PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL PARA LA EMPRESA PARQUE POR LA PAZ KILÓMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO”.

DEIBY ALEXANDER HURTADO CUERO

YIMA BONILLA LUNA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL PARA LA EMPRESA PARQUE POR LA PAZ KILÓMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO”.

DEIBY ALEXANDER HURTADO CUERO

YIMA BONILLA LUNA

Proyecto presentado para optar al título de Profesional de administración de empresas

Director de trabajo de grado:

María del Pilar Lee Mejía

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado

_____

Firma del jurado

Cali, 22 de Octubre de 2017

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO 13

1.1 TITULO DEL PROYECTO 13

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 13

1.3 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN 13

1.4 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN 17

1.5 JUSTIFICACIÓN 17

1.6 MARCO TEÓRICO 18

1.7 ASPECTO METODOLÓGICO 22

2 DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA 24

2.1 ANÁLISIS INTERNO 24

2.2 ANÁLISIS ECONÓMICO 24

2.3 ANÁLISIS DE LA ORGANIZACIÓN 26

2.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO 28

2.5 FACTORES CLAVE DE ÉXITO 31

2.6 IDENTIFICACIÓN DE LAS COMPETENCIAS BÁSICAS DE LA EMPRESA 34

2.7 ANÁLISIS DOFA 37

2.8 ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD 38

3 FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN 42

3.1 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA 42

3.2 SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE LA GESTIÓN 46

4 PROYECCIONES, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA. 48

4.1 BENEFICIOS Y PROYECCIONES 75

5 CONCLUSIONES 79

6 REFERENCIAS.....80

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Inventario en pesos 48
Tabla 2. Balance inicial sin financiación en pesos 49
Tabla 3. Balance inicial con financiación en pesos 50
Tabla 4. Amortización pesos 51
Tabla 5. Leasing financiero en pesos 52
Tabla 6. Parámetros generales 54
Tabla 7. PIB 55
Tabla 8. Presupuesto de actividades presupuestadas. (3 años de ejecución). 55
Tabla 9. Gastos 57
Tabla 10. Nomina 58
Tabla 11. % crecimiento segun asociados 58
Tabla 12. Ventas y costos 59
Tabla 13. Ventas y costos 60
Tabla 14. IVA 61
Tabla 15. Estado de resultados sin financiacion en pesos 62
Tabla 16. Estado de resultados con financiación en pesos 63
Tabla 17. Flujo de caja sin financiación en pesos 64
Tabla 18. Flujo de caja con financiación en pesos 65
Tabla 19. Balance general proyectado sin finanaciación en pesos 66
Tabla 20. Balance general proyectado con financiación en pesos 67
Tabla 21. Analisis vertical balance general proyectado sin finanaciación en pesos 68
Tabla 22. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos 69
Tabla 23. Analisis vertical estado de resultados sin financiacion en pesos 70
Tabla 24. Analisis vertical estado de resultados sin financiacion en pesos 71
Tabla 25. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos 72

Tabla 26. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos 73
Tabla 27. Análisis horizontal al estado de resultados sin financiación en pesos ... 74
Tabla 28. Análisis horizontal al estado de resultados con financiación en pesos .. 74
Tabla 29. Razones financieras para estados financieros sin financiación 76
Tabla 30. Punto de equilibrio 77
Tabla 31. Analisis de sensibilidad 77
Tabla 32. Resumenes flujo de caja 78

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación del Parque por la Paz Km 30 “Antiguo Rancho Claro” Vía al Carmen – Dagua. 20
Figura 2. Turismo Interno en Colombia 26
Figura 3. Organigrama de la compañía FESOC 27
Figura 4. Análisis de causas 42
Figura 5. Análisis de consecuencias 43
Figura 6. Árbol del problema 43
Figura 7. Propuesta de estructura organizacional 45

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio).....31
Cuadro 2. Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional) 34
Cuadro 3. Matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)...37
Cuadro 4. Estrategias FO, FA, DO y DA. 37
Cuadro 5. Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio).....38
Cuadro 6. Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional) 40
Cuadro 7. Cronograma de actividades.....46

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Pronóstico de ingreso de divisas por balanza de pagos en el sector 26

RESUMEN

El parque por la paz kilómetro 30 “antiguo Rancho Claro” es un centro recreativo que ofrece al público espacios de recreación, hospedaje y restaurante cuyo objetivo es el de ser un espacio donde las personas puedan tener espacios de ocio y esparcimiento a partir de una sana recreación.

En un primer análisis en el desarrollo de las actividades diarias dentro del Parque, se encontró que se vienen presentando inconvenientes en su estructura organizacional, la cual se encarga del correcto funcionamiento y desempeño de todos los funcionarios que participan en los diferentes procesos del mismo.

Dicha problemática, radica en la carencia de áreas funcionales correctamente definidas y aplicadas al interior del parque. Aspecto que eleva el nivel de deserción de los visitantes.

De acuerdo con lo anterior, este trabajo tiene como objetivo principal la aplicación de un nuevo esquema organizacional, delegándose tareas y asignando responsabilidades, de tal manera que se aplique una nueva cultura organizacional orientada a la calidad de servicio como valor agregado en todas las actividades realizadas por parte de la empresa, permitiendo mejorar el flujo de visitantes al parque.

ABSTRACT

The park for peace kilometer 30 "old Rancho clear" is a recreation center that offers the public spaces for recreation, lodging and restaurant whose objective is be a space where people can have spaces for leisure and entertainment from a healthy recreation.

In a first analysis in the development of them activities daily within the Park, is found that is come presenting inconvenient in its structure organizational, which is in charge of the correct operation and performance of all them officials that participating in them different processes of the same.

This problem lies in the lack of functional areas correctly defined and applied to the interior of the Park. Aspect that raises the level of defection of visitors.

Accordingly, this work has as main objective the implementation of a new scheme of organizational, delegating tasks and assigning responsibilities in such a way to apply a new organizational culture oriented to the quality of service as added value in all the activities carried out by the company, allowing to improve the flow of visitors to the Park.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Propuesta de estructura organizacional para la empresa parque por la paz kilómetro 30 “antiguo Rancho Claro”.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión.

1.3 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Se evidencia hace algún tiempo que los usuarios del parque han manifestado innumerables quejas y recomendaciones debido a que el servicio al cliente no es el mejor, generando inconformidad y deserción de los visitantes.

1.3.1 Planteamiento del problema. La federación de empresas sociales y solidarias de Colombia “FESOC”, es una organización la cual cuenta con unas unidades productivas que le permiten fortalecer los beneficios a todos sus asociados, como es el caso del ECOPARQUE LA PAZ. Uno de los factores más importantes para que un establecimiento que presta servicios cuente con acreditación y reconocimiento por parte de quienes lo visitan, es la calidad del servicio recibido.

Con el pasar del tiempo, se han sumado al mercado de servicios de recreación, innumerables entidades que presentan al público múltiples variedades de servicios, que hacen que los consumidores tengan puntos de comparación para elogiar o

reprochar el servicio que actualmente está siendo ofrecido en algún establecimiento en particular.

Hoy en día la calidad del servicio y la atención al usuario tiene un papel importante en las organizaciones ya que es considerado como el valor agregado de una empresa, que tiene como propósito satisfacer en su totalidad al cliente y llevarlo más allá de sus expectativas.

Los empleados hacen parte indispensable en la prestación de los servicios de la empresa, ya que son la cara al cliente; por lo tanto, serán los encargados de sostener una interacción y brindar una experiencia que el cliente no olvidara, haciendo que cada una de estas sea positiva o negativa.

Después de vivir una experiencia positiva o negativa, las personas comparten de manera abierta con su círculo social a través de lo que se denomina “voz a voz”, todo aquello que le genero satisfacción o insatisfacción, de esta manera, las personas referidas tendrán una imagen del lugar del que se habla.

Aquí yace el secreto sobre la importancia del servicio ofrecido, puesto que un cliente bien compensado será fiel al establecimiento y atraerá nuevos prospectos de clientes, lo cual aumentará las utilidades y el prestigio del lugar.

Específicamente en el parque recreativo Parque por la Paz antiguo “Rancho Claro”, se viene presentando una disminución en el número de visitantes, de acuerdo con la información suministrada por los clientes a través del buzón de quejas y sugerencias. Los clientes y usuarios han venido manifestando las inconformidades debido a que no se brinda un buen servicio y atención adecuada para satisfacer sus necesidades y expectativas.

Para ser específicos, a continuación, se exponen las quejas que se presentan sobre los servicios que ofrece el parque:

- **Restaurante:**

- Los usuarios reportan demora en los pedidos y la entrega de las ordenes, ya que el personal encargado se encuentra realizando actividades de “apoyo” a otras áreas.
- Pedidos enviados incorrectamente, falta de atención a los clientes y desentendimiento del personal con el usuario una vez entregada la orden.

- **Hospedaje:**

- Falta de servicio a la habitación, poca disposición de los encargados para atender y habitaciones sin alistamiento al momento de la llegada de los clientes.

- **Instalaciones**:

- Falta de supervisión para el correcto uso de las piscinas y prevención de accidentes.

- **Eventos**:

- Ausencia e insuficiencia del cuerpo logístico y falta de responsables que coordinen la organización de los numerosos eventos que se realizan.

Puestas en conocimiento las falencias que se presentan en las labores que se realizan en el parque y que afectan directamente la calidad del servicio, se puede llegar a la conclusión que el personal no está realizando una adecuada atención al cliente, acorde a las demandas de los clientes, por lo cual, si no se presenta una mejoría, rápidamente seguirá en aumento el nivel de deserción de los usuarios.

En este análisis se observa que los empleados no tienen claras sus funciones y responsabilidades, se presenta duplicidad de funciones; por otra parte, las personas no conocen las tareas que se le asignan, en varias ocasiones se asignan funciones no planeadas que no son conocidas por los colaboradores, no hay responsables directos de las actividades misionales y las personas que ocupan cargos administrativos deben intervenir en funciones operativas.

Todas estas observaciones también son denotadas por la Dirección del Parque, quienes comparten la idea que actualmente no se ofrece un buen servicio.

En vista de esta situación, se concluye que se deben presentar reformas en el proceso de gestión para el ofrecimiento de un servicio de calidad, que tenga como prioridad la atención al cliente y la superación de las expectativas para la construcción de clientes fieles y satisfechos.

- **Análisis del problema**

Después de realizar una visita al parque por la paz antiguo “Rancho Claro” se identificaron varios aspectos negativos en los procesos que deben ser llevados a cabo para generar cumplimiento a los visitantes del parque. Centrando esta falla en la falta de tareas sectorizadas y personal encargado.

Se llevaron a cabo reuniones con el cuerpo directivo, se realizaron una serie de entrevistas con los funcionarios de todas las áreas del parque y se realizó un sondeo sobre la percepción de los visitantes y como resultado se encontró que actualmente existen falencias en la ejecución de las labores por desconocimiento de su rol al interior de la organización que repercuten en los procesos que deben ejecutar cada una de las áreas que componen el parque. Siendo más puntuales sobre el problema, al momento de ejercer labores y determinar responsabilidades no se encuentran en sincronía con las áreas, debido a esta situación ha disminuido el flujo de visitas durante los últimos meses.

1.3.2 Sistematización del problema. ¿De qué manera se puede mejorar la calidad de la atención y servicio al cliente del parque por la paz, que evite la disminución de afluencia de clientes?

1.4 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general. Generar una propuesta de estructura organizacional para la empresa parque por la paz kilómetro 30 “antiguo Rancho Claro”.

1.4.2 Objetivos específicos. **-** Afianzar el tipo de estructura organizacional y sectorizar la empresa parque por la paz antiguo “Rancho Claro” kilómetro 30.

- Fijar las tareas y responsabilidades que corresponde al ocupante de cada cargo en la empresa parque por la paz antiguo “Rancho Claro” kilómetro 30.
- Establecer los recursos económicos que se requieren para la implementación de la nueva estructura organizacional.
- Evaluar la mejora de los resultados obtenidos por la organización.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Este proyecto es realizado con la intensión de brindar una oportunidad de mejora al PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO”, reestructurando las áreas funcionales de la empresa, teniendo como objetivo contrarrestar las eventualidades que se presentan al momento de llevar a cabo los procesos que generan ingresos para la compañía y sus respectivos responsables.

Una vez aplicado este cambio se espera que sean controlados todo tipo de errores que conlleven a la ineficacia y al inicio de reprocesos que requieren de tiempo y dinero el cual pierde la compañía. Dando el enfoque y responsabilizando a las

nuevas áreas de la corporación, cada una de ellas tendrá claro cuál es su función y como debe influir en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Por otra parte se determinó la problemática y se plantea posibles soluciones que permitan que todos los colaboradores trabajen orientados a la obtención de mejores resultados en pro de desarrollo y crecimiento del PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO “. Para este proyecto se realizará: recopilación de la información, análisis de los resultados obtenidos, síntesis sobre los aspectos más importantes, hipótesis y plan de mejora apuntando al progreso de las condiciones actuales.

1.6 MARCO TEÓRICO

1.6.1 Referente teórico. Para desarrollar este proyecto se tendrán en cuenta referentes como:

Max Weber quien en su obra - *¿Qué es la burocracia?* - habla sobre la jerarquía de los cargos y la funcionalidad del concepto burocracia en las organizaciones. *“Los principios de jerarquía de cargos y de diversos niveles de autoridad implican un sistema de sobre y subordinación férreamente organizado, donde los funcionarios superiores controlan a los funcionarios inferiores. Este sistema permite que los gobernados puedan apelar, mediante procedimientos preestablecidos, la decisión de una repartición inferior a su autoridad superior”* (Weber, 1993, p. 5)

Para la construcción del organigrama se tendrá en cuenta proceso de elaboración que se propone por Enrique Benjamín Franklin en su obra –*Organización de Empresas* – donde claramente resalta el concepto y los criterios fundamentales para su elaboración: *“Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una organización o bien de alguna de sus áreas, la cual muestra qué unidades administrativas la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales*

formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría" (Franklin, 2009, p. 250)

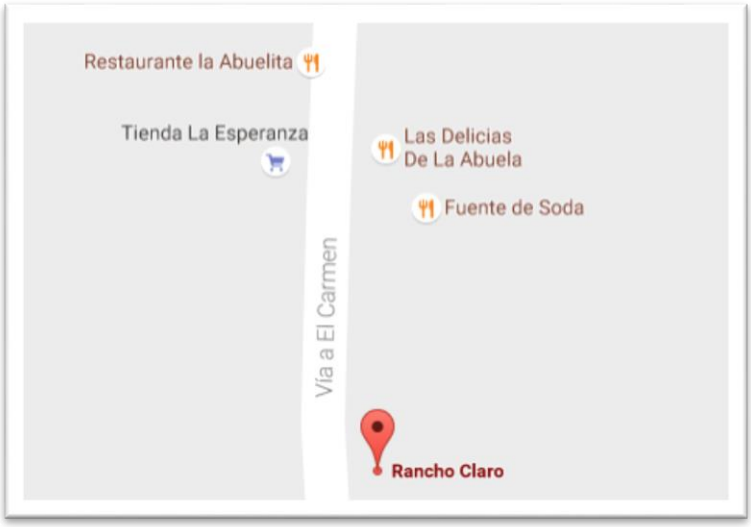
Para finiquitar se resaltan los principios planteados por Ponce (2004) en su escrito – *Administración Moderna* – donde se permite conocer cuáles son los principios claves para la elaboración de una organización, pero claramente resalta dos de ellos para la funcionalización o departamentalización de las organizaciones. "*Principio de la especialización: "Cuanto más se divide el trabajo, dedicando a cada empleado a una actividad más limitada y concreta, se obtiene mayor eficiencia, precisión y destreza". Principio de la unidad de mando: "Para cada función debe haber un solo mando"* (p. 282).

1.6.2 Referente conceptual. Dando continuidad a lo anteriormente presentado en el referente teórico, se relacionan las palabras claves para la completa comprensión en el desarrollo del proyecto:

- Propuesta: "*Idea o proyecto sobre un asunto o negocio que se presenta ante una o varias personas que tienen autoridad para aprobarlo o rechazarlo".* (The Free Dictionary, 2007, párr. 2)
- Reestructuración: "*Cambiar la forma en que algo está estructurado o darle una nueva estructura*". (The Free Dictionary, 2007, párr. 1)
- Área funcional: Las áreas funcionales de la empresa son las diversas actividades más importantes de la empresa, ya que por ellas se plantean y tratan de alcanzar los objetivos y metas.
- Organigrama: "*El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.*"(Franklin, 2009, p. 124)

1.6.3 Referente contextual. Este proyecto será desarrollado en PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO” que se encuentra ubicado en la carretera al mar a la altura del kilómetro 30, en las inmediaciones del Carmen hacia el Carmelo, departamento del Valle del Cauca (Colombia). Este proyecto busca realizar una reforma en la estructura organizacional de la empresa por medio de una valoración y análisis de la actual situación de las áreas que le componen, permitiendo la toma de decisiones para establecer nuevamente un proceso de funcionalización o departamentalización de la organización y así fijar las responsabilidades pertinentes en la participación del proceso productivo que direccionan al cumplimiento de los objetivos.

Figura 1. Ubicación del Parque por la Paz Km 30 “Antiguo Rancho Claro” Vía al Carmen – Dagua.



Fuente: (Google Maps, 2016, fig. 1)

1.6.4 Referente legal. En cuanto al referente legal la actividad principal del PARQUE POR LA PAZ ANTIGUO RANCHO CLARO, se encuentra regulada por lo decretado en la Ley 1225 de 2008: *"Por la cual se regulan el funcionamiento y operación de los parques de diversiones, atracciones o dispositivos de entretenimiento, atracciones mecánicas y ciudades de hierro, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios en todo el territorio nacional y se dictan otras disposiciones"* (El congreso de la república de Colombia, 2008, p. 1).

Teniendo también en cuenta la Ley 1750 de 2015 que reforma los artículos 8° y 9° de la Ley 1225 de 2008. Que contempla los encargados de regular y sancionar en caso de presentar irregularidades en su labor.

1.7 ASPECTO METODOLÓGICO

1.7.1 Tipo de estudio.

1.7.1.1 Estudio descriptivo. El trabajo consiste en realizar una evaluación de la situación actual del PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO”, una vez con los resultados de esta valoración, se proceda con su interpretación y se elaborara un plan de acción para reestructurar las áreas funcionales que hacen parte de la empresa, estos serán basados en modelos organizacionales estudiados con anterioridad en el desarrollo de la carrera.

1.7.1.2 Método de análisis. Para este proceso de análisis se tendrán en cuenta los siguientes factores que permitirán la elaboración de un plan de acción para aplicar las respectivas correcciones sobre el funcionamiento de la organización:

- Todo aquello que se relaciona con las áreas funcionales actuales de la empresa y su desempeño.
- La motivación, el nivel de compromiso y desempeño de los colaboradores que actualmente laboran con la empresa.
- Matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas).
- Matriz POAM (Perfil de oportunidades y Amenazas en el medio).
- Perfil de capacidad institucional (PCI).
- Capacidad de aplicación, adaptación, cambio e impacto de la propuesta de mejora.

1.7.1.3 Método de encuesta. Las encuestas que se realizaran tendrán como objetivo la obtención de datos que permitan conocer a fondo con cifras reales los niveles de desempeño del personal y su conocimiento sobre los lineamentos y estructura de la organización. Estas serán realizadas de manera presencial teniendo por ventaja la facilidad de emitir una respuesta a cada una de las preguntas en la encuesta y realizar aclaraciones en caso de ser requeridas.

1.7.2 Fuentes y técnicas para la recolección de la información.

1.7.2.1 Fuentes secundarias. Datos recolectados a partir del proceso de observación participativa, datos de internet, textos tales como: Organización de Empresas – Enrique Benjamín Franklin, Administración Moderna – Agustín Reyes Ponce, ¿Qué es la Burocracia? – Max Weber. Trabajos de grado, revistas, artículos de prensa, entre otros.

1.7.2.2 Fuentes primarias. Actualmente, la compañía dispone de 20 trabajadores que hacen parte de las diferentes áreas actuales de la compañía, por lo tanto se llevaran a cabo las encuestas con todo el personal que se encuentre disponible. Se tendrá el acompañamiento de la funcionaria asignada para la realización del proyecto, Marlen Zapata quien ejerce funciones para la compañía como Auxiliar Contable, facilitando la información que se requiera.

2 DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 ANÁLISIS INTERNO

2.1.1 Reseña histórica. LA FEDERACIÓN DE EMPRESAS SOLIDARIAS Y SOCIALES DE COLOMBIA-FESOC es una entidad sin ánimo de lucro de segundo grado orientado a promover, generar y acompañar oportunidades de colaboración interinstitucional para el desarrollo socio - económico de sus asociados.

Asociado a FESOC se encuentra El Parque Por La Paz que nace del proyecto "ALDEA SOLIDARIA" el cual tiene por objetivo brindar un espacio recreativo donde las familias colombianas tengan espacios de dispersión y recreación. El programa de parque por la paz se basa en la unión de varios parques para el apoyo de la comunidad "aldea solidaria" y puedan ser beneficiarios todas las personas de bajos recurso y los que deseen ser partícipes de estas actividades.

2.2 ANÁLISIS ECONÓMICO

2.2.1 Identificación del sector. EL PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 "ANTIGUO RANCHO CLARO" pertenece al sector terciario de la economía colombiana, prestando servicios de turismo y zonas de ocio. "*Sector el cual se encuentra en crecimiento ya que según informes efectuados por la Organización Mundial del Turismo (OIT) quien reporto un crecimiento del 9% entre enero y octubre del año 2015 lo que sitúa a Colombia en lugar "importante" en el mapa global del turismo para 2016"* (Dinero, 2016, párr. 2).

Según intervenciones que fueron efectuadas por Gustavo Adolfo Toro, presidente de la Asociación Hotelera y Turística de Colombia, Cotelco, indica que *"De enero a*

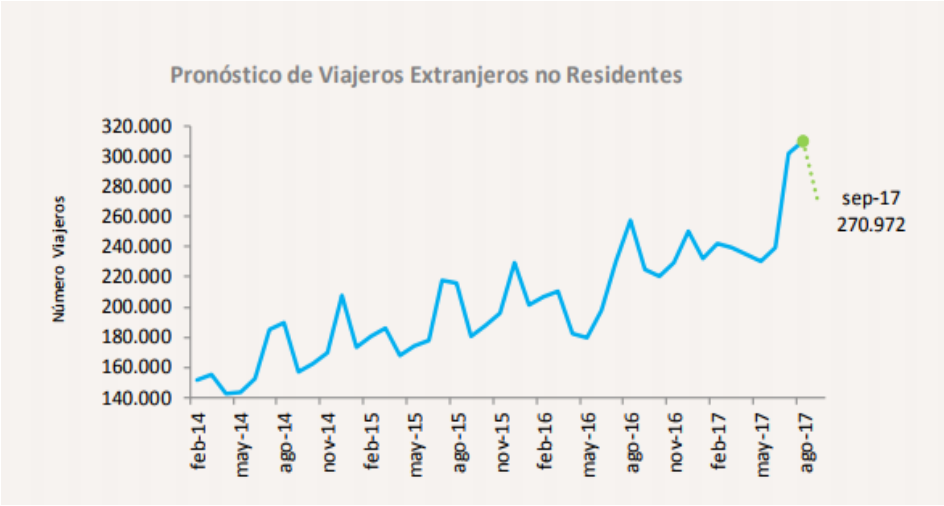
septiembre de 2015 el PIB del sector creció 6,9 %, generando un valor agregado por $11 billones". (Dinero, 2016, párr. 5)

2.2.2 Descripción de las actividades económicas. El parque por la paz es un parque temático recreativo en apertura que oferta al público como servicios las siguientes actividades:

- Restaurante.
- Salones para eventos.
- Juegos (Canchas de Futbol, Cancha de Voleibol, Canopy, Zona de Juegos para Niños)
- Piscinas (Semi-olímpica – Niños – Cascada Natural)
- Hospedaje.
- Discoteca.

Actualmente, la demanda de los servicios ofrecidos por el parque se puede referenciar que se encuentra sujeto a temporadas altas y bajas las cuales claramente son el reflejo en el nivel de productividad del establecimiento. Según el informe emitidito por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo se espera que para septiembre 2017 lleguen 270,972 viajeros, lo que indica un aumento del 20,3 % respecto al mismo mes del año anterior, y una caída de 12,87 % respecto a agosto de 2017 (Ministerio de Industria, 2017).

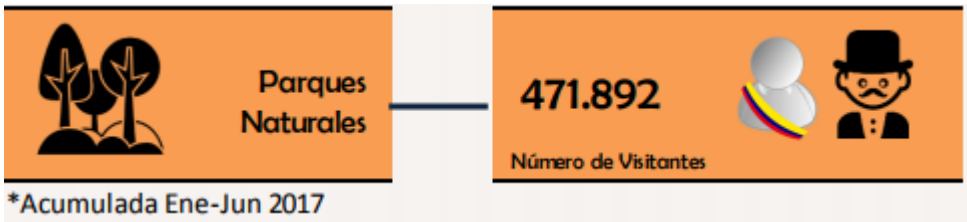
Gráfica 1. Pronóstico de ingreso de divisas por balanza de pagos en el sector



Fuente: (Ministerio de Industria, 2017)

También se observa el número de personas que a junio de 2017 han realizado visitas a este tipo de espacios como el que actualmente la compañía ofrece.

Figura 2. Turismo Interno en Colombia



Fuente: (Ministerio de Industria, 2017)

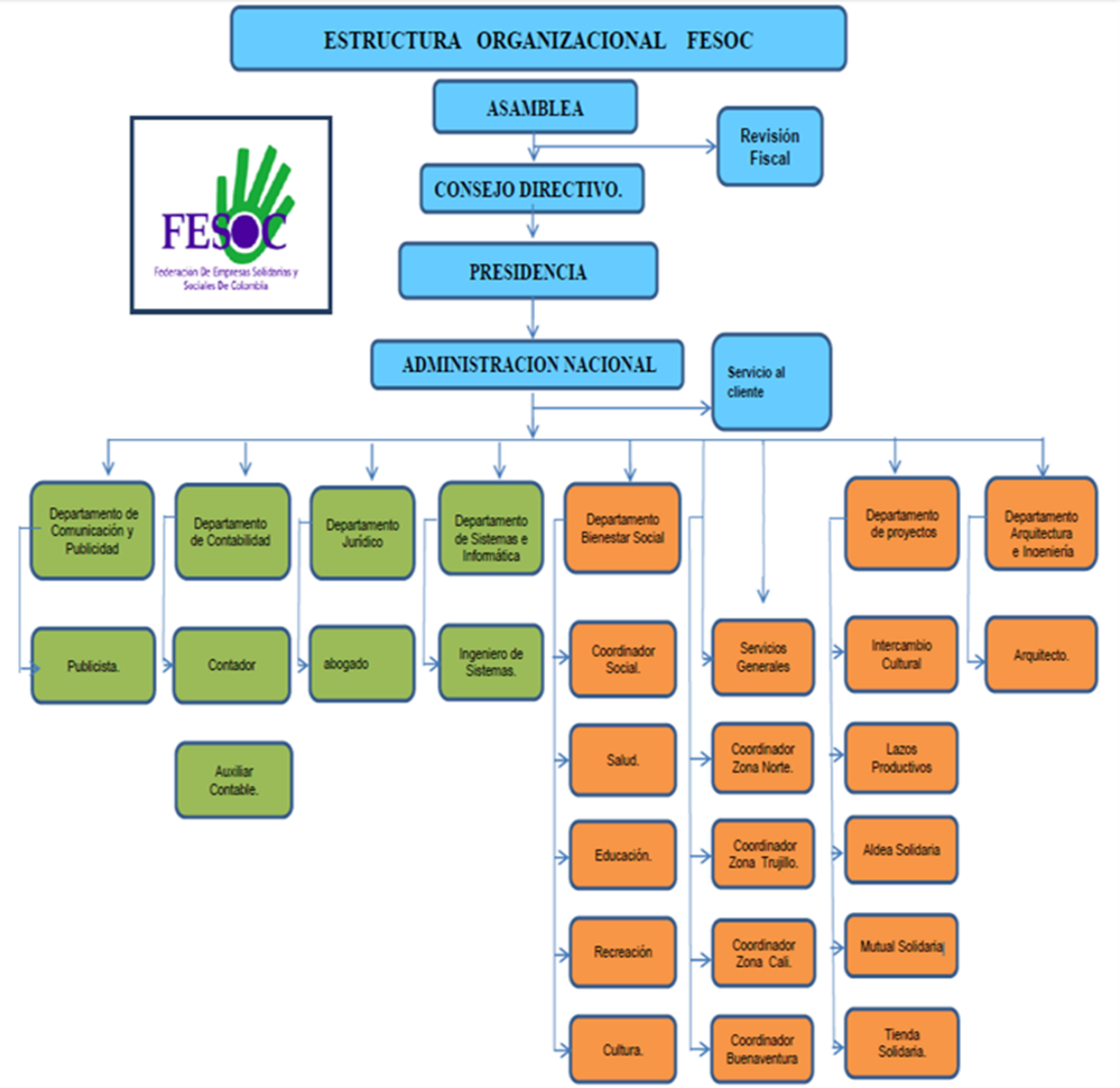
Finiquitando el análisis del sector, la demanda actual se encuentra en crecimiento, factor que se torna benéfico para el avance progresivo y la competitividad entre las empresas que entregan servicios sustitutos al parque por la paz.

2.3 ANÁLISIS DE LA ORGANIZACIÓN

La estructura de la compañía se encuentra seccionada por departamentos de acuerdo con las funciones básicas que se llevan a cabo, beneficiando la línea de

mando en el mantenimiento del poder de las funciones principales, la delegación de las funciones y el control de los superiores.

Figura 3. Organigrama de la compañía FESOC



Fuente: (FESOC, 2010, p. 4)

2.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.4.1 Misión. Promover, gestionar y liderar procesos de fortalecimiento para las organizaciones sociales y solidarias asociadas, sus familias y la comunidad en general, mediante la oferta de servicios, capacitaciones, asesorías, investigaciones y ejecución de planes, programas y proyectos en diferentes áreas; en aras de generar una mayor integración entre ellas y participación en su propio desarrollo que contribuya al crecimiento de su calidad de vida.

2.4.2 Visión. Nos posicionaremos al 2020 como la organización líder en desarrollo socioeconómico, sistemas social y solidario en Colombia.

2.4.3 Objetivos estratégicos. Contribuir a satisfacer al 100% las necesidades de las organizaciones afiliadas a FESOC para la conformación de tejido social y el desarrollo integral del ser humano.

2.4.4 Principios y valores.

- **TRANSPARENCIA**

Se refiere a la claridad que la organización tiene en cada una de las acciones que realiza, sin anteponer posiciones políticas, administrativas o ideológicas personales entre otros. Lo que se refleja en la ética y los principios rectores que permean la vida de cada una de las personas que integran la organización. De hecho, la transparencia es un pilar importante que acompaña a todas las personas que hacen parte de nuestro equipo. (FESOC, 2010, párr. 1)

- **COMPROMISO**

Actitud responsable, positiva, proactiva asumida por los directivos, ejecutivos y demás personal de la organización para el desarrollo de las actividades

encaminadas al logro de nuestros objetivos y metas demostrando un alto sentido de pertenencia. (FESOC, 2010, párr. 2)

- **RESPONSABILIDAD**

Estamos comprometidos cada día con el logro del mejoramiento social, empresarial y comunitario de nuestros afiliados, miembros y demás comunidad beneficiaria de nuestros programas, en aras de contribuir al mejoramiento de su calidad de vida. (FESOC, 2010, párr. 3)

- **RESPETO**

Actuar con consideración hacia cada una de las personas afiliadas, miembros, colaboradores de nuestra organización, la profesión u oficio, hacia la organización, hacia uno mismo y el medio ambiente. (FESOC, 2010, párr. 4)

- **HONRADEZ**

Salvaguardar los bienes y recursos con que cuenta la organización para el desarrollo de sus actividades igualmente no robar ni mentir. (FESOC, 2010, párr. 5)

- **EQUIDAD**

Se da a cada cual lo que le pertenece, reconociendo las condiciones o características específicas de cada organización, miembro, colaborador y comunidad beneficiaria. (FESOC, 2010, párr. 6)

2.4.5 Componente estratégico.

- **Talento Humano:** rancho claro cuenta con un personal altamente calificado para ejercer funciones estipuladas brindando la mejor atención a cada uno de los visitantes al parque. (FESOC, 2010, p. 2)

- **Compromiso:** se busca el cumplimiento efectivo a todo lo pactado con nuestros clientes, con el fin de dar el mejor servicio a las personas interesadas en encontrar un espacio de descanso y recreación. (FESOC, 2010, p. 2).
- **Publicidad Efectiva:** La mejor publicidad con la que cuenta el parque por la paz rancho claro es su antigüedad ya que está fundada 1997 desde ofreciendo los servicios de recreación descanso y un lugar calificado para capacitaciones y reuniones empresariales. (FESOC, 2010, p. 2)

2.4.6 Plan de desarrollo. Las organizaciones afiliadas se fortalecerán para ser auto sostenible, mejorando sus capacidades en el diseño, implementación, gerencia y monitoreo de proyectos sociales, logrando una mayor transcendencia e impacto para la construcción de tejido social.

2.5 FACTORES CLAVE DE ÉXITO

Cuadro 1. Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio)

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES ECONOMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Acuerdos de libre comercio	BAJA	1	ALTA	3
Estabilidad del sector	ALTA	3	BAJA	1
Incentivos gubernamentales	MEDIA	2	BAJA	1
Ingresos anuales	ALTA	3	ALTA	3
Baja capacidad de pago por usuarios	BAJA	1	ALTA	3
Competencia desigual	BAJA	1	ALTA	3
	SUMA	11	SUMA	14
	PROMEDIO	1,8	PROMEDIO	2,3

	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES POLITICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Clima político del país	ALTA	3	BAJA	1
Política de seguridad del país	MEDIA	2	BAJA	1
Participación ciudadana	MEDIA	2	BAJA	1
Coordinación entre lo económico y lo social	MEDIA	2	MEDIA	2
Credibilidad en las instituciones	MEDIA	2	MEDIA	2
	SUMA	11	SUMA	7
	PROMEDIO	2,2	PROMEDIO	1,4

	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Desempleo	BAJA	1	ALTA	3
Seguridad social	ALTA	3	BAJA	1
Desplazamiento	BAJA	1	ALTA	3
Crisis de valores en la sociedad	BAJA	1	MEDIA	2
Sistema educativo y Nivel de educación	ALTA	3	BAJA	1
Nivel de inseguridad y delincuencia	MEDIA	2	MEDIA	2
	SUMA	11	SUMA	12
	PROMEDIO	1,8	PROMEDIO	2,0

(Continuación) Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio)

	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES TECNOLOGICOS	**NIVEL**	**PTS**	**NIVEL**	**PTS**
Telecomunicaciones	ALTA	3	ALTA	3
Desarrollo de Internet y Comercio electrónico	MEDIA	2	MEDIA	2
Facilidad de acceso a la tecnología	MEDIA	2	ALTA	3
Globalización de la información	BAJA	1	ALTA	3
Nuevas tecnologías industriales	BAJA	1	ALTA	3
Investigaciones	MEDIA	2	MEDIA	2
Resistencia al cambio tecnológico	MEDIA	2	ALTA	3
	SUMA	13	**SUMA**	19
	PROMEDIO	1,9	**PROMEDIO**	2,7

	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES GEOGRAFICOS	**NIVEL**	**PTS**	**NIVEL**	**PTS**
Transportes terrestres	ALTA	3	BAJA	1
Calidad de las vías	MEDIA	2	MEDIA	2
Condiciones climáticas y ambientales	ALTA	3	BAJA	1
	SUMA	8	**SUMA**	4
	PROMEDIO	2,7	**PROMEDIO**	1,3

RESUMEN	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES ECONOMICOS	11	14
FACTORES POLITICOS	11	7
FACTORES SOCIALES	11	12
FACTORES TECNOLOGICOS	13	19
FACTORES GEOGRAFICOS	8	4
SUMA	**54**	**56**
PROMEDIO	**10,8**	**11,2**

OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

Fuente: Elaboración propia

Una vez efectuando el análisis POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio) se determina que actualmente se tiene un nivel de amenazas levemente superior al nivel de oportunidades en el medio teniendo en cuenta múltiples factores, tales como lo son: Factores Económicos, Factores Políticos, Factores Sociales, Factores Tecnológicos y Factores Geográficos. Lo cual permite concluir:

- El parque por la paz carece actualmente de acuerdos o relaciones comerciales que proporcionen beneficios bilaterales a los implicados en estas relaciones.
- Siempre se debe estar enterado sobre la oferta comercial de la competencia y sostener ofrecimientos favorables y benéficos para las personas que desean acceder a los servicios dispuestos con la intención de promover una sana competencia
- Los sistemas tecnológicos son factores que actualmente se encargan de apalancar los procesos de crecimiento de la industria y el comercio, por lo tanto es importante acogerse a la transición tecnológica de momento e implantar y acondicionar los procesos acorde a lo dispuesto por las TIC.
- El reconocimiento sociológico permite determinar nuevos mercados objetivos los cuales siendo abordados de la manera indicada y con ofrecimientos acorde a la necesidad, los llevaran a seleccionar el parque por la paz como la mejor opción.
- Para los parques temáticos se cataloga como un factor determinante los aspectos geográficos que faciliten el acceso al mismo.

2.6 IDENTIFICACIÓN DE LAS COMPETENCIAS BÁSICAS DE LA EMPRESA

Cuadro 2. Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional)

PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA		
	FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
CAPACIDAD DIRECTIVA	**PTS**	**PTS**
Uso de análisis y planes estratégicos	1	0
Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes	0	1
Flexibilidad de la estructura organizacional	1	0
Comunicación y control gerencial	0	1
Experiencia y conocimiento de Directivos	1	0
Habilidad para atraer y retener gente creativa	0	1
Habilidad para responder a tecnologías cambiantes	0	1
Habilidad para manejar fluctuaciones económicas	1	0
Capacidad para enfrentar a la competencia	1	0
Sistemas de control eficaces	0	1
Sistemas de tomas de decisiones	1	0
SUMA	6	5

	FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
CAPACIDAD COMPETITIVA	**PTS**	**PTS**
Fuerza de servicio, calidad, exclusividad	1	0
Lealtad y satisfacción del cliente	1	0
Participación del mercado	0	1
Bajos costos de distribución y ventas	1	0
Portafolio de productos	1	0
Inversión para desarrollo de nuevos servicios	0	1
Grandes barreras de entrada en el mercado	0	1
Ventaja del potencial de crecimiento del mercado	1	0
Fortaleza de proveedores y disponibilidad de insumos	0	1
Concentración de consumidores	1	0
Administración de clientes	0	1
Servicio Postventa	0	1
SUMA	6	6

Fuente: Elaboración propia

(Continuación) Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional)

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
CAPACIDAD FINANCIERA	**PTS**	**PTS**
Acceso a capital cuando lo requiere	0	1
Grado de utilización de capacidad de endeudamiento	1	0
Rentabilidad, retorno de la inversión	1	0
Liquidez, disponibilidad de fondos internos	0	1
Habilidad para competir con precios	1	0
Estabilidad de costos	0	1
SUMA	3	3

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
CAPACIDAD TECNOLOGICA	**PTS**	**PTS**
Capacidad de innovación	0	1
Nivel de tecnología utilizada en servicios	0	1
Efectividad de los servicios y programas de entrega	1	0
Valor agregado al servicio	0	1
Nivel tecnológico	0	1
Aplicación de tecnologías informáticas	0	1
SUMA	1	5

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO	**PTS**	**PTS**
Nivel académico del recurso humano	1	0
Experiencia técnica	1	0
Estabilidad	0	1
Rotación interna	0	1
Ausentismo	1	0
Pertenencia	1	0
Motivación	1	0
Nivel de remuneración	1	0
Accidentalidad	1	0
Retiros	0	1
SUMA	7	3

(Continuación) Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional)

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
CAPACIDAD DIRECTIVA	6	5
CAPACIDAD COMPETITIVA	6	6
CAPACIDAD FINANCIERA	3	3
CAPACIDAD TECNOLOGICA	1	5
CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO	7	3
SUMA	23	22
PROMEDIO	**4,6**	**4,4**

Fuente: Elaboración propia

El análisis PCI (Perfil de Capacidad Institucional) permite conocer el estado de las diferentes áreas que componen la empresa y determinar las debilidades y fortalezas ante factores determinantes que pueden marcar la diferencia al momento de la realización de los procedimientos básicos que se llevan a cabo para la prestación del servicio. Este análisis permite concluir que actualmente en el PARQUE POR LA PAZ KILOMETRO 30 “ANTIGUO RANCHO CLARO” tiene un nivel de debilidades significativo que deben ser atendidas y acogidas como una oportunidad de mejora puesto que en el sector del turismo existen múltiples competidores que brindan servicios sustitutos a pesar de las barreras de entrada se encuentran día a día buscando la mejora continua de los procesos para brindar al público un servicio de calidad. A su vez este análisis también permite conocer las fortalezas que siendo aprovechadas de manera adecuada pueden ser factores determinantes en el progreso de las actividades, en la incursión de nuevas estrategias que permitan el crecimiento del publico atendido, la expansión de las actividades que se realizan en el parque aumentando el nivel de interés de los prospectos de clientes y el crecimiento de las utilidades generadas por el parque.

2.7 ANÁLISIS DOFA

Cuadro 3. Matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)

FORTALEZAS	AMENAZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
✓ Cuenta con 2 sedes (Parque temático – Oficina administrativa). ✓ Cuenta con medios informáticos (Página de internet). ✓ Cuenta con personal calificado para ejercer las labores designadas. ✓ Amplio portafolio de servicios. ✓ Atención a todo tipo de público.	✓ Hechos climáticos y naturales. ✓ Cambios en las leyes. ✓ Competencia del sector. ✓ Tasa de desempleo.	✓ Recursos económicos insuficientes. ✓ Falta de logística. ✓ Falta de personal. ✓ Apoyo publicitario ✓ Estructura administrativa plenamente definida. ✓ Atención inadecuada.	✓ Acuerdos extranjeros ✓ Nuevos socios. ✓ Cambios en las leyes. ✓ Políticos y acuerdos políticos de gran impacto (Proceso de Paz) ✓ Posicionamiento del parque en el sector del turismo.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4. Estrategias FO, FA, DO y DA.

Estrategia FO	**Estrategia FA**	**Estrategia DO**	**Estrategia DA**
✓ Permitir que inversionistas extranjeros se interesen en conocer el parque como lugar turístico y como objeto de inversión de capital. ✓ Presentar proyectos atractivos que amplifiquen y complementen el portafolio de servicios para recibir aportes de los nuevos socios. ✓ Apertura de nuevas sedes para ofrecer servicios de turismo al alcance de	✓ El cambio de ley puede afectar la inversión de los nuevos socios que deseen invertir en el parque, por lo cual se busca garantizar un tope mínimo de visitantes al mes para cumplir con las metas establecidas y así asegurar las ganancias para todas sus partes. ✓ Hacer un análisis climatológico para validar los tiempos o períodos de lluvia, y así elaborar un cronograma estimando las temporadas más críticas en el año.	✓ Ofrecer un servicio de calidad el cual genere recordación garantizando un posicionamiento en la región. ✓ Mejorar o ampliar la estructura organizacional del parque con el apoyo económico por parte de los socios. ✓ Generar alianzas con medios publicitarios garantizando el aprovechamiento de redes sociales y radiales para crear redes de mercadeo.	✓ Garantizar un buen servicio dentro del parque. ✓ Capacitar al personal enfocándose en el servicio al cliente. ✓ Ofrecer charlas de crecimiento profesional y personal con el fin de incentivar al personal interno. ✓ Establecer relaciones laborales jornales dependiendo de la recepción y atención al público.

	todo el público.			

Fuente: Elaboración propia

2.8 ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD

Según la información que proveen las matrices PCI (Perfil de Capacidad Interna) y POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio) se realizara el análisis de vulnerabilidad teniendo en cuenta las diferentes amenazas detectadas en este proceso de valoración para las matrices anteriormente mencionadas, con ello se busca suponer las consecuencias provocadas en caso de la ocurrencia de un suceso por parte de estas amenazas.

Cuadro 5. Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio)

	FACTORES ECONOMICOS	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Acuerdos de libre comercio	No se pueden realizar acuerdos de libre comercio con otras empresas?	Falta de insumos para suministrar los servicios a los consumidores.	6	0,5	8	3,00
	Estabilidad del sector	El sector cae en decadencia en Colombia?	El parque no contaría la estabilidad financiera para su sostenimiento.	10	0,2	4	2,00
	Incentivos gubernamentales	No se tuviera el apoyo del gobierno ante los proyectos?	No se contaría con recursos para el financiamiento de los proyectos.	4	0,5	5	2,00
	Ingresos anuales	No se cumple con el nivel ingresos esperados?	El parque no contaría la estabilidad financiera para su sostenimiento	10	0,6	4	6,00
	Baja capacidad de pago por usuarios	Los usuarios no disponen de dinero para acceder al servicio?	No se recibirían los ingresos esperados.	8	0,5	4	4,00
	Competencia desigual	La competencia realizara labores desleales?	No se captaría el nivel de publico esperado ya que existen ofertas mas "atractivas" para ellos.	7	0,5	7	3,50

(Continuación) Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio)

	FACTORES SOCIALES	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Desempleo	Aumentan las tasas de desempleo en el país?	Las personas no podrían acceder al servicio ofertado.	10	0,6	2	6,00
	Desplazamiento	Son desplazas las personas del sector y sus alrededores?	No se contaria con personal para la prestacion de servicios y su consumo.	10	0,4	2	4,00
	Nivel de inseguridad y delincuencia	Aumenta la inseguridad y la delincuencia en el sector y sus alrededores?	Temor a dirigirse a las instalaciones y hacer uso del servicio.	7	0,4	8	2,80

	FACTORES TECNOLOGICOS	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Telecomunicaciones	Las telecomunicaciones colapsaran en las instalaciones del parque?	El parque quedaría totalmente incomunicado	10	0,6	7	6,00
	Facilidad de acceso a la tecnología	La tecnología requerida es de difícil acceso?	Impedimento en el avance de los procesos del parque.	6	0,3	7	1,80
	Globalización de la información	La información se quedara únicamente a nivel local?	Bajo nivel de promoción ante posibles clientes o inversionistas.	8	0,8	8	6,40
	Nuevas tecnologías industriales	Las tecnologías no fuesen aplicables en los procesos de la empresa?	Los procesos nunca cambiaria en pro de mejora	8	0,2	7	1,60
	Resistencia al cambio tecnológico	Se niegan a modernizar los procesos de la empresa?	Los procesos nunca cambiaria en pro de mejora	8	0,1	8	0,80

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6. Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional)

	CAPACIDAD DIRECTIVA	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes	Se presentan retrasos en la reaccion a los cambios?	Inconformidad en la prestacion del servicio y perdida de utilidades.	10	0,7	6	7,00
	Comunicación y control gerencial	Las comunicaciones y el control es poco eficiente?	Errores en los procesos para la entrega de un servicio calificado.	10	0,8	6	8,00
	Habilidad para atraer y retener gente creativa	No hay personal dispuesto a innovar ?	Baja competitividad en el mercado.	10	0,8	9	8,00
	Habilidad para responder a tecnologías cambiantes	Existe resistencia al cambio?	Atraso en el desarrollo de las actividades	8	0,3	9	2,40
	Sistemas de control eficaces	No se ejerce el respectivo control de las actividades ?	Ausencia de oportunidades de mejora.	7	0,6	7	4,20

	CAPACIDAD COMPETITIVA	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Participación del mercado	Los niveles de participacion de la compañía son bajos?	Bajo reconocimiento de la actividad realizada.	7	0,7	5	4,90
	Inversión para desarrollo de nuevos servicios	No existe inversion alguna para innovar el servicio prestado?	Desercion por parte de los clientes.	10	0,5	9	5,00
	Grandes barreras de entrada en el mercado	Aumentan los requerimientos para ejercer la prestacion del servicio ?	Retrasos para la prestacion de servicios a los clientes.	7	0,5	10	3,50
	Fortaleza de proveedores y disponibilidad de insumos	Los proveedores son insuficientes?	Desabastecimiento.	10	0,6	9	6,00
	Administración de clientes	No se brinda el manejo correspondiente de los clientes?	Desercion por parte de los clientes.	10	0,3	10	3,00
	Servicio Postventa	No se ejerce el servicio postventa?	Ausencia de oportunidades de mejora.	7	0,6	7	4,20

	CAPACIDAD FINANCIERA	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Acceso a capital cuando lo requiere	El capital de la compañía es de dificil acceso?	Carencia de presupuesto en el momento oportuno.	10	0,3	9	3,00
	Liquidez, disponibilidad de fondos internos	No se cuenta con fondos internos?	Carencia de presupuesto en el momento oportuno.	10	0,2	9	2,00
	Estabilidad de costos	Los costos son altamente variables?	Manejo incierto de los costos de la compañía.	10	0,5	9	5,00

	CAPACIDAD TECNOLOGICA	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Capacidad de innovación	No existe ningun tipo de innovacion en los procesos?	Procesos desactualizados.	8	0,5	6	4,00
	Nivel de tecnología utilizada en servicios	Los metodos para la prestacion del servicio son arcaicos?	Ineficacia e ineficiencia al momento de la ejecucion de los procesos.	8	0,6	6	4,80
	Valor agregado al servicio	No existe ningun tipo de innovacion en los procesos?	Nivel de competitividad bajo frente a la competencia.	10	0,7	6	7,00
	Nivel tecnológico	El nivel de la tecnologia empleada no es el indicado?	Ineficacia e ineficiencia al momento de la ejecucion de los procesos.	8	0,6	6	4,80
	Aplicación de tecnologías informáticas	No se usa ningun tipo de tecnologia en los procesos del parque?	Procesos desactualizados	8	0,4	6	3,20

(Continuación) Matriz PCI (Perfil de Capacidad Institucional)

	CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO	¿Qué pasaría si..	¿Cuáles serian las consecuencias si esto ocurre?	Nivel de Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Capacidad de Reaccion	Grado de Vulnerabilidad
AMENAZAS	Estabilidad	El personal no tiene un empleo estable?	Desercion del personal.	10	0,6	9	6,00
	Rotación interna	Se eleva la rotacion del personal sin causa alguna?	Sobrecostos en la contratacion de nuevo personal.	10	0,6	8	6,00
	Retiros	El personal se retira de improvisto?	Insuficiencia de personal para la atencion al publico.	10	0,2	7	2,00

Fuente: Elaboración propia

3 FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN

3.1 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

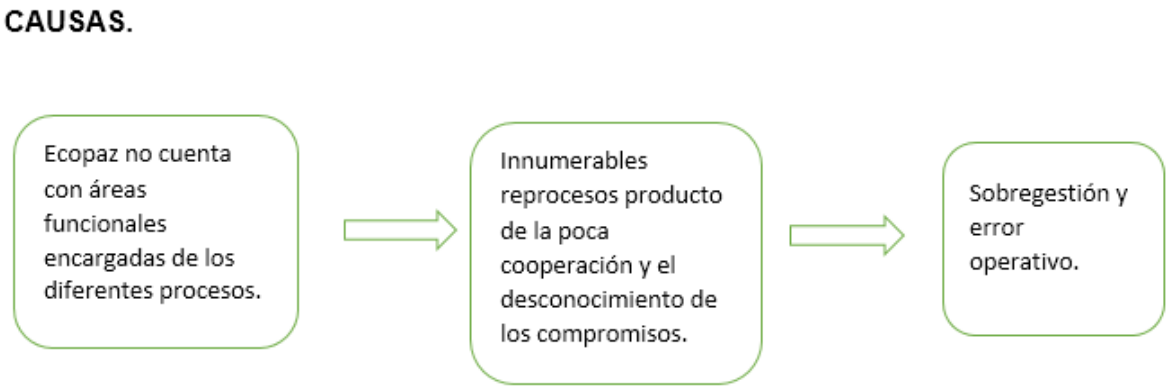
3.1.1 Modelo de solución.

3.1.1.1 Enunciación del problema. Carencia de una estructura organizacional correctamente definida en el parque por la paz kilómetro 30 “antiguo Rancho Claro”.

3.1.1.2 Identificación de autor y actor. Realizamos un análisis basándonos en el funcionamiento de los procesos del parque por la paz antiguo rancho claro, de acuerdo a los resultados obtenidos hasta el momento se determina que la gestión realizada por todos los departamentos del parque no son lo suficientemente eficaces ni eficientes.

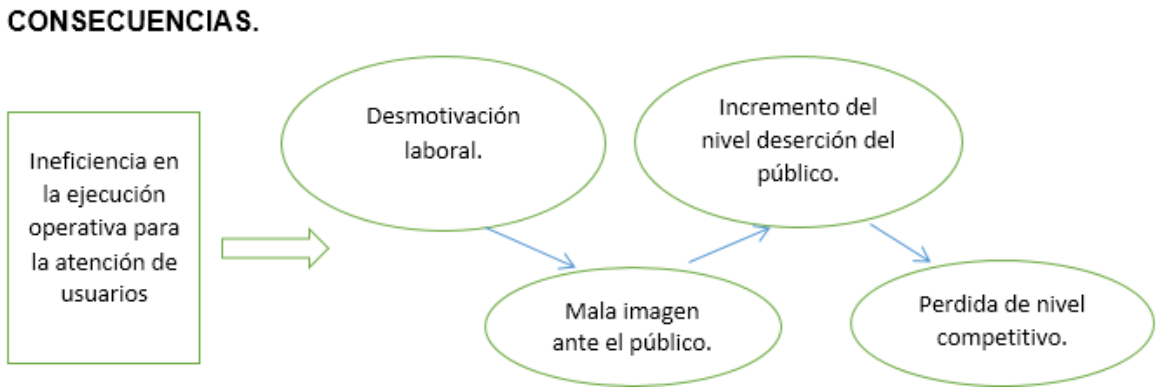
3.1.1.3 Análisis de causas y consecuencias.

Figura 4. Análisis de causas



Fuente: Elaboración propia

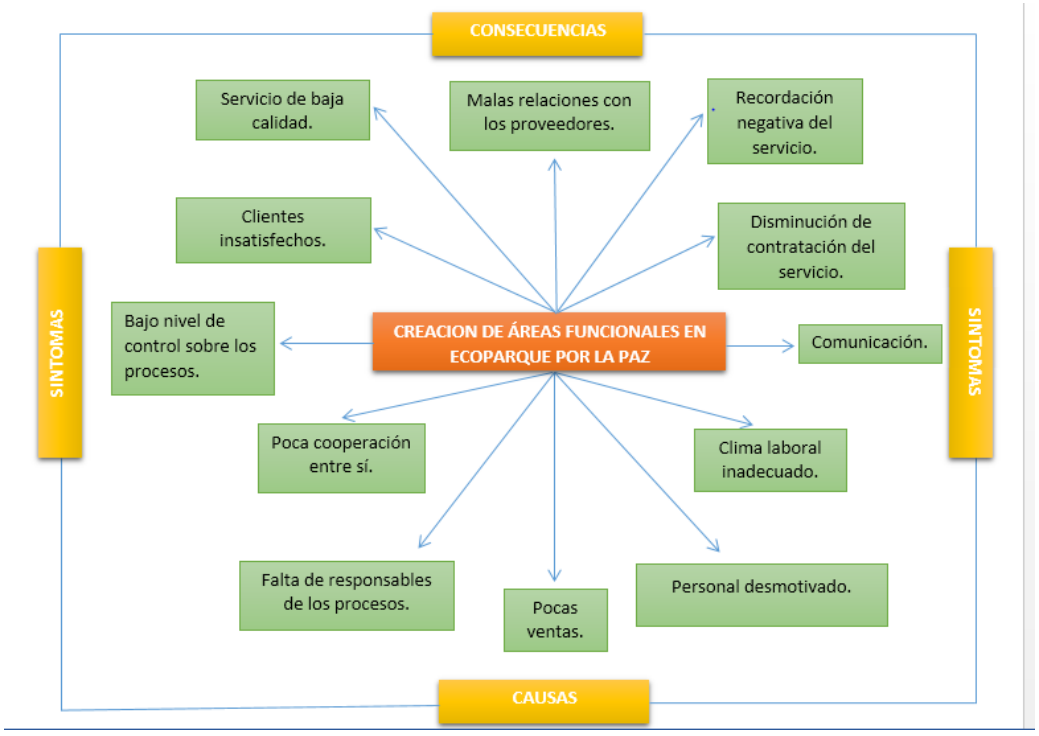
Figura 5. Análisis de consecuencias



Fuente: Elaboración propia

3.1.1.4 Árbol del problema.

Figura 6. Árbol del problema



Fuente: Elaboración propia

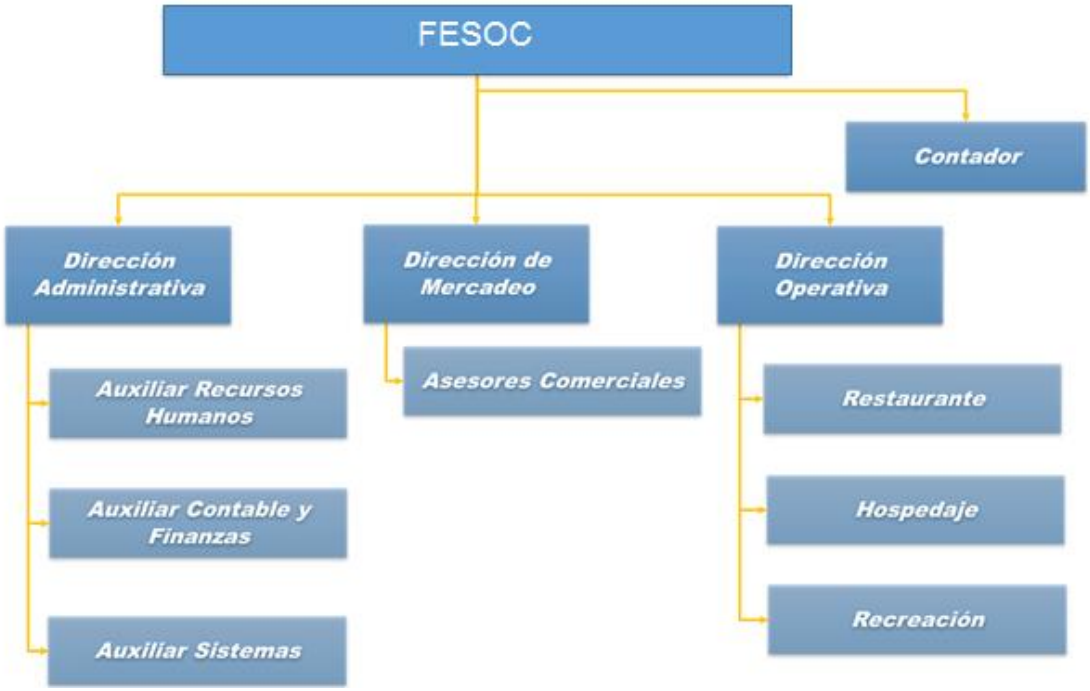
3.1.1.5 Plan de acción. En vista de que el problema ha sido plenamente identificado, como medida correctiva se propone la aplicación de un modelo organizacional del sector administrativo que comprenda áreas funcionales y/o procesos y muestre la relación e importancia de su intervención para la entrega de un servicio de calidad al cliente.

El esquema seleccionado busca conservar la jerarquía entre los diferentes niveles de la organización, muestra el flujo de la información entre áreas, establece claramente la delegación de la autoridad y los responsables sobre las decisiones. Una vez contextualizados e instruidos sobre el funcionamiento del esquema selecto se presenta la nueva estructura de la organización.

En vista de que el problema ha sido plenamente identificado, como medida correctiva se propone la aplicación de un modelo organizacional que comprenda áreas funcionales y/o procesos y muestre la relación e importancia de su intervención para la entrega de un servicio de calidad.

El esquema seleccionado busca conservar la jerarquía entre los diferentes niveles de la organización, muestra el flujo de la información entre áreas, establece claramente la delegación de la autoridad y los responsables sobre las decisiones. Una vez contextualizados e instruidos sobre el funcionamiento del esquema selecto se presenta la nueva estructura de la organización.

Figura 7. Propuesta de estructura organizacional



Fuente: Elaboración propia

3.1.1.6 Los objetivos de las nuevas áreas.

- **Dirección administrativa:** Son los encargados de potencializar el movimiento del servicio prestado en el mercado a partir de diferentes estrategias, técnicas y estudios. En esta dirección se fijará un director cuya función radicará en la planificación, coordinación, dirección y ejecución de las labores que se le encarguen al área. En esta dirección se proveerá el recurso humano para las demás direcciones de la empresa, se coordinan los procesos de: reclutamiento, selección y contratación, etc. Se contará con soporte tecnológico, encargado de brindar soluciones ante inconvenientes presentados con las herramientas informáticas.
- **Dirección comercial:** La dirección comercial estará encargada de la venta de los servicios que oferta el parque.

- **Dirección de operaciones:** En el área de operaciones será la responsable de mantener las instalaciones y equipos en correcto funcionamiento y orden, el abastecimiento de las necesidades que surjan para el parque. También se incluye en esta dirección el manejo de la logística y organización de lo requerido para los eventos que sean recepcionados por el parque.

3.1.1.7 Programación de actividades.

Cuadro 7. Cronograma de actividades

PROGRAMACION DE LAS ACTIVIDADES					
Operaciones:	Propuesta de estructura organizacional para la empresa par que por la paz kilometro 30 "Antiguo Rancho Claro"				
Acciones:	Implementar una estructura organizacional en el parque por la paz kilometro 30 "Antiguo Rancho Claro"				
Fecha de elaboracion:	2018 - 2021				
ACTIVIDAD/TAREA	RESPONSABLE (S)	PLAZO	RECURSOS	RESULTADOS	CONDICIONES
Implementacion de una estructura organizacional con el objetivo de esablecer areas funcionales, asignar tareas y definir a los encargados de los procesos según el area a la que pertenece.	Deiby Alexander Hurtado Cuero / Yima Bonilla Luna	3 /años 36 meses	$ 55.300.000	mejora en el comportamiento operacional de la empresa con impacto positivo sobre el nivel de servicio ofrecido a los usuarios del parque, permitiendo el aumento de los visitantes.	Disponibilidad de tiempo de aplicación y presupuesto.

Fuente: Elaboración propia

3.2 SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE LA GESTIÓN

Basados en el modelo de solución planteado, para efectuar una modificación en la estructura organizacional de la empresa, se debe de generar un seguimiento como garantía, donde se realizara una medición para determinar si los cambios en la organización fueron los indicados, por lo cual se considera necesario efectuar una medición interna sobre el desempeño en función de aquello que contempla la organización y los usuarios del servicio ofertado, teniendo en cuenta sus prioridades y requerimientos. También se analizará el nivel de impacto de los cambios

realizados sobre la organización y de ser necesario aplicar algunas mejoras que incrementen el nivel de éxito en la implementación del plan.

Estas serán las siguientes mediciones aplicadas:

- **Medición de avance de procesos:** Nivel de mejora en los tiempos utilizados en los turnos de trabajo (tiempo en una labor / eliminación de actividades que no agregan valor a su gestión).
- **Medición de resultados:** Nivel de cumplimiento sobre las metas propuestas (Labores realizadas / labores encargadas).
- **Medición de aprendizaje y crecimiento:** Proceso de avance en las metas de capacitación y desarrollo en el cargo.
- **Nivel Promedio de Servicio:** Nivel de recomendación del servicio emitido por el usuario (Promedio de recomendación de los detractores / Promedio de recomendación de los promotores).

Una vez obtenidos los resultados ya expuestos en el análisis de vulnerabilidad en los indicadores de las matrices PCI y POAM, Se pueden efectuar diferentes estudios que permitan conocer el nivel de impacto sobre los cambios realizados en la organización y en su medida cumplir modificaciones en el plan de mejora.

4 PROYECCIONES, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

A continuación, se presenta el presupuesto de las actividades que deben ser realizadas para asegurar al cuerpo directivo que el personal con el que se cuenta es el idóneo para ejercer labores.

Tabla 1. Inventario en pesos

INVERSIONES EN PESO			
ITEM	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIOS**	**VALOR TOTAL**
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
mesas	2	120.000	240.000
tablero	1	120.000	120.000
escritorio recepcion	1	200.000	200.000
silla recepcion	1	130.000	130.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**690.000**
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES			
PCS	2	1.300.000	2.600.000
PORTATILES	2	1.500.000	3.000.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	2	400.000	800.000
video bean	1	500.000	500.000
pbx	1	300.000	300.000
circuito cerrado	1	6.000.000	6.000.000
TOTAL EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES			**13.200.000**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**13.890.000**
ACTIVOS DIFERIDOS			
ACTIVOS NO DEPRESIABLES			
sillas generales	20	30.000	600.000
grapadora	3	5.000	15.000
perforadora	3	3.000	9.000
sacaganchos	3	3.000	9.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRESIABLES			**633.000**
ACTIVOS INTANGIBLE			
windows	8	320.000	2.560.000
office	8	150.000	1.200.000
antivirus NOD32	8	130.000	1.040.000
monica	8	150.000	1.200.000
TOTAL ACTIVOS INTAGIBLE			**6.000.000**
ADECUACIONES			
instalaciones y mejoras elecetricas	1	6.000.000	6.000.000
pintura y adecuaciones de sillas	1	2.000.000	2.000.000
pintura y adecuaciones de mesas	1	2.000.000	2.000.000
instalaciones y mejoras equipo de sonido	1	5.000.000	5.000.000
pintura y adecuacion de cabañas	1	4.000.000	4.000.000
adecuacion de planta eletrica	1	1.000.000	1.000.000
adecuacion o remplazo de carpas	1	1.500.000	1.500.000
TOTAL ADECUACIONES			**21.500.000**
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			**0**
SEGUROS			
Seguro todo riesgo	1	3.000.000	3.000.000
TOTAL SEGUROS			**3.000.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**31.133.000**
CAPITAL DE TRABAJO			
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			0
TOTAL INVERSION			**45.023.000**
% inversion a Financiar			20,00%
INVERSION A FINANCIAR			**9.004.600**
Meses a Diferir			12
Valor diferido Mensual			**2.594.417**

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Balance inicial sin financiación en pesos

BALANCE INICIAL SIN FINANACIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	0
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0
inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	690.000
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000
(-) Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	31.133.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**
PASIVOS CORRIENTES	
Cuenta x Pagar o Acreedores	0
Cesantias x Pagar	0
Intereses a las Cesantias x Pagar	0
Impuestos de Renta x Pagar	0
IVA / INC x Pagar	0
ICA x Pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones finanacieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social	**45.023.000**
Utilidad Acumulada	**0**
Rreserva Legal Acumulada	**0**
TOTAL PATRIMONIO	**45.023.000**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**

Fuente: Elaboración propia

Con este balance se pretende conocer el valor capital que deberán aportar los socios con el fin de poder apalancar el proyecto. Según algunas definiciones nos dicen que “es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un

negocio, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye e inician operaciones". (Gerencie, 2017)

Tabla 3. Balance inicial con financiación en pesos

BALANCE INICIAL CON FINANACIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	0
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0
inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	690.000
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000
(-) Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	31.133.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**
PASIVOS CORRIENTES	
Cuenta x Pagar o Acreedores	0
Cesantias x Pagar	0
Intereses a las Cesantias x Pagar	0
Impuestos de Renta x Pagar	0
IVA / INC x Pagar	0
ICA x Pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones finanacieras	9.004.600
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**9.004.600**
TOTAL PASIVOS	**9.004.600**
PATRIMONIO	
Capital Social	36.018.400
Utilidad Acumulada	**0**
Rreserva Legal Acumulada	**0**
TOTAL PATRIMONIO	**36.018.400**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**

Fuente: Elaboración propia

Con este balance se pretende conocer el valor capital que se deberán solicitar a entidades financieras con el fin de poder apalancar el proyecto. (Gerencie, 2017)

Tabla 4. Amortización pesos

			AMORTIZACIÓN PESOS					
			No. Cuota	**Cuota**	**Interes**	**Amortización**	**Saldo**	
VALOR PRESTAMO	**9.004.600**		0				9.004.600	
TEA (%)	20,00%		1	230.481	137.856	92.625	8.911.975	
TASA NOMINAL MES (%)	18,37%		2	230.481	136.438	94.043	8.817.932	
TASA MENSUAL (%)	1,53%		3	230.481	134.998	95.483	8.722.449	
MESES DEL AÑO	12		4	230.481	133.536	96.945	8.625.505	
NUMERO CUOTAS	60		5	230.481	132.052	98.429	8.527.076	
			6	230.481	130.545	99.936	8.427.140	
			7	230.481	129.015	101.466	8.325.675	
			8	230.481	127.462	103.019	8.222.656	
			9	230.481	125.885	104.596	8.118.059	
			10	230.481	124.283	106.197	8.011.862	
			11	230.481	122.657	107.823	7.904.039	
			12	230.481	121.007	109.474	7.794.565	
			13	230.481	119.331	111.150	7.683.415	
			14	230.481	117.629	112.852	7.570.563	
			15	230.481	115.901	114.579	7.455.983	
			16	230.481	114.147	116.334	7.339.650	
			17	230.481	112.366	118.115	7.221.535	
			18	230.481	110.558	119.923	7.101.613	
			19	230.481	108.722	121.759	6.979.854	
			20	230.481	106.858	123.623	6.856.231	
			21	230.481	104.965	125.515	6.730.716	
			22	230.481	103.044	127.437	6.603.279	
			23	230.481	101.093	129.388	6.473.891	
			24	230.481	99.112	131.369	6.342.522	
			25	230.481	97.101	133.380	6.209.142	
			26	230.481	95.059	135.422	6.073.720	
			27	230.481	92.985	137.495	5.936.225	
			28	230.481	90.880	139.600	5.796.624	
			29	230.481	88.743	141.737	5.654.887	
			30	230.481	86.573	143.907	5.510.980	
			31	230.481	84.370	146.110	5.364.869	
			32	230.481	82.133	148.347	5.216.522	
			33	230.481	79.862	150.618	5.065.903	
			34	230.481	77.556	152.924	4.912.979	
			35	230.481	75.215	155.266	4.757.713	
			36	230.481	72.838	157.643	4.600.071	
			37	230.481	70.425	160.056	4.440.015	
			38	230.481	67.974	162.506	4.277.508	
			39	230.481	65.486	164.994	4.112.514	
			40	230.481	62.960	167.520	3.944.994	
			41	230.481	60.396	170.085	3.774.909	
			42	230.481	57.792	172.689	3.602.220	
			43	230.481	55.148	175.333	3.426.888	
			44	230.481	52.464	178.017	3.248.871	
			45	230.481	49.738	180.742	3.068.129	
			46	230.481	46.971	183.509	2.884.619	
			47	230.481	44.162	186.319	2.698.301	
			48	230.481	41.310	189.171	2.509.130	
			49	230.481	38.413	192.067	2.317.062	
			50	230.481	35.473	195.008	2.122.055	
			51	230.481	32.488	197.993	1.924.062	
			52	230.481	29.456	201.024	1.723.037	
			53	230.481	26.379	204.102	1.518.935	
			54	230.481	23.254	207.227	1.311.709	
			55	230.481	20.082	210.399	1.101.310	
			56	230.481	16.860	213.620	887.689	
			57	230.481	13.590	216.891	670.799	
			58	230.481	10.270	220.211	450.588	
			59	230.481	6.898	223.582	227.005	
			60	230.481	3.475	227.005	0	
					4.824.240	**9.004.600**		
			AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	
		INTERES	1.555.733	1.313.725	1.023.317	674.827	256.638	**4.824.240**
		AMORTIZACION	1.210.035	1.452.043	1.742.451	2.090.941	2.509.130	**9.004.600**
			2.765.768	**2.765.768**	**2.765.768**	**2.765.768**	**2.765.768**	

Fuente: Elaboración propia

Con esta tabla se presenta el modelo de préstamo que se solicitara con el fin de tener claro las amortizaciones, si este se realizara a 60 meses con la entidad financiera que este caso es BANCOLDEX. Teniendo en cuenta que el objetivo de las amortizaciones es, *"distribuir un valor usualmente grande en una duración de varios períodos o lapsos de tiempo, porque se contempla la posibilidad de que esto reparta el valor y la economía no deba resentirse a pesar del alto coste"* (Definiciónabc, s.f., párr. 1).

Tabla 5. Leasing financiero en pesos

LEASING FINANCIERO EN PESOS								
			No. Cuota	**Cuota**	**Interes**	**Amortizació**	**Saldo**	
VALOR ACTIVO	**13.200.000**		0				13.200.000	
% OPCION DE COMPRA	20,00%		1	320.650	215.736	104.914	13.095.086	
VALOR OPCIÓN DE COMPRA	2.640.000		2	320.650	214.021	106.628	12.988.458	
DTF (%)	7,50%		3	320.650	212.279	108.371	12.880.087	
SPREAD (%)	13,00%		4	320.650	210.508	110.142	12.769.944	
TEA (%)	21,48%		5	320.650	208.707	111.942	12.658.002	
TASA NOMINAL MES (%)	19,61%		6	320.650	206.878	113.772	12.544.230	
TASA MENSUAL (%)	1,63%		7	320.650	205.018	115.631	12.428.598	
MESES DEL AÑO	12		8	320.650	203.129	117.521	12.311.077	
NUMERO CUOTAS	60		9	320.650	201.208	119.442	12.191.635	
VP DE LA OCION DE COMPRA	998.089		10	320.650	199.256	121.394	12.070.241	
VALOR PARA CALCULO CUOTA	12.201.911		11	320.650	197.272	123.378	11.946.862	
			12	320.650	195.255	125.395	11.821.468	
			13	320.650	193.206	127.444	11.694.024	
BANCOLDEX OFRECE LEASING PARA EQUIPOS DE CÓMPUTO?			14	320.650	191.123	129.527	11.564.497	
https://www.leasingbancoldex.com/Productos/Leasing/Leasing-Maqui			15	320.650	189.006	131.644	11.432.853	
			16	320.650	186.854	133.795	11.299.057	
			17	320.650	184.668	135.982	11.163.075	
			18	320.650	182.445	138.205	11.024.871	
			19	320.650	180.187	140.463	10.884.407	
			20	320.650	177.891	142.759	10.741.648	
			21	320.650	175.558	145.092	10.596.556	
			22	320.650	173.186	147.464	10.449.092	
			23	320.650	170.776	149.874	10.299.219	
			24	320.650	168.327	152.323	10.146.896	
			25	320.650	165.837	154.813	9.992.083	
			26	320.650	163.307	157.343	9.834.740	
			27	320.650	160.735	159.914	9.674.826	
			28	320.650	158.122	162.528	9.512.298	
			29	320.650	155.466	165.184	9.347.113	
			30	320.650	152.766	167.884	9.179.229	
			31	320.650	150.022	170.628	9.008.601	
			32	320.650	147.233	173.417	8.835.185	
			33	320.650	144.399	176.251	8.658.934	
			34	320.650	141.519	179.131	8.479.803	
			35	320.650	138.591	182.059	8.297.744	
			36	320.650	135.615	185.035	8.112.709	
			37	320.650	132.591	188.059	7.924.651	
			38	320.650	129.518	191.132	7.733.518	
			39	320.650	126.394	194.256	7.539.262	
			40	320.650	123.219	197.431	7.341.831	
			41	320.650	119.992	200.658	7.141.174	
			42	320.650	116.713	203.937	6.937.237	
			43	320.650	113.380	207.270	6.729.966	
			44	320.650	109.992	210.658	6.519.309	
			45	320.650	106.549	214.101	6.305.208	
			46	320.650	103.050	217.600	6.087.608	
			47	320.650	99.494	221.156	5.866.452	
			48	320.650	95.879	224.771	5.641.681	
			49	320.650	92.206	228.444	5.413.237	
			50	320.650	88.472	232.178	5.181.059	
			51	320.650	84.677	235.973	4.945.087	
			52	320.650	80.821	239.829	4.705.257	
			53	320.650	76.901	243.749	4.461.508	
			54	320.650	72.917	247.733	4.213.776	
			55	320.650	68.868	251.781	3.961.994	
			56	320.650	64.753	255.896	3.706.098	
			57	320.650	60.571	260.079	3.446.019	
			58	320.650	56.321	264.329	3.181.690	
			59	320.650	52.000	268.650	2.913.040	
			60	320.650	47.610	273.040	2.640.000	
					8.678.995	**10.560.000**		
			AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	
		INTERES	2.469.267	2.173.227	1.813.613	1.376.771	846.118	**8.678.995**
		AMORTIZACION	1.378.532	1.674.572	2.034.186	2.471.028	3.001.681	**10.560.000**
			3.847.799	**3.847.799**	**3.847.799**	**3.847.799**	**3.847.799**	

Fuente: Elaboración propia

El leasing financiero costa de un negocio jurídico exclusivo de las compañías de financiamiento comercial, cosiste en *"la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos para el efecto, financiado su uso y goce a cambio de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del periodo una opción de compra.*

"En consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la compañía arrendadora, derecho de dominio que conservara hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra. Así mismo, debe entenderse que el costo del activo dado en arrendamiento se amortizara durante el termino de duración del contrato, generado la respectiva utilidad" (Superintendencia Financiera de Colombia, 2007)

Tabla 6. Parámetros generales

PARAMETROS ECONOMICOS			
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IPC (%)	4,62%	3,50%	3,50%
TRM (%)	3.055,55	3.073,33	3.073,33
VARIACION TRM (%)	1,83%	0,58%	0,00%
INCREMENTO % EN PRECIO	4,62%	3,50%	3,50%
INCREMENTO % EN COSTO	4,62%	3,50%	3,50%
INCRENENTO % EB UNIDADES	4,56%	4,56%	4,56%
IMPUESTO DE RENTA (%)	25,00%	25,00%	25,00%
IVA (%)	19,00%	19,00%	19,00%
INC (%)	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (TARIFA X MIL)	0,0033	0,0033	0,0033
RESERVAS LEGAL (%)	10,00%	10,00%	10,00%
DESCUENTO (%)	1,00%	1,00%	1,00%
TRM AÑO 2016 (%)	3.000,71		

PARAMETROS LABORALES	
ITEM	
SMMLV ($)	771.800
AUXILIO TRANSPORTE ($)	86.981
CESANTIAS (%)	8,33%
INTERES A LAS CESANTIAS	1,00%
PRIMAS	8,33%
VACACIONES	4,17%
SALUD %	0,00%
PENSIONES %	12,00%
ARL (%)	0,52260%
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	4,00%
ICBF (%)	0,00%
SENA (%)	0,00%

CARGOS Y SALARIOS	
RECURSO HUMANO	1.046.200
PERSONA CON AUXILIO	1

RECAUDOS		PAGOS	
CONTADO	95,00%	CONTADO	90,00%
CREDITO	5,00%	CREDITO	10,00%
PLAZO (DIAS)	30	PLAZO (DIAS)	30

MARGENES BRUTOS				
ITEM	COSTO SIN IVA	MARGEN	PRECIO DE VENTA SIN IVA	VALOR
RESTAURANTE				
Almuerzo	6.000	100,00%	12.000	4.500
Desayunos	4.000	150,00%	10.000	3.000
Cena	6.000	100,00%	12.000	4.500
Refrigerio	2.000	150,00%	5.000	1.500
TOTAL RESTAURANTE	**18.000**	**500,00%**	**39.000**	**13.500**
RECREACIÓN				
Canopy	4.000	150,00%	10.000	2.000
Paintball	13.000	92,31%	25.000	4.000
Cabalgata	10.000	100,00%	20.000	5.000
Lago de pezca	3.000	66,67%	5.000	2.000
TOTAL RECREACIÓN	**30.000**	**408,97%**	**60.000**	**13.000**
HOSPEDAJE				
Cabañas	40.000	0,00%	40.000	20.000
Camping	4.000	300,00%	16.000	1.000
TOTAL HOSPEDAJE	**44.000**	**300,00%**	**56.000**	**21.000**
ENTRADAS				
Adultos	6.000	66,67%	10.000	2.000
Niños	4.000	75,00%	7.000	1.500
TOTAL ENTRADAS	**10.000**	**141,67%**	**17.000**	**3.500**
TOTAL MARGENES BRUTO	**102.000**		**172.000**	**51.000**
DISMINUCION % MARGEN	0,00%			

PARAMETRO DE GASTOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
AUDITORIA POR AREAS FUNCIONALES	6	1.300.000	7.800.000
DISEÑO DE POLITICAS DE SERVICIO	1	2.000.000	2.000.000
DIVULGACION DE POLITICAS DE SERVICIO	1	3.000.000	3.000.000
IMPLEMENTACION DE POLITICAS DE SERVICIO	1	1.500.000	1.500.000
CAPACITACION DE ORDEN ORGANIZACIONAL Y MANEJO DEL RECURSO HUMANO	1	3.000.000	3.000.000
CAPACITACION SOBRE PROCESOS CULINARIOS	3	1.200.000	3.600.000
CAPACITACION SOBRE LOGISTICA Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	3	2.000.000	6.000.000
CAPACITACION EN SERVICIO AL CLIENTE	6	1.500.000	9.000.000
IMPLEMENTACION DE HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS	1	5.000.000	5.000.000
SEGUMIENTOS POR AREAS FUNCIONALES	12	700.000	8.400.000
EVALUACION DE DESEMPEÑO	6	1.000.000	6.000.000
IMPLEMENTACION			**55.300.000**

Fuente: Elaboración propia

El parámetro generar nos ilustra la vida del proyecto, proyectados en años durante el cual se estima que la inversión produzca rendimientos positivos.

Tabla 7. PIB

PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2005 EN MMM$																		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
PIB (MMM$)	7.364	7.455	7.534	8.048	8.799	9.178	9.898	10.695	11.129	11.398	11.963	12.447	12.916	13.643	14.323	15.209	15.445	187.444
VARIACION DEL PIB (%)		1,24%	1,06%	6,82%	9,33%	4,31%	7,84%	8,05%	4,06%	2,42%	4,96%	4,05%	3,77%	5,63%	4,98%	6,19%	1,55%	
PRODUCTO		92	80	549	821	395	776	861	452	276	593	504	487	768	714	941	240	8.548
PIB PROMEDIO (%)																		4,56%

Fuente: Elaboración propia

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

Tabla 8. Presupuesto de actividades presupuestadas. (3 años de ejecución).

ACTIVIDADES PRESUPUESTADAS	NUMERO DE SESIONES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Auditoria por áreas funcionales	6	$ 1.300.000	$ 7.800.000
Diseño de políticas de servicio	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
Divulgación de políticas de servicio	1	$ 3.000.000	$ 3.000.000
Implementación de políticas de servicio	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Capacitación orden organizacional y manejo del recurso humano	1	$ 3.000.000	$ 3.000.000
Capacitación sobre procesos culinarios	3	$ 1.200.000	$ 3.600.000
Capacitación sobre logística y organización de eventos	3	$ 2.000.000	$ 6.000.000
Capacitación en servicio al cliente	6	$ 1.500.000	$ 9.000.000
Implementación de herramientas tecnológicas	1	$ 5.000.000	$ 5.000.000
Seguimientos por áreas funcionales	12	$ 700.000	$ 8.400.000
Evaluación de desempeño	6	$ 1.000.000	$ 6.000.000
TOTAL			$ 55.300.000

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se evidencia al detalle la justificación de cada una de las actividades programadas:

- **Auditoria por áreas funcionales:** Se requiere de un proceso de inspección de las actividades que realizan los empleados de cada una de las áreas

actuales con el fin de ver el estado actual de las labores que se ejercer y sus posibles oportunidades de mejora.

- **Diseño de políticas de servicio:** Una vez reconocida la nueva estructura organizacional deben ser rediseñadas las políticas actuales de servicio, con el objetivo de que los integrantes de las nuevas áreas tengan conocimiento de cómo se contribuye desde su posición para el cumplimiento de las políticas y objetivos del área.
- **Divulgación de las nuevas políticas de servicio:** Una vez elaboradas las nuevas políticas de servicio es necesario asegurar que todos los colaboradores conozcan los nuevos estatutos y aseguren su cumplimiento.
- **Implementación de las políticas de servicios:** Ya puestas en conocimiento las políticas de servicio, se puede proceder a poner en funcionamiento las modificaciones efectuadas sobre las políticas.
- **Capacitación orden organizacional y manejo del recurso humano:** Es de alta importancia que quienes se encuentren a cargo de personal, tenga pleno conocimiento sobre cómo dirigir sus equipos de trabajo para la obtención de los mejores resultados. De igual forma, se espera que el personal que ha de ser dirigido entienda la importancia de la figura de un líder.
- **Capacitación sobre procesos culinarios:** Para el personal que hace parte de la cocina y restaurante se requiere una capacitación para la especialización sobre el funcionamiento correcto y tratamiento de los alimentos asegurando calidad y sanidad.
- **Capacitación sobre logística y organización de eventos:** Se requiere una capacitación para el manejo de la logística y organización para la correcta atención de eventos numerosos.
- **Capacitación servicio al cliente:** Es importante resaltar que la base del éxito en una empresa que presta servicios es la cultura de servicio y esta se obtiene a partir del conocimiento sustancial sobre las relaciones con el usuario y la buena atención, logrando así la excelencia.

- **Implementación de herramientas tecnológicas:** La implementación de las tecnologías ya no es un lujo, por lo tanto, se requiere la adecuación e implementación de herramientas tecnologías que aseguren la disminución de los errores operativos y los reprocesos que conllevan.
- **Seguimientos por áreas funcionales:** Una vez aplicados estos cambios se requiere que se efectué un seguimiento de las actividades y una valoración sobre los cambios realizados.
- **Evaluación de desempeño:** Establecer la medición del rendimiento tanto grupal como a nivel individual, para determinar si el desempeño laboral cumple con los requerimientos y demandas del cargo ocupado.

Tabla 9. Gastos

GASTOS EN PESOS															
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
AUDITORIA POR AREAS FUNCIONALES	1.300.000	0	1.300.000	0	1.300.000	0	1.300.000	0	1.300.000	0	1.300.000	0	7.800.000	8.073.000	8.355.555
DISEÑO DE POLITICAS DE SERVICIO	2.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.000.000	0	0
DIVULGACION DE POLITICAS DE SERVICIO	3.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.000.000	0	0
IMPLEMENTACION DE POLITICAS DE SERVICIO	1.500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500.000	0	0
CAPACITACION DE ORDEN ORGANIZACIONAL Y MANEJO DEL RECURSO HUMANO	1.500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500.000	0	0	3.000.000	3.105.000	3.213.675
CAPACITACION SOBRE PROCESOS CULINARIOS	1.200.000	0	0	0	1.200.000	0	0	0	1.200.000	0	0	0	3.600.000	3.726.000	3.856.410
CAPACITACION SOBRE LOGISTICA Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	2.000.000	0	0	0	2.000.000	0	0	0	2.000.000	0	0	0	6.000.000	6.210.000	6.427.350
CAPACITACION EN SERVICIO AL CLIENTE	1.500.000		1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	9.000.000	9.315.000	9.641.025
IMPLEMENTACION DE HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS	5.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.000.000	0	0
SEGUMIENTOS POR AREAS FUNCIONALES	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	8.400.000	8.694.000	8.998.290
EVALUACION DE DESEMPEÑO	1.000.000	0	1.000.000	0	1.000.000	0	1.000.000	0	1.000.000	0	1.000.000	0	6.000.000	6.210.000	6.427.350
TOTAL GASTOS DE IMPLEMETACION	**20.700.000**	**700.000**	**4.500.000**	**700.000**	**7.700.000**	**700.000**	**4.500.000**	**700.000**	**7.700.000**	**2.200.000**	**4.500.000**	**700.000**	**55.300.000**	**45.333.000**	**46.919.655**

Fuente: Elaboración propia

Se determina con un cronograma mensual la ejecución de los gastos proyectados a tres años.

Tabla 10. Nomina

NOMINA ADMINISTRACION EN PESOS															
CARGOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
RECURSO HUMANO	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	12.554.400	12.993.804	13.448.587
TOTAL	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**1.046.200**	**12.554.400**	**12.993.804**	**13.448.587**
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS															
Personas con auxilo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
SMMLV ($)	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	12.554.400	12.993.804	13.448.587
AUXILIO TRANSPORTE ($)	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	1.043.773	1.080.305	1.118.116
CESANTIAS (%)	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	94.432	1.133.181	1.172.842	1.213.892
INTERES A LAS CESANTIAS	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	11.332	135.982	140.741	145.667
PRIMAS	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	94.394	1.132.728	1.172.373	1.213.406
VACACIONES	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	47.254	567.044	586.890	607.432
SALUD %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES %	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	1.506.528	1.559.256	1.613.830
ARL (%)	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	65.609	67.906	70.282
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	502.176	519.752	537.943
ICBF (%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA (%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**1.553.452**	**18.641.421**	**19.293.870**	**19.969.156**
DATOS AL FLUJO DE CAJA															
SMMLV ($)	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	1.046.200	12.554.400	12.993.804	13.448.587
AUXILIO TRANSPORTE ($)	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	86.981	1.043.773	1.080.305	1.118.116
CESANTIAS (%)													0	1.133.181	1.172.842
INTERES A LAS CESANTIAS													0	135.982	140.741
PRIMAS						566.364						566.364	1.132.728	1.172.373	1.213.406
VACACIONES												567.044	567.044	586.890	607.432
SALUD %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES %	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	125.544	1.506.528	1.559.256	1.613.830
ARL (%)	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	5.467	65.609	67.906	70.282
CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	41.848	502.176	519.752	537.943
ICBF (%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA (%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.872.404**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**1.306.041**	**2.439.448**	**17.372.258**	**19.249.450**	**19.923.180**

Fuente: Elaboración propia

Con esta tabla se ilustra las contrataciones que se deben de adicionar para que el proyecto pueda cumplir correctamente.

Tabla 11. % crecimiento segun asociados

REUNION ASOCIADOS															
CRECIMIENTO DE VENTAS			**UNIDADES**												
ITEM	%		**ITEM**	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**
RESTAURANTE			**RESTAURANTE**												
Almuerzo	20,0%		Almuerzo	140	140	140	240	140	180	180	140	140	200	360	360
Desayunos	20,0%		Desayunos	120	120	120	200	130	140	140	130	130	130	280	280
Cena	20,0%		Cena	100	100	100	160	100	100	100	100	100	100	100	100
Refrigerio	20,0%		Refrigerio	100	100	100	160	100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL RESTAURANTE			**TOTAL RESTAURANTE**	**460**	**460**	**460**	**760**	**470**	**520**	**520**	**470**	**470**	**530**	**840**	**840**
RECREACIÓN			**RECREACIÓN**												
Canopy	15,0%		Canopy	20	20	20	30	20	21	21	21	20	20	53	53
Paintball	15,0%		Paintball	12	12	12	18	12	13	13	13	12	12	23	23
Cabalgata	15,0%		Cabalgata	30	30	30	53	30	38	38	38	30	30	68	68
Lago de pezca	15,0%		Lago de pezca	60	60	60	98	60	68	68	68	60	60	75	75
TOTAL RECREACIÓN			**TOTAL RECREACIÓN**	**122**	**122**	**122**	**198**	**122**	**139**	**139**	**139**	**122**	**122**	**218**	**218**
HOSPEDAJE			**HOSPEDAJE**												
Cabañas	30,0%		Cabañas	27	27	27	48	27	30	30	30	27	27	39	39
Camping	18,0%		Camping	4	4	4	7	4	4	4	4	4	4	4	4
TOTAL HOSPEDAJE			**TOTAL HOSPEDAJE**	**31**	**31**	**31**	**55**	**31**	**34**	**34**	**34**	**31**	**31**	**43**	**43**
ENTRADAS			**ENTRADAS**												
Adultos	25,0%		Adultos	150	150	150	200	150	175	175	150	150	150	375	375
Niños	25,0%		Niños	50	50	50	125	50	75	75	50	50	50	125	125
TOTAL ENTRADAS			**TOTAL ENTRADAS**	**200**	**200**	**200**	**325**	**200**	**250**	**250**	**200**	**200**	**200**	**500**	**500**

Fuente: Elaboración propia

Se determinó el crecimiento esperado con los asociados mediante la implementación del proyecto en unidades dúrate los tres años.

Tabla 12. Ventas y costos

VENTAS Y COSTOS EN PESOS															
UNIDADES															
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RESTAURANTE															
Almuerzo	140	140	140	240	140	180	180	140	140	200	360	360	2.360	2.468	2.580
Desayunos	120	120	120	200	130	140	140	130	130	130	280	280	1.920	2.400	3.000
Cena	100	100	100	160	100	100	100	100	100	100	100	100	1.260	1.499	1.784
Refrigerio	100	100	100	160	100	100	100	100	100	100	100	100	1.260	1.361	1.470
TOTAL RESTAURANTE	**460**	**460**	**460**	**760**	**470**	**520**	**520**	**470**	**470**	**530**	**840**	**840**	**6.800**	**6.822**	**6.845**
RECREACIÓN															
Canopy	20	20	20	30	20	21	21	21	20	20	53	53	315	329	344
Paintball	12	12	12	18	12	13	13	13	12	12	23	23	173	217	271
Cabalgata	30	30	30	53	30	38	38	38	30	30	68	68	480	571	680
Lago de pezca	60	60	60	98	60	68	68	68	60	60	75	75	810	875	945
TOTAL RECREACIÓN	**122**	**122**	**122**	**198**	**122**	**139**	**139**	**139**	**122**	**122**	**218**	**218**	**1.778**	**1.784**	**1.790**
HOSPEDAJE															
Cabañas	27	27	27	48	27	30	30	30	27	27	39	39	378	395	413
Camping	4	4	4	7	4	4	4	4	4	4	4	4	47	59	73
TOTAL HOSPEDAJE	**31**	**31**	**31**	**55**	**31**	**34**	**34**	**34**	**31**	**31**	**43**	**43**	**425**	**506**	**602**
ENTRADAS															
Adultos	150	150	150	200	150	175	175	150	150	150	375	375	2.350	2.457	2.569
Niños	50	50	50	125	50	75	75	50	50	50	125	125	875	1.094	1.367
TOTAL ENTRADAS	**200**	**200**	**200**	**325**	**200**	**250**	**250**	**200**	**200**	**200**	**500**	**500**	**3.225**	**3.838**	**4.567**
TOTAL UNIDADES	**812**	**812**	**812**	**1.338**	**822**	**942**	**942**	**842**	**822**	**882**	**1.600**	**1.600**	**12.228**	**12.950**	**13.803**
PRECIO DE VENTA															
RESTAURANTE															
Almuerzo	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.420	12.855
Desayunos	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.350	10.712
Cena	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.547	13.119
Refrigerio	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	6.250	7.813
TOTAL RESTAURANTE	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**39.000**	**46.410**	**55.228**
RECREACIÓN															
Canopy	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.350	10.712
Paintball	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.875	26.781
Cabalgata	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.912	21.866
Lago de pezca	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	6.250	7.813
TOTAL RECREACIÓN	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**71.400**	**84.966**
HOSPEDAJE															
Cabañas	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	41.400	42.849
Camping	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.560	17.140
TOTAL HOSPEDAJE	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**56.000**	**58.554**	**61.224**
ENTRADAS															
Adultos	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.350	10.712
Niños	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.245	7.499
TOTAL ENTRADAS	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.000**	**17.775**	**18.586**
TOTAL PRECIO DE VENTA	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**172.000**	**194.139**	**220.004**
COSTO UNITARIO															
RESTAURANTE															
Almuerzo	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.210	6.427
Desayunos	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.182	4.373
Cena	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	7.500	9.375
Refrigerio	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.380	2.832
TOTAL RESTAURANTE	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**18.000**	**19.440**	**20.995**
RECREACIÓN															
Canopy	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.140	4.285
Paintball	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.000	13.593	14.213
Cabalgata	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	12.500	15.625
Lago de pezca	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.570	4.248
TOTAL RECREACIÓN	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**30.000**	**32.400**	**34.992**
HOSPEDAJE															
Cabañas	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	41.400	42.849
Camping	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.182	4.373
TOTAL HOSPEDAJE	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**44.000**	**55.000**	**68.750**
ENTRADAS															
Adultos	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.210	6.427
Niños	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.182	4.373
TOTAL ENTRADAS	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**10.000**	**12.500**	**15.625**
TOTAL COSTO UNITARIO	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**102.000**	**119.340**	**140.362**
VENTAS TOTALES															
RESTAURANTE															
Almuerzo	1.680.000	1.680.000	1.680.000	2.880.000	1.680.000	2.160.000	2.160.000	1.680.000	1.680.000	2.400.000	4.320.000	4.320.000	28.320.000	30.647.838	33.167.019
Desayunos	1.200.000	1.200.000	1.200.000	2.000.000	1.300.000	1.400.000	1.400.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	2.800.000	2.800.000	19.200.000	24.840.000	32.136.750
Cena	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.920.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	15.120.000	18.813.301	23.408.749
Refrigerio	500.000	500.000	500.000	800.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.300.000	8.505.000	11.481.750
TOTAL RESTAURANTE	**17.940.000**	**17.940.000**	**17.940.000**	**29.640.000**	**18.330.000**	**20.280.000**	**20.280.000**	**18.330.000**	**18.330.000**	**20.670.000**	**32.760.000**	**32.760.000**	**265.200.000**	**316.629.440**	**378.032.438**
RECREACIÓN															
Canopy	195.000	195.000	195.000	300.000	195.000	210.000	210.000	210.000	195.000	195.000	525.000	525.000	3.150.000	3.408.923	3.689.128
Paintball	300.000	300.000	300.000	450.000	300.000	318.750	318.750	318.750	300.000	300.000	562.500	562.500	4.331.250	5.603.555	7.249.599
Cabalgata	600.000	600.000	600.000	1.050.000	600.000	750.000	750.000	750.000	600.000	600.000	1.350.000	1.350.000	9.600.000	11.944.953	14.862.698
Lago de pezca	300.000	300.000	300.000	487.500	300.000	337.500	337.500	337.500	300.000	300.000	375.000	375.000	4.050.000	5.467.500	7.381.125
TOTAL RECREACIÓN	**7.290.000**	**7.290.000**	**7.290.000**	**11.880.000**	**7.290.000**	**8.325.000**	**8.325.000**	**8.325.000**	**7.290.000**	**7.290.000**	**13.050.000**	**13.050.000**	**106.695.000**	**127.386.041**	**152.089.634**
HOSPEDAJE															
Cabañas	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.920.000	1.080.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.080.000	1.080.000	1.560.000	1.560.000	15.120.000	16.362.829	17.707.815
Camping	57.600	57.600	57.600	115.200	57.600	57.600	57.600	57.600	57.600	57.600	57.600	57.600	748.800	968.760	1.253.333
TOTAL HOSPEDAJE	**1.713.600**	**1.713.600**	**1.713.600**	**3.091.200**	**1.713.600**	**1.881.600**	**1.881.600**	**1.881.600**	**1.713.600**	**1.713.600**	**2.385.600**	**2.385.600**	**23.788.800**	**29.599.593**	**36.829.765**
ENTRADAS															
Adultos	1.500.000	1.500.000	1.500.000	2.000.000	1.500.000	1.750.000	1.750.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	3.750.000	3.750.000	23.500.000	25.431.645	27.522.067
Niños	350.000	350.000	350.000	875.000	350.000	525.000	525.000	350.000	350.000	350.000	875.000	875.000	6.125.000	7.924.219	10.251.958
TOTAL ENTRADAS	**3.400.000**	**3.400.000**	**3.400.000**	**5.525.000**	**3.400.000**	**4.250.000**	**4.250.000**	**3.400.000**	**3.400.000**	**3.400.000**	**8.500.000**	**8.500.000**	**54.825.000**	**68.216.879**	**84.879.937**
TOTAL VENTAS	**30.343.600**	**30.343.600**	**30.343.600**	**50.136.200**	**30.733.600**	**34.736.600**	**34.736.600**	**31.936.600**	**30.733.600**	**33.073.600**	**56.695.600**	**56.695.600**	**450.508.800**	**541.831.953**	**651.831.774**

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Ventas y costos

COSTOS TOTALES															
RESTAURANTE															
Almuerzo	840.000	840.000	840.000	1.440.000	840.000	1.080.000	1.080.000	840.000	840.000	1.200.000	2.160.000	2.160.000	14.160.000	15.323.919	16.583.509
Desayunos	480.000	480.000	480.000	800.000	520.000	560.000	560.000	520.000	520.000	520.000	1.120.000	1.120.000	7.680.000	10.037.775	13.119.393
Cena	600.000	600.000	600.000	960.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	7.560.000	11.245.500	16.727.681
Refrigerio	200.000	200.000	200.000	320.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.520.000	3.238.704	4.162.382
TOTAL RESTAURANTE	**8.280.000**	**8.280.000**	**8.280.000**	**13.680.000**	**8.460.000**	**9.360.000**	**9.360.000**	**8.460.000**	**8.460.000**	**9.540.000**	**15.120.000**	**15.120.000**	**122.400.000**	**132.628.234**	**143.711.179**
RECREACIÓN															
Canopy	78.000	78.000	78.000	120.000	78.000	84.000	84.000	84.000	78.000	78.000	210.000	210.000	1.260.000	1.363.569	1.475.651
Paintball	156.000	156.000	156.000	234.000	156.000	165.750	165.750	165.750	156.000	156.000	292.500	292.500	2.252.250	2.943.695	3.847.416
Cabalgata	300.000	300.000	300.000	525.000	300.000	375.000	375.000	375.000	300.000	300.000	675.000	675.000	4.800.000	7.140.000	10.620.750
Lago de pezca	180.000	180.000	180.000	292.500	180.000	202.500	202.500	202.500	180.000	180.000	225.000	225.000	2.430.000	3.123.036	4.013.726
TOTAL RECREACIÓN	**3.645.000**	**3.645.000**	**3.645.000**	**5.940.000**	**3.645.000**	**4.162.500**	**4.162.500**	**4.162.500**	**3.645.000**	**3.645.000**	**6.525.000**	**6.525.000**	**53.347.500**	**57.805.430**	**62.635.883**
HOSPEDAJE															
Cabañas	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.920.000	1.080.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.080.000	1.080.000	1.560.000	1.560.000	15.120.000	16.362.829	17.707.815
Camping	14.400	14.400	14.400	28.800	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400	187.200	244.671	319.785
TOTAL HOSPEDAJE	**1.346.400**	**1.346.400**	**1.346.400**	**2.428.800**	**1.346.400**	**1.478.400**	**1.478.400**	**1.478.400**	**1.346.400**	**1.346.400**	**1.874.400**	**1.874.400**	**18.691.200**	**27.803.160**	**41.357.201**
ENTRADAS															
Adultos	900.000	900.000	900.000	1.200.000	900.000	1.050.000	1.050.000	900.000	900.000	900.000	2.250.000	2.250.000	14.100.000	15.258.987	16.513.240
Niños	200.000	200.000	200.000	500.000	200.000	300.000	300.000	200.000	200.000	200.000	500.000	500.000	3.500.000	4.574.507	5.978.890
TOTAL ENTRADAS	**2.000.000**	**2.000.000**	**2.000.000**	**3.250.000**	**2.000.000**	**2.500.000**	**2.500.000**	**2.000.000**	**2.000.000**	**2.000.000**	**5.000.000**	**5.000.000**	**32.250.000**	**47.971.875**	**71.358.164**
TOTAL COSTOS	**15.271.400**	**15.271.400**	**15.271.400**	**25.298.800**	**15.451.400**	**17.500.900**	**17.500.900**	**16.100.900**	**15.451.400**	**16.531.400**	**28.519.400**	**28.519.400**	**226.688.700**	**266.208.699**	**319.062.427**
COSTOS UNITARIO SIN MDO Y SIN CIF															
RESTAURANTE															
Almuerzo	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.658	4.821
Desayunos	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.137	3.280
Cena	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	5.625	7.031
Refrigerio	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.785	2.124
TOTAL RESTAURANTE	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**13.500**	**15.204**	**17.256**
RECREACIÓN															
Canopy	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.070	2.142
Paintball	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.182	4.373
Cabalgata	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	6.250	7.813
Lago de pezca	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.380	2.832
TOTAL RECREACIÓN	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**13.000**	**14.882**	**17.160**
HOSPEDAJE															
Cabañas	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.700	21.425
Camping	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.046	1.093
TOTAL HOSPEDAJE	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.000**	**21.746**	**22.518**
ENTRADAS															
Adultos	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.070	2.142
Niños	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.568	1.640
TOTAL ENTRADAS	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.500**	**3.638**	**3.782**
TOTAL COSTOS	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**51.000**	**55.471**	**60.716**
COSTOS TOTALES SIN MDO Y SIN CIF															
RESTAURANTE															
Almuerzo	630.000	630.000	630.000	1.080.000	630.000	810.000	810.000	630.000	630.000	900.000	1.620.000	1.620.000	10.620.000	11.492.939	12.437.632
Desayunos	360.000	360.000	360.000	600.000	390.000	420.000	420.000	390.000	390.000	390.000	840.000	840.000	5.760.000	7.528.332	9.839.545
Cena	450.000	450.000	450.000	720.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	5.670.000	8.434.125	12.545.761
Refrigerio	150.000	150.000	150.000	240.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.890.000	2.429.028	3.121.787
TOTAL RESTAURANTE	**1.590.000**	**1.590.000**	**1.590.000**	**2.640.000**	**1.620.000**	**1.830.000**	**1.830.000**	**1.620.000**	**1.620.000**	**1.890.000**	**3.060.000**	**3.060.000**	**23.940.000**	**29.884.424**	**37.944.724**
RECREACIÓN															
Canopy	39.000	39.000	39.000	60.000	39.000	42.000	42.000	42.000	39.000	39.000	105.000	105.000	630.000	681.785	737.826
Paintball	48.000	48.000	48.000	72.000	48.000	51.000	51.000	51.000	48.000	48.000	90.000	90.000	693.000	905.752	1.183.820
Cabalgata	150.000	150.000	150.000	262.500	150.000	187.500	187.500	187.500	150.000	150.000	337.500	337.500	2.400.000	3.570.000	5.310.375
Lago de pezca	120.000	120.000	120.000	195.000	120.000	135.000	135.000	135.000	120.000	120.000	150.000	150.000	1.620.000	2.082.024	2.675.817
TOTAL RECREACIÓN	**357.000**	**357.000**	**357.000**	**589.500**	**357.000**	**415.500**	**415.500**	**415.500**	**357.000**	**357.000**	**682.500**	**682.500**	**5.343.000**	**7.239.561**	**9.907.838**
HOSPEDAJE															
Cabañas	540.000	540.000	540.000	960.000	540.000	600.000	600.000	600.000	540.000	540.000	780.000	780.000	7.560.000	8.181.414	8.853.907
Camping	3.600	3.600	3.600	7.200	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	46.800	61.168	79.946
TOTAL HOSPEDAJE	**543.600**	**543.600**	**543.600**	**967.200**	**543.600**	**603.600**	**603.600**	**603.600**	**543.600**	**543.600**	**783.600**	**783.600**	**7.606.800**	**8.242.582**	**8.933.854**
ENTRADAS															
Adultos	300.000	300.000	300.000	400.000	300.000	350.000	350.000	300.000	300.000	300.000	750.000	750.000	4.700.000	5.086.329	5.504.413
Niños	75.000	75.000	75.000	187.500	75.000	112.500	112.500	75.000	75.000	75.000	187.500	187.500	1.312.500	1.715.440	2.242.084
TOTAL ENTRADAS	**375.000**	**375.000**	**375.000**	**587.500**	**375.000**	**462.500**	**462.500**	**375.000**	**375.000**	**375.000**	**937.500**	**937.500**	**6.012.500**	**6.801.769**	**7.746.497**
TOTAL COSTOS	**2.865.600**	**2.865.600**	**2.865.600**	**4.784.200**	**2.895.600**	**3.311.600**	**3.311.600**	**3.014.100**	**2.895.600**	**3.165.600**	**5.463.600**	**5.463.600**	**42.902.300**	**52.168.336**	**64.532.913**
PRECIO PROMEDIO	37.364	37.364	37.364	37.465	37.384	36.862	36.862	37.914	37.384	37.494	35.433	35.433	36.842	41.841	47.222
COSTSO PROMEDIO	18.805	18.805	18.805	18.905	18.795	18.572	18.572	19.114	18.795	18.741	17.824	17.824	18.538	20.557	23.115

Fuente: Elaboración propia

Con las estos cuadros se ilustra los crecimientos en costos por unidades vendías dúrate los tres años de ejecución. *Para que una empresa se mantenga a lo largo del tiempo, debe ser rentable. Existen dos factores fundamentales que determinan la rentabilidad de una empresa: los ingresos y los costos. En la medida que una empresa pueda maximizar sus ingresos (aumentar sus ventas), estará también incrementando la posibilidad de ser rentable. En la medida que una empresa pueda reducir sus costos de producción, incrementa la posibilidad de obtener mayores ganancias.* (Gerencie, 2017)

Tabla 14. IVA

IVA EN PESOS																
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
IVA COBRADO	5.765.284	5.765.284	5.765.284	9.525.878	5.839.384	6.599.954	6.599.954	6.067.954	5.839.384	6.283.984	10.772.164	10.772.164	85.596.672	102.948.071	123.848.037	
IVA PAGADO	544.464	544.464	544.464	908.998	550.164	629.204	629.204	572.679	550.164	601.464	1.038.084	1.038.084	8.151.437	9.911.984	12.261.253	
IVA CAUSADO	**5.220.820**	**5.220.820**	**5.220.820**	**8.616.880**	**5.289.220**	**5.970.750**	**5.970.750**	**5.495.275**	**5.289.220**	**5.682.520**	**9.734.080**	**9.734.080**	**77.445.235**	**93.036.087**	**111.586.783**	
IVA AL FLUJO DE CAJA					24.279.340				22.725.995				47.005.335	62.024.058	74.391.189	
IVA AL AÑO SIGUIENTE													0	30.439.900	31.012.029	37.195.594
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	**0**	**0**	**0**	**0**	**24.279.340**	**0**	**0**	**0**	**22.725.995**	**0**	**0**	**0**	**47.005.335**	**92.463.958**	**105.403.218**	
MESES AÑOS	12															
IVA PAGADO AÑOS MESES	8															
IVA X PAGAR X AÑOS MESES	4															
INC EN PESOS																
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
INC COBRADO	2.427.488	2.427.488	2.427.488	4.010.896	2.458.688	2.778.928	2.778.928	2.554.928	2.458.688	2.645.888	4.535.648	4.535.648	36.040.704	43.346.556	52.146.542	
INC PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
INC CAUSADO	**2.427.488**	**2.427.488**	**2.427.488**	**4.010.896**	**2.458.688**	**2.778.928**	**2.778.928**	**2.554.928**	**2.458.688**	**2.645.888**	**4.535.648**	**4.535.648**	**36.040.704**	**43.346.556**	**52.146.542**	
INC AL FLUJO DE CAJA			4.854.976		6.438.384		5.237.616		5.333.856		5.104.576		26.969.408	36.122.130	43.455.452	
INC AL AÑO SIGUIENTE													0	9.071.296	7.224.426	8.691.090
INC TOTAL AL FLUJO DE CAJA	**0**	**0**	**4.854.976**	**0**	**6.438.384**	**0**	**5.237.616**	**0**	**5.333.856**	**0**	**5.104.576**	**0**	**26.969.408**	**45.193.426**	**50.679.878**	
MESES AÑOS	12															
INC PAGADO AÑOS MESES	10															
INC X PAGAR X AÑOS MESES	2															
RECAUDOS EN PESOS																
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
CONTADO	28.826.420	28.826.420	28.826.420	47.629.390	29.196.920	32.999.770	32.999.770	30.339.770	29.196.920	31.419.920	53.860.820	53.860.820	427.983.360	539.574.320	649.115.808	
CREDITO		1.517.180	1.517.180	1.517.180	2.506.810	1.536.680	1.736.830	1.736.830	1.596.830	1.536.680	1.653.680	2.834.780	19.690.660	2.834.780	2.257.633	2.715.966
TOTAL DE RECAUDO	**28.826.420**	**30.343.600**	**30.343.600**	**49.146.570**	**31.703.730**	**34.536.450**	**34.736.600**	**32.076.600**	**30.793.750**	**32.956.600**	**55.514.500**	**56.695.600**	**447.674.020**	**542.409.100**	**651.373.441**	
MESE AÑOS	12															
MESE RECAUDOS	11															
PAGOS EN PESOS																
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
CONTADO	2.579.040	2.579.040	2.579.040	4.305.780	2.606.040	2.980.440	2.980.440	2.712.690	2.606.040	2.849.040	4.917.240	4.917.240	38.612.070	51.733.600	63.995.139	
CREDITO		286.560	286.560	286.560	478.420	289.560	331.160	331.160	301.410	289.560	316.560	546.360	3.743.870	546.360	434.736	537.774
TOTAL DE RECAUDO	**2.579.040**	**2.865.600**	**2.865.600**	**4.592.340**	**3.084.460**	**3.270.000**	**3.311.600**	**3.043.850**	**2.907.450**	**3.138.600**	**5.233.800**	**5.463.600**	**42.355.940**	**52.279.960**	**64.429.875**	
MESE AÑOS	12															
MESE RECAUDOS	11															

Fuente: Elaboración propia

Se determina el IVA dúrate la aplicación del proyecto según cronograma de ejecución a tres años.

Tabla 15. Estado de resultados sin financiacion en pesos

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS															
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Ventas	30.343.600	30.343.600	30.343.600	50.136.200	30.733.600	34.736.600	34.736.600	31.936.600	30.733.600	33.073.600	56.695.600	56.695.600	450.508.800	541.831.953	651.831.77
Descuentos	303.436	303.436	303.436	501.362	307.336	347.366	347.366	319.366	307.336	330.736	566.956	566.956	4.505.088	5.418.320	6.518.31
Devoluciones															
VENTAS NETAS	**30.040.164**	**30.040.164**	**30.040.164**	**49.634.838**	**30.426.264**	**34.389.234**	**34.389.234**	**31.617.234**	**30.426.264**	**32.742.864**	**56.128.644**	**56.128.644**	**446.003.712**	**536.413.634**	**645.313.45**
CMV	15.271.400	15.271.400	15.271.400	25.298.800	15.451.400	17.500.900	17.500.900	16.100.900	15.451.400	16.531.400	28.519.400	28.519.400	226.688.700	266.208.699	319.062.42
UTILIDAD BRUTA	**14.768.764**	**14.768.764**	**14.768.764**	**24.336.038**	**14.974.864**	**16.888.334**	**16.888.334**	**15.516.334**	**14.974.864**	**16.211.464**	**27.609.244**	**27.609.244**	**219.315.012**	**270.204.935**	**326.251.02**
EGRESOS															
Nomina	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	18.641.421	19.293.870	19.969.15
Gasstos de Administracion	20.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	2.200.000	4.500.000	700.000	55.300.000	45.333.000	46.919.65
Gastos de Ventas													0		
Gastos Depreciacion	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	4.630.000	4.630.000	4.630.00
Gastos Diferidos	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	31.133.000	3.105.000	3.213.67
ICA	99.133	99.133	99.133	163.795	100.407	113.484	113.484	104.337	100.407	108.051	185.225	185.225	1.471.812	1.770.165	2.129.53
TOTAL EGRESOS	**25.332.834**	**5.332.834**	**9.132.834**	**5.397.497**	**12.334.108**	**5.347.186**	**9.147.186**	**5.338.039**	**12.334.108**	**6.841.753**	**9.218.926**	**5.418.926**	**111.176.233**	**74.132.035**	**76.862.02**
UTILIDAD OPERACIONAL	**(10.564.070)**	**9.435.930**	**5.635.930**	**18.938.541**	**2.640.756**	**11.541.148**	**7.741.148**	**10.178.295**	**2.640.756**	**9.369.711**	**18.390.318**	**22.190.318**	**108.138.779**	**196.072.900**	**249.389.00**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS															
Gastos financieros Prestamos													0		
Gastos Financieros Leasing													0		
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**(10.564.070)**	**9.435.930**	**5.635.930**	**18.938.541**	**2.640.756**	**11.541.148**	**7.741.148**	**10.178.295**	**2.640.756**	**9.369.711**	**18.390.318**	**22.190.318**	**108.138.779**	**196.072.900**	**249.389.00**
IMPUESTO DE RENTA	**0**	**2.358.982**	**1.408.982**	**4.734.635**	**660.189**	**2.885.287**	**1.935.287**	**2.544.574**	**660.189**	**2.342.428**	**4.597.579**	**5.547.579**	29.675.712	**49.018.225**	**62.347.25**
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**(10.564.070)**	**7.076.947**	**4.226.947**	**14.203.906**	**1.980.567**	**8.655.861**	**5.805.861**	**7.633.722**	**1.980.567**	**7.027.283**	**13.792.738**	**16.642.738**	**78.463.067**	**147.054.675**	**187.041.75**
RESERVA LEGAL	0	707.695	422.695	1.420.391	198.057	865.586	580.586	763.372	198.057	702.728	1.379.274	1.664.274	8.902.714	14.705.467	18.704.17
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**(10.564.070)**	**6.369.253**	**3.804.253**	**12.783.515**	**1.782.510**	**7.790.275**	**5.225.275**	**6.870.349**	**1.782.510**	**6.324.555**	**12.413.464**	**14.978.464**	**69.560.353**	**132.349.207**	**168.337.58**
UTILIDAD ACUMULADA													69.560.353	201.909.560	370.247.14
RESERVA LEGAL ACUMULADA													8.902.714	23.608.181	42.312.35

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se ilustra el comportamiento del estado de resultado en el proyecto sin inversión financiera dúrate los tres años de implementación.

Tabla 16. Estado de resultados con financiación en pesos

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS															
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Ventas	30.343.600	30.343.600	30.343.600	50.136.200	30.733.600	34.736.600	34.736.600	31.936.600	30.733.600	33.073.600	56.695.600	56.695.600	450.508.800	541.831.953	651.83
Descuentos	303.436	303.436	303.436	501.362	307.336	347.366	347.366	319.366	307.336	330.736	566.956	566.956	4.505.088	5.418.320	6.51
Devoluciones															
VENTAS NETAS	**30.040.164**	**30.040.164**	**30.040.164**	**49.634.838**	**30.426.264**	**34.389.234**	**34.389.234**	**31.617.234**	**30.426.264**	**32.742.864**	**56.128.644**	**56.128.644**	**446.003.712**	**536.413.634**	**645.31**
CMV	15.271.400	15.271.400	15.271.400	25.298.800	15.451.400	17.500.900	17.500.900	16.100.900	15.451.400	16.531.400	28.519.400	28.519.400	226.688.700	266.208.699	319.06
UTILIDAD BRUTA	**14.768.764**	**14.768.764**	**14.768.764**	**24.336.038**	**14.974.864**	**16.888.334**	**16.888.334**	**15.516.334**	**14.974.864**	**16.211.464**	**27.609.244**	**27.609.244**	**219.315.012**	**270.204.935**	**326.25**
EGRESOS															
Nomina	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	1.553.452	18.641.421	19.293.870	19.96
Gasstos de Administracion	20.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	2.200.000	4.500.000	700.000	55.300.000	45.333.000	46.91
Gastos de Ventas													0		
Gastos Depreciacion	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	385.833	4.630.000	4.630.000	4.63
Gastos Diferidos	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	2.594.417	31.133.000	3.105.000	3.21
ICA	99.133	99.133	99.133	163.795	100.407	113.484	113.484	104.337	100.407	108.051	185.225	185.225	1.471.812	1.770.165	2.12
TOTAL EGRESOS	**25.332.834**	**5.332.834**	**9.132.834**	**5.397.497**	**12.334.108**	**5.347.186**	**9.147.186**	**5.338.039**	**12.334.108**	**6.841.753**	**9.218.926**	**5.418.926**	**111.176.233**	**74.132.035**	**76.86**
UTILIDAD OPERACIONAL	**(10.564.070)**	**9.435.930**	**5.635.930**	**18.938.541**	**2.640.756**	**11.541.148**	**7.741.148**	**10.178.295**	**2.640.756**	**9.369.711**	**18.390.318**	**22.190.318**	**108.138.779**	**196.072.900**	**249.38**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS															
Gastos financieros Prestamos	137.856	136.438	134.998	133.536	132.052	130.545	129.015	127.462	125.885	124.283	122.657	121.007	1.555.733	1.313.725	1.02
Gastos Financieros Leasing													0		
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**137.856**	**136.438**	**134.998**	**133.536**	**132.052**	**130.545**	**129.015**	**127.462**	**125.885**	**124.283**	**122.657**	**121.007**	**1.555.733**	**1.313.725**	**1.02**
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**(10.701.926)**	**9.299.492**	**5.500.932**	**18.805.005**	**2.508.704**	**11.410.603**	**7.612.133**	**10.050.834**	**2.514.871**	**9.245.428**	**18.267.660**	**22.069.311**	**106.583.047**	**194.759.174**	**248.36**
IMPUESTO DE RENTA	**0**	**2.324.873**	**1.375.233**	**4.701.251**	**627.176**	**2.852.651**	**1.903.033**	**2.512.708**	**628.718**	**2.311.357**	**4.566.915**	**5.517.328**	29.321.243	**48.689.794**	**62.09**
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**(10.701.926)**	**6.974.619**	**4.125.699**	**14.103.754**	**1.881.528**	**8.557.952**	**5.709.100**	**7.538.125**	**1.886.153**	**6.934.071**	**13.700.745**	**16.551.983**	**77.261.804**	**146.069.381**	**186.27**
RESERVA LEGAL	0	697.462	412.570	1.410.375	188.153	855.795	570.910	753.813	188.615	693.407	1.370.075	1.655.198	8.796.373	14.606.938	18.62
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**(10.701.926)**	**6.277.157**	**3.713.129**	**12.693.379**	**1.693.375**	**7.702.157**	**5.138.190**	**6.784.313**	**1.697.538**	**6.240.664**	**12.330.671**	**14.896.785**	**68.465.431**	**131.462.442**	**167.64**
UTILIDAD ACUMULADA													68.465.431	199.927.873	367.57
RESERVA LEGAL ACUMULADA													8.796.373	23.403.311	42.03

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se ilustra el comportamiento del estado de resultado en el proyecto con inversión financiera dúrate los tres años de implementación.

Tabla 17. Flujo de caja sin financiación en pesos

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS															
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Recaudos	28.826.420	30.343.600	30.343.600	49.146.570	31.703.730	34.536.450	34.736.600	32.076.600	30.793.750	32.956.600	55.514.500	56.695.600	447.674.020	542.409.100	651.373
IVA COBRADO	5.765.284	5.765.284	5.765.284	9.525.878	5.839.384	6.599.954	6.599.954	6.067.954	5.839.384	6.283.984	10.772.164	10.772.164	85.596.672	102.948.071	123.848
INC COBRADO	2.427.488	2.427.488	2.427.488	4.010.896	2.458.688	2.778.928	2.778.928	2.554.928	2.458.688	2.645.888	4.535.648	4.535.648	36.040.704	43.346.556	52.146
TOTAL INGRESOS	**37.019.192**	**38.536.372**	**38.536.372**	**62.683.344**	**40.001.802**	**43.915.332**	**44.115.482**	**40.699.482**	**39.091.822**	**41.886.472**	**70.822.312**	**72.003.412**	**569.311.396**	**688.703.728**	**827.368**
EGRESOS															
Nomina	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.872.404	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	2.439.448	17.372.258	19.249.450	19.923
Gastos de administracion	20.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	2.200.000	4.500.000	700.000	55.300.000	45.333.000	46.919
Gasto de ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA PAGADO	544.464	544.464	544.464	908.998	550.164	629.204	629.204	572.679	550.164	601.464	1.038.084	1.038.084	8.151.437	9.911.984	12.261
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	24.279.340	0	0	0	22.725.995	0	0	0	47.005.335	92.463.958	105.403
INC TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	4.854.976	0	6.438.384	0	5.237.616	0	5.333.856	0	5.104.576	0	26.969.408	45.193.426	50.679
Seguros													0	3.105.000	3.213
Impuesto de renta													0	29.675.712	49.018
ICA													0	1.471.812	1.770
Pagos	14.984.840	15.271.400	15.271.400	25.106.940	15.640.260	17.459.300	17.500.900	16.130.650	15.463.250	16.504.400	28.289.600	28.519.400	226.142.340	266.320.323	318.959
DESCUENTOS	303.436	303.436	303.436	501.362	307.336	347.366	347.366	319.366	307.336	330.736	566.956	566.956	4.505.088	5.418.320	6.518
TOTAL EGRESOS	**37.838.781**	**18.125.341**	**26.780.317**	**28.523.341**	**56.221.525**	**21.008.274**	**29.521.127**	**19.028.736**	**53.386.642**	**20.942.641**	**40.805.257**	**33.263.888**	**385.445.866**	**518.142.985**	**614.666**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(819.589)**	**20.411.031**	**11.756.055**	**34.160.003**	**(16.219.723)**	**22.907.058**	**14.594.355**	**21.670.746**	**(14.294.820)**	**20.943.831**	**30.017.055**	**38.739.524**	**183.865.530**	**170.560.743**	**212.701**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO															
Gastos financieros prestamo													0		
Amortizacion prestamo													0		
Gastos financieros leasing													0		
Amortizacion leasing													0		
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	
FLUJO DE CAJA NETO	**(819.589)**	**20.411.031**	**11.756.055**	**34.160.003**	**(16.219.723)**	**22.907.058**	**14.594.355**	**21.670.746**	**(14.294.820)**	**20.943.831**	**30.017.055**	**38.739.524**	**183.865.530**	**170.560.743**	**212.701**
Saldo inicial de caja	0	(819.589)	19.591.443	31.347.498	65.507.502	49.287.779	72.194.837	86.789.193	108.459.939	94.165.120	115.108.951	145.126.007	0	183.865.530	354.426
SALDO FINAL DE CAJA	**(819.589)**	**19.591.443**	**31.347.498**	**65.507.502**	**49.287.779**	**72.194.837**	**86.789.193**	**108.459.939**	**94.165.120**	**115.108.951**	**145.126.007**	**183.865.530**	**183.865.530**	**354.426.273**	**567.127**
		AÑO 0	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**										
		(45.023.000)	183.865.530	170.560.743	212.701.063										
DTF (%)	7,13%														
SPREAD (%)	30,00%														
TEA (%)	39,27%														
VPN ($)	253.677.537														
CDO (%)	402,48%														
B/C (VECS)	6,63														

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se ilustra el flujo de caja del proyecto sin financiación dúrate los tres años de implementación.

Tabla 18. Flujo de caja con financiación en pesos

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS															
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Recaudos	28.826.420	30.343.600	30.343.600	49.146.570	31.703.730	34.536.450	34.736.600	32.076.600	30.793.750	32.956.600	55.514.500	56.695.600	447.674.020	542.409.100	651.373.44
IVA COBRADO	5.765.284	5.765.284	5.765.284	9.525.878	5.839.384	6.599.954	6.599.954	6.067.954	5.839.384	6.283.984	10.772.164	10.772.164	85.596.672	102.948.071	123.848.03
INC COBRADO	2.427.488	2.427.488	2.427.488	4.010.896	2.458.688	2.778.928	2.778.928	2.554.928	2.458.688	2.645.888	4.535.648	4.535.648	36.040.704	43.346.556	52.146.54
TOTAL INGRESOS	**37.019.192**	**38.536.372**	**38.536.372**	**62.683.344**	**40.001.802**	**43.915.332**	**44.115.482**	**40.699.482**	**39.091.822**	**41.886.472**	**70.822.312**	**72.003.412**	**569.311.396**	**688.703.728**	**827.368.02**
EGRESOS															
Nomina	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.872.404	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	1.306.041	2.439.448	17.372.258	19.249.450	19.923.18
Gastos de administracion	20.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	700.000	4.500.000	700.000	7.700.000	2.200.000	4.500.000	700.000	55.300.000	45.333.000	46.919.65
Gasto de ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA PAGADO	544.464	544.464	544.464	908.998	550.164	629.204	629.204	572.679	550.164	601.464	1.038.084	1.038.084	8.151.437	9.911.984	12.261.25
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	24.279.340	0	0	0	22.725.995	0	0	0	47.005.335	92.463.958	105.403.21
INC TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	4.854.976	0	6.438.384	0	5.237.616	0	5.333.856	0	5.104.576	0	26.969.408	45.193.426	50.679.87
Seguros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.105.000	3.213.67
Impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29.321.243	48.689.79
ICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.471.812	1.770.16
Pagos	14.984.840	15.271.400	15.271.400	25.106.940	15.640.260	17.459.300	17.500.900	16.130.650	15.463.250	16.504.400	28.289.600	28.519.400	226.142.340	266.320.323	318.959.38
DESCUENTOS	303.436	303.436	303.436	501.362	307.336	347.366	347.366	319.366	307.336	330.736	566.956	566.956	4.505.088	5.418.320	6.518.31
TOTAL EGRESOS	**37.838.781**	**18.125.341**	**26.780.317**	**28.523.341**	**56.221.525**	**21.008.274**	**29.521.127**	**19.028.736**	**53.386.642**	**20.942.641**	**40.805.257**	**33.263.888**	**385.445.866**	**517.788.516**	**614.338.52**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(819.589)**	**20.411.031**	**11.756.055**	**34.160.003**	**(16.219.723)**	**22.907.058**	**14.594.355**	**21.670.746**	**(14.294.820)**	**20.943.831**	**30.017.055**	**38.739.524**	**183.865.530**	**170.915.212**	**213.029.49**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO															
Gastos financieros prestamo	137.856	136.438	134.998	133.536	132.052	130.545	129.015	127.462	125.885	124.283	122.657	121.007	1.555.733	1.313.725	1.023.31
Amortizacion prestamo	92.625	94.043	95.483	96.945	98.429	99.936	101.466	103.019	104.596	106.197	107.823	109.474	1.210.035	1.452.043	1.742.45
Gastos financieros leasing													0		
Amortizacion leasing													0		
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**230.481**	**2.765.768**	**2.765.768**	**2.765.76**
FLUJO DE CAJA NETO	**(1.050.069)**	**20.180.551**	**11.525.575**	**33.929.523**	**(16.450.203)**	**22.676.577**	**14.363.875**	**21.440.266**	**(14.525.300)**	**20.713.351**	**29.786.575**	**38.509.043**	**181.099.762**	**168.149.444**	**210.263.72**
Saldo inicial de caja	0	(1.050.069)	19.130.482	30.656.056	64.585.579	48.135.376	70.811.953	85.175.828	106.616.094	92.090.793	112.804.144	142.590.719	0	181.099.762	349.249.20
SALDO FINAL DE CAJA	**(1.050.069)**	**19.130.482**	**30.656.056**	**64.585.579**	**48.135.376**	**70.811.953**	**85.175.828**	**106.616.094**	**92.090.793**	**112.804.144**	**142.590.719**	**181.099.762**	**181.099.762**	**349.249.206**	**559.512.93**
		AÑO 0	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**										
		(36.018.400)	181.099.762	168.149.444	210.263.727										
DTF (%)	7,13%														
SPREAD (%)	30,00%														
TEA (%)	39,27%														
VPN ($)	258.550.713														
CDO (%)	497,32%														
B/C (VECS)	8,18														

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se ilustra el flujo de caja del proyecto con financiación dúrate los tres años de implementación.

Tabla 19. Balance general proyectado sin finanaciación en pesos

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANACIACIÓN EN PESOS				
	BALANCE INCIAL	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Caja Bancos	0	183.865.530	354.426.273	567.127.337
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	2.834.780	2.257.633	2.715.966
inventarios	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**186.700.310**	**356.683.906**	**569.843.302**
ACTIVOS NO CORRIENTES				
ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES	690.000	690.000	690.000	690.000
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	13.200.000	13.200.000	13.200.000
(-) Depreciacion Acumulada	0	4.630.000	9.260.000	13.890.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**9.260.000**	**4.630.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS				
Diferidos	31.133.000	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**9.260.000**	**4.630.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**195.960.310**	**361.313.906**	**569.843.302**
PASIVOS CORRIENTES				
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	546.360	434.736	537.774
Cesantias x Pagar	0	1.133.181	1.172.842	1.213.892
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	135.982	140.741	145.667
Impuestos de Renta x Pagar	0	29.675.712	49.018.225	62.347.252
IVA / INC x Pagar	0	39.511.196	38.236.455	45.886.685
ICA x Pagar	0	1.471.812	1.770.165	2.129.534
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**72.474.243**	**90.773.165**	**112.260.804**
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones finanacieras	0			
Leasing Financiero	0			
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**	**72.474.243**	**90.773.165**	**112.260.804**
PATRIMONIO				
Capital Social	45.023.000	45.023.000	45.023.000	45.023.000
Utilidad Acumulada	**0**	69.560.353	201.909.560	370.247.141
Rreserva Legal Acumulada	**0**	8.902.714	23.608.181	42.312.357
TOTAL PATRIMONIO	**45.023.000**	**123.486.067**	**270.540.742**	**457.582.498**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**195.960.310**	**361.313.906**	**569.843.302**
	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el balance general sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 20. Balance general proyectado con financiación en pesos

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANACIACIÓN EN PESOS				
	BALANCE INCIAL	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Caja Bancos	0	181.099.762	349.249.206	559.512.933
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	2.834.780	2.257.633	2.715.966
inventarios	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**183934542,2**	**351506839,3**	**562228898,7**
ACTIVOS NO CORRIENTES				
ACTIVOS FIJOS				
MUEBLES Y ENSERES	690.000	690.000	690.000	690.000
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	13.200.000	13.200.000	13.200.000
(-) Depreciacion Acumulada	0	4.630.000	9.260.000	13.890.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**9.260.000**	**4.630.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS				
Diferidos	31.133.000			
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**9.260.000**	**4.630.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**193.194.542**	**356.136.839**	**562.228.899**
PASIVOS CORRIENTES				
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	546.360	434.736	537.774
Cesantias x Pagar	0	1.133.181	1.172.842	1.213.892
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	135.982	140.741	145.667
Impuestos de Renta x Pagar	0	29.321.243	48.689.794	62.091.423
IVA / INC x Pagar	0	39.511.196	38.236.455	45.886.685
ICA x Pagar	0	1.471.812	1.770.165	2.129.534
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**72.119.774**	**90.444.733**	**112.004.975**
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones finanacieras	9.004.600	7.794.565	6.342.522	4.600.071
Leasing Financiero	0			
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**9.004.600**	**7.794.565**	**6.342.522**	**4.600.071**
TOTAL PASIVOS	**9.004.600**	**79.914.339**	**96.787.255**	**116.605.046**
PATRIMONIO				
Capital Social	**36.018.400**	36.018.400	36.018.400	36.018.400
Utilidad Acumulada	0	68.465.431	199.927.873	367.574.715
Rreserva Legal Acumulada	0	8.796.373	23.403.311	42.030.738
TOTAL PATRIMONIO	**36.018.400**	**113.280.204**	**259.349.584**	**445.623.853**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**193.194.542**	**356.136.839**	**562.228.899**
	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el balance general con financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 21. Analisis vertical balance general proyectado sin finanaciación en pesos

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANACIACIÓN EN PESOS								
	BALANCE INCIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS								
ACTIVOS CORRIENTES								
Caja Bancos	0	0,00%	183.865.530	93,83%	354.426.273	98,09%	567.127.337	99,52%
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	0,00%	2.834.780	1,45%	2.257.633	0,62%	2.715.966	0,48%
inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**186.700.310**	**95,27%**	**356.683.906**	**98,72%**	**569.843.302**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES								
ACTIVOS FIJOS								
MUEBLES Y ENSERES	690.000	1,53%	690.000	0,35%	690.000	0,19%	690.000	0,12%
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	29,32%	13.200.000	6,74%	13.200.000	3,65%	13.200.000	2,32%
(-) Depreciacion Acumulada	0	0,00%	4.630.000	2,36%	9.260.000	2,56%	13.890.000	2,44%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**30,85%**	**9.260.000**	**4,73%**	**4.630.000**	**1,28%**	**0**	**0,00%**
ACTIVOS DIFERIDOS								
Diferidos	31.133.000	69,15%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**69,15%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**100,00%**	**9.260.000**	**4,73%**	**4.630.000**	**1,28%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**100,00%**	**195.960.310**	**100,00%**	**361.313.906**	**100,00%**	**569.843.302**	**100,00%**
PASIVOS CORRIENTES								
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	0,00%	546.360	0,28%	434.736	0,12%	537.774	0,09%
Cesantias x Pagar	0	0,00%	1.133.181	0,58%	1.172.842	0,32%	1.213.892	0,21%
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	0,00%	135.982	0,07%	140.741	0,04%	145.667	0,03%
Impuestos de Renta x Pagar	0	0,00%	29.675.712	15,14%	49.018.225	13,57%	62.347.252	10,94%
IVA / INC x Pagar	0	0,00%	39.511.196	20,16%	38.236.455	10,58%	45.886.685	8,05%
ICA x Pagar	0	0,00%	1.471.812	0,75%	1.770.165	0,49%	2.129.534	0,37%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**72.474.243**	**36,98%**	**90.773.165**	**25,12%**	**112.260.804**	**19,70%**
PASIVOS NO CORRIENTES								
Obligaciones finanacieras	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	0,00%	**0**	0,00%	**0**	0,00%	**0**	0,00%
TOTAL PASIVOS	**0**	**0,00%**	**72.474.243**	**36,98%**	**90.773.165**	**25,12%**	**112.260.804**	**19,70%**
PATRIMONIO								
Capital Social	45.023.000	100,00%	45.023.000	22,98%	45.023.000	12,46%	45.023.000	7,90%
Utilidad Acumulada	**0**	0,00%	69.560.353	35,50%	201.909.560	55,88%	370.247.141	64,97%
Rreserva Legal Acumulada	**0**	0,00%	8.902.714	4,54%	23.608.181	6,53%	42.312.357	7,43%
TOTAL PATRIMONIO	**45.023.000**	**100,00%**	**123.486.067**	**63,02%**	**270.540.742**	**74,88%**	**457.582.498**	**80,30%**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**100,00%**	**195.960.310**	**100,00%**	**361.313.906**	**100,00%**	**569.843.302**	**100,00%**
	0		0		0		0	

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis vertical del balance general proyectado sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 22. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANACIACIÓN EN PESOS								
	BALANCE INCIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS								
ACTIVOS CORRIENTES								
Caja Bancos	0	0,00%	181.099.762	93,74%	349.249.206	98,07%	559.512.933	99,52%
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	0,00%	2.834.780	1,47%	2.257.633	0,63%	2.715.966	0,48%
inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**183.934.542**	95,21%	**351.506.839**	**98,70%**	**562.228.899**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES								
ACTIVOS FIJOS								
MUEBLES Y ENSERES	690.000	1,53%	690.000	0,36%	690.000	0,19%	690.000	0,12%
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	29,32%	13.200.000	6,83%	13.200.000	3,71%	13.200.000	2,35%
(-) Depreciacion Acumulada	0	0,00%	4.630.000	2,40%	9.260.000	2,60%	13.890.000	2,47%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**30,85%**	**9.260.000**	**4,79%**	**4.630.000**	**1,30%**	**0**	**0,00%**
ACTIVOS DIFERIDOS								
Diferidos	31.133.000	69,15%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**69,15%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**100,00%**	**9.260.000**	**4,79%**	**4.630.000**	**1,30%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**100,00%**	**193.194.542**	**100,00%**	**356.136.839**	**100,00%**	**562.228.899**	**100,00%**
PASIVOS CORRIENTES								
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	0,00%	546.360	0,28%	434.736	0,12%	537.774	0,10%
Cesantias x Pagar	0	0,00%	1.133.181	0,59%	1.172.842	0,33%	1.213.892	0,22%
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	0,00%	135.982	0,07%	140.741	0,04%	145.667	0,03%
Impuestos de Renta x Pagar	0	0,00%	29.321.243	15,18%	48.689.794	13,67%	62.091.423	11,04%
IVA / INC x Pagar	0	0,00%	39.511.196	20,45%	38.236.455	10,74%	45.886.685	8,16%
ICA x Pagar	0	0,00%	1.471.812	0,76%	1.770.165	0,50%	2.129.534	0,38%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**72.119.774**	**37,33%**	**90.444.733**	**25,40%**	**112.004.975**	**19,92%**
PASIVOS NO CORRIENTES								
Obligaciones finanacieras	9.004.600	20,00%	7.794.565	4,03%	6.342.522	1,78%	4.600.071	0,82%
Leasing Financiero	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**9.004.600**	**20,00%**	**7.794.565**	**4,03%**	**6.342.522**	**1,78%**	**4.600.071**	**0,82%**
TOTAL PASIVOS	**9.004.600**	**20,00%**	**79.914.339**	**41,36%**	**96.787.255**	**27,18%**	**116.605.046**	**20,74%**
PATRIMONIO								
Capital Social	**36.018.400**	80,00%	36.018.400	18,64%	36.018.400	10,11%	36.018.400	6,41%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	68.465.431	35,44%	199.927.873	56,14%	367.574.715	65,38%
Rreserva Legal Acumulada	0	0,00%	8.796.373	4,55%	23.403.311	6,57%	42.030.738	7,48%
TOTAL PATRIMONIO	**36.018.400**	**80,00%**	**113.280.204**	**58,64%**	**259.349.584**	**72,82%**	**445.623.853**	**79,26%**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**100,00%**	**193.194.542**	**100,00%**	**356.136.839**	**100,00%**	**562.228.899**	**100,00%**
	0		0		0		0	

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis vertical del balance general proyectado con financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 23. Analisis vertical estado de resultados sin financiacion en pesos

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS						
INGRESOS	**AÑO 1**	**ANALISIS VERTICA**	**AÑO 2**	**ANALISIS VERTICA**	**AÑO 3**	**ANALISIS VERTICA**
Ventas	450.508.800		541.831.953		651.831.774	
Descuentos	4.505.088		5.418.320		6.518.318	
Devoluciones						
VENTAS NETAS	**446.003.712**	**100,00%**	**536.413.634**	**100,00%**	**645.313.456**	**100,00%**
CMV	226.688.700	50,83%	266.208.699	49,63%	319.062.427	49,44%
UTILIDAD BRUTA	**219.315.012**	**49,17%**	**270.204.935**	**50,37%**	**326.251.028**	**50,56%**
EGRESOS						
Nomina	18.641.421	4,18%	19.293.870	3,60%	19.969.156	3,09%
Gasstos de Administracion	55.300.000	12,40%	45.333.000	8,45%	46.919.655	7,27%
Gastos de Ventas	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Depreciacion	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Diferidos	0	0,00%		0,00%		0,00%
ICA	1.471.812	0,33%	1.770.165	0,33%	2.129.534	0,33%
TOTAL EGRESOS	**75.413.233**	**16,91%**	**66.397.035**	**12,38%**	**69.018.345**	**10,70%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**143.901.779**	**32,26%**	**203.807.900**	**37,99%**	**257.232.683**	**39,86%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros Prestamos	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Financieros Leasing	0	0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**143.901.779**	**32,26%**	**203.807.900**	**37,99%**	**257.232.683**	**39,86%**
IMPUESTO DE RENTA	37.871.400	8,49%	**50.951.975**	9,50%	**64.308.171**	9,97%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**106.030.379**	**23,77%**	**152.855.925**	**28,50%**	**192.924.512**	**29,90%**
RESERVA LEGAL	11.361.420	2,55%	15.285.592	2,85%	19.292.451	2,99%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**94.668.959**	**21,23%**	**137.570.332**	**25,65%**	**173.632.061**	**26,91%**

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis vertical del estado de resultados proyectado sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 24. Analisis vertical estado de resultados sin financiacion en pesos

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS						
INGRESOS	**AÑO 1**	**ANALISIS VERTICA**	**AÑO 2**	**ANALISIS VERTICA**	**AÑO 3**	**ANALISIS VERTICA**
Ventas	450.508.800		541.831.953		651.831.774	
Descuentos	4.505.088		5.418.320		6.518.318	
Devoluciones						
VENTAS NETAS	**446.003.712**	**100,00%**	**536.413.634**	**100,00%**	**645.313.456**	**100,00%**
CMV	226.688.700	50,83%	266.208.699	49,63%	319.062.427	49,44%
UTILIDAD BRUTA	**219.315.012**	**49,17%**	**270.204.935**	**50,37%**	**326.251.028**	**50,56%**
EGRESOS						
Nomina	18.641.421	4,18%	19.293.870	3,60%	19.969.156	3,09%
Gasstos de Administracion	55.300.000	12,40%	45.333.000	8,45%	46.919.655	7,27%
Gastos de Ventas	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Depreciacion	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos Diferidos	0	0,00%		0,00%		0,00%
ICA	1.471.812	0,33%	1.770.165	0,33%	2.129.534	0,33%
TOTAL EGRESOS	**75.413.233**	**16,91%**	**66.397.035**	**12,38%**	**69.018.345**	**10,70%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**143.901.779**	**32,26%**	**203.807.900**	**37,99%**	**257.232.683**	**39,86%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros Prestamos	1.555.733	0,35%	1.313.725	0,24%	1.023.317	0,16%
Gastos Financieros Leasing	0	0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**1.555.733**	**0,35%**	**1.313.725**	**0,24%**	**1.023.317**	**0,16%**
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**142.346.047**	**31,92%**	**202.494.174**	**37,75%**	**256.209.366**	**39,70%**
IMPUESTO DE RENTA	37.516.931	8,41%	**50.623.544**	9,44%	**64.052.342**	9,93%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**104.829.116**	**23,50%**	**151.870.631**	**28,31%**	**192.157.025**	**29,78%**
RESERVA LEGAL	11.255.079	2,52%	15.187.063	2,83%	19.215.702	2,98%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**93.574.037**	**20,98%**	**136.683.567**	**25,48%**	**172.941.322**	**26,80%**

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis vertical del estado de resultados proyectado con financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 25. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos

ANALISIS HORISONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANACIACIÓN EN PESOS										
	BALANCE INCIAL	AÑO 1	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Caja Bancos	0	183.865.530	183.865.530	#¡DIV/0!	354.426.273	170.560.743	92,76%	567.127.337	212.701.063	60,01%
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	2.834.780	2.834.780	#¡DIV/0!	2.257.633	(577.147)	(20,36%)	2.715.966	458.333	20,30%
inventarios	0	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**186.700.310**	**186.700.310**	**#¡DIV/0!**	**356.683.906**	**169.983.596**	**91,05%**	**569.843.302**	**213.159.396**	**59,76%**
ACTIVOS NO CORRIENTES										
ACTIVOS FIJOS										
MUEBLES Y ENSERES	690.000	690.000	0	0,00%	690.000	0	0,00%	690.000	0	0,00%
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	13.200.000	0	0,00%	13.200.000	0	0,00%	13.200.000	0	0,00%
(-) Depreciacion Acumulada	0	4.630.000	4.630.000	#¡DIV/0!	9.260.000	4.630.000	100,00%	13.890.000	4.630.000	50,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**9.260.000**	**(4.630.000)**	**(33,33%)**	**4.630.000**	**(4.630.000)**	**(50,00%)**	**0**	**(4.630.000)**	**(100,00%)**
ACTIVOS DIFERIDOS										
Diferidos	31.133.000	0	(31.133.000)	(100,00%)	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**0**	**(31.133.000)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**9.260.000**	**(35.763.000)**	**(79,43%)**	**4.630.000**	**(4.630.000)**	**(50,00%)**	**0**	**(4.630.000)**	**(100,00%)**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**195.960.310**	**150.937.310**	**335,24%**	**361.313.906**	**165.353.596**	**84,38%**	**569.843.302**	**208.529.396**	**57,71%**
PASIVOS CORRIENTES										
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	546.360	546.360	#¡DIV/0!	434.736	(111.624)	(20,43%)	537.774	103.038	23,70%
Cesantias x Pagar	0	1.133.181	1.133.181	#¡DIV/0!	1.172.842	39.661	3,50%	1.213.892	41.049	3,50%
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	135.982	135.982	#¡DIV/0!	140.741	4.759	3,50%	145.667	4.926	3,50%
Impuestos de Renta x Pagar	0	29.675.712	29.675.712	#¡DIV/0!	49.018.225	19.342.513	65,18%	62.347.252	13.329.027	27,19%
IVA / INC x Pagar	0	39.511.196	39.511.196	#¡DIV/0!	38.236.455	(1.274.741)	(3,23%)	45.886.685	7.650.230	20,01%
ICA x Pagar	0	1.471.812	1.471.812	#¡DIV/0!	1.770.165	298.353	20,27%	2.129.534	359.369	20,30%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**72.474.243**	**72.474.243**	**#¡DIV/0!**	**90.773.165**	**18.298.921**	**25,25%**	**112.260.804**	**21.487.640**	**23,67%**
PASIVOS NO CORRIENTES										
Obligaciones finanacieras	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Leasing Financiero	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	0	#¡DIV/0!	**0**	0	#¡DIV/0!	**0**	0	#¡DIV/0!
TOTAL PASIVOS	**0**	**72.474.243**	**72.474.243**	**#¡DIV/0!**	**90.773.165**	**18.298.921**	**25,25%**	**112.260.804**	**21.487.640**	**23,67%**
PATRIMONIO										
Capital Social	45.023.000	45.023.000	0	0,00%	45.023.000	0	0,00%	45.023.000	0	0,00%
Utilidad Acumulada	**0**	69.560.353	69.560.353	#¡DIV/0!	201.909.560	132.349.207	190,27%	370.247.141	168.337.581	83,37%
Rreserva Legal Acumulada	**0**	8.902.714	8.902.714	#¡DIV/0!	23.608.181	14.705.467	165,18%	42.312.357	18.704.176	79,23%
TOTAL PATRIMONIO	**45.023.000**	**123.486.067**	**78.463.067**	**174,27%**	**270.540.742**	**147.054.675**	**119,09%**	**457.582.498**	**187.041.756**	**69,14%**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**195.960.310**	**150.937.310**	**335,24%**	**361.313.906**	**165.353.596**	**84,38%**	**569.843.302**	**208.529.396**	**57,71%**
	0	0			0			0		

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis horizontal del balance general proyectado sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 26. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos

ANALISIS HORISONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANACIACIÓN EN PESOS										
	BALANCE INCIAL	AÑO 1	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VAREACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Caja Bancos	0	181.099.762	181.099.762	#¡DIV/0!	349.249.206	168.149.444	92,85%	559.512.933	210.263.727	60,20%
Cuentas x Cobrar o Deudoeres	0	2.834.780	2.834.780	#¡DIV/0!	2.257.633	(577.147)	(20,36%)	2.715.966	458.333	20,30%
inventarios	0	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**183934542,2**	**183.934.542**	**#¡DIV/0!**	**351506839,3**	**167.572.297**	**91,10%**	**562228898,7**	**210.722.059**	**59,95%**
ACTIVOS NO CORRIENTES										
ACTIVOS FIJOS										
MUEBLES Y ENSERES	690.000	690.000	0	0,00%	690.000	0	0,00%	690.000	0	0,00%
EQUIPO DE COMUPUTO Y COMUNICACIONES	13.200.000	13.200.000	0	0,00%	13.200.000	0	0,00%	13.200.000	0	0,00%
(-) Depreciacion Acumulada	0	4.630.000	4.630.000	#¡DIV/0!	9.260.000	4.630.000	100,00%	13.890.000	4.630.000	50,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**13.890.000**	**9.260.000**	**(4.630.000)**	**(33,33%)**	**4.630.000**	**(4.630.000)**	**(50,00%)**	**0**	**(4.630.000)**	**(100,00%)**
ACTIVOS DIFERIDOS										
Diferidos	31.133.000		(31.133.000)	(100,00%)		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**31.133.000**	**0**	**(31.133.000)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**45.023.000**	**9.260.000**	**(35.763.000)**	**(79,43%)**	**4.630.000**	**(4.630.000)**	**(50,00%)**	**0**	**(4.630.000)**	**(100,00%)**
TOTAL ACTIVOS	**45.023.000**	**193.194.542**	**148.171.542**	**329,10%**	**356.136.839**	**162.942.297**	**84,34%**	**562.228.899**	**206.092.059**	**57,87%**
PASIVOS CORRIENTES										
Cuenta x Pagar o Acreedores	0	546.360	546.360	#¡DIV/0!	434.736	(111.624)	(20,43%)	537.774	103.038	23,70%
Cesantias x Pagar	0	1.133.181	1.133.181	#¡DIV/0!	1.172.842	39.661	3,50%	1.213.892	41.049	3,50%
Intereses a las Cesantias x Pagar	0	135.982	135.982	#¡DIV/0!	140.741	4.759	3,50%	145.667	4.926	3,50%
Impuestos de Renta x Pagar	0	29.321.243	29.321.243	#¡DIV/0!	48.689.794	19.368.550	66,06%	62.091.423	13.401.629	27,52%
IVA / INC x Pagar	0	39.511.196	39.511.196	#¡DIV/0!	38.236.455	(1.274.741)	(3,23%)	45.886.685	7.650.230	20,01%
ICA x Pagar	0	1.471.812	1.471.812	#¡DIV/0!	1.770.165	298.353	20,27%	2.129.534	359.369	20,30%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**72.119.774**	**72.119.774**	**#¡DIV/0!**	**90.444.733**	**18.324.959**	**25,41%**	**112.004.975**	**21.560.242**	**23,84%**
PASIVOS NO CORRIENTES										
Obligaciones finanacieras	9.004.600	7.794.565	(1.210.035)	(13,44%)	6.342.522	(1.452.043)	(18,63%)	4.600.071	(1.742.451)	(27,47%)
Leasing Financiero	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**9.004.600**	**7.794.565**	(1.210.035)	(13,44%)	**6.342.522**	(1.452.043)	(18,63%)	**4.600.071**	(1.742.451)	(27,47%)
TOTAL PASIVOS	**9.004.600**	**79.914.339**	**70.909.739**	**787,48%**	**96.787.255**	**16.872.917**	**21,11%**	**116.605.046**	**19.817.791**	**20,48%**
PATRIMONIO										
Capital Social	36.018.400	36.018.400	0	0,00%	36.018.400	0	0,00%	36.018.400	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	68.465.431	68.465.431	#¡DIV/0!	199.927.873	131.462.442	192,01%	367.574.715	167.646.842	83,85%
Rreserva Legal Acumulada	0	8.796.373	8.796.373	#¡DIV/0!	23.403.311	14.606.938	166,06%	42.030.738	18.627.427	79,59%
TOTAL PATRIMONIO	**36.018.400**	**113.280.204**	**77.261.804**	**214,51%**	**259.349.584**	**146.069.381**	**128,95%**	**445.623.853**	**186.274.269**	**71,82%**
PASIVO + PATRIMONIO	**45.023.000**	**193.194.542**	**148.171.542**	**329,10%**	**356.136.839**	**162.942.297**	**84,34%**	**562.228.899**	**206.092.059**	**57,87%**
	0	0			0			0		

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis horizontal del balance general proyectado con financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 27. Análisis horizontal al estado de resultados sin financiación en pesos

ANALISIS HORISONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS							
INGRESOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VAREACION ABSOLUTA**	**VARIACION RELATIVA**	**AÑO 3**	**VAREACION ABSOLUTA**	**VARIACION RELATIVA**
Ventas	450.508.800	541.831.953	(91.323.153)	(20,27%)	651.831.774	109.999.820	20,30%
Descuentos	4.505.088	5.418.320	(913.232)	(20,27%)	6.518.318	1.099.998	20,30%
Devoluciones			0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
VENTAS NETAS	**446.003.712**	**536.413.634**	**(90.409.922)**	**(20,27%)**	**645.313.456**	**108.899.822**	**20,30%**
CMV	226.688.700	266.208.699	(39.519.999)	(17,43%)	319.062.427	52.853.728	19,85%
UTILIDAD BRUTA	**219.315.012**	**270.204.935**	**(50.889.923)**	**(23,20%)**	**326.251.028**	**56.046.094**	**20,74%**
EGRESOS							
Nomina	18.641.421	19.293.870	(652.450)	(3,50%)	19.969.156	675.285	3,50%
Gasstos de Administracion	55.300.000	45.333.000	9.967.000	18,02%	46.919.655	1.586.655	3,50%
Gastos de Ventas	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos Depreciacion	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos Diferidos	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
ICA	1.471.812	1.770.165	(298.353)	(20,27%)	2.129.534	359.369	20,30%
TOTAL EGRESOS	**75.413.233**	**66.397.035**	**9.016.198**	**11,96%**	**69.018.345**	**2.621.310**	**3,95%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**143.901.779**	**203.807.900**	**(59.906.120)**	**(41,63%)**	**257.232.683**	**53.424.784**	**26,21%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS							
Gastos financieros Prestamos	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos Financieros Leasing	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**143.901.779**	**203.807.900**	**(59.906.120)**	**(41,63%)**	**257.232.683**	**53.424.784**	**26,21%**
IMPUESTO DE RENTA	37.871.400	**50.951.975**	(13.080.575)	(34,54%)	**64.308.171**	13.356.196	26,21%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**106.030.379**	**152.855.925**	**(46.825.545)**	**(44,16%)**	**192.924.512**	**40.068.588**	**26,21%**
RESERVA LEGAL	11.361.420	15.285.592	(3.924.173)	(34,54%)	19.292.451	4.006.859	26,21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**94.668.959**	**137.570.332**	**(42.901.373)**	**(45,32%)**	**173.632.061**	**36.061.729**	**26,21%**

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis horizontal del estado de resultados proyectado sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

Tabla 28. Análisis horizontal al estado de resultados con financiación en pesos

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS							
INGRESOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VAREACION ABSOLUTA**	**VARIACION RELATIVA**	**AÑO 3**	**VAREACION ABSOLUTA**	**VARIACION RELATIVA**
Ventas	450.508.800	541.831.953	91.323.153	20,27%	651.831.774	109.999.820	20,30%
Descuentos	4.505.088	5.418.320	913.232	20,27%	6.518.318	1.099.998	20,30%
Devoluciones			0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
VENTAS NETAS	**446.003.712**	**536.413.634**	**90.409.922**	**20,27%**	**645.313.456**	**108.899.822**	**20,30%**
CMV	226.688.700	266.208.699	39.519.999	17,43%	319.062.427	52.853.728	19,85%
UTILIDAD BRUTA	**219.315.012**	**270.204.935**	**50.889.923**	**23,20%**	**326.251.028**	**56.046.094**	**20,74%**
EGRESOS						0	#¡DIV/0!
Nomina	18.641.421	19.293.870	652.450	3,50%	19.969.156	675.285	3,50%
Gasstos de Administracion	55.300.000	45.333.000	(9.967.000)	(18,02%)	46.919.655	1.586.655	3,50%
Gastos de Ventas	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos Depreciacion	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos Diferidos	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
ICA	1.471.812	1.770.165	298.353	20,27%	2.129.534	359.369	20,30%
TOTAL EGRESOS	**75.413.233**	**66.397.035**	**(9.016.198)**	**(11,96%)**	**69.018.345**	**2.621.310**	**3,95%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**143.901.779**	**203.807.900**	**59.906.120**	**41,63%**	**257.232.683**	**53.424.784**	**26,21%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS							
Gastos financieros Prestamos	1.555.733	1.313.725	(242.007)	(15,56%)	1.023.317	(290.409)	(22,11%)
Gastos Financieros Leasing	0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**1.555.733**	**1.313.725**	**(242.007)**	**(15,56%)**	**1.023.317**	**(290.409)**	**(22,11%)**
UTILIDAD NETA ANTES DEL IMPUESTOS	**142.346.047**	**202.494.174**	**60.148.127**	**42,25%**	**256.209.366**	**53.715.192**	**26,53%**
IMPUESTO DE RENTA	37.516.931	**50.623.544**	13.106.613	34,94%	**64.052.342**	13.428.798	26,53%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	**104.829.116**	**151.870.631**	**47.041.515**	**44,87%**	**192.157.025**	**40.286.394**	**26,53%**
RESERVA LEGAL	11.255.079	15.187.063	3.931.984	34,94%	19.215.702	4.028.639	26,53%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**93.574.037**	**136.683.567**	**43.109.531**	**46,07%**	**172.941.322**	**36.257.755**	**26,53%**

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se determina el análisis horizontal del estado de resultados proyectado sin financiación del proyecto, durante los tres años de implementación.

4.1 BENEFICIOS Y PROYECCIONES

Con este proyecto se espera generar un impacto positivo sobre la operación del parque y las utilidades generadas producto de las actividades realizadas. Para cuantificar los beneficios de la aplicación de esta propuesta se tuvieron en cuenta los resultados obtenidos en el tercer trimestre del año en curso (2018).

Tabla 29. Razones financieras para estados financieros sin financiación

RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACION				
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
Capital de Trabajo	114.226.067	265.910.742	457.582.498	
Razon Corriente	2,576091884	3,92939816	5,076066441	
Prueba Acida	2,576091884	3,92939816	5,076066441	
Dias de Cartera	2	2	0	
Rotacion de Cartera	15733,27%	0,00%	0,00%	
Endeudamiento	36,98%	25,12%	19,70%	
Rendimiento sobre Activos	40,04%	40,70%	32,82%	
Rendimiento sobre Patrimonio	63,54%	54,36%	40,88%	
Margen Bruto	49,17%	50,37%	50,56%	
Margen Operacional	24,25%	36,55%	38,65%	
Margen Neto	17,59%	27,41%	28,98%	
Dias del Año	365			
RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACION				
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
Capital de Trabajo	111.814.768	261.062.106	450.223.923	
Razon Corriente	255,04%	388,64%	501,97%	
Prueba Acida	2,550403746	3,886426844	5,019677898	
Dias de Cartera	2	2	2	
Rotacion de Cartera	15733,27%	0,00%	0,00%	
Endeudamiento	41,36%	27,18%	20,74%	
Rendimiento sobre Activos	39,99%	41,01%	33,13%	
Rendimiento sobre Patrimonio	96,68%	150,92%	159,75%	
Margen Bruto	49,17%	50,37%	50,56%	
Margen Operacional	24,25%	36,55%	38,65%	
Margen Neto	17,32%	27,23%	28,87%	
Dias del Año	365			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO EN SERVICIO															
	ENE	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
ER SF	730	542	388	926	267	636	480	565	267	534	953	1.114	6.241	7.273	8.084
ER CF	730	544	390	928	269	638	482	566	269	535	954	1.116	6.260	7.288	8.095

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Analisis de sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD				
DISMINUCION MARGEN BRUTO EN 90%				
	FLUJO DE CAJA SF		**FLUJO DE CAJA CF**	
	ORIGINAL	**MODIFICADO**	**ORIGINAL**	**MODIFICADO**
VPN ($)	253.677.537	(16.639.729)	258.550.713	(11.916.498)
TIR (%)	402,48%	12,58%	497,32%	16,16%
B/C (VECES)	6,63	0,63	8,18	0,67

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Resumenes flujo de caja

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESO

ITEM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSION	(45.023.000)			
INGRESOS		569.311.396	688.703.728	827.368.020
EGRESOS		226.142.340	266.320.323	318.959.389
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		343.169.056	422.383.405	508.408.631
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(45.023.000)	343.169.056	422.383.405	508.408.631
DTF(%)	7,13%			
SPREAD (%)	30,00%			
CDO (5)	39,27%			
VPN($)	253.677.536,92			
TIR(%)	402,48%			
B/C (VECES)	6,63			

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESO

ITEM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSION	(36.018.400)			
INGRESOS		569.311.396	688.703.728	827.368.020
EGRESOS		385.445.866	517.788.516	614.338.525
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		183.865.530	170.915.212	213.029.495
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		2.765.768	2.765.768	2.765.768
FLUJO DE CAJA NETO	(36.018.400)	181.099.762	168.149.444	210.263.727
DTF(%)	7,13%			
SPREAD (%)	30,00%			
CDO (5)	39,27%			
VPN($)	258.550.713,31			
TIR(%)	497,32%			
B/C (VECES)	8,18			

Fuente: Elaboración propia

5 CONCLUSIONES

Una vez finalizado el proyecto de la creación de una propuesta de estructura organizacional para el parque por la paz antiguo “Rancho Claro”, se concluye:

- Según la investigación realizada, se puede determinar que el parque requiere de una estructura organizacional que conserve un orden por jerarquía de cargos y delimitaciones por áreas funcionales para operar de forma sistemática.
- Las estructuras organizacionales pueden ser utilizadas por cualquier empresa siempre y cuando la estructura se adapte a la naturaleza y la madurez de la organización.
- En la mayoría de los casos, las organizaciones evolucionan sus estructuras a través del tiempo, de los ajustes y las mejoras a sus procesos integrando los objetivos de la organización y la calidad del talento humano.
- Una empresa puede comenzar como una entidad poco ordenada y puede evolucionar hasta obtener una organización modelo, enfocándose principalmente en la mejora de los procesos, buscando su mejora día a día y su éxito.
- Uno de los principales enfoques de esta investigación fue en la identificación de los principales problemas operativos para la implementación de planes estratégicos que reorienten al parque por medio de acciones que permitan mantener en alto el nivel de calidad del servicio prestado.
- Una organización que presta servicios tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo factores diferenciales en cuanto a atención al cliente y calidad de sus servicios, con el fin de sumar al mercado una competencia fuerte y directa buscando siempre ser la primera opción del cliente.

6 REFERENCIAS

Definiciónabc (s.f.). *Definición de amortización.* Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.definicionabc.com/economia/amortizacion.php

Dinero. (2016). *Los más grandes desafíos para el turismo en Colombia.* Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de http://www.dinero.com/edicion-impresa/sectores/articulo/el-turismo-el-colombia-crecio-69-generando-11-billones/219407

Economía. (s.f.). *Producto Interno Bruto*. Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

El congreso de la república de Colombia. (2008). *Por la cual se regulan el funcionamiento y operación de los parques de diversiones, atracciones o dispositivos de entretenimiento, atracciones mecánicas y ciudades de hierro, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios en todo el territorio nacional y se dictan otras disposiciones.,* Pub. L. No. 1225 (2008). Recuperado a partir de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=31434

FESOC. (2010). Organigrama de la organizacion.

Franklin, E. B. (2009). *Organización de empresas.*

Gerencie. (2017). *Balance inicial*. Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.gerencie.com/balance-inicial.html

Gerencie. (2017). *Cómo determinar el costo de producción y venta*. Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.gerencie.com/como-determinar-el-costo-de-produccion-y-venta.html

Google Maps (2016). *Ubicación Rancho Claro*. Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.google.com.co/maps/place/Rancho+Claro/@3.5523708,-

76.6536056,17z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x9b39f50e150334a2!8m2!3d3.551996!4d-76.652125

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2017). *Pronósticos del sector turístico.* Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/33101/boletin_informativo_del_sector_turismo

Ponce, A. R. (2004). *Administracion Moderna.*

Superintendencia Financiera de Colombia. (2007). *Leasing financiero, leasing operativo, características y condiciones.* Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de https://www.superfinanciera.gov.co/SFCant/Normativa/Conceptos2007/2007029151.pdf

The Free Dictionary (2007). *Definicion de propuesta*. Recuperado el 22 de octubre de 2017 a partir de http://es.thefreedictionary.com/propuesta

Weber, M. (1993). *El político y el científico*. Prometeo libros.