195.320.372	26,79%	195.320.372	22,34%
Utilidad Acumulada	-	0,00%	82.071.757	22,70%	175.295.550	37,02%	277.849.352	46,70%	391.147.796	53,64%	514.509.290	58,85%
Reserva Legal Acumulada	-	0,00%	9.119.084	2,52%	19.477.283	4,11%	30.872.150	5,19%	43.460.866	5,96%	57.167.699	6,54%
TOTAL PATRIMONIO	195.320.372	100,00%	286.511.213	79,25%	390.093.205	82,39%	504.041.874	84,72%	629.929.034	86,39%	766.997.361	87,73%
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	100,00%	361.534.775	100,00%	473.492.261	100,00%	594.934.666	100,00%	729.184.067	100,00%	874.256.409	100,00%

Fuente: La autora

Tabla 20. Análisis vertical balance general con financiación

ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS												
	BALANCE INICIAL	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 1	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 3	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 4	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 5	ANÁLISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja bancos	16.852.462	8,63%	177.723.317	51,16%	288.573.144	64,34%	408.432.647	73,10%	538.831.003	79,11%	679.300.809	83,49%
Cuentas por cobrar o deudores	0	0,00%	5.669.980	1,63%	6.096.495	1,36%	6.558.256	1,17%	7.034.573	1,03%	7.519.932	0,92%
Inventarios	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	8,63%	183.393.297	52,79%	294.669.638	65,70%	414.990.903	74,28%	545.865.576	80,14%	686.820.740	84,41%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	1,22%	2.389.300	0,69%	2.389.300	0,53%	2.389.300	0,43%	2.389.300	0,35%	2.389.300	0,29%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	1,36%	2.656.800	0,76%	2.656.800	0,59%	2.656.800	0,48%	2.656.800	0,39%	2.656.800	0,33%
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	86,56%	169.071.600	48,67%	169.071.600	37,70%	169.071.600	30,26%	169.071.600	24,82%	169.071.600	20,78%
(-) Depreciación Acumulada	-	0,00%	10.135.613	2,92%	20.271.227	4,52%	30.406.840	5,44%	38.860.420	5,71%	47.314.000	5,82%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	89,14%	163.982.087	47,21%	153.846.473	34,30%	143.710.860	25,72%	135.257.280	19,86%	126.803.700	15,59%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	4.350.210	2,23%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	2,23%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	91,37%	163.982.087	47,21%	153.846.473	34,30%	143.710.860	25,72%	135.257.280	19,86%	126.803.700	15,59%
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	100,00%	347.375.383	100,00%	448.516.112	100,00%	558.701.763	100,00%	681.122.856	100,00%	813.624.440	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar o Acreedores	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Cesantías por pagar	-	0,00%	2.676.387	0,77%	2.772.737	0,62%	2.873.941	0,51%	2.970.218	0,44%	3.059.325	0,38%
Intereses a las cesantías por pagar	-	0,00%	321.166	0,09%	332.728	0,07%	344.873	0,06%	356.426	0,05%	367.119	0,05%
Impuesto de renta por pagar	-	0,00%	43.634.465	12,56%	50.457.782	11,25%	56.369.746	10,09%	63.262.328	9,29%	69.986.765	8,60%
IVA o INC por pagar	-	0,00%	21.344.145	6,14%	22.949.721	5,12%	24.687.983	4,42%	26.481.037	3,89%	28.308.125	3,48%
ICA por pagar	-	0,00%	3.704.765	1,07%	3.983.450	0,89%	4.285.165	0,77%	4.596.390	0,67%	4.913.523	0,60%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	0,00%	71.680.928	20,64%	80.496.417	17,95%	88.561.708	15,85%	97.666.399	14,34%	106.634.857	13,11%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	39.064.074	20,00%	34.735.960	10,00%	29.113.740	6,49%	21.810.476	3,90%	12.323.535	1,81%	0	0,00%
Leasing financiero	-	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	39.064.074	20,00%	34.735.960	10,00%	29.113.740	6,49%	21.810.476	3,90%	12.323.535	1,81%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	39.064.074	20,00%	106.416.888	30,63%	109.610.157	24,44%	110.372.184	19,76%	109.989.935	16,15%	106.634.857	13,11%
PATRIMONIO												
Capital Social	156.256.298	80,00%	156.256.298	44,98%	156.256.298	34,84%	156.256.298	27,97%	156.256.298	22,94%	156.256.298	19,20%
Utilidad Acumulada	-	0,00%	76.231.978	21,95%	164.384.691	36,65%	262.865.954	47,05%	373.388.961	54,82%	495.659.957	60,92%
Reserva Legal Acumulada	-	0,00%	8.470.220	2,44%	18.264.966	4,07%	29.207.328	5,23%	41.487.662	6,09%	55.073.329	6,77%
TOTAL PATRIMONIO	156.256.298	80,00%	240.958.495	69,37%	338.905.954	75,56%	448.329.580	80,24%	571.132.921	83,85%	706.989.583	86,89%
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	100,00%	347.375.383	100,00%	448.516.112	100,00%	558.701.763	100,00%	681.122.856	100,00%	813.624.440	100,00%

Fuente: La autora

5.15.1 Análisis verticales estados de resultados.

Tabla 21. Análisis vertical estado de resultados sin financiación

ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACIÓN EN PESOS										
INGRESOS	AÑO 1	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 3	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 4	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 5	ANÁLISIS VERTICAL
Ventas	340.198.809		365.789.672		393.495.384		422.074.406		451.195.894	
Descuentos	3.401.988		3.657.897		3.934.954		4.220.744		4.511.959	
Devoluciones										
VENTAS NETAS	336.796.821	100,00%	362.131.776	100,00%	389.560.430	100,00%	417.853.662	100,00%	446.683.935	100,00%
CMV	105.453.483	31,31%	113.386.038	31,31%	121.974.144	31,31%	130.832.957	31,31%	139.859.921	31,31%
UTILIDAD BRUTA	231.343.338	68,69%	248.745.738	68,69%	267.586.285	68,69%	287.020.705	68,69%	306.824.014	68,69%
EGRESOS										
Nómina	44.208.369	13,13%	45.799.870	12,65%	47.471.565	12,19%	49.061.863	11,74%	50.533.718	11,31%
Gastos de Administración	30.776.441	9,14%	31.884.393	8,80%	33.044.443	8,48%	34.170.752	8,18%	35.243.910	7,89%
Gastos Depreciación	10.135.613	3,01%	10.135.613	2,80%	10.135.613	2,60%	8.453.580	2,02%	8.453.580	1,89%
Gastos Diferidos	4.350.210	1,29%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ICA	3.704.765	1,10%	3.983.450	1,10%	4.285.165	1,10%	4.596.390	1,10%	4.913.523	1,10%
TOTAL EGRESOS	93.175.398	27,67%	91.803.325	25,35%	94.936.787	24,37%	96.282.584	23,04%	99.144.731	22,20%
UTILIDAD OPERACIONAL	138.167.940	41,02%	156.942.413	43,34%	172.649.499	44,32%	190.738.121	45,65%	207.679.283	46,49%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos Financieros Préstamo	-	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Financieros Leasing	-	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	138.167.940	41,02%	156.942.413	43,34%	172.649.499	44,32%	190.738.121	45,65%	207.679.283	46,49%
IMPUESTO DE RENTA	46.977.100	13,95%	53.360.420	14,74%	58.700.830	15,07%	64.850.961	15,52%	70.610.956	15,81%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	91.190.841	27,08%	103.581.992	28,60%	113.948.669	29,25%	125.887.160	30,13%	137.068.327	30,69%
RESERVA LEGAL	9.119.084	2,71%	10.358.199	2,86%	11.394.867	2,93%	12.588.716	3,01%	13.706.833	3,07%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	82.071.757	24,37%	93.223.793	25,74%	102.553.802	26,33%	113.298.444	27,11%	123.361.494	27,62%

Fuente: La autora

Tabla 22. Análisis vertical estado de resultados con financiación

ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN EN PESOS										
INGRESOS	AÑO 1	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 3	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 4	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 5	ANÁLISIS VERTICAL
Ventas	340.198.809		365.789.672		393.495.384		422.074.406		451.195.894	
Descuentos	3.401.988		3.657.897		3.934.954		4.220.744		4.511.959	
Devoluciones										
VENTAS NETAS	336.796.821	100,00%	362.131.776	100,00%	389.560.430	100,00%	417.853.662	100,00%	446.683.935	100,00%
CMV	105.453.483	31,31%	113.386.038	31,31%	121.974.144	31,31%	130.832.957	31,31%	139.859.921	31,31%
UTILIDAD BRUTA	231.343.338	68,69%	248.745.738	68,69%	267.586.285	68,69%	287.020.705	68,69%	306.824.014	68,69%
EGRESOS										
Nómina	44.208.369	13,13%	45.799.870	12,65%	47.471.565	12,19%	49.061.863	11,74%	50.533.718	11,31%
Gastos de Administración	30.776.441	9,14%	31.884.393	8,80%	33.044.443	8,48%	34.170.752	8,18%	35.243.910	7,89%
Gastos Depreciación	10.135.613	3,01%	10.135.613	2,80%	10.135.613	2,60%	8.453.580	2,02%	8.453.580	1,89%
Gastos Diferidos	4.350.210	1,29%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ICA	3.704.765	1,10%	3.983.450	1,10%	4.285.165	1,10%	4.596.390	1,10%	4.913.523	1,10%
TOTAL EGRESOS	93.175.398	27,67%	91.803.325	25,35%	94.936.787	24,37%	96.282.584	23,04%	99.144.731	22,20%
UTILIDAD OPERACIONAL	138.167.940	41,02%	156.942.413	43,34%	172.649.499	44,32%	190.738.121	45,65%	207.679.283	46,49%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos Financieros Préstamo	9.831.278	2,92%	8.537.171	2,36%	6.856.127	1,76%	4.672.451	1,12%	1.835.856	0,41%
Gastos Financieros Leasing	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	9.831.278	2,92%	8.537.171	2,36%	6.856.127	1,76%	4.672.451	1,12%	1.835.856	0,41%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	128.336.663	38,11%	148.405.241	40,98%	165.793.371	42,56%	186.065.669	44,53%	205.843.427	46,08%
IMPUESTO DE RENTA	43.634.465	12,96%	50.457.782	13,93%	56.369.746	14,47%	63.262.328	15,14%	69.986.765	15,67%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	84.702.197	25,15%	97.947.459	27,05%	109.423.625	28,09%	122.803.342	29,39%	135.856.662	30,41%
RESERVA LEGAL	8.470.220	2,51%	9.794.746	2,70%	10.942.363	2,81%	12.280.334	2,94%	13.585.666	3,04%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	76.231.978	22,63%	88.152.713	24,34%	98.481.263	25,28%	110.523.008	26,45%	122.270.995	27,37%

Fuente: La autora

5.16 ANÁLISIS HORIZONTALES BALANCES PROYECTADOS

Tabla 23. Análisis horizontal balance general sin financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 2	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 3	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 4	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 5	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVOS																
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja bancos	16.852.462	191.882.708	175.030.246	1038,60%	313.549.293	121.666.585	63,41%	444.665.549	131.116.257	41,82%	586.892.213	142.226.664	31,99%	739.932.778	153.040.564	26,08%
Cuentas por cobrar o deudores	0	5.669.980	5.669.980	0,00%	6.096.495	426.514	7,52%	6.558.256	461.762	7,57%	7.034.573	476.317	7,26%	7.519.932	485.358	6,90%
Inventarios	0	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	197.552.688	180.700.226	1072,25%	319.645.787	122.093.099	61,80%	451.223.806	131.578.019	41,16%	593.926.787	142.702.981	31,63%	747.452.709	153.525.922	25,85%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%
(-) Depreciación Acumulada	-	10.135.613	10.135.613	0,00%	20.271.227	10.135.613	100,00%	30.406.840	10.135.613	50,00%	38.860.420	8.453.580	27,80%	47.314.000	8.453.580	21,75%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	163.982.087	- 10.135.613	-5,82%	153.846.473	- 10.135.613	-6,18%	143.710.860	- 10.135.613	-6,59%	135.257.280	- 8.453.580	-5,88%	126.803.700	- 8.453.580	-6,25%
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	4.350.210	0	- 4.350.210	-100,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	0	- 4.350.210	-100,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	163.982.087	- 14.485.823	-8,12%	153.846.473	- 10.135.613	-6,18%	143.710.860	- 10.135.613	-6,59%	135.257.280	- 8.453.580	-5,88%	126.803.700	- 8.453.580	-6,25%
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	361.534.775	166.214.403	85,10%	473.492.261	111.957.486	30,97%	594.934.666	121.442.405	25,65%	729.184.067	134.249.401	22,57%	874.256.409	145.072.342	19,90%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
Cuentas por pagar o Acreedores	0	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
Cesantías por pagar	0	2.676.387	2.676.387	0,00%	2.772.737	96.350	3,60%	2.873.941	101.205	3,65%	2.970.218	96.277	3,35%	3.059.325	89.107	3,00%
Intereses a las cesantías por pagar	0	321.166	321.166	0,00%	332.728	11.562	3,60%	344.873	12.145	3,65%	356.426	11.553	3,35%	367.119	10.693	3,00%
Impuesto de renta por pagar	0	46.977.100	46.977.100	0,00%	53.360.420	6.383.321	13,59%	58.700.830	5.340.409	10,01%	64.850.961	6.150.132	10,48%	70.610.956	5.759.995	8,88%
IVA o INC por pagar	0	21.344.145	21.344.145	0,00%	22.949.721	1.605.576	7,52%	24.687.983	1.738.262	7,57%	26.481.037	1.793.054	7,26%	28.308.125	1.827.088	6,90%
ICA por pagar	0	3.704.765	3.704.765	0,00%	3.983.450	278.685	7,52%	4.285.165	301.715	7,57%	4.596.390	311.226	7,26%	4.913.523	317.133	6,90%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	75.023.562	75.023.562	0,00%	83.399.055	8.375.493	11,16%	90.892.792	7.493.736	8,99%	99.255.033	8.362.241	9,20%	107.259.048	8.004.016	8,06%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones financieras	0	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
Leasing financiero	0	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%	0	-	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	75.023.562	75.023.562	0,00%	83.399.055	8.375.493	11,16%	90.892.792	7.493.736	8,99%	99.255.033	8.362.241	9,20%	107.259.048	8.004.016	8,06%
PATRIMONIO																
Capital Social	195.320.372	195.320.372	-	0,00%	195.320.372	-	0,00%	195.320.372	-	0,00%	195.320.372	-	0,00%	195.320.372	-	0,00%
Utilidad Acumulada	0	82.071.757	82.071.757	0,00%	175.295.550	93.223.793	113,59%	277.849.352	102.553.802	58,50%	391.147.796	113.298.444	40,78%	514.509.290	123.361.494	31,54%
Reserva Legal Acumulada	0	9.119.084	9.119.084	0,00%	19.477.283	10.358.199	113,59%	30.872.150	11.394.867	58,50%	43.460.866	12.588.716	40,78%	57.167.699	13.706.833	31,54%
TOTAL PATRIMONIO	195.320.372	286.511.213	91.190.841	46,69%	390.093.205	103.581.992	36,15%	504.041.874	113.948.669	29,21%	629.929.034	125.887.160	24,98%	766.997.361	137.068.327	21,76%
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	361.534.775	166.214.403	85,10%	473.492.261	111.957.486	30,97%	594.934.666	121.442.405	25,65%	729.184.067	134.249.401	22,57%	874.256.409	145.072.342	19,90%

Fuente: La autora

Tabla 24. Análisis horizontal balance general con financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS																
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 2	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 3	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 4	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 5	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVOS																
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja bancos	16.852.462	177.723.317	160.870.854	954,58%	288.573.144	110.849.827	62,37%	408.432.647	119.859.503	41,54%	538.831.003	130.398.356	31,93%	679.300.809	140.469.806	26,07%
Cuentas por cobrar o deudores	0	5.669.980	5.669.980	0,00%	6.096.495	426.514	7,52%	6.558.256	461.762	7,57%	7.034.573	476.317	7,26%	7.519.932	485.358	6,90%
Inventarios	0	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.852.462	183.393.297	166.540.834	988,23%	294.669.638	111.276.342	60,68%	414.990.903	120.321.265	40,83%	545.865.576	130.874.673	31,54%	686.820.740	140.955.164	25,82%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	2.389.300	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%	2.389.300	-	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	2.656.800	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%	2.656.800	-	0,00%
EDIFICIOS Y/O CONSTRUCCIONES	169.071.600	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%	169.071.600	-	0,00%
(-) Depreciación Acumulada	-	10.135.613	10.135.613	0,00%	20.271.227	10.135.613	100,00%	30.406.840	10.135.613	50,00%	38.860.420	8.453.580	27,80%	47.314.000	8.453.580	21,75%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	174.117.700	163.982.087	- 10.135.613	-5,82%	153.846.473	- 10.135.613	-6,18%	143.710.860	- 10.135.613	-6,59%	135.257.280	- 8.453.580	-5,88%	126.803.700	- 8.453.580	-6,25%
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	4.350.210	-	- 4.350.210	-100,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.350.210	-	- 4.350.210	-100,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	178.467.910	163.982.087	- 14.485.823	-8,12%	153.846.473	- 10.135.613	-6,18%	143.710.860	- 10.135.613	-6,59%	135.257.280	- 8.453.580	-5,88%	126.803.700	- 8.453.580	-6,25%
TOTAL ACTIVOS	195.320.372	347.375.383	152.055.011	77,85%	448.516.112	101.140.728	29,12%	558.701.763	110.185.652	24,57%	681.122.856	122.421.093	21,91%	813.624.440	132.501.584	19,45%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
Cuentas por pagar o Acreedores	0	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
Cesantías por pagar	0	2.676.387	2.676.387	0,00%	2.772.737	96.350	3,60%	2.873.941	101.205	3,65%	2.970.218	96.277	3,35%	3.059.325	89.107	3,00%
Intereses a las cesantías por pagar	0	321.166	321.166	0,00%	332.728	11.562	3,60%	344.873	12.145	3,65%	356.426	11.553	3,35%	367.119	10.693	3,00%
Impuesto de renta por pagar	0	43.634.465	43.634.465	0,00%	50.547.782	6.823.317	15,64%	56.369.746	5.911.964	11,72%	63.262.328	6.892.581	12,23%	69.986.765	6.724.437	10,63%
IVA o INC por pagar	0	21.344.145	21.344.145	0,00%	22.949.721	1.605.576	7,52%	24.687.983	1.738.262	7,57%	26.481.037	1.793.054	7,26%	28.308.125	1.827.088	6,90%
ICA por pagar	0	3.704.765	3.704.765	0,00%	3.983.450	278.685	7,52%	4.285.165	301.715	7,57%	4.596.390	311.226	7,26%	4.913.523	317.133	6,90%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	71.680.928	71.680.928	0,00%	80.496.417	8.815.489	12,30%	88.561.708	8.065.291	10,02%	97.666.399	9.104.691	10,28%	106.634.857	8.968.458	9,18%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones financieras	39.064.074	34.735.960	- 4.328.114	-11,08%	29.113.740	- 5.622.220	-16,19%	21.810.476	- 7.303.264	-25,09%	12.323.535	- 9.486.940	-43,50%	0	- 12.323.535	-100,00%
Leasing financiero	0	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	39.064.074	34.735.960	- 4.328.114	-11,08%	29.113.740	- 5.622.220	-16,19%	21.810.476	- 7.303.264	-25,09%	12.323.535	- 9.486.940	-43,50%	0	- 12.323.535	-100,00%
TOTAL PASIVOS	39.064.074	106.416.888	67.352.814	172,42%	109.610.157	3.193.269	3,00%	110.372.184	762.027	0,70%	109.989.935	- 382.249	-0,35%	106.634.857	- 3.355.077	-3,05%
PATRIMONIO																
Capital Social	156.256.298	156.256.298	-	0,00%	156.256.298	-	0,00%	156.256.298	-	0,00%	156.256.298	-	0,00%	156.256.298	-	0,00%
Utilidad Acumulada	0	76.231.978	76.231.978	0,00%	164.384.691	88.152.713	115,64%	262.865.954	98.481.263	59,91%	373.388.961	110.523.008	42,05%	495.659.957	122.270.995	32,75%
Reserva Legal Acumulada	0	8.470.220	8.470.220	0,00%	18.264.966	9.794.746	115,64%	29.207.328	10.942.363	59,91%	41.487.662	12.280.334	42,05%	55.073.329	13.585.666	32,75%
TOTAL PATRIMONIO	156.256.298	240.958.495	84.702.197	54,21%	338.905.954	97.947.459	40,65%	448.329.580	109.423.625	32,29%	571.132.921	122.803.342	27,39%	706.989.583	135.856.662	23,79%
PASIVO + PATRIMONIO	195.320.372	347.375.383	152.055.011	77,85%	448.516.112	101.140.728	29,12%	558.701.763	110.185.652	24,57%	681.122.856	122.421.093	21,91%	813.624.440	132.501.584	19,45%

Fuente: La autora

5.17 ANÁLISIS HORIZONTALES DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

Tabla 25. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACIÓN EN PESOS													
	AÑO 1	AÑO 2	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 3	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 4	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 5	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
INGRESOS													
Ventas	340.198.809	365.789.672	25.590.864	7,52%	393.495.384	27.705.711	7,57%	422.074.406	28.579.023	7,26%	451.195.894	29.121.488	6,90%
Descuentos	3.401.988	3.657.897	255.909	7,52%	3.934.954	277.057	7,57%	4.220.744	285.790	7,26%	4.511.959	291.215	6,90%
Devoluciones			-	0,00%		-	0,00%		-	0,00%		-	0,00%
VENTAS NETAS	336.796.821	362.131.776	25.334.955	7,52%	389.560.430	27.428.654	7,57%	417.853.662	28.293.233	7,26%	446.683.935	28.830.273	6,90%
CMV	105.453.483	113.386.038	7.932.555	7,52%	121.974.144	8.588.107	7,57%	130.832.957	8.858.813	7,26%	139.859.921	9.026.964	6,90%
UTILIDAD BRUTA	231.343.338	248.745.738	17.402.400	7,52%	267.586.285	18.840.547	7,57%	287.020.705	19.434.420	7,26%	306.824.014	19.803.309	6,90%
EGRESOS													
Nómina	44.208.369	45.799.870	1.591.501	3,60%	47.471.565	1.671.695	3,65%	49.061.863	1.590.297	3,35%	50.533.718	1.471.856	3,00%
Gastos de Administración	30.776.441	31.884.393	1.107.952	3,60%	33.044.443	1.160.051	3,64%	34.170.752	1.126.308	3,41%	35.243.910	1.073.158	3,14%
Gastos Depreciación	10.135.613	10.135.613	-	0,00%	10.135.613	-	0,00%	8.453.580	-1.682.033	-16,60%	8.453.580	-	0,00%
Gastos Diferidos	4.350.210	-	4.350.210	-100,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
ICA	3.704.765	3.983.450	278.685	7,52%	4.285.165	301.715	7,57%	4.596.390	311.226	7,26%	4.913.523	317.133	6,90%
TOTAL EGRESOS	93.175.398	91.803.325	-1.372.072	-1,47%	94.936.787	3.133.461	3,41%	96.282.584	1.345.798	1,42%	99.144.731	2.862.147	2,97%
UTILIDAD OPERACIONAL	138.167.940	156.942.413	18.774.472	13,59%	172.649.499	15.707.086	10,01%	190.738.121	18.088.622	10,48%	207.679.283	16.941.162	8,88%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos Financieros Préstamo	-	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
Gastos Financieros Leasing	-	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	-	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	138.167.940	156.942.413	18.774.472	13,59%	172.649.499	15.707.086	10,01%	190.738.121	18.088.622	10,48%	207.679.283	16.941.162	8,88%
IMPUESTO DE RENTA	46.977.100	53.360.420	6.383.321	13,59%	58.700.830	5.340.409	10,01%	64.850.961	6.150.132	10,48%	70.610.956	5.759.995	8,88%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	91.190.841	103.581.992	12.391.152	13,59%	113.948.669	10.366.677	10,01%	125.887.160	11.938.491	10,48%	137.068.327	11.181.167	8,88%
RESERVA LEGAL	9.119.084	10.358.199	1.239.115	13,59%	11.394.867	1.036.668	10,01%	12.588.716	1.193.849	10,48%	13.706.833	1.118.117	8,88%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	82.071.757	93.223.793	11.152.037	13,59%	102.553.802	9.330.009	10,01%	113.298.444	10.744.642	10,48%	123.361.494	10.063.050	8,88%

Fuente: La autora

Tabla 26. Análisis horizontal estado de resultados con financiación

ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACIÓN EN PESOS													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 3	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 4	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	AÑO 5	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Ventas	340.198.809	365.789.672	25.590.864	7,52%	393.495.384	27.705.711	7,57%	422.074.406	28.579.023	7,26%	451.195.894	29.121.488	6,90%
Descuentos	3.401.988	3.657.897	255.909	7,52%	3.934.954	277.057	7,57%	4.220.744	285.790	7,26%	4.511.959	291.215	6,90%
Devoluciones			-	0,00%		-	0,00%		-	0,00%		-	0,00%
VENTAS NETAS	336.796.821	362.131.776	25.334.955	7,52%	389.560.430	27.428.654	7,57%	417.853.662	28.293.233	7,26%	446.683.935	28.830.273	6,90%
CMV	105.453.483	113.386.038	7.932.555	7,52%	121.974.144	8.588.107	7,57%	130.832.957	8.858.813	7,26%	139.859.921	9.026.964	6,90%
UTILIDAD BRUTA	231.343.338	248.745.738	17.402.400	7,52%	267.586.285	18.840.547	7,57%	287.020.705	19.434.420	7,26%	306.824.014	19.803.309	6,90%
EGRESOS													
Nómina	44.208.369	45.799.870	1.591.501	3,60%	47.471.565	1.671.695	3,65%	49.061.863	1.590.297	3,35%	50.533.718	1.471.856	3,00%
Gastos de Administración	30.776.441	31.884.393	1.107.952	3,60%	33.044.443	1.160.051	3,64%	34.170.752	1.126.308	3,41%	35.243.910	1.073.158	3,14%
Gastos Depreciación	10.135.613	10.135.613	-	0,00%	10.135.613	-	0,00%	8.453.580	-1.682.033	-16,60%	8.453.580	-	0,00%
Gastos Diferidos	4.350.210	-	-4.350.210	-100,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
ICA	3.704.765	3.983.450	278.685	7,52%	4.285.165	301.715	7,57%	4.596.390	311.226	7,26%	4.913.523	317.133	6,90%
TOTAL EGRESOS	93.175.398	91.803.325	-1.372.072	-1,47%	94.936.787	3.133.461	3,41%	96.282.584	1.345.798	1,42%	99.144.731	2.862.147	2,97%
UTILIDAD OPERACIONAL	138.167.940	156.942.413	18.774.472	13,59%	172.649.499	15.707.086	10,01%	190.738.121	18.088.622	10,48%	207.679.283	16.941.162	8,88%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos Financieros Préstamo	9.831.278	8.537.171	-1.294.106	-13,16%	6.856.127	-1.681.044	-19,69%	4.672.451	-2.183.676	-31,85%	1.835.856	-2.836.595	-60,71%
Gastos Financieros Leasing	-	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	9.831.278	8.537.171	-1.294.106	-13,16%	6.856.127	-1.681.044	-19,69%	4.672.451	-2.183.676	-31,85%	1.835.856	-2.836.595	-60,71%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	128.336.663	148.405.241	20.068.579	15,64%	165.793.371	17.388.130	11,72%	186.065.669	20.272.298	12,23%	205.843.427	19.777.757	10,63%
IMPUESTO DE RENTA	43.634.465	50.457.782	6.823.317	15,64%	56.369.746	5.911.964	11,72%	63.262.328	6.892.581	12,23%	69.986.765	6.724.437	10,63%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	84.702.197	97.947.459	13.245.262	15,64%	109.423.625	11.476.166	11,72%	122.803.342	13.379.717	12,23%	135.856.662	13.053.320	10,63%
RESERVA LEGAL	8.470.220	9.794.746	1.324.526	15,64%	10.942.363	1.147.617	11,72%	12.280.334	1.337.972	12,23%	13.585.666	1.305.332	10,63%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	76.231.978	88.152.713	11.920.736	15,64%	98.481.263	10.328.549	11,72%	110.523.008	12.041.745	12,23%	122.270.995	11.747.988	10,63%

Fuente: La autora

5.18 RAZONES FINANCIERAS

En esta parte del ejercicio se deben relacionar los indicadores de las razones financieras principales para el centro deportivo Fitt Fútbol 5, se refleja el capital de trabajo durante los 5 primeros años.

Los valores presentados en la tabla se encuentra en pesos colombianos y muestra el crecimiento que se tendrá en los años expuestos; la razón corriente durante el primer año esta 2,63 veces que retorna lo invertido a cada socio en pesos y en el año 5 llega a retornar 6,97 veces, esto representa solvencia para la empresa.

Tabla 27. Razones financieras estados financieros sin financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Neto de Trabajo	122.529.126	236.246.732	360.331.014	494.671.754	640.193.661
Razón corriente	2,63	3,83	4,96	5,98	6,97
Prueba Ácida	2,63	3,83	4,96	5,98	6,97
Días de Cartera	6	6	6	6	6
Rotación de Cartera	59,40	57,25	57,23	57,32	57,42
Endeudamiento	20,75%	17,61%	15,28%	13,61%	12,27%
Rendimiento sobre Activos	25,22%	21,88%	19,15%	17,26%	15,68%
Rendimiento sobre Patrimonio	31,83%	26,55%	22,61%	19,98%	17,87%
Márgen Bruto	68,69%	68,69%	68,69%	68,69%	68,69%
Márgen Operacional	41,02%	43,34%	44,32%	45,65%	46,49%
Márgen Neto	27,08%	28,60%	29,25%	30,13%	30,69%
Días del año	365				

Fuente: La autora

Para los estados financieros con financiación se muestran los mismos indicadores variando en el total obtenido para el capital de trabajo, sin embargo no representa mayor variación pasó de \$122.529.126 (Tabla 27) a \$111.712.369 durante el primer año, aun así sigue siendo solvente.

Tabla 28. Razones financieras estados financieros con financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital Neto de Trabajo	111.712.369	214.173.221	326.429.195	448.199.177	580.185.883
Razón corriente	2,56	3,66	4,69	5,59	6,44
Prueba Ácida	2,56	3,66	4,69	5,59	6,44
Días de Cartera	6	6	6	6	6
Rotación de Cartera	59,40	57,25	57,23	57,32	57,42
Endeudamiento	30,63%	24,44%	19,76%	16,15%	13,11%
Rendimiento sobre Activos	24,38%	21,84%	19,59%	18,03%	16,70%
Rendimiento sobre Patrimonio	35,15%	28,90%	24,41%	21,50%	19,22%
Márgen Bruto	68,69%	68,69%	68,69%	68,69%	68,69%
Márgen Operacional	41,02%	43,34%	44,32%	45,65%	46,49%
Márgen Neto	25,15%	27,05%	28,09%	29,39%	30,41%
Días del año	365				

Fuente: La autora

5.19 PUNTO DE EQUILIBRIO

En este cuadro se refleja en la cantidad de servicios a vender por parte de Fitt Fútbol 5, donde se muestra la cantidad mínima que debe vender la empresa para no generar pérdidas ni tampoco ganancias. Sin embargo al bajar de ese número se comenzaría a perder y si es por encima del promedio representaría utilidades, con base al estado de resultados con y sin financiación.

Tabla 29. Punto de equilibrio en servicios

PUNTO DE EQUILIBRIO EN SERVICIOS																	
	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ER SIN FINANCIACIÓN	157	158	157	158	157	158	157	158	157	158	157	158	1.891	1.964	2.067	2.166	2.278
ER CON FINANCIACIÓN	147	148	147	148	147	148	147	149	147	149	148	149	1.775	1.867	1.992	2.116	2.259

Fuente: La autora

5.20 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

Dentro de los indicadores más importantes se encuentra el valor de la TIR (%) que para Fitt Fútbol 5 corresponde al con base a los flujos de caja con y sin financiación y sus respectivas modificaciones para validar en qué punto deja de ser rentable el negocio, sin embargo aunque en la VPN (\$) se puede visualizar la utilidades negativas, en la TIR el porcentaje sigue representando sostenibilidad pues se encuentra por encima de 1.

Tabla 30. Análisis de sensibilidad en margen bruto del 63%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD				
DISMINUCIÓN DE MARGEN BRUTO EN 63%				
	FLUJO DE CAJA S.F		FLUJO DE CAJA C.F	
	ORIGINAL	MODIFICADO	ORIGINAL	MODIFICADO
VPN (\$)	101.721.360	(15.018.984)	115.913.185	(827.159)
TIR (%)	71,89%	35,88%	84,76%	40,36%
B/C (VECES)	1,52	0,92	1,74	0,99

Fuente: La autora

6 CONCLUSIONES

- Con base en la investigación realizada en el presente proyecto se logra observar que el nivel de aceptación expuesto por la comunidad caleña sobre la prestación del servicio es alto, teniendo en cuenta el estudio de mercado realizado, por lo tanto se puede evidenciar la existencia de un mercado potencial, importante y significativo para este tipo de proyectos de negocio.
- Se logra evaluar la existencia de condiciones necesarias para llevar a cabo la materialización del presente proyecto ya que existe la disponibilidad de proveedores locales, regionales y nacionales especializados en brindar las herramientas necesarias para el desarrollo del servicio, además de empresas especialistas en la construcción y mantenimiento de este tipo de espacios deportivos en la ciudad
- Teniendo en cuenta el entorno económico en el que se desarrolla el presente proyecto, se logra evidenciar resultados muy favorables con respecto al retorno de la inversión inicial realizada ya que al existir una demanda considerable en la ciudad de Cali permite un reconocimiento local de manera rápida y generar así un aumento de clientes para proyecto de negocio.
- Para generar un impacto exitoso en el presente proyecto se debe mantener un mejoramiento continuo bajo implementación de diversas estrategias administrativas, económicas y de satisfacción (interna y externa) siendo fundamental generar alianzas estratégicas entidades con clubes deportivos, comunidades determinadas, instituciones educativas, PYMES y clientes en general.
- El incremento considerable de la demanda para la recreación y deporte en la ciudad de Cali, permite que la ampliación de espacios para prestar servicios deportivos genere una rentabilidad económica considerable impactando directamente problemáticas sociales en la actualidad, teniendo en cuenta que la ciudad cuenta con una gran cantidad de estos espacios no se genera un impedimento para el crecimiento y desarrollo del proyecto de negocio mencionado.

7 REFERENCIAS

- Ahumada Rojas, O. (2011). *Fútbol 5, uno de los mejores negocios en el país*. Portafolio. Recuperado 04 de diciembre de 2016, a partir de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/futbol-mejores-negocios-pais-147786>
- Cámara de Comercio de Cali [CCC] (2017). *Cómo crear empresa*. Recuperado 24 de marzo de 2017, a partir de: <http://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/compromisos-con-el-registro-mercantil/>
- Cerdo Conejo. K. (2014). *Guía básica construcción canchas de fútbol*. Slide Share. Recuperado 28 de febrero de 2017, a partir de https://es.slideshare.net/Vann_cerdo_conejo/guiabasicaconstruccioncanchasdefutbol
- Concepto Definición (2016). *Definición de Cancha*. Recuperado 02 de septiembre de 2017, a partir de <http://conceptodefinition.de/cancha/>
- Córdoba, L. (2017). *Conozca las sanciones establecidas en la ley 1581 de 2012 por el incumplimiento a la política de protección de datos personales*. Centro jurídico internacional. Recuperado 28 de abril de 2017, a partir de <http://accolombianlawyers.com/noticias/2017/06/13/conozca-las-sanciones-establecidas-en-la-ley-1581-de-2012-por-el-incumplimiento-a-la-politica-de-proteccion-de-datos-personales/>
- El Espectador (2014). *Así nació el fútbol*. Recuperado 21 de agosto de 2017, a partir de <http://www.elespectador.com/deportes/futbolinternacional/asi-nacio-el-futbol-articulo-482282>
- El País. (2017). *Zona de expansión de Cali lleva más de 10 años sin luz verde para crecer*. El País. Recuperado 23 de febrero de 2017, a partir de

<http://www.elpais.com.co/calizona-de-expansion-de-lleva-mas-de-10-anos-sin-luz-verde-para-crecer.html>

Finca Raíz. (2018). *Lote en arriendo Cali Pance*. Recuperado 17 marzo de 2018, a partir de <https://www.fincaraiz.com.co/lote-en-arriendo/calipance-det-2631296.aspx>

Gerencie. (2017). *Principales características de una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)*. Recuperado 24 de marzo de 2017, a partir de <https://www.gerencie.com/principales-caracteristicas-de-una-sociedad-por-acciones-simplificada-sas.html>

Gestión Legal Colombia Abogados consultores. (2013). *Qué impuestos pagan las empresas en Colombia*. Recuperado 21 de febrero de 2016, a partir de <http://www.gestionlegalcolombia.com/impuestos-empresas-colombia>

Grupo radar. (2011). *Calcule usted mismo el tamaño de su muestra o margen de error*. Recuperado 20 de febrero 2017, a partir de <http://www.gruporadar.com.uy/01/?p=567>

Mayorga, D. (2010). *El país del fútbol sintético*. Recuperado 20 de febrero de 2017, a partir de <https://www.elespectador.com/impreso/negocios/articuloimpreso-203406-el-pais-del-futbol-sintetico>

Ministerio de Educación Nacional. (1995) *Por el cual se revisa la legislación deportiva vigente y la estructura de los organismos del sector asociado con objeto de adecuarlas al contenido de la Ley 181 de 1995.*, Pub. L. No. Decreto 1228 (1995). Recuperado a partir de https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-86226_archivo_pdf.pdf

Mis respuestas (2017). *Qué es el pasto sintético*. Recuperado 15 de septiembre de 2017, a partir de <https://www.misrespuestas.com/que-es-el-pasto-sintetico.html>

Oviedo, O. (2014). *Limitación de responsabilidad por obligaciones en SAS*. Asuntos: Legales. Recuperado 14 de diciembre de 2016, a partir de <https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/jorge-oviedo-507971/limitacion-de-responsabilidad-por-obligaciones-en-sas-2108271>

Presidencia de La República. *Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones*. Pub. L. N° 1780 (2016). Recuperado a partir de <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201780%20DEL%2002%20DE%20MAYO%20DE%202016.pdf>

Ramos Carranza, I. G. (2015). *Factores que inciden en la gestión de una instalación deportiva pública*. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/9300/1/1080215127.pdf>

Recrea Sport (2013). *Medidas Cancha de Fútbol 5*. Recuperado 5 de abril de 2017, a partir de <http://recreasport.com/medidas-cancha-de-futbol-5/>

Secretaria General del Senado. *Ley de Formalización y Generación de Empleo*. Pub. L. N° 1429 (2010). Recuperado a partir de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.html

Significados. (2018). *Significado de Emprendimiento*. Recuperado 13 de septiembre de 2016, a partir de <https://www.significados.com/emprendimiento/>

Spanish Oxford Living Dictionaries. (2018). *Definición de esparcimiento en Español*. Recuperado 12 de agosto de 2017, a partir de <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/esparcimiento>

Toda Colombia. (2015). *Departamento de Valle del Cauca*. Recuperado 24 de febrero de 2017, a partir de: <http://www.todacolombia.com/departamentos-de-colombia/valle-del-cauca.html>

Universidad Javeriana Cali. (2016). *Centro Deportivo*. Recuperado 16 de julio de 2017, a partir de <https://www.javerianacali.edu.co/vicerrectoria-del-medio-universitario/centro-deportivo>