PLAN DE MEJORAMIENTO EN EL ÁREA ADMINISTRATIVA PARA LA EMPRESA AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA S.A.S EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

ALEXANDRA BUITRAGO RÍOS

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

PLAN DE MEJORAMIENTO EN EL ÁREA ADMINISTRATIVA PARA LA EMPRESA AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

ALEXANDRA BUITRAGO RÍOS

Plan de mejoramiento presentado para obtener el título de Administradora de Empresas

Asesor

GLADYS GONZÁLEZ GUACANEME

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado.

_____

Firma del jurado.

Santiago de Cali, 16 de mayo de 2017.

DEDICATORIA

Primero que todo dedico a Dios por permitir que yo tomara esta decisión tan importante en mi vida, a mí misma por ser capaz de lograrlo, le dedico este proyecto a mi esposo, que tanto me apoya y nunca dejo que yo desistiera, a mis hijas porque quiero que ellas se sientan orgullosas de mí, y por robarles el tiempo que no les dedique, pero valió la pena, soy una profesional gracias a la comprensión de ellos, los amo con todo mi corazón, a mis profesores que tanto me apoyaron, a mis colaboradores, mis amigos que me ayudaron y fueron incondicionales conmigo en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

Primero agradezco a Dios por darme la fortaleza y guiarme en cada paso que doy, acompañándome en los momentos difíciles, a mi amado esposo que siempre estuvo ahí apoyándome en este proceso, a mis adoradas hijas, a mis profesores que me brindaron su colaboración y su conocimiento por la paciencia que me tuvieron, de una manera efectiva a la realización de este trabajo de grado, a mis amigos que fueron incondicionales conmigo.

Agradezco que seguí adelante con esta etapa de mi vida que culmine y me siento feliz de haberlo logrado; y ser una administradora de empresas.

TABLA DE CONTENIDO

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 5
1.1. TÍTULO DEL PROYECTO 5
1.2. LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 5
1.3. EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 5
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 7
1.5. MARCOS DE REFERENCIA 7
1.6. JUSTIFICACIÓN 7
1.7. ASPECTOS METODOLÓGICOS 14
2. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA 16
2.1. ANÁLISIS INTERNO 16
2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO 18
2.3. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL 20
2.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO 22
2.5. ANÁLISIS DOFA 22
2.6. ANÁLISIS POAM 25
2.7. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD PCI 34
2.8. ANÁLISIS MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO 39
3. PLAN DE MEJORAMIENTO 40
3.1. FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA 40
3.2. SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE GESTIÓN 65
4. PROYECCIONES FINANCIERAS 67
4.1. INVERSIÓN INICIAL 67
4.2. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS 68
4.3. BALANCES INICIALES SIN Y CON FINANCIACIÓN 68
4.4. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO FINANCIERO 70
4.5. LEASING FINANCIERO 72
4.6. PARÁMETROS GENERALES 73
4.7. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS 77

4.8. ESTIMACIÓN GASTOS POR CONCEPTO DE NOMINAS 77
4.9. COSTOS UNITARIOS DE LOS SERVICIOS..... 79
4.10. ESTIMACIÓN DE UNIDADES Y PRECIO DE VENTA 79
4.11. IVA, RECAUDOS Y PAGOS 80
4.12. ESTADOS DE RESULTADOS SIN Y CON FINANCIACIÓN 80
4.13. FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACIÓN 81
4.14. BALANCES GENERALES PROYECTADOS SIN Y CON FINANCIACIÓN .. 83
4.15. ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL..... 86
4.16. RAZONES FINANCIERAS 92
4.17. PUNTO DE EQUILIBRIO 93
4.18. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD..... 94
5. CONCLUSIONES 95
6. RECOMENDACIONES..... 96
7. BIBLIOGRAFÍA..... 97

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama.....59

LISTA DE GRÁFICOS

Grafico 1. Economía naranja 10
Grafico 2. ¿Sabe usted que es estructura organizacional? 50
Grafico 3. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida? 51
Grafico 4. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa? 52
Grafico 5. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle? 53
Grafico 6. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones? 54
Grafico 7. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? 55

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Oferta AG Producciones Artística SAS.....19
Cuadro 2. Demanda mensual AG Producciones Artística SAS.....20
Cuadro 3. Matriz DOFA AG Producciones Artística SAS 24
Cuadro 4. Matriz POAM.....26
Cuadro 5. Ponderación matriz POAM.....28
Cuadro 6. Matriz PCI vulnerabilidad 34
Cuadro 7. Ponderación Matriz PCI vulnerabilidad.....35
Cuadro 8. Matriz del perfil competitivo.....39
Cuadro 9. Perfil del Cargo gerente general.....60
Cuadro 10. Asistente de gerencia.....61
Cuadro 11. Community manager 62
Cuadro 12. Mensajero 63
Cuadro 13. Conductor 64
Cuadro 14. Sistema de Seguimiento y medición de gestión 65

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Inversión en pesos 67
Tabla 2. Depreciación en pesos 68
Tabla 3. Balance inicial sin financiación en pesos 69
Tabla 4. Balance inicial con financiación en pesos 70
Tabla 5. Amortización en pesos 71
Tabla 6. Leasing 72
Tabla 7. Parámetros económicos 73
Tabla 8. Parámetros laborales 73
Tabla 9. Cargos y salarios 74
Tabla 10. Recaudos 74
Tabla 11. Pagos 74
Tabla 12. Registro mercantil 75
Tabla 13. Márgenes brutos 75
Tabla 14. Parámetros gastos 76
Tabla 15. Proporción al gasto y al costo 76
Tabla 16. Gasto en pesos administración y ventas 77
Tabla 17. Nomina en pesos administrativa 77
Tabla 18. Nomina en pesos servicios 78
Tabla 19. Ventas y costos 79
Tabla 20. Iva en pesos 80
Tabla 21. Estado de resultados sin financiación en pesos 80
Tabla 22. Estado de resultados con financiación en pesos 81
Tabla 23. Flujo de caja sin financiación en pesos 81
Tabla 24. Análisis VPN, TIR Y B/C sin financiación 82
Tabla 25. Flujo de caja con financiación en pesos 82
Tabla 26. Análisis VPN, TIR Y B/C con financiación 83
Tabla 27. Balance general proyectado sin financiación en pesos 84
Tabla 28. Balance general proyectado con financiación en pesos 85

Tabla 29. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos 86
Tabla 30. Análisis vertical balance general proyectado con financiación en pesos 87
Tabla 31. Análisis vertical estado de resultados sin financiación en pesos 88
Tabla 32. Análisis vertical estado de resultados con financiación en pesos 89
Tabla 33. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos 90
Tabla 34. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos 91
Tabla 35. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación en pesos 91
Tabla 36. Análisis horizontal estado de resultados con financiación en pesos.....92
Tabla 37. Razones financieras sin financiación 93
Tabla 38. Razones financieras con financiación 93
Tabla 39. Punto de equilibrio 94
Tabla 40. Disminución margen bruto 94

RESUMEN

Este plan de mejoramiento en el área administrativa de AG Producciones Artística SAS, dedicada a la representación de artistas surge con el fin de identificar por medio de un diagnóstico del estado de la organización, las debilidades en el área administrativa, en especial la falta de una estructura organizacional bien constituida, dado que la empresa carece de una misión, una visión, un organigrama, etc. Lo anterior, se quiere lograr por medio de las matrices como la DOFA, la PCI, el POAM entre otras, y sus respectivos análisis. Esto con el fin de obtener información para realizar cambios en la empresa que permitan que esta mejore y pueda brindarle la mejor opción al cliente. Finalmente, se realizará un estudio financiero que permitirá observar las proyecciones económicas hasta 3 años, de la implementación del plan de mejoramiento.

Palabras clave: Estructura, diagnóstico, organizacional, mejoramiento, artistas, manager.

ABSTRACT

This improvement plan in the administrative area of AG Producciones Artistica SAS, dedicated to the representation of artists in order to identify failures in this area, especially the lack of a well-organized organizational structure, since the company lacks a mission, A vision, an organization chart, etc. This is achieved through analysis obtained from matrices such as the DOFA, PCI, POAM and others. This in order to obtain the information to implement the changes in the company that allow it to improve it and can provide the best option to the client. Finally, a financial study will be carried out to observe the economic projections up to 3 years, from the implementation of the improvement plan.

Key words: Structure, organizational, improvement, artists, manager.

INTRODUCCIÓN

Este plan de mejoramiento del área administrativa de la empresa AG PRODUCCIONES ARTISTICA SAS, tiene por objeto diseñar la estructura orgánica que permitirá establecer los diferentes cargos y sus funciones para darle orden al desarrollo de las actividades y alcanzar los objetivos planeados desde la gerencia. Se busca que sea implementada por el dueño y todos los empleados de la empresa.

Para lograr lo expuesto anteriormente se contextualizo el problema de investigación, planteando los objetivos generales y específicos, además de los referentes que exige este tipo de trabajo. Se especificó el modelo metodológico que nos llevaría a diseñar las encuestas y el número de las mismas.

El diagnostico situacional en el que se analizó el sector económico donde opera la empresa y la participación de acuerdo al CIIU del DANE. Con esto se elaboraron las diversas matrices, encontrando las fortalezas y debilidades de esta en la DOFA, la PCI y la POAM.

Además, se plantearon en el plan de mejoramiento, estrategias que darían solución al problema, empezando por la nueva estructura organizacional.

También, se estimaron las proyecciones económicas para tres años, con fin de evaluar el resultado del plan descrito anteriormente.

Finalmente, se entregó a la gerencia unas recomendaciones en los aspectos por mejorar en la empresa.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TÍTULO DEL PROYECTO

PLAN DE MEJORAMIENTO EN EL ÁREA ADMINISTRATIVA PARA LA EMPRESA AG PRODUCCIONES ARTISTICA SAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

1.2. LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La línea de investigación: gestión.

Esta investigación se llevará a cabo en la Ciudad de Santiago de Cali, puesto que la oficina principal de la empresa se encuentra ubicada en el barrio Ciudad Jardín en Cali.

1.3. EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Descripción del problema. Colombia es un país que se ha caracterizado por ser “un escenario para realizar conciertos de talla internacional” (Precolombina, 2016, párr. 11), y para garantizar el éxito en la organización de estos eventos, debe tener no solo espacios adecuados, sino también artistas reconocidos y que realicen una presentación de calidad. Para lograr tener a dichos artistas, existen empresas encargadas de ofrecer sus servicios como compra y venta de presentaciones de artistas musicales, sin embargo, como la base del éxito es tener una buena organización, tanto a nivel externo, como a nivel interno, se deben diseñar mecanismos y estrategias que permitan alcanzar los objetivos planeados.

AG Producciones Artística SAS es una empresa que tiene una gran oportunidad en Colombia para desarrollar sus actividades comerciales, sin embargo, esta carece de una estructura organizacional, en la que, no se tienen definidos los elementos que ella requiere como misión, visión, objetivos, organigrama, descripción de

puestos de trabajo, y demás aspectos relacionados con esta, lo que pone en desventaja a la empresa frente a sus competidores, porque *"la planificación de la estructura asegura que haya suficientes recursos humanos dentro de la empresa para lograr las metas establecidas en el plan de la compañía*" (Hill, 2016, párr. 1), y por esto es que la empresa puede no llegar a cumplir sus diferentes objetivos y compromisos, tanto internos como externos.

1.3.2. Formulación del problema de investigación. ¿Cuál es el plan de mejoramiento en el área administrativa para la empresa AG Producciones Artística SAS en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3.3. Sistematización del problema. ¿Cuáles son los factores que afectan a la empresa AG Producciones Artística SAS a nivel interno y externo?

¿Cuáles son los aspectos de la estructura organizacional de AG Producciones Artística SAS que deben crearse o modificarse?

¿Cuál es la inversión a nivel financiero que se requiere para llevar a la acción el plan de mejoramiento para la empresa AG Producciones Artística SAS?

¿Cuáles son las recomendaciones necesarias para que la empresa AG Producciones Artística SAS se concientice de la importancia de mejorar la estructura organizacional?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo general. Determinar el plan de mejoramiento en el área administrativa para la empresa AG Producciones Artística SAS en la ciudad de Santiago de Cali.

1.4.2. Objetivos específicos.

- Identificar los factores que afectan a la empresa AG Producciones Artística SAS a nivel interno y externo.
- Analizar los aspectos de la estructura organizacional de AG Producciones Artística SAS que deben crearse o modificarse
- Identificar la inversión a nivel financiero que se requiere para llevar a la acción el plan de mejoramiento para la empresa AG Producciones Artística SAS.
- Realizar las recomendaciones necesarias para que la empresa AG Producciones Artística SAS se concientice de la importancia de mejorar la estructura organizacional.
- Ejecutar plan de mejoramiento presentado para realizar los cambios necesarios en la estructura organizacional de la empresa AG Producciones Artística SAS.

1.5. MARCOS DE REFERENCIA

1.6. JUSTIFICACIÓN

Este plan de mejoramiento sobre la empresa AG Producciones Artística SAS ubicada en la ciudad de Cali, se realiza con el fin de diseñar la estructura de la empresa para implementar el plan de mejoramiento.

Así mismo, se espera que este plan sea aprobado por la gerencia, en la seguridad de que se reflejara en el comportamiento y actitudes de sus empleados, y ayudan a

consolidar la empresa con la redacción y puesta en marcha de los elementos que el área administrativa debe desarrollar al interior de la misma.

Cuando las empresas están bien organizadas los procesos de negociación son más claros, y generan confianza y son más efectivos. La falta de organización del área administrativa hace que AG Producciones en ocasiones tenga dificultades con los clientes y proveedores al no manejar una estructura jerárquica que defina las funciones ni se deleguen funciones que permitan tomar decisiones en pro de mejoramiento de la empresa.

Por último, es importante resaltar que las personas al realizar diversas negociaciones esperan encontrar el proveedor y el cliente ideal, esto incluye que la empresa sea organizada y este bien constituida, por lo que entre más organizada este AG Producciones Artística SAS, más llamativa será para el cliente, sumándosele a eso que esta lleva operando 25 años en el mercado.

1.6.1. Referente contextual. La empresa AG Producciones Artística SAS, se encuentra en el sector entretenimiento, que según el estudio de Entertainment and Media Outlook, realizado por PwC, a nivel mundial "*el sector de Entretenimiento y Medios es cada día más diverso, complejo y abierto, por lo que el reto para las compañías es identificar con agilidad las oportunidades que ofrece un mundo acelerado en donde la digitalización ha cambiado las reglas del juego"* (El Publicista, 2016, párr. 3).

Por otro lado, desde una perspectiva más aproximada, en un estudio realizado también por la consultora PwC, se encontró que *"el sector de medios y entretenimiento en Colombia crecería un 11,2 por ciento anual"* (Oquendo, 2011, párr. 1), teniendo en cuenta que para el 2010, *"Colombia facturó 8 mil millones de dólares, superando a países como Argentina, y llegará a los 13 mil millones de dólares en el 2015"* (Oquendo, 2011, párr. 1).

Así mismo, el sector de entretenimiento, hace parte de un sector más grande que es el cultural, el cual con el tiempo se ha convertido en un importante "*elemento que aporta al desarrollo económico del país, en los últimos años su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) ha sido de 3,3% y sus avances han sido significativos, razón por la que desde el Ministerio de Cultura esperan que a 2016 el aporte sea de 3,6%*" (La Republica, 2015, párr. 1), y teniendo en cuenta la observación aportada por la ministra de cultura, el sector cultural, más específicamente el sector de entreteniendo es primordial para el país, dado que *"cuando se permite potenciar el intercambio de bienes y servicios culturales es posible aportarle cada vez más al desarrollo económico del país"* (La Republica, 2015, párr. 15), porque el entrenamiento trae consigo turismo, e inversión en moneda extranjera, puesto que las presentaciones de los artistas de reconocimiento internacional, son comercializadas en dólares.

Así para respaldar lo anterior, se observa la ilustración 1 publicada por el Ministerio de cultura, donde se pueden apreciar diferentes cifras relacionadas con el sector cultural en Colombia, y la llamada Economía Naranja, que también es llamada economía Creativa, puesto que es aquella que nace a partir de los sectores de entretenimiento, medios, arte, etc. Y parte de la teoría naranja, en la que el color está asociado a "*la cultura, la creatividad y la identidad y es lo más cercano a identificar estas manifestaciones"* (Quijano, 2015, párr. 4) y basado en esto, se define a la economía naranja como "*el conjunto de actividades que de manera encadenada permiten que las ideas se transformen en bienes y servicios culturales, cuyo valor está determinado por su contenido de propiedad intelectual"* (Quijano, 2015, párr. 2).

Grafico 1. Economía naranja

Fuente: (La Republica, 2015, p. 1)

Por otro lado, el departamento del Valle del Cauca, en el que existen *"más de 265 ferias y fiestas, fruto del espíritu rumbero y el sentido arraigo cultural del Vallecaucano*" (Conoce Colombia, 2017, párr. 2), entre las que están la Feria de Cali, el festival de Negros y Blancos, la feria de las Flores de Medellín, el Festival del Patroneo Álvarez, Feria de Tuluá y muchas más. Además, Cali es considerada la capital mundial de la salsa, por eso en diciembre se hace la feria de Cali, que es inaugurada con el salsodromo, donde todas las escuelas de baile de la ciudad participan con su talento y sus presentaciones para divertir a los espectadores, también, asisten cantantes de sala de reconocimiento internacional, como lo son Willy Colon, Guayacán Orquesta, Grupo Niche, Oscar De León, entre otros.

1.6.2. Referente teórico. La estructura organizacional es un factor vital para una empresa, dado que se parte de la idea inicial de que una empresa, debía tener una organización en todos sus procesos, afirmación que apoya la teoría de que la mejor manera para organizar una empresa, es aquella que según Frederick Taylor *"permite medir el esfuerzo individual"* (Valdés, 2010, párr. 26), y la teoría de Fayol que expresa que una empresa exitosa por su participación y reconocimiento en el mercado al tener claros sus objetivos de inversión y rentabilidad, es aquella que esta *"basada en una distribución de funciones, que se subdividen en subfunciones y procedimientos, los cuales a su vez son desarrollados por uno o más puestos"* (Valdés, 2010, párr. 28), para este caso Ag Producciones es exitosa porque lleva en el mercado 25 años, y a pesar de no tener una estructura organizacional, ha adquirido una buena participación en el mercado, y tiene en su portafolio de artistas, grandes personajes de la salsa.

Por otro lado, esta Lawrence y Lorsch *"que hacen hincapié en determinadas dimensiones de la organización, particularmente en su estructura y en las relaciones entre grupos"* (De La Cruz, 2012, p. 6), por lo que resaltan la importancia de tener una estructura organizacional constituida a la hora de establecer planes de contingencia, que permitan mitigar el impacto ante cualquier cambio. Igualmente, esta Perel, que afirma que *"la estructura formal deberá reflejar razonablemente el comportamiento real del sistema; es decir, debe ser representativa de la estructura informal, si esto se altera, la estructura se convierte en una mera expresión formal de deseos"* (Cárdenas, 2009, párr. 27), y por tanto resalta la importancia de que una empresa la posea, dado que, si no se proyecta una empresa organizada, los clientes podrían percibir esto como algo negativo. Así, esta es informal porque se realiza primero un diagnóstico de la empresa que permite determinar lo relevante para construir una estructura formal, al establecer un plan de mejoramiento, que permita que todo lo planteado se formalice y se establezca en el 2017.

Además, se debe tener en cuenta que una parte vital de la organización es el proceso administrativo, dado que todo cambio, actividad u objetivo que se quiera

llevar a cabo debe ser debe pasar por las etapas de este, como la expreso Chiavenato cuando expuso que, *“el proceso administrativo debe constar de cuatro etapas planeación, organización, dirección y control”* (García, 2009, párr. 7). Entonces, la planeación, es la primera etapa de este proceso, y según Kazmier, *"consiste en determinar los objetivos y formular políticas, procedimientos y métodos para lograrlos"* (Rodas, 2012, párr. 11). Por otra parte, como segunda etapa esta la organización, que *“permite una utilización equilibrada de los recursos cuyo fin es establecer una relación entre el trabajo y el personal que lo debe ejecutar”* (Berdugo, 2011, párr. 6), y según lo anterior se observa la importancia de tener una estructura organizacional en cada empresa, pues por medio de la organización es donde *“se determina qué es lo que debe hacerse para lograr una finalidad establecida o planeada, dividiendo y coordinando las actividades y suministrando los recursos”* (Berdugo, 2011, párr. 6).

1.6.3. Marco conceptual. Para el presente proyecto se utilizarán unos conceptos, que serán usados en el transcurso de este.

Plan: “*es una intención o un proyecto. Se trata de un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla”* (Peréz & Merino, 2009, párr. 2).

Producciones: “*Creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios para conseguir satisfacer la necesidad creada”* (La Gran Enciclopedia de Economía, 2009, párr. 3).

Artista: “*Persona que actúa profesionalmente en un espectáculo teatral, cinematográfico, circense, etc., interpretando ante el público”* (Diccionario de La Real Academia Española, 2014, párr. 3).

Organizacional: “*Termino empleado relacionado con las organizaciones o empresa”* (Buitrago, 2017, párr. 1).

Mejoramiento: "*Un esfuerzo para aplicar mejoras en cada área de las organizaciones a lo que se entrega a clientes"* (Morera, 2002, párr. 11).

Análisis: "*Estudio detallado de algo, especialmente de una obra o de un escrito"* (Real Academia Española, 2014, párr. 2).

Diagnóstico organizacional: *"proceso analítico que permite conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con el fin de corregir los primeros y aprovechar las segundas"* (Meza, 2009, párr. 3).

1.6.4. Referente legal. El referente legal para el caso de AG Producciones Artística SAS, se desarrolla desde dos perspectivas, la primera son las leyes para empresas pequeñas, y la segunda para las empresas de entretenimiento en Colombia, y estas son:

Ley 590 de 2000, en la que se muestran las normas para promover el progreso de las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Decreto 545 de 2011, establece lo relacionado con el registro de la matricula mercantil, para diferenciar la actividad económica principal.

Ley 1429, para las pequeñas empresas, donde se dictan todo lo referente a estas empresas.

Ley 1493 de 2011 en la que se toman medidas para formalizar el sector del espectáculo público en Colombia.

Ley 397 de 1997 en la que se establecen nomas sobre el patrimonio cultural, fomentos y estímulos a la cultura.

Decreto 2941 de 2009, referente a todo lo que corresponde al Patrimonio Cultural de la Nación de naturaleza inmaterial.

Ley 25 de 1982, donde se establece la creación del fondo de seguridad social del artista y la formalización de la profesión reglamentó por medio de una tarjeta profesional.

1.7. ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1. Tipo de estudio. El tipo de estudio es descriptivo, porque con la información obtenida en el proceso de elaboración de este plan de mejoramiento para la empresa AG Producciones Artistica SAS, se espera identificar las fortalezas y debilidades de esta, y como se ve afectada por carecer de una estructura organizacional sólida, con lo que se pretende organizar y diseñar una nueva, donde la empresa podrá tener una misión, visión, organigrama, manual de funciones, políticas, etc. Para este estudio se utilizarán fuentes primarias como una encuesta al dueño de la empresa, así como a algunos empleados de la misma. Por otro lado, se analizará por medio de la matriz POAM el entorno externo de la organización, con el identificar las ventajas y desventajas especialmente frente a la competencia, la matriz DOFA, y la matriz de vulnerabilidad.

1.7.2. Metodología de investigación. El método de investigación utilizado será el inductivo, porque se hará desde lo particular a lo general, dado que en primer lugar se observan las debilidades y falencias de la empresa a nivel administrativo, en especial su estructura organizacional, y después se observa a las empresas grandes que son competencia de AG Producciones Artistica SAS para determinar qué aspectos faltan a nivel organizacional, como la misión, visión, valores, entre otros, a fin de que se tenga un mejor funcionamiento interno, y una ventaja frente a la competencia, al tener una estructura organizacional sólida y bien establecida.

1.7.3. Metodología de recolección de la información. El método de recolección de información, involucra varias fuentes, pero entre las principales están, las entrevistas personales al dueño de la empresa y a los empleados de esta. y por otro lado, los análisis por medio de matrices como la DOFA, PCI o la POAM, que permiten tener un diagnóstico más acertado del estado actual de la empresa.

1.7.4. Fuentes de información. Son las fuentes que la empresa AG Producciones Artistica SAS utilizara para obtener información de relevancia y realizar un diagnóstico.

- Fuentes de información primarias

Las fuentes primaras de información, son las encuestas al dueño y al personal de la empresa de AG Producciones Artistica SAS.

- Fuentes de información secundarias

Las fuentes de información secundarias, son noticias en los periódicos y revistas en línea, como Dinero, El País, El Tiempo, etc. Estos, cuentan con información relacionada con los artistas y sobre el estado económico del sector de entretenimiento

1.7.5. Resultados esperados. Con este plan de mejoramiento, se espera que la empresa AG Producciones Artistica SAS, implemente la nueva estructura organizacional planteada, con el objetivo de que esta mejore a nivel organizacional y que esto sea percibido tanto por sus clientes como por sus empleados.

2. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

2.1. ANÁLISIS INTERNO

2.1.1. Presentación de la organización. La empresa AG Producciones Artística SAS, es una organización dedicada a la representación de artísticas, y la compra y venta de presentaciones artísticas musicales, en las que se ofrecen artistas nacionales e internacionales, además como propuesta de valor de seriedad y cumplimiento al tener todo lo necesario para traer al artista con anticipación y tener un seguro contra cualquier eventualidad, donde el cliente nunca se vea perjudicado, además se realiza un trabajo de mercadeo y publicidad, que incluye promoción en la radio por medio de cuñas radiales de los eventos, en la televisión en espacios publicitarios pagados, en la presa por medio de noticas culturales y de entretenimiento, realización de producciones musicales, acercamiento entre la casa disquera y los artistas y promoción de talentos. Lo anterior, con el fin de brindar la mejor atención posible tanto a los clientes como a los artistas.

2.1.2. Reseña histórica. La empresa AG Producciones Artística SAS fue fundada en año el 1992, por el señor Álvaro Gómez, cuando comenzó a trabajar con Jairo Varela en la ciudad de Medellín y este le propuso trabajar con él, por lo que el señor Gómez se trasladó de Medellín a Cali, y al ver que era rentable decidió comenzar a trabajar con otros artistas nacionales, a los que les conseguía presentaciones en las diversas ciudades de Colombia, así como en los pueblos y veredas. Así, constituyo su empresa en el 1992, pero el año 1999 la empresa quebró dado a un fracaso que tuvo con un concierto, y este paro funciones por cinco años, pues en el año 2004 un cliente lo contacto para que le consiguiera un grupo musical, y fue en este momento cuando la empresa volvió a operar en el mercado, y desde ese año hasta hoy, esta ha ido creciendo cada vez más, hasta convertirse en la empresa número uno en el manejo de artistas y producción a Nivel de todo Colombia.

Actualmente, AG Producciones Artística SAS cuenta en su portafolio de servicios con artistas como Willy Colon, Charlie Aponte, Oscar de León, Guayacán Orquesta, Juan Manuel, Jerry Rivera, Los Hermanos Rosario, Los Gemelos de la Salsa, entre otros.

Por otra parte, en los 25 años de haberse constituido la empresa, nunca se ha plasmada por escrito aspectos relacionados con una estructura organizacional, es decir que nunca se tenido establecida una misión, una visión, unos valores corporativos, y demás aspectos, sin embargo, el señor Álvaro Gómez aunque ha tenido en cuenta estos conceptos no ha tenido la oportunidad de tener asesoría administrativa para establecer y organizar dicha estructura. Por otro lado, la misma falta de asesoría, ha hecho que no se tenga una comunicación organizacional, ni una jerarquización plasmada en un organigrama.

2.1.3. Aspectos legales. La empresa AG Producciones Artística SAS se encuentra registrada en cámara y comercio con **NIT 90045708-5**, domicilio Cali. Tiene por número de radicación **20160568527-OBR**.

Su objeto social está establecido así, la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita de carácter civil y comercial.

Su objeto social principal, la empresa podrá realizar actividades de:

a) Representaciones artísticas.
b) Espectáculos artísticos.
c) Todo lo relacionado con recreación humana.

2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO

2.2.1. Análisis del sector. El sector de entretenimiento en Colombia, es un sector que se ha mostrado muy prometedor desde los años 90, época en donde se afirmó que *"el tiempo libre ha ganado importancia y que hay una clase media creciente que cada vez está más dispuesta a gastar, o mejor, a invertir en su esparcimiento"* (El Tiempo, 1998, párr. 4). Y ciertamente así ha sucedido en los últimos 20 años, dado que para año 2016, Colombia ocupo en *"el tercer lugar entre los líderes de entreteniendo en Latino América"* (Publimetro, 2016, párr. 1), además anualmente se le proyecta un crecimiento entre el 11% y el 15%, cifra que es positiva para mercado.

Por otro lado, se debe tener en cuenta que el talento colombiano es apreciado a nivel internacional, teniendo en cuenta la trayectoria de grandes artistas colombianos como lo son Shakira, Juanes, Calor Vives, la actriz Sofía Vergara, entre muchos otros, de lo que el mundo se ha convertido en fan, apreciando las grandes capacidades y habilidades que tiene cada uno estos, por medio de conciertos y presentaciones nacionales e internacionales. Además, está el factor de que muchos de estos ya no residen en el país, y llevan un excelente estilo de vida.

- **Oferta**

La empresa AG Producciones Artística SAS, ofrece al mercado una amplia variedad de presentaciones artísticas musicales con personas, que tienen una larga trayectoria en el sector del entretenimiento. Y que son reconocidas en muchos países del mundo, y también con artistas que, aunque tienen poco reconocimiento son solicitados en eventos a nivel nacional e internacional.

La oferta de la empresa, se puede apreciar en la siguiente tabla.

Cuadro 1 Oferta AG Producciones Artística SAS

ARTISTAS
WILLY COLON
ANDY MONTAÑEZ
CHARLIE APONTE
JUAN MANUEL
LOS HERMANOS ROSARIO
OSCAR DE LEÓN
JERRY RIVERA
PAPO SÁNCHEZ
MAURO MOSQUERA
REY RUIZ
ELEMENT BLACK
JORGE CELEDON

Fuente: (Gómez, 2017, párr. 1)

Por otro lado, está la oferta de la competencia en el mercado, sin embargo, no hay muchas empresas que tengan la capacidad de ofrecer un portafolio de artistas tan amplio como lo tiene AG Producciones Artística SAS.

- **Demanda**

La demanda de la empresa AG Producciones Artística SAS se centra en la población nacional e internacional, dado que maneja artistas que tienen reconocimiento mundial. Generalmente las personas que requieren nuestros servicios, son personas que se mueven en el sector del entretenimiento, puesto que son empresarios que realizan conciertos, ferias, carnavales y eventos de este tipo todo el año, en especial en países como Colombia y Estados Unidos.

La demanda mensual de artistas se puede observar en la siguiente tabla.

Cuadro 2. Demanda mensual AG Producciones Artística SAS

DEMANDA MENSUAL	
WILLY COLON	1
ANDY MONTAÑEZ	2
CHARLIE APONTE	1
JUAN MANUEL	1
LOS HERMANOS ROSARIO	1
OSCAR DE LEON	1
JERRY RIVERA	1
PAPO SANCHEZ	1
MAURO MOSQUERA	0
REY RUIZ	1
ELEMENT BLACK	0
JORGE CELEDON	0
TOTAL PRESENTACIONES POR MES	10

Fuente: (Gómez, 2017, párr. 1)

Por otro lado, las épocas de mayor demanda para la empresa, son entre junio y agosto, dado que es verano tanto en Colombia como Estudios Unidos, y además son las vacaciones, por tanto, muchas poblaciones tienen ferias. Por otro lado, en Colombia, las épocas donde también hay mucha demanda de artistas, son desde noviembre hasta marzo, porque hay fiestas decembrinas, feria de Cali, Carnaval de Blancos y Negros, Carnaval de Barranquilla, La Feria de las Flores de Medellín, entre otros.

2.3. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

La empresa AG Producciones Artística SAS tiene una desventaja competitiva debido a la carencia de una estructura organizacional, en cuanto a esta hay que tener en cuenta diversos aspectos que la conforma, como los siguientes.

Es importante resaltar, que la empresa no posee **misión, visión, ni organigrama, ni valores corporativos, ni políticas, entre otros.**

2.3.1. Filosofía de la organización. Al analizar se encontró que esta no posee una misión, una visión, un organigrama, competencias organizacionales, valores corporativos, definición de perfiles de cargos ni sus respectivas funciones, entre otros aspectos organizacionales importantes.

2.3.2. Determinación de objetivos. La empresa no tiene objetivos organizacionales, dado que se plantean con base en la misión y la visión, las cuales no existen.

2.3.3. Otros aspectos organizacionales. Actualmente, no se tienen procesos de selección y contratación del personal establecidos, aspecto que también es muy relevante para una empresa, porque el personal es la base de una organización. Y con esto, están sin establecerse por escrito unas funciones definidas para cada empleado, no se da un proceso de capacitación constante del personal.

Además, no hay un control estricto de la documentación, dado que no se tienen archivados de manera organizada los contratos y documentos relacionados con cada artista, lo que genera grandes fallas en control del manejo de facturas, contratos, recibos de pago, comprobantes de egresos, consignaciones y algunos movimientos en las cuentas bancarias. Además, a esto se la suma que de todos los artistas no existen copias de los contratos que se han realizado a lo largo del año, y los que se tienen no se encuentran en una misma base de datos, sino que estas están repartidas por las diferentes ciudades donde se llevan a cabo las negociaciones.

2.3.4. Apreciación. Se evidencia, con la información recolectada que, aunque la empresa es exitosa y tiene una larga trayectoria en el mercado, no existe una estructura organizacional constituida de manera formal, es decir que no se ha producido un proceso de mejoramiento en este aspecto, por el contrario, a medida que pasa el tiempo, la empresa está en mayor desventaja en este parte, dado que cada vez se encuentran más aspectos que deben cambiarse. Así, con este plan de mejoramiento se espera iniciar un proceso de cambio para corregirlas, para que así la mejorar y obtener mayores beneficios, tanto económicos como sociales.

2.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

A nivel estratégico la empresa AG Producciones Artística SAS, no tiene objetivos ni estrategias establecidas de manera formal, ni con los indicadores y estándares que se deben realizar estas. Sin embargo, como el fundador tiene mucha experiencia en el mercado, las estrategias que se han realizado a lo largo de los años, se han planteado empíricamente, y se han ejecutado de manera práctica, porque nunca se han generado documentos o planes estratégicos para llevar a cabo.

2.5. ANÁLISIS DOFA

En cuanto a las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, se encontró lo siguiente

Cuadro 3. Matriz DOFA AG Producciones Artística SAS

MATRIZ DOFA AG PRODUCCIONES	**FORTALEZAS - F** **1.** Confiabilidad del servicio. **2.** Precios establecidos en comparación con los competidores. **3.** Introducción en el mercado de otras ciudades y países. **4.** Lista de clientes y artistas disponible. **5.** El servicio que brinda AG Producciones tiene la acreditación necesaria.	**DEBILIDADES – D** **1.** Falta de control y dirección sobre la estructura organizacional de la empresa. **2.** Falta de capacitación a los empleados. **3.** Dificultad de proveedores, no existen proveedores fijos, estos varían de acuerdo al artista.
OPORTUNIDADES – O **1.** Los competidores locales tienen servicios de baja calidad. **2.** Se incrementa la demanda en el mes de diciembre. **3.** Los márgenes de ganancia serán buenos. **4.** Se podrían lograr mejores acuerdos con los Proveedores.	**ESTRATEGIAS FO** **1.** Aprovechar la confiabilidad del servicio, frente a la de los competidores locales, que es muy baja. (F1, O1) **2.** Incrementar los márgenes de ganancia, por medio del beneficio de la acreditación del servicio de manejo de artistas. (F4, O3) **3.** Utilizar la lista de clientes disponibles, para aprovechar el aumento de la demanda en el mes de diciembre. (F5,O2)	**ESTRATEGIAS DO** **1.** Crear un programa de capacitación para los empleados, con el fin incrementar los márgenes de ganancia. (D3, O3) **2.** Lograr mejores acuerdos con proveedores, para eliminar las dificultades con estos. (D3, F4)
AMENAZAS - A **1.** Constante cambio en los precios de Sayco Acinpro “muy costoso”. **2.** Baja de demanda durante los meses de enero, febrero y marzo. **3.** Competencia muy agresiva. **4.** Aumento de precio de contratación de artistas.	**ESTRATEGIAS FA** **1.** Aprovechar la lista de clientes disponibles para contrarrestar la baja demanda durante los meses de enero, febrero y marzo. (F4, A2) **2.** Utilizar los precios establecidos del servicio en comparación a otros competidores, para entrar a la competencia agresiva. (F2, A6) **3.** Emplear la confiabilidad del servicio, para compensar la entrada masiva de empresas que se dedican a ser intermediario entre artistas y clientes, (F1,A3)	**ESTRATEGIAS DA** **1.** Incrementar el control y dirección sobre la estructura organizacional, para disminuir el impacto de una competencia agresiva. (D1, A3) **2.** Fortalecer vínculos con los proveedores para enfrentarse a la competencia con bases sólidas. (D3, A3) **3.** Identificar el aumento de precios los artistas, con el fin de evitar el cambio constante de proveedores. (D3, A4)

Fuente: Autores.

Con base en el análisis realizado **para este plan de mejoramiento**, se va a tener en cuenta la estrategia resultante, entre la amenaza tal como lo es **la competencia agresiva del mercado**, pues como se ha expresado anteriormente el mercado de los artistas es un mercado muy competitivo, donde los representantes se pelean a los cantantes, y donde los intermediarios, tiene una guerra de precios, al ofrecer precios más bajo, para poder quedarse con los cliente, y por el otro lado, ésta la **debilidad de la falta de control y dirección de estructura organizacional**, pues como se ha expresado anteriormente, la empresa carece de una e**structura organizacional,** y este el motivo de la elaboración de este **plan de mejoramiento**, porque AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, es una empresa que tiene una trayectoria en el mercado de más de 10 años, sin estructura organizacional constituida y definida, lo que pone en desventaja a dicha empresa frente a sus competidores, porque los clientes pueden tener una percepción errónea de la organización, por tanto estos dos aspectos negativos en el entorno de la empresa, se cruzan y se pretende aprovecharlos para que al ser corregidos y mejorados, esta abarque una porción más grande en el mercado.

2.6. ANÁLISIS POAM

En cuanto a los factores externos de AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, se encontró lo siguiente

Cuadro 4. Matriz POAM

MATRIZ POAM									
FACTORES EXTERNOS	**OPORTUNIDADES**			**AMENAZAS**			**IMPACTO**		
	ALTO	**MEDIO**	**BAJO**	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**
FACTOR ECONÓMICO									
Inestabilidad del sector		X						X	
Tasa de interés		X						X	
Inflación				X			X		
Financiación de crédito	X						X		
Política fiscal y tributaria					X			X	
FACTOR POLITICO									
Política de seguridad	X						X		
Incentivos en participación social		X						X	
Incentivos sobre participación en política ambiental				X			X		
FACTOR SOCIAL									
Nivel de inseguridad y delincuencia				X			X		
Situación económica del país		X						X	
Turismo	X						X		
FACTOR TECNOLÓGICO									
Telecomunicaciones	X						X		
Desarrollo de internet y comercio electrónico	X						X		
Globalización de la información	X						X		
Facilidad de acceso a la tecnología	X						X		
FACTOR GEOGRÁFICO									
Espacios para conciertos	X						X		
Infraestructura		X						X	
Condiciones climáticas y ambientales					X			X	
FACTOR COMPETITIVO									
Estrategia de los competidores.					X			X	
Peso de los proveedores.	X						X		
Nuevos competidores.				X			X		
Diversificación internacional de mercados.	X						X		
Alianzas estratégicas.	X						X		

Fuente: Autores.

Cuadro 5. Ponderación matriz POAM

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Inestabilidad del sector	0,05	2	0,10
Tasa de interés	0,04	2	0,08
Financiación de crédito	0,04	3	0,12
Política de seguridad	0,03	3	0,09
Incentivos en participación social	0,04	2	0,08
Situación económica del país	0,05	2	0,1
Turismo	0,05	3	0,15
Telecomunicaciones	0,05	3	0,15
Desarrollo de internet y comercio electrónico	0,04	3	0,12
Globalización de la información	0,04	3	0,12
Facilidad de acceso a la tecnología	0,05	3	0,15
Espacios para conciertos	0,05	3	0,15
Infraestructura	0,04	2	0,08
Peso de los proveedores.	0,03	3	0,09
Diversificación internacional de mercados.	0,04	3	0,12
Alianzas estratégicas.	0,05	3	0,15
AMENAZAS			
Inflación	0,04	3	0,12
Política fiscal y tributaria	0,04	2	0,08
Incentivos sobre participación en política ambiental	0,03	3	0,09
Nivel de inseguridad y delincuencia	0,05	3	0,15
Condiciones climáticas y ambientales	0,05	2	0,10
Estrategia de los competidores.	0,05	2	0,10
Nuevos competidores.	0,05	3	0,15
	1,00		2,64

Fuente: Autores.

2.6.1. Análisis factor económico. La variable instabilidad sector representa una oportunidad media para AG Producciones Artística SAS, debido a que el sector servicios en entretenimiento es un sector muy cambiante e inestable, porque a diario nacen nuevos artistas y nuevas personas que quieren representarlos, así como los gustos y preferencias de las personas, que también están cambiando constantemente, y es aquí donde AG Producciones SAS está en ventaja frente a sus competidores por la antigüedad y su trayectoria en el mercado, esto hace que su portafolio de artistas pueda o ser elegido por los clientes.

También, la tasa de interés representa una oportunidad media, dado que AG Producciones Artística SAS por su antigüedad tiene una gran facilidad para acceder

a créditos, y por sus ingresos anuales puede adquirir un crédito con mayor facilidad, así como soportar la tasa de interés establecido por la entidad bancaria.

La inflación representa una amenaza alta, dado que esta la quita capacidad económica a las personas, y afecta su poder adquisitivo, entonces, el sector de entretenimiento no es una necesidad básica que se convierta en prioridad como lo son el hambre, la seguridad, la afinidad, entre otros, por tanto, las personas a la hora de decidir entre un concierto y un mercado de la canasta familiar, elegirán en su mayoría la segunda opción.

La financiación de crédito va ligada a la tasa de interés, y teniendo en cuenta lo que se dijo anteriormente la facilidad para solicitar un crédito representa en este caso una oportunidad media, debido al reconocimiento de AG Producciones Artística SAS y su trayectoria en el mercado.

La política fiscal y tributaria en Colombia cada año tiene reformas, para este año 2017 el IVA subió a 19%, lo que es una amenaza media para AG Producciones Artística SAS, dado que esto representa un alza en los precios de sus servicios y de sus artistas, y aunque el 3% no es una variación muy grande, y afecta en gran medida a la empresa porque la base sobre la que se calcula es de un monto superior a los 30 millones de pesos o más dependiendo del caso del artista.

2.6.2. Análisis factor político. En cuanto al entorno político, la variable Política de Seguridad, presenta una oportunidad alta par AG Producciones, puesto que para este año 2017 se firmó el llamado tratado de Paz, que busca brindarle seguridad a los colombianos, mitigando la presencia de las fuerzas armadas revolucionarias de Colombia, por que con esto se pretende que Colombia se vuelva el foco para inversionistas extranjeros, debido a la riqueza natural que tiene el país, y con la terminación de estos grupos armados, no habrán excusas para quienes llevan años tratando de invertir en el país, por ende como consecuencia de esto, la economía de sus habitante mejorara, haciendo que la cantidad de clientes potenciales para AG Producciones Artística SAS aumente en gran medida, así como el poder adquisitivo de estos.

La variable incentivos en participación social, representa una oportunidad media para la empresa, debido a que para los eventos se puede sugerir a los clientes que contraten personal de logística que presente necesidades económicas para hacer labor social, sin embargo, esta no es muy representativa.

Para este caso de incentivos sobre participación ambiental, la amenaza es alta, debido a que los eventos musicales, como conciertos, generan una gran cantidad de residuos sólidos, así como contaminación auditiva.

2.6.3. Análisis factor social. La variable nivel de inseguridad y delincuencia representa una amenaza alta para la empresa AG Producciones Artísticas SAS, esto dado que las personas son más receptivas a asistir a diferentes eventos musicales si siente que la ciudad y el lugar del evento donde este se va a realizar son seguros, y actualmente en la ciudad de Cali, donde está ubicada la oficina principal de la empresa, es una ciudad que presenta altos índices de delincuencia e inseguridad, y es por esta razón que muchos eventos característicos e históricos de Cali han sido cancelados temporal o permanentemente.

Actualmente, Colombia ya inicio el proceso de paz, entonces, con esto se espera que se dé un incremento en la inversión por fuente extranjeras, lo que es una oportunidad media, porque esto podrá mejorar la situación económica del país, lo que representan una oportunidad alta para AG Producciones Artistica SAS, puesto que entre mejor este el país, mejor estarán los habitantes y más podrán gastar en actividades de segunda necesidad como lo son el entrenamiento, donde se desarrolla la actividad económica de la empresa.

Por otro lado, el turismo en Colombia es muy fuerte, por ser un país con muchos atractivos turísticos, entre reservas naturales, monumentos, edificaciones antiguas, y centro de eventos reconocidos a nivel internacional, así como las festividades que se hacen en las diferentes ciudades del país, en todo el año, por eso es una oportunidad alta.

2.6.4. Análisis factor tecnológico. Las variables telecomunicaciones y desarrollo de internet son una oportunidad alta para AG Producciones Artística SAS, dado que el 100% de las negociaciones que se llevan a cabo, se hacen a distancia por medio de llamadas telefónicas y correos electrónicos.

La globalización de la información es una oportunidad alta para AG Producciones Artística SAS, dado que esto permitirá que la empresa se siga expendiendo y siga teniendo negociaciones con más clientes tanto a nivel nacional como internacional, puesto que información cada vez está más al alcance de todas las personas, en especial por el alcance que tienen los medios masivos de comunicación y los medios digitales.

Así mismo, la variable facilidad de acceso a la tecnología también es una oportunidad alta para AG Producciones Artística SAS, porque como se dijo anteriormente, actualmente la mayor parte de las personas en el mundo, tienen acceso a la tecnología, y para muestra de ello, esta que *"el 83% de las personas en el mundo tienen al menos un dispositivo móvil inteligente*" (El Tiempo, 2016, párr.

5), esto también, posibilita que AG Producciones Artística SAS pueda ser conocida y contacta por un cliente desde cualquier parte del mundo.

2.6.5. Análisis factor geográfico. En cuanto al entorno geográfico, los espacios para conciertos en el país, están muy bien adecuados y son muy números en el país, esto es una oportunidad alta para la empresa, porque los artistas que se manejan tienen un alto reconocimiento en el medio, además de que son solicitadas para presentar en otros países, que también cuenta con la infraestructura necesarias para hacer conciertos con miles de personas.

Las condiciones climáticas y ambientales son una amenaza media para AG Producciones Artística SAS, porque, así como el país y la ciudad donde se encuentra ubicada la oficina principal, tienen un clima tropical, sin estaciones, pero con épocas de lluvia, que a veces impiden realizar eventos al aire libre.

2.6.6. Análisis factor competitivo. Las diversas estrategias de los competidores, actualmente son una amenaza media para AG Producciones Artística SAS, porque la empresa es líder en el mercado, y por su trayectoria ha generado recordación de marca en la mente de los artistas, y los clientes que quieren contratar a dichos artistas, entonces los primeros la buscan para que los represente, en especial porque quien realiza esta labor es el señor Álvaro Gómez, y los segundos buscan a AG para comprar artistas de talla internacional para que participen de los eventos que ellos quieren realizar.

En cuanto al variable peso de los proveedores, la empresa tiene una oportunidad alta, puesto que sus proveedores son aerolíneas, restaurantes y hoteles que tienen reconocimiento a nivel nacional y en ocasiones a nivel internacional, dado que siempre se busca que los artistas tengan la mayor comodidad y la mejor seguridad.

La variable nuevos competidores, representa una amenaza alta para AG Producciones Artística SAS, porque, aunque esta tiene muchos años en el mercado

y en líder en este, actualmente la creatividad no tiene límites, por la evolución de los medios digitales y masivos, por lo que podrían surgir nuevos competidores con ideas frescas e innovadoras, que podrían amenazar la estabilidad económica de la misma.

La diversificación internacional de mercados, es una oportunidad alta para AG Producciones, porque esto permitirá que siga expandiéndose hacia otros países, pues está presente eventos realizados en Miami, España, etc.

Las alianzas estratégicas son una oportunidad alta para la empresa, porque esto hace que se puedan establecer proveedores fijos, donde están ellos como AG se vean beneficiados, como por ejemplo los hoteles son se alojan los artistas, puesto que esto genera reconocimiento en el medio artístico para futuros alojamientos de otras celebridades, y de personas que los siguen como sus fans, admiradores, entre otros.

2.6.7. Conclusión matriz general POAM. Según los resultados de la ponderación de la POAM de AG Producciones Artística SAS, la empresa presenta más oportunidades en el medio externo, puesto que el promedio paso de 2,5, para un resultado de 2,64 permitiendo concluir que AG puede afrontar las amenazas y evaluándolas con el fin aprovecharlas y convertirlas ventajas y oportunidades en el mercado.

Así, entre las oportunidades más representativas y las que tienen más peso están el turismo en el país, las telecomunicaciones, la infraestructura, y principalmente los espacios para conciertos, dado que, en Colombia, existen una gran cantidad de lugares especializados para realizar eventos con una gran cantidad de asistentes. Además, están las amenazas más sentidas como las condiciones climáticas que afectan mucho la demanda de artistas, nuevos competidores, puesto que el mercado es muy amplio, y finalmente están el nivel de delincuencia, lo que genera que los turistas sientan inseguridad en el país.

En conclusión, la empresa AG Producciones Artística SAS, tiene más oportunidades que amenazas en el entorno externo, dado que es una de las empresas más fuertes en el medio artístico a nivel del país, lo que está ligado a su trayectoria en mercado de 25 años, y al reconocimiento y la credibilidad del señor Álvaro Gómez en el medio artístico.

2.7. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD PCI

Cuadro 6. Matriz PCI vulnerabilidad

MATRIZ PCI VULNERABILIDAD									
FACTORES INTERNOS	**OPORTUNIDADES**			**AMENAZAS**			**IMPACTO**		
	ALTO	**MEDIO**	**BAJO**	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**	**ALTO**	**MEDIO**	**BAJO**
CAPACIDAD DIRECTIVA									
Uso de análisis y planes estratégicos				X			X		
Flexibilidad de la estructura organizacional	X						X		
Comunicación y control gerencial		X						X	
Experiencia y conocimiento de Directivos	X						X		
Habilidad para responder a tecnologías cambiantes	X						X		
Sistemas de tomas de decisiones					X			X	
CAPACIDAD COMPETITIVA									
Fuerza del servicio, calidad, exclusividad	X						X		
Lealtad y satisfacción del cliente	X						X		
Participación del mercado	X						X		
Portafolio de artistas	X						X		
Grandes barreras de entrada en el mercado					X			X	
Ventaja del potencial de crecimiento del mercado		X						X	
Administración de clientes			X						X
Servicio Postventa		X						X	
CAPACIDAD FINANCIERA									
Acceso a capital cuando lo requiere	X						X		
Rentabilidad, retorno de la inversión	X						X		
Liquidez, disponibilidad de fondos internos		X						X	
Habilidad para competir con precios	X						X		
Estabilidad de costos				X			X		
CAPACIDAD DEL TALENTO HUMANO									
Nivel académico del recurso humano			X						X
Rotación interna				X			X		
Pertenencia		X						X	
Motivación		X						X	
Nivel de remuneración	X						X		
Retiros					X			X	
CAPACIDAD TEGNOLOGICA									
Capacidad de innovación		X						X	
Nivel de tecnología utilizada en servicios	X						X		
Valor agregado al servicio (Noticias)	X						X		
Aplicación de tecnologías informáticas	X						X		

Fuente: Autores.

Cuadro 7. Ponderación Matriz PCI vulnerabilidad

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Flexibilidad de la estructura organizacional	0,03	3	0,09
Comunicación y control gerencial	0,04	2	0,08
Experiencia y conocimiento de Directivos	0,04	3	0,12
Habilidad para responder a tecnologías cambiantes	0,03	3	0,09
Fuerza del servicio, calidad, exclusividad	0,05	3	0,15
Lealtad y satisfacción del cliente	0,04	3	0,12
Participación del mercado	0,05	3	0,15
Portafolio de artistas	0,04	3	0,12
Ventaja del potencial de crecimiento del mercado	0,03	2	0,06
Administración de clientes	0,03	1	0,03
Servicio Postventa	0,04	2	0,08
Acceso a capital cuando lo requiere	0,04	3	0,12
Rentabilidad, retorno de la inversión	0,05	3	0,15
Liquidez, disponibilidad de fondos internos	0,03	2	0,06
Habilidad para competir con precios	0,04	3	0,12
Nivel académico del recurso humano	0,02	1	0,02
Pertenencia	0,03	2	0,06
Motivación	0,04	2	0,08
Nivel de remuneración	0,03	3	0,09
Capacidad de innovación	0,02	2	0,04
Nivel de tecnología utilizada en servicios	0,03	3	0,09
Valor agregado al servicio (Noticias)	0,02	3	0,06
Aplicación de tecnologías informáticas	0,03	3	0,09
AMENAZAS			
Uso de análisis y planes estratégicos	0,05	3	0,15
Sistemas de tomas de decisiones	0,03	2	0,06
Grandes barreras de entrada en el mercado	0,02	2	0,04
Estabilidad de costos	0,05	3	0,15
Rotación interna	0,03	3	0,09
Retiros	0,02	2	0,04
	1,00		2,60

Fuente: Autores.

2.7.1. Análisis capacidad directiva. Al analizar la capacidad directiva, se encontró que son más las fortalezas que debilidades, dado que existen una flexibilidad en la estructura organizacional, lo que genera un ambiente laboral oportuno y agradable entre los empleados, por otro lado, como complemento a esto, está la experiencia del señor Álvaro Gómez, propietario y gerente general de la empresa AG Producciones Artística SAS, quien junto con su esposa Alexandra Ríos la fundaron. Por otro lado, en la empresa, se tiene la habilidad de responder a tecnologías cambiantes dado que el gerente, es una persona que le gusta mantener actualizado en todo lo relacionado a la tecnología, y por esto que tiene todos los equipos necesarios para el funcionamiento de su empresa actualizados y de punta, como un computador Mac de última generación, que se utiliza para realizar todas las operaciones digitales de la empresa, un IPAD 3, que es utilizado por el señor Álvaro Gómez durante sus viajes para planear todo lo AG Producciones desde cualquier lugar en el mundo, y una camioneta de alta Gama, donde se transportan a los artistas cuando llegan a la ciudad de Cali.

Sin embargo, existen fallas en el uso de análisis y planes estratégicos, porque la empresa carece de estructura organizacional, siendo esta una de las más grandes fallas, lo que genera problemas en la comunicación y el control gerencial, pues no existe tampoco un manual de funciones establecido, ni un organigrama donde se pueda observar el conducto regular que debe seguir la información. Efecto que hace que también se genere la consecuencia de que la toma de decisiones no sea tan óptima en la empresa, pues a veces se incurren en costos muy altos al momento de traer o llevar un artista.

2.7.2. Análisis capacidad competitiva. Para este caso, la capacidad competitiva es muy alta, dado que la empresa lleva muchos años en el mercado, y debido al manejo correcto que le ha dado el señor Álvaro Gómez a la empresa, esta ha podido proyectar una buena imagen al mercado, debido a la cantidad de artistas con los que cuenta en su portafolio, y las contrataciones que se dan a lo largo del año en diferentes países en el mundo, y obtener reconocimiento tanto entre los artistas como la entre gente del medio artístico. Y esto, se debe principalmente a que el servicio que se presta a los clientes es calidad y muy exclusivo, además de que se tiene una entera lealtad con el cliente, y esto de sostiene en que los clientes de la empresa son antiguos la mayoría y se han fidelizado con el pasar de los años.

Por otro lado, una ventaja competitiva, dado el amplio portafolio de artistas que maneja AG Producciones Artística SAS, con más de 10 cantantes reconocidos tanto a nivel nacional como internacional.

2.7.3. Análisis capacidad financiera. Este aspecto interno, es el fuerte de la empresa AG Producciones Artística SAS, pues con el tiempo, se ha construido un capital y un renombre en el medio bancario, por tal razón, tiene muchas facilidades para acceder a créditos si lo requiere, tiene una excelente rentabilidad por que lo también se convierte en un factor más para recibir un si al préstamo. Además, es una empresa muy liquida y por su trayectoria, tiene la habilidad de competir con precios en el mercado. Sin embargo, no muy estable en los costos, porque, aunque se tiene buenos proveedores, estos no son fijos, lo que hace que en ocasiones los costos en los que se incurre sean más elevados de lo normal, haciendo que se dejen de percibir una mayor cantidad de utilidades.

2.7.4. Análisis capacidad del talento humano. En este aspecto, existen más debilidades que fortalezas, porque aunque se tiene un personal que ya es antiguo en la empresa, no existe un manual de funciones definido, ni unas funciones específicas asignadas por el personal, lo que genera retrasos e inconformidades entre ellos, porque en ocasiones se le delega la misma una función a más de dos personas, por lo que se generan confusiones un mal clima laboral, sin tener en cuenta que también ocasiona una alza en los costos monetarios y de tiempo de la empresa.

2.7.5. Análisis capacidad tecnológica. Se tiene un personal asignado para el manejo de todas las redes sociales, esto con el fin de que los clientes puedan enterarse la información más actualizada de la empresa, además se tiene el valor agregado muy alto, que son los boletines de prensa que se generan semanalmente relacionados con los artistas, que son escritos por el señor Álvaro Gómez, que antes de incursionarse en este mercado, fue periodista.

2.7.6. Conclusión matriz general PCI. El resultado final de la ponderación de la Matriz PCI, permitió apreciar que en cuanto al entorno interno, la empresa AG Producciones tiene también más oportunidades de amenazas al estar por encima de 2,5 y obtener un resultado de 2,60, porque que aunque carezca de una estructura organizacional, tiene empleados comprometidos con la empresa, y un gerente que está siempre receptivo a los cambios del mercado, que está dispuesta implementar la tecnología para mejorar sus servicios, y brindar una mejor atención a los clientes. Además, la empresa a nivel financiero es muy sólida, por tanto, pueda tomar decisiones asertivas para invertir la empresa y hacerla mejorar.

2.8. ANÁLISIS MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO

Cuadro 8. Matriz del perfil competitivo

MATRIZ PERFIL COMPETITIVO							
		AG PRODUCCIONES SAS		GCQ PRODUTIONS		ABLACK PRODUTIONS Y PREPRESENTACIONES SAS	
FACTORES IMPORTANTES PARA EL ÉXITO	VALOR	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	CALIFICACIÓN	PUNTAJE	CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Publicidad	0,15	3	0,45	1	0,15	1	0,15
Calidad del Servicio	0,15	4	0,60	2	0,30	3	0,45
Competitividad en Precios	0,10	3	0,30	3	0,30	3	0,30
Dirección	0,10	4	0,40	2	0,20	4	0,40
Capacidad Financiera	0,05	4	0,20	3	0,15	4	0,20
Fidelización de Clientes	0,15	3	0,45	2	0,30	3	0,45
Participación el Mercado	0,20	4	0,80	2	0,40	3	0,60
Antigüedad en el Mercado	0,10	4	0,40	2	0,20	3	0,30
TOTAL	**1,00**		**3,60**		**2,00**		**2,85**

Fuente: Autores.

Según los resultados obtenidos en la matriz del perfil competitivo, la empresa que más fuerte en el mercado de representación de artistas es AG Producciones Artística SAS, seguida a esta ABLACK Produtions, y al final esta GQC Producciones, las calificaciones de Ablack fueron más bajas con respecto a las otros, porque es una empresa que ha presentado una serie de problemas en diferentes eventos, lo que la ha hecho perder credibilidad ante los clientes, por esta razón, es que muchos acuden a AG Producciones basados en la propuesta de valor que es el cumplimiento y la credibilidad que tiene por su antigüedad y la presentación de sus servicios de manera eficiente. Además, la única empresa de los tres análisis que realiza publicidad en redes sociales, y en otros medios, es AG Producciones, y ofrece su diferenciador de información que son los boletines de prensa escritos por el señor Álvaro Gómez, de cada evento o acontecimiento importante en el género musical.

3. PLAN DE MEJORAMIENTO

El modelo solución es un modelo planteado para darle solución a un determinado problema.

Para este caso, el modelo solución planteado será un plan que *"es una serie de pasos o procedimientos que buscan conseguir un propósito de dirigirla a una dirección"* (López, 2016, párr. 3).

Entonces, para AG PRODUCCIONES ARTISTICA SAS, se establecerá un plan a fin de que se pueda cumplir el objetivo principal que es la implementación de la estructura organizacional que se le elaborara a la misma.

3.1. FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA

Definir la estructura organizacional para la empresa AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, para ser implementada en junio de 2017.

3.1.1. Acciones para implementar la estrategia. Las acciones que va a implementar la empresa AG Producciones Artística SAS son las siguientes:

a) Establecer el objetivo principal de la estrategia.

b) Obtener información por medio de entrevistas al dueño de la empresa y los empleados, para constituir la estructura organizacional.

c) Crear todos los aspectos relacionados con la estructura organizacional de le empresa AG PRODUCCIONES ARTÍSITICA SAS.

d) Presentar la estructura organizacional al gerente general de la empresa para que esta sea aprobada.

e) Implementar la estructura organizacional aprobada.

3.1.1.1. Objetivo principal de la estrategia. Realizar una estructura organizacional sólida, para ser implementada en el año 2017.

3.1.1.2. Información acerca de AG Producciones Artística SAS A través de una encuesta la empresa recolectara información de esta.

- **Encuesta AG Producciones SAS.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

3. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

a) Si

b) No

¿Porque?_____

7. ¿Qué utilidad le ve usted a que se defina muy bien la empresa a nivel organizacional?

Respuesta Abierta_____

- **Encuesta al señor Álvaro Gómez Cuartas gerente y propietario de la empresa.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

Si. Estructura organizacional es la forma cómo está diseñado el organigrama de la empresa para que pueda funcionar de una manera eficiente. Además, es tener a las personas apropiadas para el cargo que desempeñan y que tengan claras cada una de las funciones dentro de la empresa. También, que tengan claro quiénes son sus jefes, cuál es su función dentro de esa estructura y que puedan potencializar sus habilidades y capacidad laboral en beneficio de sus compañeros, clientes y jefes.

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

No. AG Producciones Artística SAS es una empresa muy pequeña con muy pocos empleados, algunos de ellos contratados solamente para eventos muy puntuales, pero siempre ha tenido claro cómo es su estructura organizacional, la gerencia y cada una de las diferentes divisiones siempre ha estado clara, contador, diseñador, promotores, asistencia de gerencia, tramitadores de visas, siempre han estado bien delimitadas.

3. ¿Cree que es importante tener misión y visión en la empresa?

Si. Con respecto a la misión y a la visión de la empresa, definitivamente es importantísimo tenerlas claras y tenerlas marcadas porqué son las que determinan el rumbo de la empresa, el norte hacia dónde va la empresa hacia donde van remando cada uno de los empleados de la empresa y tener siempre claro que hay un horizonte y hacia donde se debe enfocar a las metas que se van a trazar la forma como se va a trabajar en el mercado laboral, la forma como se va a competir, definitivamente es muy importante tener el tema de Misión y Visión.

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

Si. Es muy importante saber a quién se le debe responder para ser eficiente para no dilatar, para no enredar las cosas, para que siempre haya, pues no un culpable pero si alguien que pueda explicar el porqué de las cosas, un responsable, alguien que tenga toda la responsabilidad de decir se hizo esto o no se hizo esto , por esta razón o por la otra razón, siempre es bueno saber sea para arriba o sea para abajo quien es el, sea al superior inmediato o al que está más abajo en el escalafón del organigrama, pues haber como a uno le responde como le lleva las quejas como le lleva la solución los planteamientos, entonces si es importante tener claridad sobre eso.

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

No. AG Producciones Artística SAS es a pesar de ser una empresa muy pequeña, siempre ha tenido muy claro desde la cabeza, desde gerencia y presidencia, ha tenido muy claro las funciones, y como se desarrollan dentro de la empresa, cada persona que llega, sea cumplir un trabajo a mediano o largo plazo, o a cumplir un trabajo a corto plazo siempre tiene claro lo que tiene que hacer, nosotros no nos hemos sentido perjudicados porque aquí el que viene a hacer un trabajo de promoción sea por prestación de servicios sabe lo que tiene que hacer el que va a tramitar visas sabe lo que tiene que hacer y esas personas tiene que hacer los reportes y tiene que estar a cargo de todo lo que tiene que ver un visado de un artista internacional, en cuanto a la gerencia, a la ventas , a la gerencia las relaciones publicas, el acercamiento con los clientes, siempre ha estado a cargo de la cabeza, y de ahí para allá cada persona que ha estado o esta o va a estar siempre va a tener muy claro porque siempre hay ese parámetro demarcarle a la persona lo que viene a hacer, si es redes sociales son redes sociales , si es músico de alguna manera tiene claro lo que tiene que hacer, siempre hay claridad en eso

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

Si. Obviamente si tiene que existir, si la empresa se precia de ser una empresa seria y tiene una organización estructural así sea pequeña o mínima, deben cada uno de los empleados o funcionarios o las personas que trabajan en la empresa, saber que función cumplen para que están contratados cuáles son sus compromisos sus obligaciones, que tienen que hacer dentro de la empresa para que no haya caos, para que haya eficiencia, para que haya orden para que haya un rumbo, porque si la persona no sabe realmente para qué fue contratada cuales son esos compromisos que él tiene como empleado como funcionario de la empresa pues no hay nada definitivamente, va a reinar es el caos y no se va a ser eficiente.

7. ¿Qué utilidad le ve usted a que se defina muy bien la empresa a nivel organizacional?

La utilidad de que se defina la empresa a nivel organizacional es total, es el ADN de la empresa, es el mapa es la guía es el que garantiza que realmente las cosas funcionen, el que garantiza que la labor de cada empleado sea exitosa, el que garantiza la satisfacción del cliente, donde cada uno va a estar cómodo y tranquilo trabajando en su puesto para el cual fue contratado para demostrar su especialidad, su especialización, sus habilidades es sumamente importante, para que haya flujo de información, para que haya flujo de datos, la toma de decisiones sea ágil para que hayan responsables, para que haya armonía y para que haya las bases suficientes y necesarias para que la empresa trabaje de un modo eficiente y productivo y rentable.

- **Encuesta el señor German Eduardo Peñuela asistente.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

Si. Una estructura organizacional, es una línea de mando, desde la cabeza que es el gerente, dueño, presidente, pasando por los mandos medios hasta los trabajadores más bajos de la cadena, así funcionan los estados, empresas y hasta los hogares.

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

No. Creo que AG, por las pocas personas que compartimos está empresa, si tiene una línea de organización, como todo algunas veces tenemos fallas, pero creo que el jefe, ha aprendido a delegar ciertas funciones, aunque el aún sigue teniendo el control general.

3. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

Si. Es fundamental tener clara la visión y función de la empresa, así se puede transmitir esta idea a los clientes.

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

Si. Por supuesto que hay que saber a quién se responde por cada acto, ya sea a nuestro jefe inmediato y por supuesto a nuestros artistas, que son la razón del trabajo de AG.

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

No. Por los pocos que somos en AG es fácil saber nuestras funciones y responsabilidades.

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

No. Siempre todo está para aprender y mejorar, así que todo lo que sea por crecer es bueno para AG.

7. ¿Qué utilidad le ve usted a que se defina muy bien la empresa a nivel organizacional?

Una buena organización da la oportunidad de mejorar y crecer como empresa.

- **Encuesta al señor Edwin Quiñonez community manager.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

Si. Estructura Organizacional, es la estructura que genera la cadena de mando o relaciona la jerarquía como los departamentos o dependencias que tiene cada empresa lo cual desencadena una a la otra para que funcione a una sola misión o

un solo logro un solo servicio sea completamente definido y sea completamente bien realizado.

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

Sí debe tenerla y en cierto modo la tiene, lo que se debe fundamentar es sobre el trazado de las funciones de cada persona porque realmente y plenamente estas sobre una sobrecarga en cuestión de trabajo sobre todo para Álvaro Gómez que tiene como la carga de muchas cosas y a la vez la definición de él solamente manejar prácticamente casi todo.

3. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

Si. Claro misión y Visión de la empresa son muy importantes, a eso hay que agregarle tres cosas fundamentales: Misión, porque se debe saber realmente que es lo que se hace con la empresa. Visión porque para uno hacer algo tiene que proyectarse y saber hacia dónde va sino siempre va a quedar un limbo y un cambio de generación o cambio de hábito puede acabar cualquier empresa.

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

Si. Claro que es importante tener a quien responder, porque esta persona tiene la obligación de que eso se cumpla, hay viene la idea de estructura organizacional, si usted no le responde a alguien esa otra persona tiene el derecho de que se hace responsable prácticamente de las labores que está haciendo la persona que está por debajo, haciendo que las cumpla, no tanto que las cumpla, sino que realmente se produzca.

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

Si, en toda empresa se debe tener una descripción de cargos y funciones, es de lo que hablábamos anteriormente en las cuales tienen que ser muy bien definidas para

no crear una sobre carga de cosas y una sobrecarga de mal funciones o una disculpa plena de que no se hizo porque equis persona no las genero

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

Sí, lo que pasa es que el modelo de trabajo que se maneja en la producción es muy diferente, lo cual sí perjudica porque incluso hay muchos vacíos que lo que hacen es llenarse con la persona adecuada o con el tiempo que no es adecuado, un ejemplo claro por lo menos ahora yo estoy organizando lo de Ya collazos , lo cual si debo representarlo pero lo estoy haciendo en un corto plazo en el cual yo debería estar terminando otras cosas que asumen como funciones primarias mías que es el nuevo Brouchure y otros arreglos adicionales para los artista s exclusivos entonces tengo mi tiempo concentrado en este momento ya que don Álvaro está ocupado con lo de su padre, pues con lo de la demanda de Yan collazos, estoy organizado todo lo de la demanda para el abogado y todo ese tipo de cosas perjudica porque se van contra tiempo y se van perdiendo muchas cosas.

7. ¿Qué utilidad le ve usted a que se defina muy bien la empresa a nivel organizacional?

La utilidad que se le definió a la empresa a nivel organizacional es resultados. Porque si usted define qué papel tiene y que herramientas tiene para producirlo va a saber exactamente si está funcionando o que servicios o que desarrollo de lo que usted está haciendo produce y su nivel medirlo, porque cierto modo se mide, pero se mide en un nivel muy general, ósea de que si por falta de herramientas o falta de más cosas uno de los organismos de que hacen parte la empresa pueden fallar simplemente por no tener claro este tipo de cosas.

- **Encuesta al señor Edgar Diago conductor.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

Si.

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

Si debería tener una estructura organizacional.

3. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

Claro debemos proyectarnos hacia el futuro.

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

Por supuesto al dueño del Álvaro Gómez.

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

Claro.

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

No. Porque la línea de mando ha estado siempre presente.

7. ¿Qué utilidad le ve usted a que se defina muy bien la empresa a nivel organizacional?

La utilidad se refleja en mantener el control y manejar las funciones que cada uno tiene asignado. Otra utilidad se reflejada en la importancia que las responsabilidades estén claramente definidas.

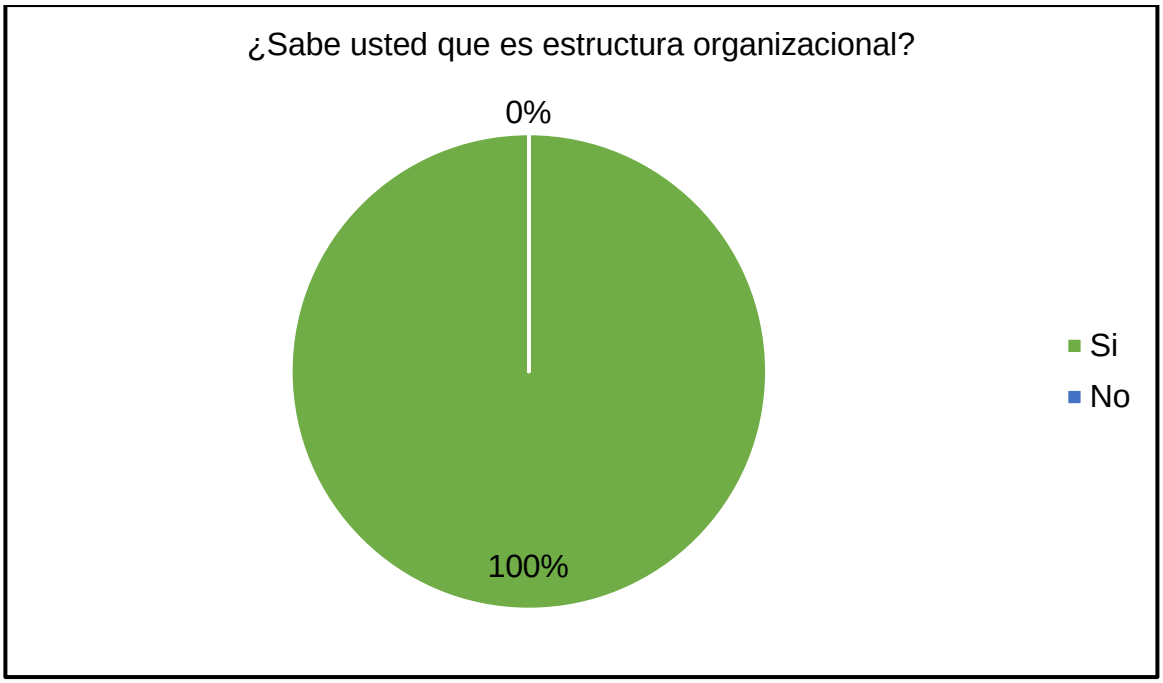
- **Ponderación y análisis resultados de la encuesta.**

1. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?

c) Si

d) No

Grafico 2. ¿Sabe usted que es estructura organizacional?



Fuente: Autores.

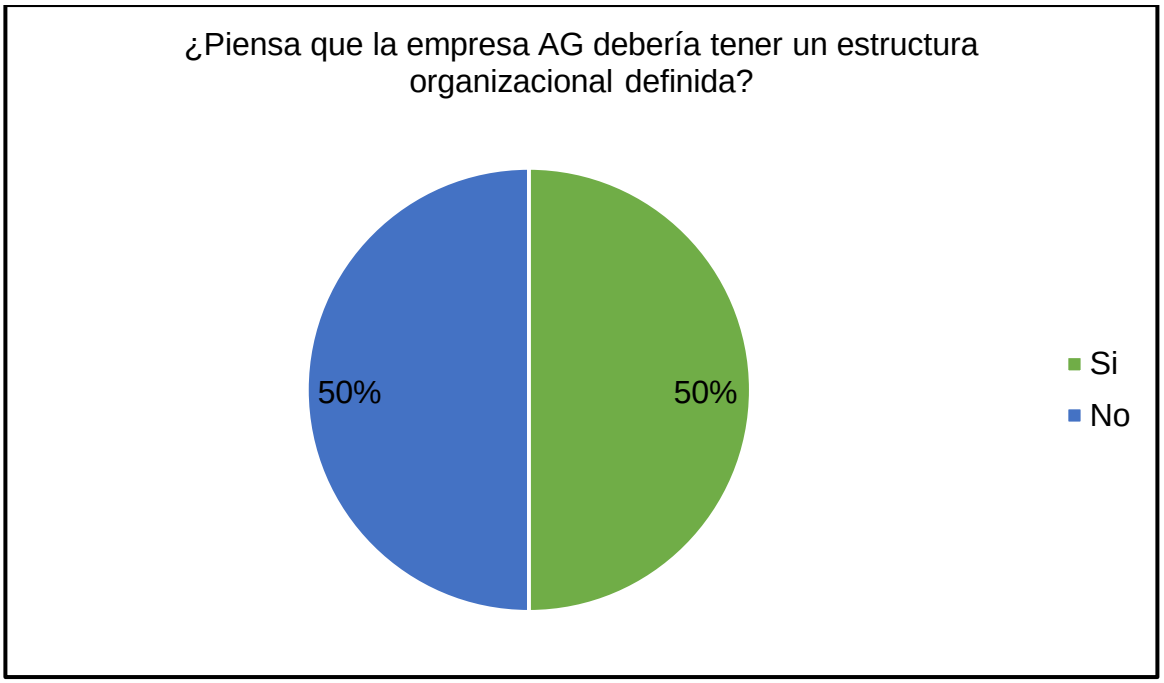
La encuesta arrojo que el 100% de las personas encuestadas, tienen un conocimiento sobre lo que estructura organizacional, y en las respuestas abiertas, resaltan conceptos relacionados con línea de mando, misión, visión, y otros importantes en la estructura organizacional.

2. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?

c) Si

d) No

Grafico 3. ¿Piensa que la empresa AG debería tener una estructura organizacional definida?



Fuente: Autores.

El 50% de las personas encuestadas respondieron que la empresa no debería tener una estructura definida, dado que expresaron en las respuestas abiertas que AG ya la tiene establecida pero no por escrito. Sin embargo, el otro 50% respondió que sí debería tenerla, porque es muy importante tener todo por escrito para las personas que quieran conocer más de la empresa, tanto clientes como empleados.

3. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

c) Si

d) No

Grafico 4. ¿Crees que es importante tener misión y visión en la empresa?

Fuente: Autores.

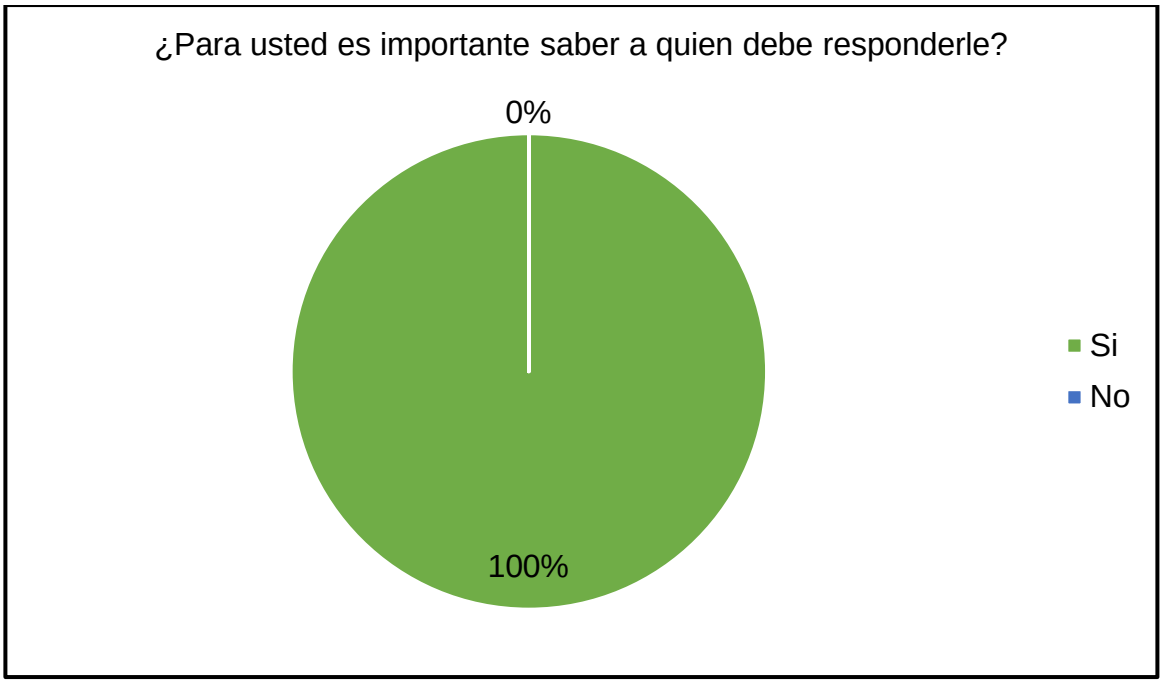
El 100% de los encuestados respondió que sí muy importante tener misión y visión, y entre las respuestas abiertas expresaron que la misión y la visión, la dan un direccionamiento a la empresa, y un base para saber lo que se quiere lograr.

4. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?

c) Si

d) No

Grafico 5. ¿Para usted es importante saber a quién debe responderle?



Fuente: Autores.

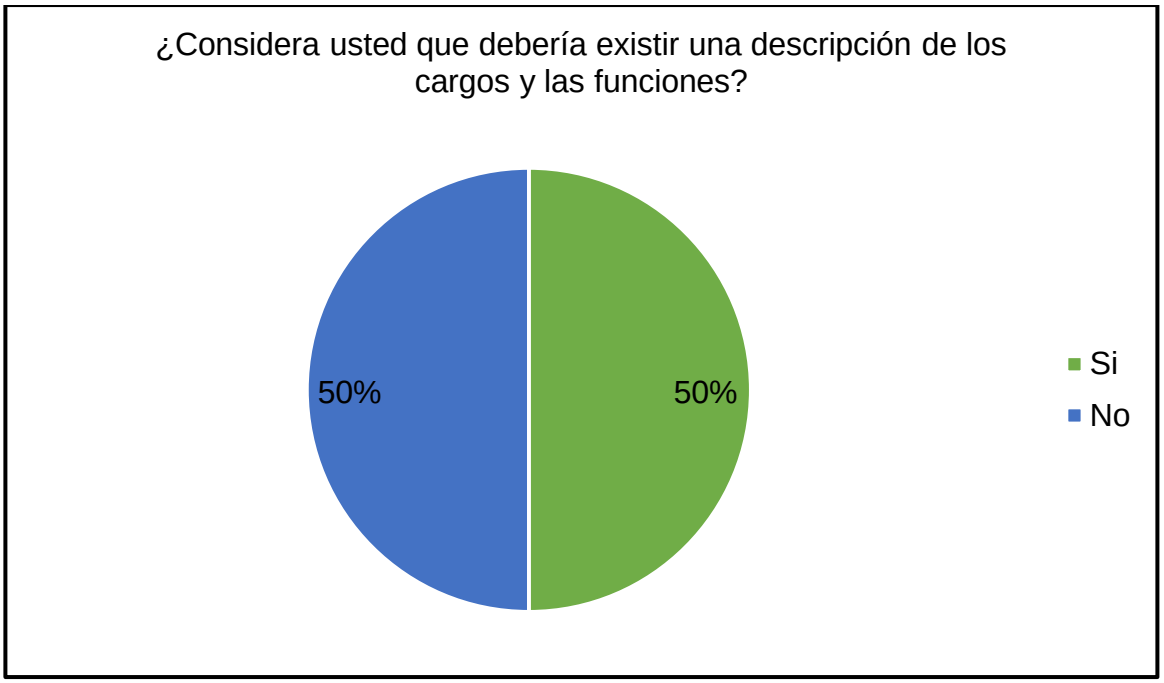
El 100% de los encuestados respondieron que es muy importante saber a quién responder, dado que esto permite tener una mejor organización y un mayor flujo de la información, de una manera más eficiente.

5. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?

c) Si

d) No

Grafico 6. ¿Considera usted que debería existir una descripción de los cargos y las funciones?



Fuente: Autores.

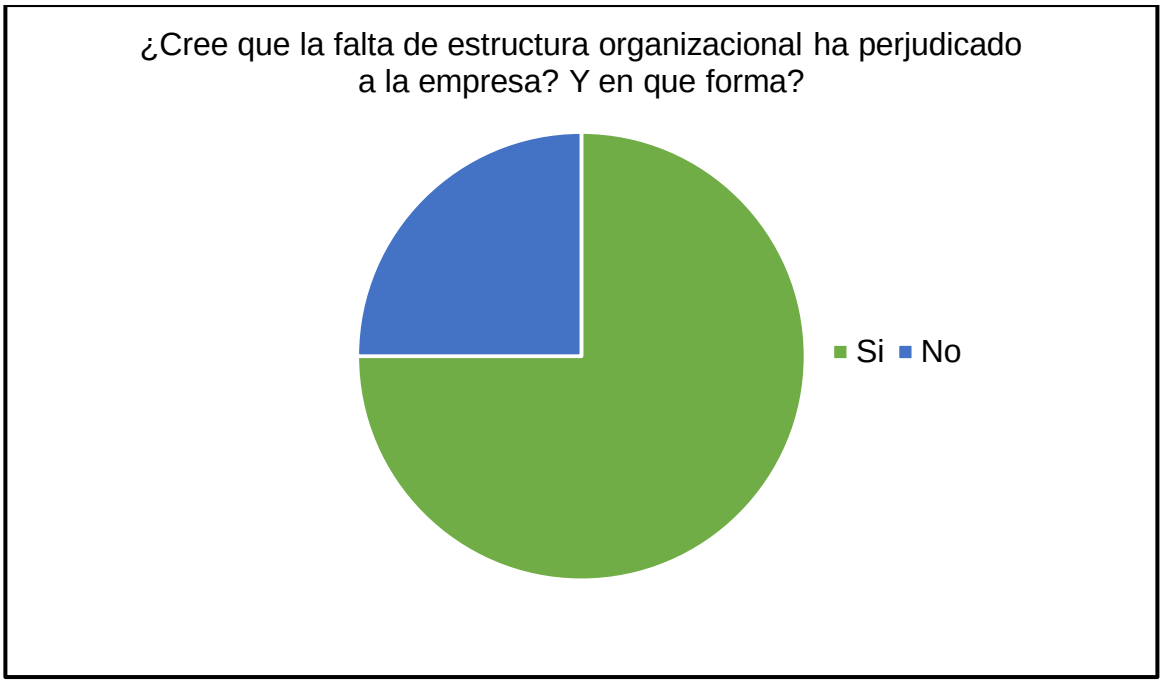
el 50% de los encuestados respondió que se debería haber una descripción de cargos y funciones, y el 50% que no, porque expresaron que ya se tenían bien definidos los cargos, sin embargo, se sabe que esto no es así, porque en la empresa muchas veces no se tienen las funciones claras, y se hace doble trabajo porque dos personas cotización lo mismo, etc.

6. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa? ¿Y en qué forma?

c) Si

d) No

Grafico 7. ¿Cree que la falta de estructura organizacional ha perjudicado a la empresa?



Fuente: Autores.

El 75% de las personas en encuesta, estuvo de acuerdo con que falta una estructura organizacional, y que esto ha perjudicado a la empresa, por lo tanto, se puede concluir que hasta los empleados están de acuerdo en que se implemente este plan de mejoramiento que los nuevos cambios que se realizaran en la empresa.

3.1.1.3. Estructura organizacional. Componentes principales de los cuales hacen parte de AG Producciones Artística SAS:

- **Misión.**

AG Producciones Artística SAS es una empresa colombiana en el sector de entretenimiento que presta un servicio de representación artística de cantantes de reconocimiento nacional e internacional, con el propósito de satisfacer sus necesidades de divertimento del cliente, al brindarle el mejor servicio.

- **Visión.**

Consolidar el liderazgo de AG Producciones Artística SAS a nivel nacional en el mercado de entretenimiento, logrando un reconocimiento internacional por la calidad en la prestación de los servicios.

- **Competencias organizacionales.**

En AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, se tendrán las siguientes competencias organizacionales.

- **Adaptabilidad al cambio:** porque se espera que los empleados estén la capacidad de adaptarse de manera eficaz a todos los cambios, se realizaran en la empresa a nivel organizacional, sin que sus funciones y actividades se vean afectadas.
- **Creatividad:** los empleados deben ser creativos a la hora de solucionar cualquier problema que se presente, es decir, que deben proponer soluciones eficientes y rápidas, pero que permitan obtener un buen resultado.
- **Compromiso**: todos los empleados deben ser comprometidos con la empresa, dado que, deben ser leales, deben velar por los intereses de la empresa primero y deben generarle valor a la misma.
- **Decisión:** en caso de que se presente un problema, deben actuar de manera decisiva y no dejar que este avance, por tanto, deben plantear una solución provisional para que la empresa no se vea afectada.
- **Comunicación escrita:** toda la información relacionada con la negociación de un artista, deberá quedar por escrito, dado que esto hace pate del cambio en la estructura organizacional que se llevar acabo.
- **Trabajo en equipo:** los empleados de AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, deberán tener la disposición de trabajar en armonía con otras personas, para alcanzar los objetivos de la empresa.

- **Valores corporativos.**

Todos los empleados de AG PRODUCCIONES ARTÍSTICA SAS, deben tener los siguientes valores.

- Responsabilidad.
- Respeto.
- Compromiso.
- Honestidad.
- Pertenencia.
- Ética.

- **Políticas de la empresa.**

- AG Producciones Artística SAS, debe trabajar continuamente para mejorar las ventas; preocupándose por el servicio al cliente utilizando la publicidad y los medios de comunicación.
- **Contratación,** AG Producciones debe cumplir con los requerimientos que demanda este tipo de documentos como: transporte, remuneración, puntualidad, cumplimiento del repertorio musical y del tiempo solicitado en la presentación.
- **Toma de decisiones**. deben quedar por escrito, hacer control sobre los documentos, por fecha y relevancia que han sido firmados entre el manager del artista y la empresa.
- **Presentación personal**. Los empleados de AG Producciones Artística SAS, deben portar siempre que estén realizando sus funciones la indumentaria que para el evento le han sido asignadas, entre las que se cuentan escarapelas, una camisa distintiva de la empresa con su logo, una gorra, etcétera.
- **Comportamiento**. Los empleados deben tener un comportamiento ético y apropiado con el personal de la empresa, los clientes, los artistas y su equipo de trabajo.

- El personal de la empresa debe realizar sus funciones de manera eficiente, cumpliendo con las especificaciones del cargo y con las habilidades que se requieren para cada actividad, tales como pensamiento creativo para la solución de problemas, toma de decisiones en situaciones bajo presión, entre otras.

- **Objetivos corporativos.**

El principal objetivo de AG Producciones Artística SAS, es satisfacer las necesidades de sus clientes, al brindarles un servicio de excelente calidad, basado en la puntualidad, la presentación de los artistas de talla nacional e internacional.

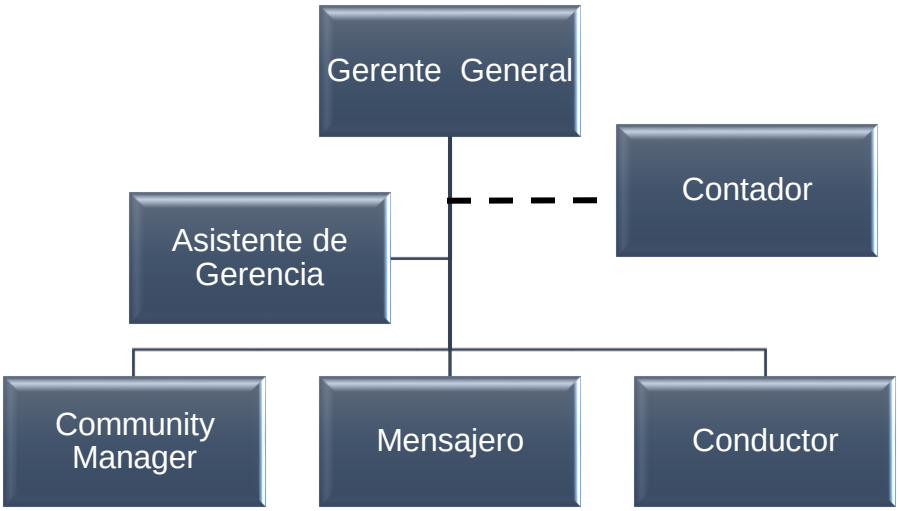
- **Objetivos estratégicos.**

- Establecer para el año 2018, una base de datos de proveedores fijos, para lograr alianzas estratégicas.
- Crear para el año 2019, un programa de capacitación para empleados en el que se logre estimular y aprovechar las habilidades de cada uno.
- Realizar un estudio de la competencia para el año 2019, con el fin de conocer los precios y los beneficios que ofrecen al mercado, para ofrecerle al cliente una propuesta más tentativa.

- **Organigrama.**

Como la empresa no cuenta hoy con una estructura que defina los cargos, ni determina la línea de comunicación y autoridad y demás no tiene un área de personal, no se firman contratos a término fijo o indefinido que vinculen a los empleados directamente con la empresa, sin embargo, se espera que esto se corrija y se vinculen, al menos a los cinco empleados fijos que tiene la empresa. Se propone la siguiente estructura que cumple con los propósitos de la organización.

Figura 1. Organigrama



Fuente: Autores.

- **Determinación de cargos.**

Los cargos que se establecerán en AG Producciones Artística SAS, serán:

- Dos administrativos, como por ejemplo Gerente General, y Asistente de Gerencia.
- Uno relacionado con Mercadeo, Community Manager.
- Dos operativos como lo son Mensajero y Conductor.

3.1.1.4. Descripción de perfiles y funciones de cargos.

- **Gerente general.**

El Gerente General, es la persona que debe realizar las funciones administrativas orientadas a la planificación, control, dirección y organización de la empresa. El perfil de la persona que ocupe el cargo de Gerente, se aprecia en la tabla nº 17.

Cuadro 9. Perfil del Cargo gerente general

PUESTO	**GERENTE GENERAL**
CARGO	Administrativo
PERSONAL A CARGO	• Asistente de Gerencia. • Community Manager. • Mensajero. • Conductor.
PERSONA A QUIEN DEBE RESPONDER	El mismo, debido a que es el dueño.
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Profesional. Comunicador Social.
DEBERES Y OBLIGACIONES	• Las actividades que realice deben estar ligadas a misión y visión establecidas. • Tiene que ejecutar y hacer cumplir la nueva estructura organizacional. • Debe incentivar la capacitación de los empleados para que progresen a nivel de conocimientos relacionados con su cargo. • Realizar estrategias de promoción de artistas para aumentar los ingresos de la empresa. • Designarle tareas y responsabilidades a subalternos. • Incentivar el trabajo en equipo y la integridad en el trabajo.
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	• Debe tener integridad para ejercer el cargo. • Debe tener conocimientos relacionados con las novedades del mercado y las tendencias del mismo. • Debe tener un excelente dominio en las ultimas tecnologías, en espaciales en las relacionadas con la comunicación.
EDAD	Entre 35 y 50 años
SEXO	Masculino
EXPERIENCIA	Minimo 3 años.
SUELDO	$3.000.000
TIPO CONTRATO	Termino Indefinido

Fuente: Autores.

- **Asistente de gerencia.**

La asistenta de gerencia, es la persona que debe realizar las funciones administrativas orientadas al control y organización del personal de la empresa. El

perfil de la persona que ocupe el cargo de Asistente de Gerencia, se aprecia en la tabla nº 18.

Cuadro 10. Asistente de gerencia

PUESTO	**ASISTENTE DE GERENCIA**
CARGO	Administrativo
PERSONAL A CARGO	• Community Manager. • Mensajero. • Conductor.
PERSONA A QUIEN DEBE RESPONDER	Gerente General
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Profesional. Adminsitrador de Empresas.
DEBERES Y OBLIGACIONES	• Las actividades que realice deben estar ligadas a misión y visión establecidas. • Tiene que ejecutar y hacer cumplir la nueva estructura organizacional. • Supervisar que los empleados cumplan con sus tareas. • Revisar periódicamente el estado financiero de la empresa. • Establecer planes de contingencia para responder a los cambios del mercado. • Incentivar el trabajo en equipo. • Verificar que todo lo relacionado con los contratos entre artistas y clientes este correcto. • Realizar las reservaciones de vuelos, transporte y hoteles de los artistas y del personal de la empresa.
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	• Debe tener ética profesional • Capacitarse constantemente en manejo de programas del paquete office. • Supervisar y estar al tanto de actualizar la estructura organizacional de la empresa, acorde a las necesidades del mercado.
EDAD	Entre 30 y 45 años
SEXO	Femenino
EXPERIENCIA	Minimo 3 años.
SUELDO	$1.500.000
TIPO CONTRATO	Termino Indefinido

Fuente: Autores.

- **Community manager.**

El Community Manager, es la persona que debe realizar las funciones mercadeo y publicidad orientadas a promocionar la empresa. El perfil de la persona que ocupe el cargo de Community Manager, se aprecia en la tabla nº 19.

Cuadro 11. Community manager

PUESTO	**COMMUNITY MANAGER**
CARGO	Mercado y Publicidad
PERSONAL A CARGO	• Ninguno.
PERSONA A QUIEN DEBE RESPONDER	Gerente General y Asistente de Gerencia
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Profesional o tecnólogo. Mercadeo y ventas.
DEBERES Y OBLIGACIONES	• Publicar de manera periódica en las redes sociales de las empresa. • Diseñar y publicar los boletines de prensa realizados por el señor Álvaro Gómez. • Enviar los boletines de prensa a los contactos de AG Producciones SAS. • Mantener al tanto de quienes escriben a la empresa por medio de las redes sociales.
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	• Debe tener ética profesional • Capacitarse constantemente en manejo de programas de diseño. • Debe tener manejo en programas como Ilustrator, Photo Shop, y demás del paquete de Adobe.
EDAD	Entre 25 y 35 años
SEXO	Femenino o Masculino.
EXPERIENCIA	Minimo 1 año.
SUELDO	$850.000
TIPO CONTRATO	Servicios

Fuente: Autores.

- **Mensajero.**

El Mensajero, es la persona que debe realizar las funciones de entrega, recepción y pago de documentos de la empresa. El perfil de la persona que ocupe el cargo de Mensajero, se aprecia en la tabla nº 20.

Cuadro 12. Mensajero

PUESTO	**MENSAJERO**
CARGO	Operacional
PERSONAL A CARGO	• Ninguno.
PERSONA A QUIEN DEBE RESPONDER	Gerente General y Asistente de Gerencia
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Bachiller
DEBERES Y OBLIGACIONES	• Entregar los documentos y envíos de manera oportuna. • Darle un manejo del dinero que se entrega según las instrucciones que se le den. • Entregar recibos de los gastos en los que incurre en cada viaje.
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	• Debe tener ética profesional • Ser integro en el manejo del dinero. • Tener puntualidad.
EDAD	Entre 20 y 45 años
SEXO	Masculino.
EXPERIENCIA	Minimo 6 meses.
SUELDO	$740.000
TIPO CONTRATO	Servicios

Fuente: Autores.

- **Conductor.**

El Conductor, es la persona que debe realizar las funciones relacionadas con las necesidades de transporte que se presenten en la empresa, desde transportar a los artistas hasta recoger mercancía. El perfil de la persona que ocupe el cargo de conductor, se aprecia en la tabla nº 21.

Cuadro 13. Conductor

PUESTO	**CONDUCTOR**
CARGO	Operacional
PERSONAL A CARGO	• Ninguno.
PERSONA A QUIEN DEBE RESPONDER	Gerente General y Asistente de Gerencia
NIVEL DE ESCOLARIDAD	Bachiller
DEBERES Y OBLIGACIONES	• Recoger y llevar a los artistas. • Recoger y llevar al Gerente General. • Realizar servicios de mensajería en caso de que se requiere. • Darle un manejo del dinero que se entrega según las instrucciones que se le den. • Ser puntual
ESPECIFICACIONES DEL PUESTO	• Debe tener ética profesional. • Ser integro en el manejo del dinero. • Deber se discreto con la información que maneja acerca de los artistas y de la empresa. • Debe ser puntual.
EDAD	Entre 20 y 50 años
SEXO	Masculino.
EXPERIENCIA	Minimo 6 meses.
SUELDO	$740.000
TIPO CONTRATO	Servicios

Fuente: Autores.

- **Capacitación de empleados.**

Los empleados serán capacitados trimestralmente, en temas relacionados con las especificaciones de su cargo, sin embargo, esta estrategia se realizará para año 2018, por lo que se constituirá como tal en otro estudio.

Sin embargo, se capacitarán en temas como el manejo de Excel, Word, Power Point, Photoshop, Ilustrator, servicio al cliente, tácticas de negociación, en otras cosas, también importantes para desarrollar las labores de la mejor manera posible.

3.2. SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE GESTIÓN

Cuadro 14. Sistema de Seguimiento y medición de gestión

ACTIVIDAD	ESTABLECIDO	% EN QUE SE HA DESARROLLADO
Establecer el objetivo principal de la estrategia.	**SI**	**100%**
Obtener información por medio de entrevistas al dueño de la empresa y los empleados, para constituir la estructura organizacional.	**SI**	**100%**
Crear todos los aspectos relacionados con la estructura organizacional de le empresa AG PRODUCCIONES ARTÍSITICA SAS.	**SI**	**100%**
Presentar la estructura organizacional al Gerente General de la empresa para que esta sea aprobada.	**SI**	**60%**
Implementar la estructura organizacional aprobada.	**NO**	**0%**

Fuente: Autores.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, las primeras tres actividades, que dependen totalmente de la autora Alexandra Buitrago Ríos, ya se han desarrollado al 100%, la actividad de presentar la estructura organizacional al Gerente General

de la empresa para que esta sea aprobada, solo se ha desarrollado en un 60%, puesto que la última vez que se lo mostro algo de la estructura nueva al Gerente, fue en mes de Febrero, porque el señor Álvaro ha tenido recurrentes viajes fuera del país, lo que no le ha permitido estar más de 4 días en Cali, por lo que no se ha tenido el tiempo para mostrarle más avances. Finalmente, la última actividad no se establecido, y por tanto no se ha desarrollado, porque para implementarla tiene que ser totalmente aprobada por el asesor, y posteriormente por el Gerente.

4. PROYECCIONES FINANCIERAS

4.1. INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial para llevar a cabo este plan de mejoramiento se puede apreciar en la siguiente imagen, por otro lado, del total de la inversión se va a financiar el 40%.

Tabla 1. Inversión en pesos

INVERSIÓN EN PESOS			
ITEM	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Archivadores 4 puestos	2	210.000	420.000
Biblioteca	1	320.000	320.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**740.000**
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador Lenovo 510S Core i5	1	1.600.000	1.600.000
Celular Huawei P8 Lite	1	489.000	489.000
Disco duro 2 TB	1	350.000	350.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			**2.439.000**
VEHICULOS			
Camioneta Duster Renauld	1	50.000.000	50.000.000
TOTAL VEHICULOS			**50.000.000**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**53.179.000**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Bomberos	1	70.000	70.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN			**70.000**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Papelera para reciclaje	1	35.000	35.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**35.000**
ACTIVOS INTANGIBLES			
Programa para Registros de eventos	1	500.000	500.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**500.000**
SEGUROS			
Seguros Empresas Bancolombia	1	500.000	500.000
TOTAL SEGUROS			**500.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**1.105.000**
CAPITAL DE TRABAJO			
Nominas	1	0	0
Gastos de Adminstración	1	0	0
Gastos de Ventas	1	0	0
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			**0**
TOTAL INVERSIÓN			**54.284.000**
PORCENTAJE DE INVERSIÓN A FINANCIAR			40,00%
TOTAL INVERSIÓN A FINANCIAR			**21.713.600**
MESES A DIFERIR			**12**
VALOR DIFERIDO POR MES			**92.083**

Fuente: Autores.

4.2. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

La depreciación de los activos fijos, es el desgaste que tienen los bienes por su uso, esta varía de acuerdo al tipo de bien, y se puede apreciar en la siguiente imagen.

Tabla 2. Depreciación en pesos

DEPRECIACIÓN EN PESOS												
ITEM	AÑOS	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
MUEBLES Y ENSERES	3	20.556	246.667	246.667	246.667							
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	67.750	813.000	813.000	813.000							
VEHICULOS	5	833.333	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000					
TOTAL		921.639	11.059.667	11.059.667	11.059.667	10.000.000	10.000.000	0	0	0	0	0
MESES AÑO	12											

Fuente: Autores.

4.3. BALANCES INICIALES SIN Y CON FINANCIACIÓN

Para iniciar cualquier plan, se deben tener en cuenta los activos, los pasivos y patrimonio, si el plan es sin financiación, no se tendrán pasivos inicialmente, pero si se toma la decisión de financiar el proyecto, habrá pasivos, que el 40% de la inversión inicial, porcentaje que se financiará con una entidad bancaria.

Tabla 3. Balance inicial sin financiación en pesos

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	0
C x C	0
Inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	740.000
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000
Vehiculos	50.000.000
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	1.105.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
C x P	0
Cesantias x P	0
Intereses a las Cesantias x P	0
Impuesto de Renta x P	0
IVA x P	0
INC x P	0
ICA x P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social	54.284.000
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**54.284.000**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**

Fuente: Autores.

Tabla 4. Balance inicial con financiación en pesos

BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	0
C x C	0
Inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	740.000
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000
Vehiculos	50.000.000
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	1.105.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
C x P	0
Cesantias x P	0
Intereses a las Cesantias x P	0
Impuesto de Renta x P	0
IVA x P	0
INC x P	0
ICA x P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	21.713.600
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**21.713.600**
TOTAL PASIVOS	**21.713.600**
PATRIMONIO	
Capital Social	32.570.400
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**32.570.400**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**

Fuente: Autores.

4.4. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO FINANCIERO

En el siguiente cuadro, se puede apreciar el valor en términos monetarios que se va a financiar, con Bancolombia, crédito de libre inversión, microcrédito, con una tasa efectiva anual de 33,51%, para ser pagado en 5 años.

Tabla 5. Amortización en pesos

AMORTIZACIÓN EN PESOS					
VALOR PRESTAMO	21.713.600				
TASA EFECTIVA ANUAL %	33,51%				
TASA NOMINAL MENSUAL %	29,25%				
TASA MENSUAL %	2,44%				
MESES DEL AÑO	12				
No. CUOTAS	60				
	No. CUOTAS	CUOTA	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO
	0				21.713.600
PRIMER AÑO	1	692.558	529.295	163.263	21.550.337
	2	692.558	525.315	167.243	21.383.095
	3	692.558	521.239	171.319	21.211.775
	4	692.558	517.063	175.495	21.036.280
	5	692.558	512.785	179.773	20.856.507
	6	692.558	508.403	184.155	20.672.351
	7	692.558	503.914	188.644	20.483.707
	8	692.558	499.315	193.243	20.290.464
	9	692.558	494.605	197.953	20.092.511
	10	692.558	489.779	202.779	19.889.732
	11	692.558	484.836	207.722	19.682.010
	12	692.558	479.773	212.785	19.469.225
SEGUNDO AÑO	13	692.558	474.586	217.972	19.251.253
	14	692.558	469.273	223.285	19.027.967
	15	692.558	463.830	228.728	18.799.239
	16	692.558	458.254	234.304	18.564.935
	17	692.558	452.543	240.015	18.324.920
	18	692.558	446.692	245.866	18.079.054
	19	692.558	440.699	251.859	17.827.195
	20	692.558	434.559	257.999	17.569.196
	21	692.558	428.270	264.288	17.304.908
	22	692.558	421.828	270.730	17.034.178
	23	692.558	415.229	277.329	16.756.849
	24	692.558	408.468	284.090	16.472.760
TERCER AÑO	25	692.558	401.543	291.015	16.181.745
	26	692.558	394.450	298.108	15.883.637
	27	692.558	387.183	305.375	15.578.261
	28	692.558	379.739	312.819	15.265.442
	29	692.558	372.114	320.444	14.944.998
	30	692.558	364.302	328.256	14.616.742
	31	692.558	356.301	336.257	14.280.485
	32	692.558	348.104	344.454	13.936.031
	33	692.558	339.708	352.850	13.583.181
	34	692.558	331.106	361.452	13.221.729
	35	692.558	322.296	370.262	12.851.467
	36	692.558	313.270	379.288	12.472.179
CUARTO AÑO	37	692.558	304.024	388.534	12.083.645
	38	692.558	294.553	398.005	11.685.641
	39	692.558	284.852	407.706	11.277.934
	40	692.558	274.913	417.645	10.860.289
	41	692.558	264.733	427.825	10.432.464
	42	692.558	254.304	438.254	9.994.210
	43	692.558	243.621	448.937	9.545.273
	44	692.558	232.678	459.880	9.085.393
	45	692.558	221.467	471.091	8.614.302
	46	692.558	209.984	482.574	8.131.728
	47	692.558	198.221	494.337	7.637.391
	48	692.558	186.171	506.387	7.131.003
QUINTO AÑO	49	692.558	173.827	518.731	6.612.272
	50	692.558	161.182	531.376	6.080.896
	51	692.558	148.229	544.329	5.536.567
	52	692.558	134.961	557.597	4.978.970
	53	692.558	121.368	571.190	4.407.780
	54	692.558	107.445	585.113	3.822.667
	55	692.558	93.182	599.376	3.223.291
	56	692.558	78.572	613.986	2.609.305
	57	692.558	63.605	628.953	1.980.352
	58	692.558	48.273	644.285	1.336.068
	59	692.558	32.568	659.990	676.078
	60	692.558	16.480	676.078	0
			19.839.880	**21.713.600**	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INTERESES	6.066.321	5.314.231	4.310.115	2.969.521	1.179.693	**19.839.880**
AMORTIZACIÓN	2.244.375	2.996.465	4.000.581	5.341.175	7.131.003	**21.713.600**
	8.310.696	**8.310.696**	**8.310.696**	**8.310.696**	**8.310.696**	

Fuente: Autores.

4.5. LEASING FINANCIERO

Con el fin de mejorar, y optimizar el tiempo de las tareas que se realizan en la empresa, así como disminuir los costos de transporte, por esa razón, se optó por financiar la camioneta Renauld Duster, a 3 años con el banco Davivienda.

Tabla 6. Leasing

LEASING

VALOR ACTIVO	50.000.000
% OPCIÓN DE COMPRA	8,00%
VALOR OPCIÓN DE COMPRA	4.000.000
DTF % (EA)	5,50%
SPREAD % (EA)	10,00%
(DTF+SPREAD) % (EA)	16,05%
TASA NOMINAL MENSUAL %	14,98%
TASA MENSUAL %	1,25%
MESES DEL AÑO	12
No. CUOTAS	36
VALOR PRESENTE OPCION DE COMPRA	2.559.320
VALOR PARA CALCULO CUOTA	47.440.680

	No. CUOTAS	CUOTA	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO
	0				50.000.000
PRIMER AÑO	1	1.644.031	624.075	1.019.956	48.980.044
	2	1.644.031	611.344	1.032.687	47.947.357
	3	1.644.031	598.455	1.045.576	46.901.781
	4	1.644.031	585.404	1.058.627	45.843.154
	5	1.644.031	572.191	1.071.840	44.771.315
	6	1.644.031	558.813	1.085.218	43.686.097
	7	1.644.031	545.268	1.098.763	42.587.334
	8	1.644.031	531.554	1.112.477	41.474.856
	9	1.644.031	517.668	1.126.363	40.348.494
	10	1.644.031	503.610	1.140.421	39.208.072
	11	1.644.031	489.375	1.154.656	38.053.417
	12	1.644.031	474.964	1.169.067	36.884.349
SEGUNDO AÑO	13	1.644.031	460.372	1.183.659	35.700.690
	14	1.644.031	445.598	1.198.433	34.502.257
	15	1.644.031	430.640	1.213.391	33.288.866
	16	1.644.031	415.495	1.228.536	32.060.330
	17	1.644.031	400.161	1.243.870	30.816.460
	18	1.644.031	384.636	1.259.395	29.557.065
	19	1.644.031	368.916	1.275.115	28.281.950
	20	1.644.031	353.001	1.291.030	26.990.920
	21	1.644.031	336.887	1.307.144	25.683.776
	22	1.644.031	320.572	1.323.459	24.360.317
	23	1.644.031	304.053	1.339.978	23.020.340
	24	1.644.031	287.328	1.356.703	21.663.637
SEGUNDO AÑO	25	1.644.031	270.395	1.373.636	20.290.001
	26	1.644.031	253.250	1.390.781	18.899.219
	27	1.644.031	235.891	1.408.140	17.491.079
	28	1.644.031	218.315	1.425.716	16.065.363
	29	1.644.031	200.520	1.443.511	14.621.851
	30	1.644.031	182.503	1.461.528	13.160.323
	31	1.644.031	164.261	1.479.770	11.680.553
	32	1.644.031	145.791	1.498.240	10.182.312
	33	1.644.031	127.091	1.516.940	8.665.372
	34	1.644.031	108.157	1.535.874	7.129.498
	35	1.644.031	88.987	1.555.044	5.574.453
	36	1.644.031	69.578	1.574.453	4.000.000
			13.185.116	**46.000.000**	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
INTERESES	6.612.721	4.507.659	2.064.735	**13.185.116**
AMORTIZACIÓN	13.115.651	15.220.713	17.663.637	**46.000.000**
	19.728.372	**19.728.372**	**19.728.372**	

Fuente: Autores.

4.6. PARÁMETROS GENERALES

4.6.1. Parámetros económicos.

En este cuadro, se pueden apreciar los parámetros económicos proyectados a cinco años.

Tabla 7. Parámetros económicos

PARAMETROS ECONOMICOS					
INDICADOR	**AÑO1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
IPC %	4,55%	4,05%	3,98%	3,45%	3,24%
TRM ($/US$)	2.896	2.854	2.832	2.812	2.795
VARIACIÓN %TRM	(2,02%)	(1,45%)	(0,77%)	(0,71%)	(0,60%)
%PRECIOS	4,55%	4,05%	3,98%	3,45%	3,24%
%COSTOS	4,55%	4,05%	3,98%	3,45%	3,24%
%UNIDADES	0,97%	0,97%	0,97%	0,97%	0,97%
IMPUESTO DE RENTA	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
IVA	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
ICA x 1000	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM ($/US$) 2016	2.968				

Fuente: Autores.

4.6.2. Parámetros laborales.

Tabla 8. Parámetros laborales

PARAMETROS LABORALES	
SMMLV	771.283
Auxilio de transporte	86.923
Cesantías	8,33%
Interés Cesantías	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pensiones	12,00%
ARP	0,5226%
CAJA DE COMPENSACIÓN	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Autores.

4.6.3. Cargos y salarios. En este cuadro se puede apreciar los cargos que quedaran definidos en AG Producciones Artística SAS.

Tabla 9. Cargos y salarios

CARGOS Y SALARIOS	
ADMINISTRATIVOS	
Gerente	3.136.500
Asistente de Gerencia	1.568.250
Personas con auxilio	0
OTROS SERVICIOS	
Community Manager	940.950
Mensajero	857.310
Conductor	857.310
Personas con auxilio	3

Fuente: Autores.

4.6.4. Recaudos. Los recaudos se acordarán con los clientes 50% de contado y 50% a crédito, pero solo a 30 días.

Tabla 10. Recaudos

RECAUDOS	
CONTADO (%)	50,00%
CREDITO (%)	50,00%
PLAZO (DIAS)	30

Fuente: Autores.

4.6.5. Pagos. Los pagos se acordarán con los proveedores más grandes 50% de contado y 50% a crédito, pero solo a 30 días.

Tabla 11. Pagos

PAGOS	
CONTADO (%)	50,00%
CREDITO (%)	50,00%
PLAZO (DIAS)	30

Fuente: Autores.

4.6.6. Registro mercantil.

Tabla 12. Registro mercantil

REGISTRO MERCANTIL	
Limite Inferior	51.640.190
Limite Superior	64.181.379
Promedio	57.910.785
% a aplicar	0,82%
Tarifa	472.000

Fuente: Autores.

4.6.7. Márgenes brutos. En la siguiente tabla se puede observar los márgenes brutos de cada artista de los costos y los precios IVA, es decir, antes de impuestos.

Tabla 13. Márgenes brutos

MARGENES BRUTOS			
ITEM	**COSTO SIN IVA**	**MARGEN**	**PRECIO SIN IVA**
WILLY COLON	87.575.258	14,09%	99.913.794
ANDY MONTAÑEZ	50.215.900	19,48%	60.000.000
CHARLIE APONTE	46.015.900	15,84%	53.307.081
JUAN MANUEL	20.815.900	20,10%	25.000.000
LOS HERMANOS ROSARIO	54.415.900	28,64%	70.000.000
OSCAR DE LEON	82.415.900	15,27%	95.000.000
JERRY RIVERA	62.415.900	12,15%	70.000.000
PAPO SANCHEZ	96.415.900	14,09%	110.000.000
MAURO MOSQUERA	21.415.900	63,43%	35.000.000
REY RUIZ	62.815.900	19,40%	75.000.000
ELEMENT BLACK	20.415.900	71,44%	35.000.000
JORGE CELEDON	82.415.900	21,34%	100.000.000

Fuente: Autores.

4.6.8. Parámetros de gastos. Aquí se puede apreciar los gastos mensuales de la empresa, tanta administración como de ventas.

Tabla 14. Parámetros gastos

PARAMETRO GASTOS			
ITEM	**CANTIDAD**	**UNITARIO**	**AJUSTADO**
Arriendo	1	0	0
Servicios Publicos	1	405.000	423.428
Telefonia-Cable-Internet	1	76.000	79.458
Renovacion Mercantil	1	39.333	41.123
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			
Carpetas carta blancas	100	130	13.592
Carpetas Archivador Durables	2	20.000	34.850
Resma de Papel Reporgraph * 500 hojas	1	9.600	10.037
Notas adhesivas * 100	2	3.000	6.273
Separadores adhesivos *100	1	4.200	4.391
Tinta Epson negra	1	1.750	1.830
Tinta Epson amarilla	1	1.167	1.220
Tinta Epson verde	1	1.167	1.220
Tinta Epson azul	1	1.167	1.220
Clips Caja * 100	1	4.100	4.287
Micropuntas Faber Castell * 12	1	4.000	4.182
TOTAL UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			**83.100**
ASEO			
Jabon liquido pisos	1	4.800	5.018
Jabon liquido manos	1	3.900	4.077
Glay Ambientador	1	9.000	9.410
Papel Higienico * 12	1	7.000	7.319
TOTAL ASEO			**25.824**
VEHICULO			
Gasolina Camioneta	4	115.000	480.930
Impuesto Camionete	1	104.167	108.906
Mantenimiento Caminoneta	1	300.000	313.650
TOTAL GASTOS VEHICULO			**903.486**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			**1.556.418**
GASTOS DE VENTAS			
Facebook-Twitter-Instagram Publicidad	1	300.000	313.650
TOTAL GASTOS DE VENTAS			**313.650**

Fuente: Autores.

4.6.9. Proporción al costo y al gasto.

Tabla 15. Proporción al gasto y al costo

PROPORCIÓN AL GASTO Y AL COSTO			
ITEM	**VALOR MES**	**% AL GASTO**	**%AL COSTO**
Arriendo	0	20,00%	80,00%
Servicios Publicos	450.000	90,00%	10,00%
Telefonia-Cable-Internet	190.000	40,00%	60,00%

Fuente: Autores.

4.7. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Tabla 16. Gasto en pesos administración y ventas

GASTOS EN PESOS															
ITEM	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Arriendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios Publicos	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	423.428	5.081.130	5.286.916	5.497.441
Telefonia-Cable-Internet	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	79.458	953.496	992.113	1.031.619
Renovacion Mercantil	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	41.123	493.476	513.462	533.908
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA															
Carpetas carta blancas	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	13.592	163.098	169.703	176.461
Carpetas Archivador Durables	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	34.850	418.200	435.137	452.464
Resma de Papel Reporgraph * 500 hojas	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	10.037	120.442	125.319	130.310
Notas adhesivas * 100	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	6.273	75.276	78.325	81.444
Separadores adhesivos *100	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	4.391	52.693	54.827	57.010
Tinta Epson negra	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	1.830	21.956	22.845	23.754
Tinta Epson amarilla	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	14.637	15.230	15.836
Tinta Epson verde	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	14.637	15.230	15.836
Tinta Epson azul	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	1.220	14.637	15.230	15.836
Clips Caja * 100	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	4.287	51.439	53.522	55.653
Micropuntas Faber Castell * 12	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	4.182	50.184	52.216	54.296
TOTAL UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**83.100**	**997.198**	**1.037.584**	**1.078.901**
ASEO															
Jabon liquido pisos	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	5.018	60.221	62.660	65.155
Jabon liquido manos	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	4.077	48.929	50.911	52.938
Glay Ambientador	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	9.410	112.914	117.487	122.165
Papel Higienico * 12	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	7.319	87.822	91.379	95.017
TOTAL ASEO	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**25.824**	**309.886**	**322.437**	**335.276**
GASTOS VEHICULOS															
Gasolina Camioneta	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	480.930	5.771.160	6.004.892	6.244.007
Impuesto Camionete	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	108.906	1.306.875	1.359.803	1.413.951
Mantenimiento Caminoneta	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
TOTAL GASTOS VEHICULOS	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**903.486**	**10.841.835**	**11.280.929**	**11.730.136**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**1.556.418**	**18.677.021**	**19.433.440**	**20.207.280**
GASTOS DE VENTAS															
Facebook-Twitter-Instagram Publicidad	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**313.650**	**3.763.800**	**3.916.234**	**4.072.178**
GASTOS DIFERIDOS	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	1.105.000	520.250	540.966
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	11.059.667	11.059.667	11.059.667
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**2.883.791**	**34.605.488**	**34.929.591**	**35.880.091**
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**1.870.068**	**22.440.821**	**23.349.674**	**24.279.458**

Fuente: Autores.

4.8. ESTIMACIÓN GASTOS POR CONCEPTO DE NOMINAS

4.8.1. Nomina administrativa.

Tabla 17. Nomina en pesos administrativa

NOMINA EN PESOS															
CARGOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Gerente	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	3.136.500	37.638.000	39.162.339	40.721.783
Asistente de Gerencia	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	1.568.250	18.819.000	19.581.170	20.360.892
TOTAL	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**4.704.750**	**56.457.000**	**58.743.509**	**61.082.675**
DATOS ALESTADO DE RESULTADOS															
PERSONAS CON AUXILIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
SALARIOS	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	56.457.000	58.743.509	61.082.675
Auxilio de transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cesantías	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	4.704.750	4.895.292	5.090.223
Interés Cesantías	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	47.048	564.570	587.435	610.827
Primas	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	392.063	4.704.750	4.895.292	5.090.223
Vacaciones	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	196.031	2.352.375	2.447.646	2.545.111
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	6.774.840	7.049.221	7.329.921
ARP	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	295.044	306.994	319.218
CAJA DE COMPENSACIÓN	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	2.258.280	2.349.740	2.443.307
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	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**6.509.301**	**78.111.609**	**81.275.129**	**84.511.505**
DATOS AL FLUJO DE CAJA															
SALARIOS	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	4.704.750	56.457.000	58.743.509	61.082.675
Auxilio de transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cesantías													0	4.704.750	4.895.292
Interés Cesantías													0	564.570	587.435
Primas						2.352.375						2.352.375	4.704.750	4.895.292	5.090.223
Vacaciones												2.352.375	2.352.375	2.447.646	2.545.111
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	564.570	6.774.840	7.049.221	7.329.921
ARP	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	24.587	295.044	306.994	319.218
CAJA DE COMPENSACIÓN	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	188.190	2.258.280	2.349.740	2.443.307
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	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**7.834.472**	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**5.482.097**	**10.186.847**	**72.842.289**	**81.061.722**	**84.293.183**

Fuente: Autores.

4.8.2. Nomina servicios.

Tabla 18. Nomina en pesos servicios

NOMINA EN PESOS															
CARGOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
Community Manager	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	940.950	11.291.400	11.748.702	12.216.535
Mensajero	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	10.287.720	10.704.373	11.130.621
Conductor	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	857.310	10.287.720	10.704.373	11.130.621
TOTAL	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**2.655.570**	**31.866.840**	**33.157.447**	**34.477.777**
DATOS ALESTADO DE RESULTADOS															
PERSONAS CON AUXILIO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
SALARIOS	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	31.866.840	33.157.447	34.477.777
Auxilio de transporte	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	3.129.223	3.255.957	3.385.609
Cesantías	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	2.916.339	3.034.450	3.155.282
Interés Cesantías	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	29.163	349.961	364.134	378.634
Primas	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	243.028	2.916.339	3.034.450	3.155.282
Vacaciones	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	110.649	1.327.785	1.381.560	1.436.574
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	3.824.021	3.978.894	4.137.333
ARP	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	166.536	173.281	180.181
CAJA DE COMPENSACIÓN	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	1.274.674	1.326.298	1.379.111
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	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**3.980.976**	**47.771.717**	**49.706.471**	**51.685.783**
DATOS AL FLUJO DE CAJA															
SALARIOS	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	2.655.570	31.866.840	33.157.447	34.477.777
Auxilio de transporte	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	260.769	3.129.223	3.255.957	3.385.609
Cesantías													0	2.916.339	3.034.450
Interés Cesantías													0	349.961	364.134
Primas						1.458.169						1.458.169	2.916.339	3.034.450	3.155.282
Vacaciones												1.327.785	1.327.785	1.381.560	1.436.574
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	318.668	3.824.021	3.978.894	4.137.333
ARP	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	13.878	166.536	173.281	180.181
CAJA DE COMPENSACIÓN	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	106.223	1.274.674	1.326.298	1.379.111
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	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**4.813.277**	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**3.355.108**	**6.141.062**	**44.505.417**	**49.574.186**	**51.550.451**

Fuente: Autores.

4.9. COSTOS UNITARIOS DE LOS SERVICIOS

4.10. ESTIMACIÓN DE UNIDADES Y PRECIO DE VENTA

Tabla 19. Ventas y costos

VENTAS Y COSTOS

PRODUCTOS

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
ANDY MONTAÑEZ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	24	24
CHARLIE APONTE	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
JUAN MANUEL	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
LOS HERMANOS ROSARIO	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
OSCAR DE LEON	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
JERRY RIVERA	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
PAPO SANCHEZ	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
MAURO MOSQUERA	0		0		0		0		0		0	0	0	0	0
REY RUIZ	1		1		1		1		1		1	1	7	7	7
ELEMENT BLACK	0		0		0		0		0		0	0	0	0	0
JORGE CELEDON	0		0		0		0		0		0	0	0	0	0
TOTAL	**10**	**2**	**10**	**2**	**10**	**2**	**10**	**2**	**10**	**2**	**10**	**10**	**80**	**81**	**82**

PRECIOS DE VENTA

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	99.913.794	103.960.303	108.100.002
ANDY MONTAÑEZ	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	62.430.000	64.915.963
CHARLIE APONTE	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	53.307.081	55.466.018	57.674.675
JUAN MANUEL	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	26.012.500	27.048.318
LOS HERMANOS ROSARIO	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	72.835.000	75.735.290
OSCAR DE LEON	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	98.847.500	102.783.607
JERRY RIVERA	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	72.835.000	75.735.290
PAPO SANCHEZ	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	114.455.000	119.012.598
MAURO MOSQUERA	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	36.417.500	37.867.645
REY RUIZ	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	78.037.500	81.144.953
ELEMENT BLACK	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	36.417.500	37.867.645
JORGE CELEDON	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	104.050.000	108.193.271

COSTO UNITARIO

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	87.575.258	91.122.056	94.750.537
ANDY MONTAÑEZ	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	50.215.900	52.249.644	54.330.225
CHARLIE APONTE	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	46.015.900	47.879.544	49.786.107
JUAN MANUEL	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	20.815.900	21.658.944	22.521.403
LOS HERMANOS ROSARIO	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	54.415.900	56.619.744	58.874.342
OSCAR DE LEON	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	85.753.744	89.168.458
JERRY RIVERA	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	62.415.900	64.943.744	67.529.804
PAPO SANCHEZ	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	96.415.900	100.320.744	104.315.516
MAURO MOSQUERA	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	21.415.900	22.283.244	23.170.563
REY RUIZ	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	62.815.900	65.359.944	67.962.577
ELEMENT BLACK	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	20.415.900	21.242.744	22.088.630
JORGE CELEDON	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	82.415.900	85.753.744	89.168.458

VENTAS TOTALES

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	99.913.794	0	99.913.794	0	99.913.794	0	99.913.794	0	99.913.794	0	99.913.794	99.913.794	699.396.561	734.780.432	771.449.946
ANDY MONTAÑEZ	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	120.000.000	1.440.000.000	1.512.852.480	1.588.351.995
CHARLIE APONTE	53.307.081	0	53.307.081	0	53.307.081	0	53.307.081	0	53.307.081	0	53.307.081	53.307.081	373.149.567	392.027.950	411.592.263
JUAN MANUEL	25.000.000	0	25.000.000	0	25.000.000	0	25.000.000	0	25.000.000	0	25.000.000	25.000.000	175.000.000	183.853.600	193.028.888
LOS HERMANOS ROSARIO	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	70.000.000	490.000.000	514.790.080	540.480.887
OSCAR DE LEON	95.000.000	0	95.000.000	0	95.000.000	0	95.000.000	0	95.000.000	0	95.000.000	95.000.000	665.000.000	698.643.680	733.509.775
JERRY RIVERA	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	0	70.000.000	70.000.000	490.000.000	514.790.080	540.480.887
PAPO SANCHEZ	110.000.000	0	110.000.000	0	110.000.000	0	110.000.000	0	110.000.000	0	110.000.000	110.000.000	770.000.000	808.955.840	849.327.108
MAURO MOSQUERA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REY RUIZ	75.000.000	0	75.000.000	0	75.000.000	0	75.000.000	0	75.000.000	0	75.000.000	75.000.000	525.000.000	551.560.800	579.086.665
ELEMENT BLACK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JORGE CELEDON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**718.220.875**	**120.000.000**	**718.220.875**	**120.000.000**	**718.220.875**	**120.000.000**	**718.220.875**	**120.000.000**	**718.220.875**	**120.000.000**	**718.220.875**	**718.220.875**	**5.627.546.128**	**5.912.254.942**	**6.207.308.416**

COSTOS TOTALES

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	87.575.258	0	87.575.258	0	87.575.258	0	87.575.258	0	87.575.258	0	87.575.258	87.575.258	613.026.808	644.041.060	676.182.190
ANDY MONTAÑEZ	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	100.431.800	1.205.181.600	1.266.154.147	1.329.342.082
CHARLIE APONTE	46.015.900	0	46.015.900	0	46.015.900	0	46.015.900	0	46.015.900	0	46.015.900	46.015.900	322.111.300	338.407.555	355.295.921
JUAN MANUEL	20.815.900	0	20.815.900	0	20.815.900	0	20.815.900	0	20.815.900	0	20.815.900	20.815.900	145.711.300	153.083.126	160.722.801
LOS HERMANOS ROSARIO	54.415.900	0	54.415.900	0	54.415.900	0	54.415.900	0	54.415.900	0	54.415.900	54.415.900	380.911.300	400.182.364	420.153.627
OSCAR DE LEON	82.415.900	0	82.415.900	0	82.415.900	0	82.415.900	0	82.415.900	0	82.415.900	82.415.900	576.911.300	606.098.396	636.345.982
JERRY RIVERA	62.415.900	0	62.415.900	0	62.415.900	0	62.415.900	0	62.415.900	0	62.415.900	62.415.900	436.911.300	459.015.516	481.922.872
PAPO SANCHEZ	96.415.900	0	96.415.900	0	96.415.900	0	96.415.900	0	96.415.900	0	96.415.900	96.415.900	674.911.300	709.056.412	744.442.160
MAURO MOSQUERA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REY RUIZ	62.815.900	0	62.815.900	0	62.815.900	0	62.815.900	0	62.815.900	0	62.815.900	62.815.900	439.711.300	461.957.174	485.011.334
ELEMENT BLACK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JORGE CELEDON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**613.318.358**	**100.431.800**	**613.318.358**	**100.431.800**	**613.318.358**	**100.431.800**	**613.318.358**	**100.431.800**	**613.318.358**	**100.431.800**	**613.318.358**	**613.318.358**	**4.795.387.508**	**5.037.995.753**	**5.289.418.969**

COSTO UNITARIO SIN MDO Y SIN CIF

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.168.067	10.579.874	11.001.165
ANDY MONTAÑEZ	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	32.857.143	34.187.857	35.549.218
CHARLIE APONTE	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	29.327.731	30.515.504	31.730.632
JUAN MANUEL	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.151.261	8.481.387	8.819.115
LOS HERMANOS ROSARIO	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	36.386.555	37.860.210	39.367.804
OSCAR DE LEON	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	62.342.563	64.825.044
JERRY RIVERA	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	43.109.244	44.855.168	46.641.301
PAPO SANCHEZ	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	71.680.672	74.583.739	77.553.664
MAURO MOSQUERA	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	8.655.462	9.006.008	9.364.628
REY RUIZ	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	43.445.378	45.204.916	47.004.976
ELEMENT BLACK	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	7.815.126	8.131.639	8.455.441
JORGE CELEDON	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	59.915.966	62.342.563	64.825.044

COSTO TOTALES SIN MDO Y SIN CIF

ARTISTAS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
WILLY COLON	10.168.067	0	10.168.067	0	10.168.067	0	10.168.067	0	10.168.067	0	10.168.067	10.168.067	71.176.471	74.777.431	78.509.229
ANDY MONTAÑEZ	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	65.714.286	788.571.429	828.466.834	869.811.807
CHARLIE APONTE	29.327.731	0	29.327.731	0	29.327.731	0	29.327.731	0	29.327.731	0	29.327.731	29.327.731	205.294.118	215.680.358	226.443.973
JUAN MANUEL	8.151.261	0	8.151.261	0	8.151.261	0	8.151.261	0	8.151.261	0	8.151.261	8.151.261	57.058.824	59.945.544	62.937.150
LOS HERMANOS ROSARIO	36.386.555	0	36.386.555	0	36.386.555	0	36.386.555	0	36.386.555	0	36.386.555	36.386.555	254.705.882	267.591.962	280.946.247
OSCAR DE LEON	59.915.966	0	59.915.966	0	59.915.966	0	59.915.966	0	59.915.966	0	59.915.966	59.915.966	419.411.765	440.630.645	462.620.495
JERRY RIVERA	43.109.244	0	43.109.244	0	43.109.244	0	43.109.244	0	43.109.244	0	43.109.244	43.109.244	301.764.706	317.031.586	332.853.175
PAPO SANCHEZ	71.680.672	0	71.680.672	0	71.680.672	0	71.680.672	0	71.680.672	0	71.680.672	71.680.672	501.764.706	527.149.986	553.457.619
MAURO MOSQUERA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REY RUIZ	43.445.378	0	43.445.378	0	43.445.378	0	43.445.378	0	43.445.378	0	43.445.378	43.445.378	304.117.647	319.503.567	335.448.522
ELEMENT BLACK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JORGE CELEDON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**367.899.160**	**65.714.286**	**367.899.160**	**65.714.286**	**367.899.160**	**65.714.286**	**367.899.160**	**65.714.286**	**367.899.160**	**65.714.286**	**367.899.160**	**367.899.160**	**2.903.865.546**	**3.050.777.912**	**3.203.028.218**

ITEM	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PRECIO PROMEDIO	71.822.088	60.000.000	71.822.088	60.000.000	71.822.088	60.000.000	71.822.088	60.000.000	71.822.088	60.000.000	71.822.088	71.822.088	70.344.327	73.193.272	76.107.828
COSTO PROMEDIO	61.331.836	50.215.900	61.331.836	50.215.900	61.331.836	50.215.900	61.331.836	50.215.900	61.331.836	50.215.900	61.331.836	61.331.836	59.942.344	62.370.009	64.853.583

Fuente: Autores.

4.11. IVA, RECAUDOS Y PAGOS

Tabla 20. Iva en pesos

IVA EN PESOS															
PAQUETES	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
IVA COBRADO	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	136.461.966	1.069.233.764	1.123.328.439	1.179.388.599
IVA PAGADO	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	69.900.840	551.734.454	579.647.803	608.575.361
IVA CAUSADO	**66.561.126**	**10.314.286**	**66.561.126**	**10.314.286**	**66.561.126**	**10.314.286**	**66.561.126**	**10.314.286**	**66.561.126**	**10.314.286**	**66.561.126**	**66.561.126**	**517.499.311**	**543.680.636**	**570.813.238**
IVA FLUJO DE CAJA					153.750.823				153.750.823				307.501.647	362.453.757	380.542.158
IVA AÑO SIGUIENTE													0	209.997.664	181.226.879
TOTAL IVA AL F.C	**0**	**0**	**0**	**0**	**153.750.823**	**0**	**0**	**0**	**153.750.823**	**0**	**0**	**0**	**307.501.647**	**572.451.421**	**561.769.037**
MESES AÑO	12														
MESES IVA PAGADOS POR AÑO	8														
MESES IVA POR PAGAR	4														

RECUADO EN PESOS															
PAQUETES	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
CONTADO	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	359.110.438	2.813.773.064	5.665.910.986	5.948.670.566
CREDITO		359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	60.000.000	359.110.438	2.454.662.628	359.110.438	246.343.956
TOTAL	**359.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**419.110.438**	**718.220.875**	**5.268.435.690**	**6.025.021.423**	**6.195.014.522**
MESES AÑO	12														
MESES RECAUDADOS	11														

PAGOS EN PESOS															
PAQUETES	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
CONTADO	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	183.949.580	1.451.932.773	2.923.662.166	3.069.568.709
CREDITO		183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	32.857.143	183.949.580	1.267.983.193	183.949.580	127.115.746
TOTAL	**183.949.580**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**216.806.723**	**367.899.160**	**2.719.915.966**	**3.107.611.745**	**3.196.684.455**
MESES AÑO	12														
MESES PAGADOS	11														

Fuente: Autores.

4.12. ESTADOS DE RESULTADOS SIN Y CON FINANCIACIÓN

4.12.1. Estado de resultados sin financiación. El estado de resultados sin financiación, muestra que a partir del primer año se generan utilidades, y se obtiene una reserva legal también.

Tabla 21. Estado de resultados sin financiación en pesos

ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS															
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
VENTAS	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	718.220.875	5.627.546.128	5.912.254.942	6.207.308.416
COSTOS	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	613.318.358	4.795.387.508	5.037.995.753	5.289.418.969
UTILIDAD BRUTA	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**104.902.517**	**832.158.620**	**874.259.189**	**917.889.447**
EGRESOS															
Nomina Administración	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	78.111.609	81.275.129	84.511.505
Gastos de Administración	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	18.677.021	19.433.440	20.207.280
Gastos de ventas	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
Gastos de Depreciación	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	11.059.667	11.059.667	11.059.667
Gastos Diferidos	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	1.105.000	520.250	540.966
ICA	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	7.182.209	56.275.461	59.122.549	62.073.084
TOTAL EGRESOS	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**16.575.300**	**168.992.558**	**175.327.270**	**182.464.681**
UTILIDAD OPERACIONAL	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**88.327.217**	**663.166.062**	**698.931.919**	**735.424.767**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS															
Gastos financieros prestamo													0		
Gastos financieros leasing													0		
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ADI	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**88.327.217**	**663.166.062**	**698.931.919**	**735.424.767**
Impuesto de Renta	29.147.982	2.961.786	29.147.982	2.961.786	29.147.982	2.961.786	29.147.982	2.961.786	29.147.982	2.961.786	29.147.982	29.147.982	218.844.800	230.647.533	242.690.173
UTILIDAD NETA DDI	**59.179.235**	**6.013.323**	**59.179.235**	**6.013.323**	**59.179.235**	**6.013.323**	**59.179.235**	**6.013.323**	**59.179.235**	**6.013.323**	**59.179.235**	**59.179.235**	**444.321.261**	**468.284.386**	**492.734.594**
Reserva Legal	5.917.924	601.332	5.917.924	601.332	5.917.924	601.332	5.917.924	601.332	5.917.924	601.332	5.917.924	5.917.924	44.432.126	46.828.439	49.273.459
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**53.261.312**	**5.411.990**	**53.261.312**	**5.411.990**	**53.261.312**	**5.411.990**	**53.261.312**	**5.411.990**	**53.261.312**	**5.411.990**	**53.261.312**	**53.261.312**	**399.889.135**	**421.455.947**	**443.461.134**
UTILIDAD ACUMULADA													399.889.135	821.345.082	1.264.806.217
RESERVA LEGAL ACUMULADA													44.432.126	91.260.565	140.534.024

Fuente: Autores.

4.12.2. Estado de resultados con financiación. El estado de resultados con financiación, muestra que a partir del primer año se generan utilidades, y se obtiene una reserva legal también.

Tabla 22. Estado de resultados con financiación en pesos

ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS															
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
VENTAS	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	120.000.000	718.220.875	718.220.875	5.627.546.128	5.912.254.942	6.207.308.416
COSTOS	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	100.431.800	613.318.358	613.318.358	4.795.387.508	5.037.995.753	5.289.418.969
UTILIDAD BRUTA	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**19.568.200**	**104.902.517**	**104.902.517**	**832.158.620**	**874.259.189**	**917.889.447**
EGRESOS															
Nomina Administración	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	6.509.301	78.111.609	81.275.129	84.511.505
Gastos de Administración	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	18.677.021	19.433.440	20.207.280
Gastos de ventas	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
Gastos de Depreciación	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	921.639	11.059.667	11.059.667	11.059.667
Gastos Diferidos	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	92.083	1.105.000	520.250	540.966
ICA	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	1.200.000	7.182.209	7.182.209	56.275.461	59.122.549	62.073.084
TOTAL EGRESOS	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**10.593.091**	**16.575.300**	**16.575.300**	**168.992.558**	**175.327.270**	**182.464.681**
UTILIDAD OPERACIONAL	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**8.975.109**	**88.327.217**	**88.327.217**	**663.166.062**	**698.931.919**	**735.424.767**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS															
Gastos financieros prestamo	529.295	525.315	521.239	517.063	512.785	508.403	503.914	499.315	494.605	489.779	484.836	479.773	6.066.321	5.314.231	4.310.115
Gastos financieros leasing													0		
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**529.295**	**525.315**	**521.239**	**517.063**	**512.785**	**508.403**	**503.914**	**499.315**	**494.605**	**489.779**	**484.836**	**479.773**	**6.066.321**	**5.314.231**	**4.310.115**
UTILIDAD NETA ADI	**87.797.922**	**8.449.793**	**87.805.978**	**8.458.046**	**87.814.432**	**8.466.706**	**87.823.303**	**8.475.793**	**87.832.612**	**8.485.329**	**87.842.381**	**87.847.444**	**657.099.741**	**693.617.688**	**731.114.651**
Impuesto de Renta	28.973.314	2.788.432	28.975.973	2.791.155	28.978.763	2.794.013	28.981.690	2.797.012	28.984.762	2.800.159	28.987.986	28.989.657	216.842.914	228.893.837	241.267.835
UTILIDAD NETA DDI	**58.824.608**	**5.661.361**	**58.830.005**	**5.666.891**	**58.835.670**	**5.672.693**	**58.841.613**	**5.678.782**	**58.847.850**	**5.685.171**	**58.854.395**	**58.857.788**	**440.256.826**	**464.723.851**	**489.846.816**
Reserva Legal	5.882.461	566.136	5.883.001	566.689	5.883.567	567.269	5.884.161	567.878	5.884.785	568.517	5.885.440	5.885.779	44.025.683	46.472.385	48.984.682
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**52.942.147**	**5.095.225**	**52.947.005**	**5.100.202**	**52.952.103**	**5.105.424**	**52.957.452**	**5.110.903**	**52.963.065**	**5.116.654**	**52.968.956**	**52.972.009**	**396.231.144**	**418.251.466**	**440.862.135**
UTILIDAD ACUMULADA													396.231.144	814.482.610	1.255.344.745
RESERVA LEGAL ACUMULADA													44.025.683	90.498.068	139.482.749

Fuente: Autores.

4.13. FLUJOS DE CAJA SIN Y CON FINANCIACIÓN

4.13.1. Flujo de caja sin financiación. El flujo de caja, muestra la liquidez de la empresa proyectada a tres años, donde se evidencia un resultado positivo para AG Producciones SAS.

Tabla 23. Flujo de caja sin financiación en pesos

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS															
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
RECAUDOS	359.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	718.220.875	5.268.435.690	6.025.021.423	6.195.014.522
IVA COBRADO	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	136.461.966	1.069.233.764	1.123.328.439	1.179.388.599
TOTAL	**495.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**854.682.842**	**6.337.669.455**	**7.148.349.862**	**7.374.403.121**
EGRESOS													0		
Nomina	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	7.834.472	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	10.186.847	72.842.289	81.061.722	84.293.183
Gastos de Administración	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	18.677.021	19.433.440	20.207.280
Gastos de ventas	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
IVA PAGADO	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	69.900.840	551.734.454	579.647.803	608.575.361
IVA DIAN	0	0	0	0	153.750.823	0	0	0	153.750.823	0	0	0	307.501.647	572.451.421	561.769.037
SEGUROS													0	520.250	540.966
Impuesto de Renta													0	218.844.800	230.647.533
ICA													0	56.275.461	59.122.549
PAGOS	429.368.778	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	613.318.358	4.611.437.928	5.094.829.585	5.283.075.206
TOTAL EGRESOS	**506.621.784**	**271.362.117**	**539.478.927**	**271.362.117**	**693.229.751**	**273.714.492**	**539.478.927**	**271.362.117**	**693.229.751**	**271.362.117**	**539.478.927**	**695.276.114**	**5.565.957.139**	**6.626.980.718**	**6.852.303.295**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(11.049.380)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**168.195.946**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**159.406.728**	**771.712.315**	**521.369.144**	**522.099.826**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO															
Gastos Financieros prestamos													0		
Amortización prestamos													0		
Gastos Financieros Leasing													0		
Amortización Leasing													0		
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	**(11.049.380)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**168.195.946**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**159.406.728**	**771.712.315**	**521.369.144**	**522.099.826**
Saldo Inicial de Caja	0	(11.049.380)	159.498.941	175.592.418	346.140.739	208.483.392	376.679.338	392.772.815	563.321.136	425.663.790	596.212.111	612.305.588	0	771.712.315	1.293.081.459
SALDO FINAL DE CAJA	**(11.049.380)**	**159.498.941**	**175.592.418**	**346.140.739**	**208.483.392**	**376.679.338**	**392.772.815**	**563.321.136**	**425.663.790**	**596.212.111**	**612.305.588**	**771.712.315**	**771.712.315**	**1.293.081.459**	**1.815.181.285**

Fuente: Autores.

4.13.2. Análisis VPN, TIR Y B/C sin financiación. La VPN, dio como resultado 825.714.662 millones de pesos en tres años, una TIR de 1390,39% y B/C 16,21. Esto indica que el proyecto es totalmente viable, que en tres años la empresa si genera utilidades y tiene una buena liquidez, que después de la inversión inicial, la tasa interna de retorno es muy alta, y que por cada peso que se invirtió, se tiene una ganancia de 16,21 pesos.

Tabla 24. Análisis VPN, TIR Y B/C sin financiación

ITEM		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
DTF % (EA)	4,98%	(54.284.000)	771.712.315	521.369.144	522.099.826
SPREAD % (EA)	45,00%				
CDO %	52,22%				
VPN ($)	825.714.662				
TIR %	1390,39%				
B/C (VECES)	16,21				

Fuente: Autores.

4.13.3. Flujo de caja con financiación. El flujo de caja, muestra la liquidez de la empresa proyectada a tres años, donde se evidencia un resultado positivo para AG Producciones SAS, aunque se financie una parte del plan de mejoramiento.

Tabla 25. Flujo de caja con financiación en pesos

FLUJO DE CAJA CF EN PESOS															
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
RECAUDOS	359.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	419.110.438	718.220.875	5.268.435.690	6.025.021.423	6.195.014.522
IVA COBRADO	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	22.800.000	136.461.966	136.461.966	1.069.233.764	1.123.328.439	1.179.388.599
TOTAL	**495.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**441.910.438**	**555.572.404**	**854.682.842**	6.337.669.455	**7.148.349.862**	**7.374.403.121**
EGRESOS															
Nomina	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	7.834.472	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	5.482.097	10.186.847	72.842.289	81.061.722	84.293.183
Gastos de Administración	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	1.556.418	18.677.021	19.433.440	20.207.280
Gastos de ventas	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	313.650	3.763.800	3.916.234	4.072.178
IVA PAGADO	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	12.485.714	69.900.840	69.900.840	551.734.454	579.647.803	608.575.361
IVA DIAN	0	0	0	0	153.750.823	0	0	0	153.750.823	0	0	0	307.501.647	572.451.421	561.769.037
SEGUROS													0	520.250	540.966
Impuesto de Renta													0	216.842.914	228.893.837
ICA													0	56.275.461	59.122.549
PAGOS	429.368.778	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	251.524.237	462.225.921	613.318.358	4.611.437.928	5.094.829.586	5.283.075.206
TOTAL EGRESOS	**506.621.784**	**271.362.117**	**539.478.927**	**271.362.117**	**693.229.751**	**273.714.492**	**539.478.927**	**271.362.117**	**693.229.751**	**271.362.117**	**539.478.927**	**695.276.114**	**5.565.957.139**	**6.624.978.832**	**6.850.549.599**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(11.049.380)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**168.195.946**	**16.093.477**	**170.548.321**	**(137.657.346)**	**170.548.321**	**16.093.477**	**159.406.728**	**771.712.315**	**523.371.030**	**523.853.522**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO															
Gastos Financieros prestamos	529.295	525.315	521.239	517.063	512.785	508.403	503.914	499.315	494.605	489.779	484.836	479.773	6.066.321	5.314.231	4.310.115
Amortización prestamos	163.263	167.243	171.319	175.495	179.773	184.155	188.644	193.243	197.953	202.779	207.722	212.785	2.244.375	2.996.465	4.000.581
Gastos Financieros Leasing													0		
Amortización Leasing													0		
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**692.558**	**8.310.696**	**8.310.696**	**8.310.696**
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	**(11.741.938)**	**169.855.763**	**15.400.919**	**169.855.763**	**(138.349.904)**	**167.503.388**	**15.400.919**	**169.855.763**	**(138.349.904)**	**169.855.763**	**15.400.919**	**158.714.170**	**763.401.619**	**515.060.334**	**515.542.826**
Saldo Inicial de Caja	0	(11.741.938)	158.113.825	173.514.744	343.370.507	205.020.602	372.523.990	387.924.909	557.780.672	419.430.768	589.286.531	604.687.450	0	763.401.619	1.278.461.953
SALDO FINAL DE CAJA	**(11.741.938)**	**158.113.825**	**173.514.744**	**343.370.507**	**205.020.602**	**372.523.990**	**387.924.909**	**557.780.672**	**419.430.768**	**589.286.531**	**604.687.450**	**763.401.619**	**763.401.619**	**1.278.461.953**	**1.794.004.779**

Fuente: Autores.

4.13.4. Análisis VPN, TIR Y B/C con financiación. La VPN, dio como resultado 815.673.337 millones de pesos en tres años, una TIR de 1375,00% y B/C 16,03. Esto indica que el proyecto es totalmente viable, que en tres años la empresa si genera utilidades y tiene una buena liquidez, que después de la inversión inicial, la tasa interna de retorno es muy alta, y que por cada peso que se invirtió, se tiene una ganancia de 16,03 pesos. Y todo lo anterior, teniendo en cuenta que, al inicio, se financio el 40% de la inversión inicial a cinco años, aun así, el proyecto es viable.

Tabla 26. Análisis VPN, TIR Y B/C con financiación

ITEM		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
DTF % (EA)	4,98%	(54.284.000)	763.401.619	515.060.334	515.542.826
SPREAD % (EA)	45,00%				
CDO %	52,22%				
VPN ($)	815.673.337				
TIR %	1375,00%				
B/C (VECES)	16,03				

Fuente: Autores.

4.14. BALANCES GENERALES PROYECTADOS SIN Y CON FINANCIACIÓN

Los balances generales con y sin financiación, muestran el estado actual de la empresa, desde una perspectiva de las cuentas de la ecuación patrimonial, como los son los activos, pasivos y patrimonio.

4.14.1. Balance general proyectado sin financiación.

Tabla 27. Balance general proyectado sin financiación en pesos

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	0	771.712.315	1.293.081.459	1.815.181.285	2.359.176.217	2.925.703.990
C x C	0	359.110.438	246.343.956	258.637.851	270.155.978	281.614.222
Inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**1.130.822.753**	**1.539.425.415**	**2.073.819.136**	**2.629.332.195**	**3.207.318.211**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	740.000	740.000	740.000	740.000	740.000	740.000
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000
Vehiculos	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	11.059.667	22.119.333	33.179.000	43.179.000	53.179.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**42.119.333**	**31.059.667**	**20.000.000**	**10.000.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	1.105.000	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**42.119.333**	**31.059.667**	**20.000.000**	**10.000.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**1.172.942.086**	**1.570.485.082**	**2.093.819.136**	**2.639.332.195**	**3.207.318.211**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
C x P	0	183.949.580	127.115.746	133.459.509	139.402.969	145.315.528
Cesantias x P	0	4.704.750	4.895.292	5.090.223	5.265.836	5.436.449
Intereses a las Cesantias x P	0	564.570	587.435	610.827	631.900	652.374
Impuesto de Renta x P	0	218.844.800	230.647.533	242.690.173	254.372.329	265.674.843
IVA x P	0	209.997.664	181.226.879	190.271.079	198.744.574	207.174.015
INC x P	0	0	0	0	0	0
ICA x P	0	56.275.461	59.122.549	62.073.084	64.837.435	67.587.413
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**674.336.825**	**603.595.435**	**634.194.895**	**663.255.043**	**691.840.621**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	0					
Leasing Financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**	**674.336.825**	**603.595.435**	**634.194.895**	**663.255.043**	**691.840.621**
PATRIMONIO						
Capital Social	54.284.000	54.284.000	54.284.000	54.284.000	54.284.000	54.284.000
Utilidad Acumulada	0	399.889.135	821.345.082	1.264.806.217	1.729.613.837	2.215.074.231
Reserva Legal Acumulada	0	44.432.126	91.260.565	140.534.024	192.179.315	246.119.359
TOTAL PATRIMONIO	**54.284.000**	**498.605.261**	**966.889.647**	**1.459.624.241**	**1.976.077.152**	**2.515.477.590**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**1.172.942.086**	**1.570.485.082**	**2.093.819.136**	**2.639.332.195**	**3.207.318.211**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Fuente: Autores.

4.14.2. Balance general proyectado con financiación.

Tabla 28. Balance general proyectado con financiación en pesos

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	0	763.401.619	1.278.461.953	1.794.004.779	2.331.111.353	2.890.308.371
C x C	0	359.110.438	246.343.956	258.637.851	270.155.978	281.614.222
Inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**1.122.512.057**	**1.524.805.909**	**2.052.642.630**	**2.601.267.331**	**3.171.922.593**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	740.000	740.000	740.000	740.000	740.000	740.000
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000	2.439.000
Vehiculos	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	11.059.667	22.119.333	33.179.000	43.179.000	53.179.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**42.119.333**	**31.059.667**	**20.000.000**	**10.000.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	1.105.000	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**42.119.333**	**31.059.667**	**20.000.000**	**10.000.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**1.164.631.390**	**1.555.865.576**	**2.072.642.630**	**2.611.267.331**	**3.171.922.593**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
C x P	0	183.949.580	127.115.746	133.459.509	139.402.969	145.315.528
Cesantias x P	0	4.704.750	4.895.292	5.090.223	5.265.836	5.436.449
Intereses a las Cesantias x P	0	564.570	587.435	610.827	631.900	652.374
Impuesto de Renta x P	0	216.842.914	228.893.837	241.267.835	253.392.388	265.285.544
IVA x P	0	209.997.664	181.226.879	190.271.079	198.744.574	207.174.015
INC x P	0	0	0	0	0	0
ICA x P	0	56.275.461	59.122.549	62.073.084	64.837.435	67.587.413
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**672.334.939**	**601.841.739**	**632.772.557**	**662.275.101**	**691.451.322**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	21.713.600	19.469.225	16.472.760	12.472.179	7.131.003	(0)
Leasing Financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**21.713.600**	**19.469.225**	**16.472.760**	**12.472.179**	**7.131.003**	**(0)**
TOTAL PASIVOS	**21.713.600**	**691.804.164**	**618.314.498**	**645.244.736**	**669.406.105**	**691.451.322**
PATRIMONIO						
Capital Social	32.570.400	32.570.400	32.570.400	32.570.400	32.570.400	32.570.400
Utilidad Acumulada	0	396.231.144	814.482.610	1.255.344.745	1.718.361.744	2.203.110.784
Reserva Legal Acumulada	0	44.025.683	90.498.068	139.482.749	190.929.083	244.790.087
TOTAL PATRIMONIO	**32.570.400**	**472.827.226**	**937.551.077**	**1.427.397.894**	**1.941.861.226**	**2.480.471.271**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**1.164.631.390**	**1.555.865.576**	**2.072.642.630**	**2.611.267.331**	**3.171.922.593**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Fuente: Autores.

4.15. ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

4.15.1. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación.

En el análisis vertical del balance general proyectado sin financiación, se encontró que, en todos los años, la cuenta que tiene más con respecto a los activos, es la caja bancos, porque supera en cada año el 65%. Además de su puede apreciar que la cuenta madre pasivos, pierde representación a medida que pasan los años, llegando el primer año un 57,49% y el tercer año a ser de un 30,29%.

Tabla 29. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS								
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**
ACTIVOS								
ACTIVOS CORRIENTES								
Caja Bancos	0	0,00%	771.712.315	65,79%	1.293.081.459	82,34%	1.815.181.285	86,69%
C x C	0	0,00%	359.110.438	30,62%	246.343.956	15,69%	258.637.851	12,35%
Inventario	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**1.130.822.753**	**96,41%**	**1.539.425.415**	**98,02%**	**2.073.819.136**	**99,04%**
ACTIVOS NO CORRIENTES								
ACTIVOS FIJOS								
Muebles y Enseres	740.000	1,36%	740.000	0,06%	740.000	0,05%	740.000	0,04%
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	4,49%	2.439.000	0,21%	2.439.000	0,16%	2.439.000	0,12%
Vehiculos	50.000.000	92,11%	50.000.000	4,26%	50.000.000	3,18%	50.000.000	2,39%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0,00%	11.059.667	0,94%	22.119.333	1,41%	33.179.000	1,58%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**97,96%**	**42.119.333**	**3,59%**	**31.059.667**	**1,98%**	**20.000.000**	**0,96%**
ACTIVOS DIFERIDOS								
Diferidos	1.105.000	2,04%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**2,04%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**100,00%**	**42.119.333**	**3,59%**	**31.059.667**	**1,98%**	**20.000.000**	**0,96%**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**100,00%**	**1.172.942.086**	**100,00%**	**1.570.485.082**	**100,00%**	**2.093.819.136**	**100,00%**
PASIVOS								
PASIVOS CORRIENTES								
C x P	0	0,00%	183.949.580	15,68%	127.115.746	8,09%	133.459.509	6,37%
Cesantias x P	0	0,00%	4.704.750	0,40%	4.895.292	0,31%	5.090.223	0,24%
Intereses a las Cesantias x P	0	0,00%	564.570	0,05%	587.435	0,04%	610.827	0,03%
Impuesto de Renta x P	0	0,00%	218.844.800	18,66%	230.647.533	14,69%	242.690.173	11,59%
IVA x P	0	0,00%	209.997.664	17,90%	181.226.879	11,54%	190.271.079	9,09%
INC x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA x P	0	0,00%	56.275.461	4,80%	59.122.549	3,76%	62.073.084	2,96%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**674.336.825**	**57,49%**	**603.595.435**	**38,43%**	**634.194.895**	**30,29%**
PASIVOS NO CORRIENTES								
Obligaciones Financieras	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%**	**674.336.825**	**57,49%**	**603.595.435**	**38,43%**	**634.194.895**	**30,29%**
PATRIMONIO								
Capital Social	54.284.000	100,00%	54.284.000	4,63%	54.284.000	3,46%	54.284.000	2,59%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	399.889.135	34,09%	821.345.082	52,30%	1.264.806.217	60,41%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	44.432.126	3,79%	91.260.565	5,81%	140.534.024	6,71%
TOTAL PATRIMONIO	**54.284.000**	**100,00%**	**498.605.261**	**42,51%**	**966.889.647**	**61,57%**	**1.459.624.241**	**69,71%**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**100,00%**	**1.172.942.086**	**100,00%**	**1.570.485.082**	**100,00%**	**2.093.819.136**	**100,00%**

Fuente: Autores.

4.15.2. Análisis vertical balance general proyectado con financiación.

En el análisis vertical del balance general proyectado sin financiación, se encontró que, en todos los años, la cuenta que tiene más con respecto a los activos, es la caja bancos, porque supera en el primer año 65,66%, el segundo año el 82,17% y el tercer año el 86,56%. Además, se puede apreciar que la cuenta madre pasivos, pierde representación a medida que pasan los años, llegando el primer año a un 59,40% y el tercer año a ser de un 31,13%.

Tabla 30. Análisis vertical balance general proyectado con financiación en pesos

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS								
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**
ACTIVOS								
ACTIVOS CORRIENTES								
Caja Bancos	0	0,00%	763.401.619	65,55%	1.278.461.953	82,17%	1.794.004.779	86,56%
C x C	0	0,00%	359.110.438	30,83%	246.343.956	15,83%	258.637.851	12,48%
Inventario	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**1.122.512.057**	**96,38%**	**1.524.805.909**	**98,00%**	**2.052.642.630**	**99,04%**
ACTIVOS NO CORRIENTES								
ACTIVOS FIJOS								
Muebles y Enseres	740.000	1,36%	740.000	0,06%	740.000	0,05%	740.000	0,04%
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	4,49%	2.439.000	0,21%	2.439.000	0,16%	2.439.000	0,12%
Vehiculos	50.000.000	92,11%	50.000.000	4,29%	50.000.000	3,21%	50.000.000	2,41%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0,00%	11.059.667	0,95%	22.119.333	1,42%	33.179.000	1,60%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**97,96%**	**42.119.333**	**3,62%**	**31.059.667**	**2,00%**	**20.000.000**	**0,96%**
ACTIVOS DIFERIDOS								
Diferidos	1.105.000	2,04%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**2,04%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**100,00%**	**42.119.333**	**3,62%**	**31.059.667**	**2,00%**	**20.000.000**	**0,96%**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**100,00%**	**1.164.631.390**	**100,00%**	**1.555.865.576**	**100,00%**	**2.072.642.630**	**100,00%**
PASIVOS								
PASIVOS CORRIENTES								
C x P	0	0,00%	183.949.580	15,79%	127.115.746	8,17%	133.459.509	6,44%
Cesantias x P	0	0,00%	4.704.750	0,40%	4.895.292	0,31%	5.090.223	0,25%
Intereses a las Cesantias x P	0	0,00%	564.570	0,05%	587.435	0,04%	610.827	0,03%
Impuesto de Renta x P	0	0,00%	216.842.914	18,62%	228.893.837	14,71%	241.267.835	11,64%
IVA x P	0	0,00%	209.997.664	18,03%	181.226.879	11,65%	190.271.079	9,18%
INC x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA x P	0	0,00%	56.275.461	4,83%	59.122.549	3,80%	62.073.084	2,99%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**672.334.939**	**57,73%**	**601.841.739**	**38,68%**	**632.772.557**	**30,53%**
PASIVOS NO CORRIENTES								
Obligaciones Financieras	21.713.600	40,00%	19.469.225	1,67%	16.472.760	1,06%	12.472.179	0,60%
Leasing Financiero	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**21.713.600**	**40,00%**	**19.469.225**	**1,67%**	**16.472.760**	**1,06%**	**12.472.179**	**0,60%**
TOTAL PASIVOS	**21.713.600**	**40,00%**	**691.804.164**	**59,40%**	**618.314.498**	**39,74%**	**645.244.736**	**31,13%**
PATRIMONIO								
Capital Social	32.570.400	60,00%	32.570.400	2,80%	32.570.400	2,09%	32.570.400	1,57%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	396.231.144	34,02%	814.482.610	52,35%	1.255.344.745	60,57%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	44.025.683	3,78%	90.498.068	5,82%	139.482.749	6,73%
TOTAL PATRIMONIO	**32.570.400**	**60,00%**	**472.827.226**	**40,60%**	**937.551.077**	**60,26%**	**1.427.397.894**	**68,87%**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**100,00%**	**1.164.631.390**	**100,00%**	**1.555.865.576**	**100,00%**	**2.072.642.630**	**100,00%**

Fuente: Autores.

4.15.3. Análisis vertical estado de resultados sin financiación. El análisis vertical del estado de resultados sin financiación, permite apreciar que después de gastos y pago de impuesto se tiene una utilidad superior al 7%, además, aunque los costos son muy altos, y tienen un porcentaje de representación alto, siempre se generan utilidades, y aunque su aumento no es muy marcado, si se aumenta las ventas de los artistas, esto podría variar.

Tabla 31. Análisis vertical estado de resultados sin financiación en pesos

ANALISIS VERTICIAL ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS						
INGRESOS	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**
VENTAS	5.627.546.128	100,00%	5.912.254.942	100,00%	6.207.308.416	100,00%
COSTOS	4.795.387.508	85,21%	5.037.995.753	85,21%	5.289.418.969	85,21%
UTILIDAD BRUTA	**832.158.620**	**14,79%**	**874.259.189**	**14,79%**	**917.889.447**	**14,79%**
EGRESOS						
Nomina Administración	78.111.609	1,39%	81.275.129	1,37%	84.511.505	1,36%
Gastos de Administración	18.677.021	0,33%	19.433.440	0,33%	20.207.280	0,33%
Gastos de ventas	3.763.800	0,07%	3.916.234	0,07%	4.072.178	0,07%
Gastos de Depreciación	11.059.667	0,20%	11.059.667	0,19%	11.059.667	0,18%
Gastos Diferidos	1.105.000	0,02%	520.250	0,01%	540.966	0,01%
ICA	56.275.461	1,00%	59.122.549	1,00%	62.073.084	1,00%
TOTAL EGRESOS	**168.992.558**	**3,00%**	**175.327.270**	**2,97%**	**182.464.681**	**2,94%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**663.166.062**	**11,78%**	**698.931.919**	**11,82%**	**735.424.767**	**11,85%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros prestamo	0	0,00%		0,00%		0,00%
Gastos financieros leasing	0	0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ADI	**663.166.062**	**11,78%**	**698.931.919**	**11,82%**	**735.424.767**	**11,85%**
Impuesto de Renta	218.844.800	3,89%	230.647.533	3,90%	242.690.173	3,91%
UTILIDAD NETA DDI	**444.321.261**	**7,90%**	**468.284.386**	**7,92%**	**492.734.594**	**7,94%**
Reserva Legal	44.432.126	0,79%	46.828.439	0,79%	49.273.459	0,79%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**399.889.135**	**7,11%**	**421.455.947**	**7,13%**	**443.461.134**	**7,14%**

Fuente: Autores.

4.15.4. Análisis vertical estado de resultados con financiación. El análisis vertical del estado de resultados sin financiación, permite apreciar que después de gastos y pago de impuesto se tiene una utilidad superior al 7%, además, aunque los costos son muy altos, y tienen un porcentaje de representación alto, siempre se generan utilidades, y aunque su aumento no es muy marcado, si se aumenta las ventas de los artistas, esto podría variar.

Tabla 32. Análisis vertical estado de resultados con financiación en pesos

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS						
INGRESOS	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**
VENTAS	5.627.546.128	100,00%	5.912.254.942	100,00%	6.207.308.416	100,00%
COSTOS	4.795.387.508	85,21%	5.037.995.753	85,21%	5.289.418.969	85,21%
UTILIDAD BRUTA	**832.158.620**	**14,79%**	**874.259.189**	**14,79%**	**917.889.447**	**14,79%**
EGRESOS						
Nomina Administración	78.111.609	1,39%	81.275.129	1,37%	84.511.505	1,36%
Gastos de Administración	18.677.021	0,33%	19.433.440	0,33%	20.207.280	0,33%
Gastos de ventas	3.763.800	0,07%	3.916.234	0,07%	4.072.178	0,07%
Gastos de Depreciación	11.059.667	0,20%	11.059.667	0,19%	11.059.667	0,18%
Gastos Diferidos	1.105.000	0,02%	520.250	0,01%	540.966	0,01%
ICA	56.275.461	1,00%	59.122.549	1,00%	62.073.084	1,00%
TOTAL EGRESOS	**168.992.558**	**3,00%**	**175.327.270**	**2,97%**	**182.464.681**	**2,94%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**663.166.062**	**11,78%**	**698.931.919**	**11,82%**	**735.424.767**	**11,85%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros prestamo	6.066.321	0,11%	5.314.231	0,09%	4.310.115	0,07%
Gastos financieros leasing	0	0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**6.066.321**	**0,11%**	**5.314.231**	**0,09%**	**4.310.115**	**0,07%**
UTILIDAD NETA ADI	**657.099.741**	**11,68%**	**693.617.688**	**11,73%**	**731.114.651**	**11,78%**
Impuesto de Renta	216.842.914	3,85%	228.893.837	3,87%	241.267.835	3,89%
UTILIDAD NETA DDI	**440.256.826**	**7,82%**	**464.723.851**	**7,86%**	**489.846.816**	**7,89%**
Reserva Legal	44.025.683	0,78%	46.472.385	0,79%	48.984.682	0,79%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**396.231.144**	**7,04%**	**418.251.466**	**7,07%**	**440.862.135**	**7,10%**

Fuente: Autores.

4.15.5. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación.

En el análisis horizontal del balance general proyectado sin financiación, se observa que la variación relativa del año 1 al año 2 en la cuenta activos, es muy alta pasando variar en 2060,75%, de un año con respecto a otro y en los demás años se estabiliza, dado que la inversión inicial en realidad es muy baja comparada a las utilidades y la cantidad de dinero que circula en la empresa, por lo que, desde el primer año, ya la empresa generar flujo de efectivo, y ganancias.

Tabla 33. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS										
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Caja Bancos	0	771.712.315	771.712.315	0,00%	1.293.081.459	521.369.144	67,56%	1.815.181.285	522.099.826	40,38%
C x C	0	359.110.438	359.110.438	0,00%	246.343.956	(112.766.482)	(31,40%)	258.637.851	12.293.895	4,99%
Inventario	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**1.130.822.753**	**1.130.822.753**	**0,00%**	**1.539.425.415**	**408.602.662**	**36,13%**	**2.073.819.136**	**534.393.720**	**34,71%**
ACTIVOS NO CORRIENTES										
ACTIVOS FIJOS										
Muebles y Enseres	740.000	740.000	0	0,00%	740.000	0	0,00%	740.000	0	0,00%
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	2.439.000	0	0,00%	2.439.000	0	0,00%	2.439.000	0	0,00%
Vehiculos	50.000.000	50.000.000	0	0,00%	50.000.000	0	0,00%	50.000.000	0	0,00%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	11.059.667	11.059.667	0,00%	22.119.333	11.059.667	100,00%	33.179.000	11.059.667	50,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**42.119.333**	**(11.059.667)**	**(20,80%)**	**31.059.667**	**(11.059.667)**	**(26,26%)**	**20.000.000**	**(11.059.667)**	**(35,61%)**
ACTIVOS DIFERIDOS										
Diferidos	1.105.000	0	(1.105.000)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**0**	**(1.105.000)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**42.119.333**	**(12.164.667)**	**(22,41%)**	**31.059.667**	**(11.059.667)**	**(26,26%)**	**20.000.000**	**(11.059.667)**	**(35,61%)**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**1.172.942.086**	**1.118.658.086**	**2060,75%**	**1.570.485.082**	**397.542.996**	**33,89%**	**2.093.819.136**	**523.334.054**	**33,32%**
PASIVOS										
PASIVOS CORRIENTES										
C x P	0	183.949.580	183.949.580		127.115.746	(56.833.834)	(30,90%)	133.459.509	6.343.763	4,99%
Cesantias x P	0	4.704.750	4.704.750		4.895.292	190.542	4,05%	5.090.223	194.931	3,98%
Intereses a las Cesantias x P	0	564.570	564.570		587.435	22.865	4,05%	610.827	23.392	3,98%
Impuesto de Renta x P	0	218.844.800	218.844.800		230.647.533	11.802.733	5,39%	242.690.173	12.042.640	5,22%
IVA x P	0	209.997.664	209.997.664		181.226.879	(28.770.785)	(13,70%)	190.271.079	9.044.201	4,99%
INC x P	0	0	0		0	0		0	0	
ICA x P	0	56.275.461	56.275.461		59.122.549	2.847.088	5,06%	62.073.084	2.950.535	4,99%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**674.336.825**	**674.336.825**		**603.595.435**	**(70.741.390)**	**(10,49%)**	**634.194.895**	**30.599.460**	**5,07%**
PASIVOS NO CORRIENTES										
Obligaciones Financieras	0		0			0			0	
Leasing Financiero	0		0			0			0	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**		**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**0**	**674.336.825**	**674.336.825**		**603.595.435**	**(70.741.390)**	**(10,49%)**	**634.194.895**	**30.599.460**	**5,07%**
PATRIMONIO										
Capital Social	54.284.000	54.284.000	0	0,00%	54.284.000	0	0,00%	54.284.000	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	399.889.135	399.889.135		821.345.082	421.455.947	105,39%	1.264.806.217	443.461.134	53,99%
Reserva Legal Acumulada	0	44.432.126	44.432.126		91.260.565	46.828.439	105,39%	140.534.024	49.273.459	53,99%
TOTAL PATRIMONIO	**54.284.000**	**498.605.261**	**444.321.261**	**818,51%**	**966.889.647**	**468.284.386**	**93,92%**	**1.459.624.241**	**492.734.594**	**50,96%**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**1.172.942.086**	**1.118.658.086**	**2060,75%**	**1.570.485.082**	**397.542.996**	**33,89%**	**2.093.819.136**	**523.334.054**	**33,32%**

Fuente: Autores.

4.15.6. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación.

En el análisis horizontal del balance general proyectado sin financiación, se observa que la variación relativa del año 1 al año 2 en la cuenta activos, es muy alta pasando variar en 2045,44%, de un año con respecto a otro y en los demás años se estabiliza, dado que la inversión inicial en realidad es muy baja comparada a las utilidades y la cantidad de dinero que circula en la empresa, por lo que, desde el primer año, ya la empresa generar flujo de efectivo, y ganancias.

Tabla 34. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS										
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Caja Bancos	0	763.401.619	763.401.619	0,00%	1.278.461.953	515.060.334	67,47%	1.794.004.779	515.542.826	40,33%
C x C	0	359.110.438	359.110.438	0,00%	246.343.956	(112.766.482)	(31,40%)	258.637.851	12.293.895	4,99%
Inventario	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**0**	**1.122.512.057**	**1.122.512.057**	**0,00%**	**1.524.805.909**	**402.293.852**	**35,84%**	**2.052.642.630**	**527.836.721**	**34,62%**
ACTIVOS NO CORRIENTES										
ACTIVOS FIJOS										
Muebles y Enseres	740.000	740.000	0	0,00%	740.000	0	0,00%	740.000	0	0,00%
Equipos de Computo y Comunicaciones	2.439.000	2.439.000	0	0,00%	2.439.000	0	0,00%	2.439.000	0	0,00%
Vehiculos	50.000.000	50.000.000	0	0,00%	50.000.000	0	0,00%	50.000.000	0	0,00%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	11.059.667	11.059.667	0,00%	22.119.333	11.059.667	100,00%	33.179.000	11.059.667	50,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**53.179.000**	**42.119.333**	**(11.059.667)**	**(20,80%)**	**31.059.667**	**(11.059.667)**	**(26,26%)**	**20.000.000**	**(11.059.667)**	**(35,61%)**
ACTIVOS DIFERIDOS										
Diferidos	1.105.000	0	(1.105.000)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**1.105.000**	**0**	**(1.105.000)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**54.284.000**	**42.119.333**	**(12.164.667)**	**(22,41%)**	**31.059.667**	**(11.059.667)**	**(26,26%)**	**20.000.000**	**(11.059.667)**	**(35,61%)**
TOTAL ACTIVOS	**54.284.000**	**1.164.631.390**	**1.110.347.390**	**2045,44%**	**1.555.865.576**	**391.234.185**	**33,59%**	**2.072.642.630**	**516.777.054**	**33,21%**
PASIVOS										
PASIVOS CORRIENTES										
C x P	0	183.949.580	183.949.580		127.115.746	(56.833.834)	(30,90%)	133.459.509	6.343.763	4,99%
Cesantias x P	0	4.704.750	4.704.750		4.895.292	190.542	4,05%	5.090.223	194.931	3,98%
Intereses a las Cesantias x P	0	564.570	564.570		587.435	22.865	4,05%	610.827	23.392	3,98%
Impuesto de Renta x P	0	216.842.914	216.842.914		228.893.837	12.050.923	5,56%	241.267.835	12.373.998	5,41%
IVA x P	0	209.997.664	209.997.664		181.226.879	(28.770.785)	(13,70%)	190.271.079	9.044.201	4,99%
INC x P	0	0	0		0	0		0	0	
ICA x P	0	56.275.461	56.275.461		59.122.549	2.847.088	5,06%	62.073.084	2.950.535	4,99%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**672.334.939**	**672.334.939**		**601.841.739**	**(70.493.200)**	**(10,48%)**	**632.772.557**	**30.930.818**	**5,14%**
PASIVOS NO CORRIENTES										
Obligaciones Financieras	21.713.600	19.469.225	(2.244.375)	(10,34%)	16.472.760	(2.996.465)	(15,39%)	12.472.179	(4.000.581)	(24,29%)
Leasing Financiero	0		0			0			0	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**21.713.600**	**19.469.225**	**(2.244.375)**	**(10,34%)**	**16.472.760**	**(2.996.465)**	**(15,39%)**	**12.472.179**	**(4.000.581)**	**(24,29%)**
TOTAL PASIVOS	**21.713.600**	**691.804.164**	**670.090.564**	**3086,04%**	**618.314.498**	**(73.489.666)**	**(10,62%)**	**645.244.736**	**26.930.237**	**4,36%**
PATRIMONIO										
Capital Social	32.570.400	32.570.400	0	0,00%	32.570.400	0	0,00%	32.570.400	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	396.231.144	396.231.144		814.482.610	418.251.466	105,56%	1.255.344.745	440.862.135	54,13%
Reserva Legal Acumulada	0	44.025.683	44.025.683		90.498.068	46.472.385	105,56%	139.482.749	48.984.682	54,13%
TOTAL PATRIMONIO	**32.570.400**	**472.827.226**	**440.256.826**	**1351,71%**	**937.551.077**	**464.723.851**	**98,29%**	**1.427.397.894**	**489.846.816**	**52,25%**
PASIVO + PATRIMONIO	**54.284.000**	**1.164.631.390**	**1.110.347.390**	**2045,44%**	**1.555.865.576**	**391.234.185**	**33,59%**	**2.072.642.630**	**516.777.054**	**33,21%**

Fuente: Autores.

4.15.7. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación.

Tabla 35. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación en pesos

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS							
INGRESOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
VENTAS	5.627.546.128	5.912.254.942	284.708.814	5,06%	6.207.308.416	295.053.475	4,99%
COSTOS	4.795.387.508	5.037.995.753	242.608.245	5,06%	5.289.418.969	251.423.216	4,99%
UTILIDAD BRUTA	**832.158.620**	**874.259.189**	**42.100.569**	**5,06%**	**917.889.447**	**43.630.258**	**4,99%**
EGRESOS							
Nomina Administración	78.111.609	81.275.129	3.163.520	4,05%	84.511.505	3.236.376	3,98%
Gastos de Administración	18.677.021	19.433.440	756.419	4,05%	20.207.280	773.840	3,98%
Gastos de ventas	3.763.800	3.916.234	152.434	4,05%	4.072.178	155.944	3,98%
Gastos de Depreciación	11.059.667	11.059.667	0	0,00%	11.059.667	0	0,00%
Gastos Diferidos	1.105.000	520.250	(584.750)	(52,92%)	540.966	20.716	3,98%
ICA	56.275.461	59.122.549	2.847.088	5,06%	62.073.084	2.950.535	4,99%
TOTAL EGRESOS	**168.992.558**	**175.327.270**	**6.334.712**	**3,75%**	**182.464.681**	**7.137.411**	**4,07%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**663.166.062**	**698.931.919**	**35.765.857**	**5,39%**	**735.424.767**	**36.492.848**	**5,22%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS							
Gastos financieros prestamo	0		0			0	
Gastos financieros leasing	0		0			0	
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0**		**0**	**0**	
UTILIDAD NETA ADI	**663.166.062**	**698.931.919**	**35.765.857**	**5,39%**	**735.424.767**	**36.492.848**	**5,22%**
Impuesto de Renta	218.844.800	230.647.533	11.802.733	5,39%	242.690.173	12.042.640	5,22%
UTILIDAD NETA DDI	**444.321.261**	**468.284.386**	**23.963.124**	**5,39%**	**492.734.594**	**24.450.208**	**5,22%**
Reserva Legal	44.432.126	46.828.439	2.396.312	5,39%	49.273.459	2.445.021	5,22%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**399.889.135**	**421.455.947**	**21.566.812**	**5,39%**	**443.461.134**	**22.005.187**	**5,22%**

Fuente: Autores.

4.15.8. Análisis horizontal estado de resultados con financiación.

El análisis horizontal del estado de resultados sin financiación, permite apreciar muestra que la cuenta ventas no varía en más del 10% en cada año, esto no es del todo bueno, dado que una empresa espera que sus ventas sean cada vez mayores, y en cantidades mucho más significativas, sin embargo, se muestra que las utilidades serán mayores cada año, pero el año más representativo para la empresa será el cuarto año donde esta vario en un 19,44%, con respecto al año 3.

Tabla 36. Análisis horizontal estado de resultados con financiación en pesos

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS							
INGRESOS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
VENTAS	5.627.546.128	5.912.254.942	284.708.814	5,06%	6.207.308.416	295.053.475	4,99%
COSTOS	4.795.387.508	5.037.995.753	242.608.245	5,06%	5.289.418.969	251.423.216	4,99%
UTILIDAD BRUTA	**832.158.620**	**874.259.189**	**42.100.569**	**5,06%**	**917.889.447**	**43.630.258**	**4,99%**
EGRESOS							
Nomina Administración	78.111.609	81.275.129	3.163.520	4,05%	84.511.505	3.236.376	3,98%
Gastos de Administración	18.677.021	19.433.440	756.419	4,05%	20.207.280	773.840	3,98%
Gastos de ventas	3.763.800	3.916.234	152.434	4,05%	4.072.178	155.944	3,98%
Gastos de Depreciación	11.059.667	11.059.667	0	0,00%	11.059.667	0	0,00%
Gastos Diferidos	1.105.000	520.250	(584.750)	(52,92%)	540.966	20.716	3,98%
ICA	56.275.461	59.122.549	2.847.088	5,06%	62.073.084	2.950.535	4,99%
TOTAL EGRESOS	**168.992.558**	**175.327.270**	**6.334.712**	**3,75%**	**182.464.681**	**7.137.411**	**4,07%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**663.166.062**	**698.931.919**	**35.765.857**	**5,39%**	**735.424.767**	**36.492.848**	**5,22%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS							
Gastos financieros prestamo	6.066.321	5.314.231	(752.090)	(12,40%)	4.310.115	(1.004.116)	(18,89%)
Gastos financieros leasing	0		0			0	
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**6.066.321**	**5.314.231**	**(752.090)**	**(12,40%)**	**4.310.115**	**(1.004.116)**	**(18,89%)**
UTILIDAD NETA ADI	**657.099.741**	**693.617.688**	**36.517.947**	**5,56%**	**731.114.651**	**37.496.963**	**5,41%**
Impuesto de Renta	216.842.914	228.893.837	12.050.923	5,56%	241.267.835	12.373.998	5,41%
UTILIDAD NETA DDI	**440.256.826**	**464.723.851**	**24.467.025**	**5,56%**	**489.846.816**	**25.122.965**	**5,41%**
Reserva Legal	44.025.683	46.472.385	2.446.702	5,56%	48.984.682	2.512.297	5,41%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**396.231.144**	**418.251.466**	**22.020.322**	**5,56%**	**440.862.135**	**22.610.669**	**5,41%**

Fuente: Autores.

4.16. RAZONES FINANCIERAS

En el siguiente cuadro se pueden apreciar las razones que muestran si la empresa tiene liquidez o no, si está en capacidad de adquirir un préstamo, al cobro de los deudores, etc.

4.16.1. Razones financieras sin financiación.

Tabla 37. Razones financieras sin financiación

RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de trabajo	456.485.928	935.829.980	1.439.624.241	1.966.077.152	2.515.477.590
RAZON CORRIENTE	1,68	2,55	3,27	3,96	4,64
Prueba Acida	1,68	2,55	3,27	3,96	4,64
Dias Cartera	22,9726696	15	15	15	15
Rotacion	15,6707952	24	24	24	24
Endeudamiento	57,49%	38,43%	30,29%	25,13%	21,57%
Rendimiento sobre activos	37,88%	29,82%	23,53%	19,57%	16,82%
Rendimiento sobre patrimonio	89,11%	48,43%	33,76%	26,14%	21,44%
Margen Bruto	14,79%	14,79%	14,79%	14,79%	14,79%
Margen Operacional	11,78%	11,82%	11,85%	11,89%	11,91%
Margen Neto	7,90%	7,92%	7,94%	7,97%	7,98%
DIAS DEL AÑO	360				

Fuente: Autores.

4.16.2. Razones financieras con financiación.

Tabla 38. Razones financieras con financiación

RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de trabajo	450.177.118	922.964.170	1.419.870.073	1.938.992.230	2.480.471.271
Razon corriente	1,67	2,53	3,24	3,93	4,59
Prueba Acida	1,67	2,53	3,24	3,93	4,59
Dias Cartera	22,97266955	15	15	15	15
Rotacion	15,67079521	24	24	24	24
Endeudamiento	59,40%	39,74%	31,13%	25,64%	21,80%
Rendimiento sobre activos	37,80%	29,87%	23,63%	19,70%	16,98%
Rendimiento sobre patrimonio	93,11%	49,57%	34,32%	26,49%	21,71%
Margen Bruto	14,79%	14,79%	14,79%	14,79%	14,79%
Margen Operacional	11,78%	11,82%	11,85%	11,89%	11,91%
Margen Neto	7,82%	7,86%	7,89%	7,93%	7,97%
DIAS DEL AÑO	360				

Fuente: Autores.

4.17. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio permite apreciar cuantas unidades debo vender de los servicios en promedio para no tener pérdidas ni ganancias, con esto se encontró

que, para los meses de enero, marzo, mayo, julio, septiembre, noviembre, y diciembre, se deben comercializar al menos 4 presentaciones y los demás meses 1.

Tabla 39. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO																	
ITEM	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO EQUILIBRIO ERSF	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	4	36	36	37	37	37
PUNTO EQUILIBRIO ERCF	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	4	37	37	37	37	37

Fuente: Autores.

4.18. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La empresa tiene una tasa interna de retorno alta, tanto para el caso sin financiación, como para caso en que se financio el 40% de la inversión inicial a cinco años. Entonces, al disminuir el margen bruto en el 15%, aun así, el proyecto sigue siendo viable en ambos casos.

Tabla 40. Disminución margen bruto

	Disminución Margen Bruto EN 13%			
	FLUJO DE CAJA SF		FLUJO DE CAJA CF	
	VALOR ORIGINAL	VALOR MODIFICADO	VALOR ORIGINAL	VALOR MODIFICADO
VPN($)	825.714.662	80.725.680	815.673.337	70.322.632
TIR (%)	1390,39%	207,16%	1375,00%	189,52%
B/C(VECES)	16,21	2,49	16,03	2,30

Fuente: Autores.

5. CONCLUSIONES

Toda organización nueva o antigua, está fundamentada en un estructura organizacional, aunque en ocasiones esta es informal, dado que no existen documentos donde se haya plasmado o donde se especifique ni siquiera una línea de mando, esto puede generar en la problemas de orden y comunicación, sin embargo, al definirla y estructurarla con sus aspectos más importantes, como la misión, visión, valores corporativos, políticas, perfil de cargos y funciones, permite darle una transformación completa a la empresa, mostrando tanto nivel interno como externo que se tiene una compañía organizada, con tiene claro lo que hace, para donde va y como lo va a lograr.

Así, al definir la estructura organizacional de AG Producciones Artística SAS, se da el primer pilar para corregir muchos de los errores organizacional que se actualmente se evidencia, como la creación futura de un manual de funciones y procedimientos, la organización de documentos como contratos, facturas, recibos, bases de datos de proveedores y clientes, entre otras cosas, que permitirán que la empresa mejore cada día.

6. RECOMENDACIONES

Implementar la estructura organizacional propuesta.

Crear la base de datos de proveedores y clientes, para mantener continua comunicación y sostener las alianzas estratégicas con estos.

Diseñar un programa de capacitación para los empleados, en el que le den a conocer la misión, visión, los objetivos, los principios, y las políticas bajo las cuales se rige la empresa.

Crear el cargo de asistente de gerencia, para que se encargue de implementar todos los cambios propuestos para que la empresa mejore.

Diseñar los manuales de funciones, para que los empleados conozcan cuáles son sus tareas y actividades para el logro de sus objetivos. Esto también permite medir el grado de compromiso que tienen con la empresa.

Finalmente, se recomienda que se cree un manual de funciones, que permita medir con estándares el trabajo desempeñado por cada empleado, dado que es primordial, conocer el rendimiento de cada uno, y la eficiencia con que realizan sus actividades, esto también permite medir el grado de compromiso que tienen con la empresa.

7. BIBLIOGRAFÍA

Berdugo, M. (2011). *Funciones del Proceso Administrativo*. Recuperado el 15 de marzo de 2017, a partir de https://margaritaberdugo.wordpress.com/2015/09/02/fases-de-la-administracion/

Buitrago, R. (2017). *AG Producciones Artística SAS*. Recuperado el 12 de marzo de 2017.

Cárdenas, M., Bacca, B. & García, B. (2009). *Teoría y control de la gestión*. Recuperado 05 de marzo de 2017, a partir de http://gestionycontrol2009.blogspot.com.co/2009/03/estructura-organizacional.html

Conoce Colombia. (2017). *Ferias y fiestas*. Recuperado 04 de mayo de 2017, a partir de http://www.conocecolombia.com/turismo-colombia/valledelcauca/ferias-fiestas/#sthash.OamrKk25.dpuf

De la cruz, C. (2012). *Modelo de contingencia de Lawrence y Lorsch*. Recuperado 11 de marzo de 2017, a partir de https://es.slideshare.net/GennAcosta/modelo-de-contingencia

Diccionario de la real academia española. (2014). *Análisis*. Recuperado 25 de marzo de 2017, a partir de http://dle.rae.es/?id=2Vga9Gy

Diccionario de la real academia española. (2014). *Artista*. Recuperado 14 de marzo de 2017, a partir de http://dle.rae.es/?id=3ryMAo1

El Publicista. (2016). *El sector del entretenimiento y los medios cambia las reglas del juego y busca nuevas oportunidades.* Recuperado el 24 de abril de 2017, a partir http://www.elpublicista.es/medios/sector-entretenimiento-medios-cambia-reglas-juego-busca-nuevas

El Tiempo. (1998). *Entretenimiento: una industria de millones.* Recuperdo el 20 de abril de 2017, a partir http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-833057

Garzón, D. (2015). *El sector cultural quiere aumentar su participación en el PIB a 3,6% para 2016*. Recuperado 23 de marzo de 2017, a partir de http://www.larepublica.co/el-sector-cultural-quiere-aumentar-su-participación-en-el-pib-36-para-2016_237401

GestioPolis. (2003).*¿Qué es proceso administrativo?.* Recuperado 17 de marzo de 2017, a partir de https://www.gestiopolis.com/que-es-proceso-administrativo/

Hill, B. (2016). *Importancia de una buena estructura organizacional*. Recuperado 23 de marzo de 2017, a partir de http://pyme.lavoztx.com/importancia-de-una-buena-estructura-organizacional-4887.html

La Gran Enciclopedia de Economía. (2009). *Producción*. Recuperado 20 de marzo de 2017, a partir de http://www.economia48.com/spa/d/produccion/produccion.htm

Meza, A. (2009). *Diagnostico organizacional*. Recuperado 2 de marzo de 2017, a partir de http://www.infosol.com.mx/espacio/Articulos/Desde_la_Investigacion/El-Diagnostico-Organizacional-elementos.html#.WPKOWYWcHmK

Morera, C. (2002). *Definiciones del mejoramiento continuo*. Recuperado 21 de marzo de 2017, a partir de https://www.gestiopolis.com/definiciones-del-mejoramiento-continuo/

Oquendo, C. (2011). *Colombia crecerá un 11,2% en entretenimiento y medios*. Recuperado 22 de marzo de 2017, a partir de

http://www.portafolio.co/economia/finanzas/colombia-crecera-11-entretenimiento-medios-147540

Pérez, M. (2009) . Definición de plan. Recuperado 29 de marzo de 2017, a partir de http://definicion.de/plan/

ProColombia. (2016). *Bogotá en las grandes ligas de los congresos y convenciones*. Recuperado 23 de marzo de 2017, a partir de http://www.procolombia.co/noticias/bogota-en-las-grandes-ligas-de-los-congresos-y-convenciones

Quijano, G. (2015). *La economía naranja*. Recuperado 03 de mayo de 2017, a partir de https://www.marketingyfinanzas.net/2015/08/que-es-economia-naranja/

Rodas, C. (2012). *La actividad de la planeación*. Recuperado 21 de marzo de 2017, a partir de https://www.coursehero.com/file/p5l6tn8/text-para-leer-dentro-de-la-actividad-La-planeación-consiste-en-fijar-el-curso/

Valdés, U. (2010). *Importancia de una buena estructura organizacional*. Recuperado 19 de marzo de 2017, a partir de http://sitios.itesm.mx/va/boletininnovacioneducativa/26/docs/El_TC_herramienta_para_docentes.pdf