.

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMPO DEPORTIVO DEDICADO A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA PRÁCTICA DEL FUTBOL 5 PARA HOMBRES Y MUJERES EN LA COMUNA DIECIOCHO DE LA CIUDAD DE CALI.

ALEX CORZO MEDINA
JUAN DAVID MAHECHA DE LA PORTILLA
NIKOLLE VANESSA PUENTES CERON
NATALIA URREA SANCHEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2013

.

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMPO DEPORTIVO DEDICADO A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA PRÁCTICA DEL FUTBOL 5 PARA HOMBRES Y MUJERES EN LA COMUNA DIECIOCHO DE LA CIUDAD DE CALI.

ALEX CORZO MEDINA
JUAN DAVID MAHECHA DE LA PORTILLA
NIKOLLE VANESSA PUENTES CERON
NATALIA URREA SANCHEZ

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas

Director del Trabajo de Grado:
SANDRA CARDONA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2013

.

NOTA DE ACEPTACION

Proyecto de Grado aprobado por la
Facultad de Ciencias Empresariales
De la Fundación Universitaria
Católica Lumen Gentium, válido
Como requisito parcial para optar al
Título de Administrador de Empresas

_____

Presidente del jurado

_____

Jurado

_____

Jurado

Santiago de Cali, Diciembre 2013

.

DEDICATORIA

Principalmente a mi familia quien es la que me apoya en todos los objetivos que me planteo y me brindan una ayuda, amor incondicional

Y doy gracias a Dios por brindarme sabiduría, salud y fortaleza para realizar cada uno de mis éxitos y a cada uno de los que de una u otra forma colaboraron en la culminación de esta anhelada meta.

ALEX CORZO MEDINA

Agradezco a Dios, quien nos dio la fe, la fortaleza, salud y la esperanza para realizar este trabajo, a nuestros profesores por la paciencia y la sabiduría para llevarlo a cabo, a mi familia y por el acompañamiento continúo.

JUAN DAVID MAHECHA DE LA PORTILLA

Dedico a Dios por su presencia en cada uno de mis proyectos a mis padres y hermanas por el apoyo y amor que me transmiten para cumplir con cada uno de mis objetivos, y compañeros de grupo por el acompañamiento para culminar en este exitoso camino.

NIKOLLE VANESSA PUENTES CERÓN

.

A Dios quien me guio por el buen camino, por darme fuerzas para seguir adelante y no caer en los problemas que se me presentan día a día, enseñándome a dar soluciones a las adversidades sin nunca perder la dignidad ni desfallecer en el intento. A mis padres y hermano quienes por ellos soy lo que soy, por su apoyo, amor incondicional y comprensión, por su ayuda en los momentos difíciles. Además me han dado todo lo que soy como persona, mis principios y valores, mi empeño, mi perseverancia para conseguir mis objetivos, a mi novio por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesto a escucharme y ayudarme en cualquier momento. A mis compañeros de grupo porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta.

NATALIA URREA SANCHEZ

.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios que es el ser que interviene en todos mis proyectos de vida y me ha llevado donde estoy y ser lo que soy. A mis padres y hermanos quienes son el motor que conlleva mi vida a lograr cada uno de mis objetivos, gracias a cada uno de ellos emprendo nuevos caminos de éxito

ALEX CORZO MEDINA

Agradezco primero a Dios, a mi familia que siempre están pendientes de mis cosas y me animan a que siga a delante con la frente siempre en alto, con honestidad y humildad, dándome los mejores consejos en los momentos más apropiados. A mis amigos y compañeros que de alguna manera influyen en mí, aportando su amistad, experiencias y conocimientos, permitiéndome crecer día a día como persona y como profesional

JUAN DAVID MAHECHA DE LA PORTILLA

Antes que todo agradezco a Dios por brindarme la salud, fortaleza, sabiduría y regalarme a los mejores padres y hermanas, doy gracias a ellos por aportarme los mejores principios y consejos y sobre todo por enseñarme e indicarme los mejores caminos en mi vida influyendo en mi la humildad, compañerismo y amor por cada uno de mis logros. A los profesores por aportar su conocimiento, con todo el amor y agradecimiento hacia ellos son los dueños de este éxito.

NIKOLLE VANESSA PUENTES CERÓN

.

A mis padres, por su confianza y apoyo que me ha brindado, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me han demostrado su amor y cariño, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos, a mi hermano que con sus consejos me han ayudado a afrontar los retos que se me han presentado a lo largo de mi vida, por su apoyo incondicional a lo largo de mi carrera universitaria, por compartir momentos de alegría y tristeza y demostrarme que siempre puedo contar con él. A mi grupo de trabajo que sin ustedes no existiría esta tesis y no existiría esta amistad que tenemos que entre risas y peleas hemos culminado con éxito este gran proyecto, los quiero y gracias a todos los que nos brindaron su ayuda en este proyecto

NATALIA URREA SANCHEZ

.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCIÓN 16
1. CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 18
1.1..TITULO DEL PROYECTO 18
1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 18
1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 18
1.3.1. Planteamiento del Problema 18
1.3.2 Formulación del problema 19
1.3.3 Sistematización del problema 19
1.4 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN 20
1.4.1 Objetivo general 20
1.4.2 Objetivos específicos 20
1.5 JUSTIFICACIÓN 21
1.5.1 Referente Teórico 22
1.5.2 Referente Legal. 25
1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS 26
1.6.1 Tipo de Estudio. 27
1.6.2 Método de investigación. 27
1.6.3 Fuentes y técnicas para la recolección de información 29
1.6.4 Fuentes de información. 30
1.6.5 Presentación de los resultados 30

2. ESTUDIO DE MERCADO 32
2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO 32
2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR 33
2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO 35
2.3.1 Análisis de la demanda. 35

.

2.3.2. Análisis de la oferta. 46
2.3.3. Clientes 47
2.4. Competencia 48
2.4.1 Estrategia de precios. 48
2.4.2 Políticas de servicios 50

3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL 51
3.1. Ingeniería del proyecto 51
3.1.1.Diagrama 52
3.2 DESCRIPCIÓN DE DIAGRAMAS 53
3.2.1Tecnología 53
3.2.2 Adecuaciones 54
3.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 56
3.3.1 Tamaño Del Proyecto 59
3.4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL 59
3.4.1 Pensamiento Estratégico 60
3.4.1.1 Misión. 60
3.4.1.2. Visión. 60
3.4.1.3. Principios organizacionales 60
3.4.1.4. Valores corporativos 61

4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 62
4.1. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS. 63
4.2. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL 67
4.3. RECLUTAMIENTO. 70
4.3.1. Selección de personal. 71
4.3.2. Entrevista 71
4.3.3. Examen médico. 74
4.4. PROCESOS DE CONTRATACIÓN 74
4.4.1. Resultados y retroalimentación 74

.

4.5. PROCESO DE CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL 75
4.5.1 Capacitación 75
4.5.2. Programa de incentivos 75
4.5.3. Marco Legal 77
4.5.4. Marco Jurídico de la propiedad intelectual. 78

5. ESTUDIO FINANCIERO Y ECONOMICO 80
5.1. INVERSION INICIAL 80
5.1.1. Activos Diferidos 80
5.1.2. Gastos De Constitución 81
5.1.3. Estados financieros 98
5.1.4. Balance General 98
5.2. ESTADO DE RESULTADOS 100
5.3. FLUJO DE CAJA 100
5.3.1. Estado de resultados sin financiación en pesos. 101
5.3.2. Estado de resultados con financiación en pesos. 102
5.3.3. Flujo de caja. 103
5.3.4 Balance General. 108
5.3.4.1. Análisis vertical Balance General sin financiación en pesos. 112

6. CONCLUSIONES 117
BIBLIOGRAFIA 118

.

Tabla De Gráficos

Pág.

Gráfica 1. Participación De Mujeres Y Hombres En Futbol 5 34
Gráfica 2. Estrato Social 39
Gráfica 3. Cuál es su ocupación? 40
Gráfica 4. En que rango de edad se encuentra usted?.....41
Gráfica 5. Que piensa usted sobre un nuevo servicio de canchas sintéticas en el sector? 42
Gráfica 6. Usaría este servicio? 43
Gráfica 7. Con qué frecuencia visita una cancha sintética?.....44
Gráfica 8. Utilizaría este servicio si tuviera un precio de 80.000 pesos por hora? .45
Gráfica 9. Cual es el deporte que practica regularmente?.....46
Gráfica 10. Diagrama Flujo Atención Al Cliente 52
Gráfica 11. Organigrama 62
Gráfica 12. Perfiles De Cargos 64

.

Tabla De Imágenes

Pág.

Imagen 1. Logotipo *47*
Imagen 2. Muebles Y Enseres *53*
Imagen 3. Equipo De Computación *54*
Imagen 4. Visualización Barrio Meléndez *58*
Imagen 5. Posible Plano Del Campo Deportivo *58*

.

Tabla De Cuadro

Pág.

Cuadro 1: Cálculo de Demanda.....36
Cuadro 2. Ficha Técnica De Las Encuestas.....38
Cuadro 3. Competencias. 48
Cuadro 4. Punto de Equilibrio en Horas......49
Cuadro 5. Precios Adecuaciones.....54
Cuadro 6. Precios De Muebles Y Enseres.....55
Cuadro 7. Precios Equipos De Computación Y Comunicación.....55
Cuadro 8. Asignación De Salarios 76
Cuadro 9. Inversión Inicial En Pesos. 83
Cuadro 10. Depreciación En Pesos. 84
Cuadro 11. Balance Inicial Sin Financiación En Pesos.....85
Cuadro 12. Balance Inicial Con Financiación En Pesos. 86
Cuadro 13. Parámetros Económicos 87
Cuadro 14. Parámetros Laborales.....88
Cuadro 15. Recaudos Y Pagos En Pesos 89
Cuadro 16. Gastos Administrativos.....89
Cuadro 17. Gastos De Ventas En Pesos.....90
Cuadro 18. Costos De Cancha 90
Cuadro 19. Amortización En Pesos 92
Cuadro 20. Proyección De Gastos Administrativos Y Ventas. 93
Cuadro 21. Nomina de Administración en pesos. 96
Cuadro 22. IVA En Pesos 97
Cuadro 23. Recaudos En Pesos.....97
Cuadro 24. Estado De Resultados Sin Financiación En Pesos 102
Cuadro 25. Estado De Resultados Con Financiación En Pesos.....103
Cuadro 26. Flujo De Caja Sin Financiación En Pesos. 105

.

Cuadro 27. Análisis Flujo De Caja Sin Financiación.....106
Cuadro 28. Flujo De Caja Con Financiación En Pesos.....107
Cuadro 29. Análisis Flujo De Caja Con Financiación.....108
Cuadro 30. Balance General Proyectado Sin Financiación 110
Cuadro 31. Balance General Proyectado Con Financiación.....111
Cuadro 32. Análisis Vertical Balance General Sin Financiación 113
Cuadro 33. Análisis Vertical Balance General Con Financiación.....114
Cuadro 34. Indicadores Financieros Sin Financiación 115
Cuadro 35. Indicadores Financieros Con Financiación.....116
Cuadro 36. Punto De Equilibrio En Horas.....116

.

RESUMEN

Mediante este proyecto de carácter investigativo se desea iniciar en el mundo empresarial, aplicando las herramientas y el conocimiento concebido durante el camino de la carrera administración de empresas en la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, con el objetivo de incursionar una empresa legalmente constituida, dedicada a la prestación de servicios para la práctica del futbol 5 para hombres y mujeres de la comuna dieciocho de la ciudad de Cali.

La empresa Sport Force ofrecerá a sus usuarios la oportunidad de recibir un servicio de calidad, para la realización de sus actividades deportivas.

Palabras claves: Emprendimiento, Cancha Sintética, Guayos, Futbol 5

ABSTRACT

Through this research project character you want to start in the business world, applying the tools and knowledge conceived during the career path of business administration at the Catholic University Lumen Gentium Foundation, with the goal of entering a legally constituted company, dedicated to providing services to football practice 5 for men and women of the commune eighteen Cali.

The Sport Force Company will offer its users the opportunity to receive a quality service, to carry out their sporting activities.

Keywords: Entrepreneurship, Synthetic pith, Guayos, Soccer 5

.

INTRODUCCIÓN

El futbol es un deporte, que actualmente en Colombia practica la mayor parte de la población, no solo como una disciplina deportiva, sino como una actividad de entretenimiento. Este proyecto es un aporte que se realiza a la comuna dieciocho de la ciudad de Cali, para hombres y mujeres entre los 15 y 49 años de edad, debido a la necesidad de un establecimiento que ofrezca a los habitantes, un lugar de esparcimiento familiar y deportivo, con elementos claves de entretenimiento como canchas con césped sintético y servicio de cafetería. El objetivo de la creación de este campo deportivo, es brindar diversión segura a los clientes, generando una fidelización con actividades recreativas de ocio para disfrutar con amigos y en familia. En el siguiente proyecto está compuesto por cinco capítulos, que ayudan a determinar factibilidad y viabilidad del mismo, de los cuales se describe brevemente su contenido a continuación.

El capítulo I, contextualización del problema de investigación, en este capítulo se determinan los problemas actuales y oportunidades que afectan y favorecen el desarrollo de este tipo de proyectos.

En el capítulo II, estudio de mercado, en este capítulo se visualiza el panorama actual del entorno en el cual se quiere introducir, quienes y cuantas personas se interesan por el servicio, cuánto dinero está dispuesto a pagar, que servicios similares se encuentran en el sector y que interés genera en el público.

En el capítulo III, estudio técnico y operacional, en este capítulo se describe los cargos y funciones del personal, se muestra detalladamente la localización del proyecto y el tamaño del mismo.

.

En el capítulo IV, organizacional y legal, se realiza la descripción de la idea de negocio, la estructura organizacional, contratación de personal, proceso de capacitación de personal.

En el capítulo V, financiero, en este capítulo se evalúa la rentabilidad y periodo de recuperación de la inversión, desarrollando un análisis financiero.

Luego de realizar este análisis, presentamos las conclusiones de la creación del proyecto.

.

1. CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TITULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de un campo deportivo dedicado a la prestación de servicios para la práctica del futbol 5 para hombres y mujeres en la comuna dieciocho de la ciudad de Cali.

1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Planteamiento del Problema

Este estudio de viabilidad de canchas sintéticas surge de la necesidad de crear un espacio deportivo de canchas en la comuna dieciocho de Cali, debido al alto índice de población en esta comuna con una cantidad de 130.415 habitantes , cifra tomada de la página oficial de la alcaldía de Santiago de Cali año 2013. De esta forma generar en los niños, jóvenes y adultos la cercanía al deporte. Permitiendo que se convierta en un estilo de vida para mantener un estado físico saludable y proporcionar entretenimiento.

Lo anterior representa Además una preocupación por los diferentes índices de violencia que se han generado en la comuna dieciocho uno de esos datos

.

tomados de la página oficial del grupo atlas en el que se revela que las pandillas representan un 5% en los homicidios de esta comuna , que corresponden a 720 homicidios registrados en los meses de enero a diciembre, producto de problema familiares, falta de valores y autoridad puesto que para los jóvenes esto representa un riesgo para el desarrollo de su personalidad. Esto demuestra que es importante el adecuamiento de más sitios deportivos que se preocupen por mejorar la calidad de vida de las personas. (Sistema de Información Atlas. 2014)

Las canchas sintéticas pretende que las personas en esta comunidad se vinculen al futbol ya que es un deporte que trae consigo mucha historia en el que se destaca como una tendencia de moda y de preferencia para practicar, además la estructura y prestación de los servicios innovadores del plan de negocio lo hace ver de una manera más cómoda y segura de satisfacer las necesidades anteriormente especificadas para vivir este nuevo entretenimiento.

1.3.2 Formulación del problema

¿Es viable la creación de un campo deportivo dedicado a la prestación de servicios para la práctica del futbol 5 para hombres y mujeres en la comuna dieciocho de la ciudad de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las variables que se deben analizar en el estudio de mercado con el fin de cuantificar la demanda de canchas sintéticas en el mercado objetivo y su influencia en la determinaciónn de las estrategias de servicio, precio, distribución y promoción?

.

- ¿Cómo determinar la localización y el tamaño adecuado de la empresa, así como los equipos, instalaciones y requerimientos necesarios para su funcionamiento?

- ¿Cuáles son los componentes organizacionales del proyecto para determinar aspectos relacionados al tipo de empresa, estructura y reglamentación interna, así como de recurso humano?

- ¿Cuáles son los requisitos legales a los que debe estar sujeta la empresa en todos sus procesos para la correcta constitución y funcionamiento?

- ¿Cuáles son los elementos que definen, a partir de un estudio financiero, la inversión necesaria para la implementación y desarrollo del proyecto, así como los posibles ingresos y fuentes de financiación?

- ¿Cómo determinar la viabilidad financiera del proyecto, a fin de establecer la rentabilidad del mismo?

1.4 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Determinar si es financieramente viable la implementación de una empresa de servicios para creación de un campo deportivo para hombres y mujeres de 15 a 49 años de la comuna dieciocho de la ciudad de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos

.

- Realizar un estudio de mercado con el fin de cuantificar la demanda de campos deportivos en el mercado objetivo y analizar a profundidad las variables que influyen en la determinaciónn de las estrategias de servicio, precio, distribución y promoción.

- Elaborar un estudio técnico para determinar la localización y el tamaño adecuado de la empresa, así como los equipos, instalaciones y requerimientos necesarios para su funcionamiento.

- Definir los componentes organizacionales del proyecto para determinar aspectos relacionados al tipo de empresa, estructura y reglamentación interna, así como de recurso humano.

- Enumerar los requisitos legales a los que debe estar sujeta la empresa en todos sus procesos para la correcta constitución y funcionamiento.

- Elaborar un estudio financiero que defina la inversión necesaria para la implementación y desarrollo del proyecto, así como los posibles ingresos y fuentes de financiación para la elaboración de los estados financieros, que servirán de insumos en la evaluación financiera.

- Determinar la viabilidad financiera del proyecto, a fin de establecer la rentabilidad del mismo.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Para la realización de este proyecto es necesario apoyarse en los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera de Administración Empresarial de la

.

Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, pues serán el apoyo para determinar la viabilidad de la empresa.

Este estudio se realiza con el fin de establecer la viabilidad financiera de una empresa para la prestación de servicios de un campo deportivo para hombres y mujeres entre los 15 y 49 años, de la comuna dieciocho de la ciudad de Cali, con el fin de saber desarrollarla como iniciativa empresarial, que genere ingresos y rentabilidad para sus creadores, así como empleo y bienestar para sus empleados.

Tiro libre nace del sueño de crear y posicionar un servicio con los mejores estándares de calidad, inspirado en objetivos e ideales propios que buscan emprender un camino empresarial basado en principios éticos, y contando con las oportunidades que brindan el Estado.

1.5.1 Referente Teórico

- **Teorías del emprendimiento.**

Para enfocar el proyecto en la línea de emprendimiento, se enumerarán las principales definiciones de exponentes del tema. El primer autor que introduce el concepto moderno de emprendimiento fue Richard Cantillón que lo define como el hombre racional por excelencia, que actuaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones es el que asume los riesgos del comportamiento del mercado. (Villegas, R. V., & Varela, R. 2001).

La teoría económica clásica abarcó el tema del emprendimiento desde varias perspectivas unos lo asimilaron como el individuo que asume el riesgo, otros como el trabajador superior, otros lo relacionaron como el hombre inteligente y otros lo calificaron como el innovador.

.

- **Teorías administrativas.**

Desde el punto de vista teórico, este proyecto se basará en conocimientos de diferentes autores, los cuales proponen una forma clara de cómo desarrollarlas El estudio de mercado determinará la necesidad.

Real que tienen las pequeñas y medianas empresas, así como la oferta que existe de este tipo de servicio.

Este estudio se basará en los conceptos emitidos en los libros de Investigación Integral de Mercados de Jany (2005) y Comportamiento del Consumidor de Schiffman y Kamuk (2005).Finalmente, se elaborará un estudio económico y financiero que permita determinar la viabilidad del proyecto a través de indicadores y evaluación de los estados financieros; para este se tomará como base los conocimientos de Héctor Ortiz Anaya (2006), en su libro Análisis Financiero Aplicado, donde su enfoque va dirigido a los procesos, que comprenden la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de la empresa.

1.5.2 Referente Conceptual

- Emprendimiento

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

- Canchas sintéticas

Son canchas de futbol con una materia prima que se obtiene mediante procedimientos industriales o químicos que imitan un césped natural.

- Guayos

Es el calzado usado por los futbolistas para practicar el futbol, que lleva unas protuberancias en la suela, llamadas tacos, que provee mejor agarre al suelo, y así evita resbalar y correr a mayor velocidad para el futbol 5. (Wikipedia. 2013)

- Futbol 5

Es un deporte colectivo en el que se enfrentan dos equipos con el objetivo de introducir la pelota en la portería contraria y evitar que la introduzcan en la propia. La superficie de juego deberá ser lisa, estar libre de asperezas y no abrasiva. Se recomienda que la superficie sea de material sintético. (Wikipedia. 2014)

✓ Presentado diferencias con respecto al terreno de juego, medidas de la cancha, medidas de la portería, peso y tamaño del balón y algunas reglas de juego.

✓ Se juega entre dos equipos de 5 jugadores cada uno.

✓ El objetivo del juego es introducir el balón en la portería del contrario (esto se llama anotar un Gol o un tanto), y evitar que el contrario obtenga el balón y lo introduzca en tu portería.

✓ Dentro de la cancha el portero es el único jugador que puede tocar el balón con sus manos, en su área de meta.

.

- ✓ El resto de los jugadores juegan con sus pies e incluso pueden tocar el balón con cualquier parte del cuerpo excepto los brazos y manos.

- ✓ El terreno de juego deberá ser de asfalto, madera o cemento pulimentado, sin declive ni resbaladizo

1.5.2 Referente Legal.

La Constitución Política Colombiana, en el Título XII del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, artículo 333, establece la libertad económica y considera la empresa como la base para el desarrollo. Específicamente, el artículo indica:

Asimismo, en el artículo 58, la Constitución Política hace referencia a los derechos de propiedad, consagrando la propiedad privada como derecho de los colombianos, sujeto al interés público o social, y dándole importancia a las formas de propiedad asociativa y solidaria. El artículo establece:

La ley establece la inclusión de las políticas y programas de promoción de mi pymes en el Plan Nacional de Desarrollo de cada gobierno. El Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006 fue el primero que cumplió con esta obligación. Al respecto se resalta la estrategia de promoción a las mí pymes con los objetivos: eliminación de las restricciones de acceso al financiamiento a menores costos, y diseño y desarrollo de instrumentos de apoyo integral. Este plan da prioridad al apoyo financiero en cabeza de Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las mi pymes. (Marcelino, J. 2011)

.

- **Tipo de empresa.**

  El Código de Comercio (Decreto 410 de 1971) y diversas normas legales expedidas posteriormente, han regulado de manera expresa lo referente con las sociedades comerciales, la forma de constituirlas, su estructura y funcionamiento en Colombia.

  Indudablemente dicha regulación, es la base del ordenamiento societario, pilar indiscutible del mundo empresarial, pues son los empresarios quienes se han valido de la mejor manera posible de la normatividad vigente, para con base en ella fomentar la constitución de empresas, en aras de fomentar el desarrollo empresarial.

  Una de las innovaciones que procura facilitar la creación de empresas, es la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, por medio de la cual se crea la denominada Sociedad por Acciones Simplificada – en sus siglas SAS –.

  Esta sociedad es una persona jurídica cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social. Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, debidamente inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1º y 5º de la Ley 1258 de 2008).

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS

La metodología constituye los procesos que dentro del marco de la investigación encaminan las actividades para obtener cifras y datos, los cuales son relevantes para el alcance de los objetivos de la investigación dentro de la cual se deben llevar a cabo estudios que exploren, describan y definen un método para el

.

análisis del problema a investigar que se convierten en herramientas para plantear las alternativas de solución de dicho problema.

1.6.1 Tipo de Estudio.

La investigación realizada para determinar la viabilidad de la empresa, será de tipo exploratorio y descriptivo, ya que se realizará una investigación que permita conocer las características actuales del sector al que pertenece el servicio, pero no se limitará sólo a la recolección de información sino que permitirá establecer relaciones entre dos o más variables, con el fin de llegar a conclusiones que permitan resolver el problema planteado.

El objetivo del estudio exploratorio es investigar y ayudar a definir el problema, las variables y la metodología para formular un estudio de investigación definitivo, con ,el fin de resolver esa necesidad insatisfecha a partir de un problema. Como parte de este estudio se comprenden los temas de comportamiento del mercado.
Para el estudio descriptivo se aplicará una encuesta como parte del trabajo de campo, la cual dará a conocer los gustos y preferencias de los consumidores, con el fin de determinar la clase de muestreo a implementar y su resultado. Por tal motivo, la encuesta consta de preguntas precisas para lograr respuestas de contenido limitado que ayuden a un mejor análisis de la información.

1.6.2 Método de investigación.

Dentro de la investigación se utilizará el método de investigación cuantitativa y cualitativa.

La investigación cuantitativa se dedica a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas. Esto ya hace darle una connotación que va más allá de un mero listado de datos organizados

.

como resultado; pues estos datos que se muestran en el informe final, están en total consonancia con las variables que se declararon desde el principio y los resultados obtenidos van a brindar una realidad específica a la que estos están sujetos.

Dentro de la investigación cuantitativa se pueden observar:

- Los diseños experimentales, donde se aplican experimentos puros, entendiendo por tales los que reúnen tres requisitos fundamentales: la manipulación de una o más variables independientes; medir el efecto de la variable independiente sobre la variable dependiente y la validación interna de la situación experimental.

- La encuesta social, que es la investigación cuantitativa de mayor uso en el ámbito de las ciencias sociales y consiste en aplicar una serie de técnicas específicas con el objeto de recoger, procesar y analizar características que se dan en personas de un grupo determinado.

- Los estudios cuantitativos con datos secundarios, los cuales, a diferencia de los dos anteriores, abordan análisis con utilización de datos ya existentes.

Por otro lado, los métodos de investigación cualitativos sirven para evaluar estudios cuantitativos en los casos de validación de encuestas, para que los resultados no se queden sólo a escala numérica y porcentaje. Como método principal de investigación, los métodos cualitativos ofrecen un amplio espectro de posibilidades de investigación, mediante la conjugación de varias técnicas.

En este tipo de método, los investigadores no sólo tratan de describir los hechos sino de comprenderlos mediante un análisis exhaustivo y diverso de los datos y siempre mostrando un carácter creativo y dinámico.

.

La investigación cualitativa cuenta con varias técnicas para la obtención de datos, como son:

- La observación
- La entrevista
- La revisión de documentos o análisis documental
- El estudio de caso
- Los grupos focales
- Los cuestionarios

Mediante la revisión de documentos los investigadores generalmente obtienen la mayor cantidad de datos. Esta es una de las técnicas que más se utiliza, unida al empleo de los cuestionarios.

Para esta investigación se utilizará tanto la investigación cuantitativa como cualitativa, con el fin de obtener datos y percepciones a través de la entrevista y la observación que se realice a diferentes personas del mercado objetivo.

1.6.3 Fuentes y técnicas para la recolección de información

- Fuentes primarias.

.La encuesta es la principal fuente primaria dentro de esta investigación. Ésta incluye un cuestionario estructurado aplicado a los hombres y mujeres encuestados y que está diseñado para obtener información específica. Por lo tanto, este método se basa en un interrogativo a diferentes personas – que hagan parte del mercado objetivo –, en el que se les hace una variedad de preguntas en cuanto a conductas, intensiones, actitudes, conocimientos, motivaciones, características demográficas y estilos de vida.

.

- Fuentes Secundarias**.**

Los datos utilizados para la realización del proyecto se obtuvieron de fuentes encontradas en la web, así como libros y revistas.

1.6.4 Fuentes de información**.**

El objetivo de analizar la información obtenida de las diferentes fuentes, es obtener ideas relevantes, que permitan expresar el contenido sin ambigüedades, con el propósito de almacenar y recuperar la información contenida.

El producto obtenido del procesamiento de fuentes de información, de las más diversas características, contiene dos tipos de elementos: por una parte, la evolución de la capacidad analítica para obtener lo esencial y por otra parte, la asociación única de datos y hechos que pueden explicar y sostener la veracidad de las conclusiones y proposiciones que se envían al decisor.

Para el análisis de la información se utilizará la revisión bibliográfica, en la que se evaluarán las diferentes teorías que puedan ser aplicadas a la investigación, asimismo, como técnicas estadísticas que permitan analizar cuantitativamente los datos obtenidos de las encuestas aplicadas.

1.6.5 Presentación de los resultados

- Definir las variables acertadas para crear una empresa que potencialice las ventajas competitivas de campo deportivo con la calidad deseada por el consumidor final.

.

- Establecer la existencia real de clientes para el tipo de servicio que se va a comercializar y su disposición para pagar el precio establecido.

- Estipular la cantidad de producto demandada e identificar los canales de distribución que se van a utilizar.

- Construir ventajas competitivas, mecanismos de promoción, planes estratégicos.

- Identificar tecnologías, equipos, maquinaria, suministros, consumos unitarios, procesos, ordenamiento de procesos, recurso humano, proveedores, y demás variables de la empresa.

- Seleccionar la localización más apropiada para el desarrollo de la empresa.

- Establecer una adecuada distribución de responsabilidades y actividades para el funcionamiento organizacional de la empresa.
- Decidir las fuentes que puedan ofrecer el respaldo económico, tecnológico y humano a la empresa

.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Con estecapítulo se determina la existencia real de clientes para los productos o servicios que se van a producir, la disposición de los clientes para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada, la aceptación de las formas de pago, la identificación de los canales de distribución que se van a usar, la identificación de las ventajas y desventajas competitivas, el comportamiento del consumidor, los mecanismos de promoción, los planes estratégicos y las tácticas de mercadeo.

2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

A partir del análisis del mercado se observa que el sector deportivo en Colombia ha sido en los últimos tiempos fomentado e impulsado por parte del gobierno y las diferentes alcaldías, con un gran propósito social motivando y apoyando en algunos casos, para una recreación sana o para transformarlo como un estilo de vida, con una participación aproximada del 22% de la población segmentada en un rango de edad entre 15-49 años de la comuna dieciocho de la ciudad de Cali, que es un buen porcentaje debido a que la mayoría de usuarios se convierten en clientes utilizando este servicio constantemente como una forma de recreación sana. Esto ha llevado que los campos deportivos hayan sido tomados con gran acogida.

“El director de Coldeportes,Andrés Boterodeduce que el deporte colombiano ha recibido más de 388 mil millones de pesos en lo que constituye "la mayor inversión en este sector en su historia” (Presidencia de la República. 2013)

El césped artificial se ha convertido en un producto con una alta demanda en el país, ya que el fútbol es uno de los deportes más populares y que más se practica

.

como un hobby. Este tipo de canchas se debe principalmente a que es un punto de encuentro con amigos, familiares o compañeros. Esta actividad deportiva ayuda a que las personas dejen el estrés. La demanda de las canchas de césped sintético se ha incrementado un 80% en los últimos 10 años pues recibe aproximadamente 3 .000 partidos de fútbol al año en los campos deportivos.

El análisis de participación del mercado de las canchas sintéticas está clasificada como gestión de instalaciones deportivas Por la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, adopta la Clasificación de Actividades Económicas – CIIU revisión 4 adaptada para Colombia y cuenta con una participación en el valle del cauca de 964.000.000.000 millones de pesos, y visualizando el respectivo estado de resultados del proyecto Tiro libre que indica una utilidad acumulada de 108.451.407 por el año 1 . Señala una participación de aporte del 11% a esta clasificación de actividad como gestión de instalaciones deportivas.

2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR

El sector donde se va a llevar a cabo el campo deportivo se encuentra en la comuna dieciocho de Cali que cuenta con una población de 56.068 habitantes con proyecciones expansionistas en infraestructuras en la comuna ,determinando así un factor determinante en el campo deportivo como un lugar estratégico correspondiente al análisis del sector por medio de encuestas, entrevistas realizadas en este sector hemos se pudo identificar en las personas una cultura y pasión por el deporte y su favoritismo en el futbol generando de esta manera un gran volumen de personas con una perspectiva positiva. (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. 2014)

En cuanto a población, en esta comuna dieciocho habitan el 6,0% de la población total de la ciudad, es decir 130.415 habitantes, de los cuales son hombres

.

(61.295) y (69.120) mujeres. Ésta distribución de la Población por género es similar a la que se presenta para el consolidado de Cali (47,14% son hombres y el 52,8% mujeres). Este respectivo análisis es proyectado por cifras tomadas de Cali en cifras con un nivel de medición de población del 0.06% para el 2013, permite evaluar la cantidad de habitantes y los posibles clientes comprendidos entre un rango de edad de 15 a 49 años pertenecientes a la comuna dieciocho de la ciudad de Cali. (Departamento Administrativo de Planeación Municipal. 2014)

Teniendo en cuenta el análisis del el estudio que se realizado, se pudo encontrar que nuestra competencia directa de la empresa es el campo deportivo de Diablo Azteca como también el campo deportivo Bernabéu futbol 6 por la cercanía al sector de mercado.

Gráfica 1. Participación De Mujeres Y Hombres En Futbol 5

Fuente: Elaborado por los autores

Como se puede observar en la anterior gráfica, el Fútbol sigue siendo practicado por mayoría de jugadores hombres, aunque esta tendencia ha cambiado en los últimos 10 años y alrededor del 10% del total lo representa el sexo femenino.

.

2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.3.1 Análisis de la demanda.

El estudio de mercado permite establecer que la gran mayoría de personas que utilizan canchas sintéticas futbol 5, lo hacen porque se les facilita el uso después de la jornada laboral o académica. La comodidad y la tranquilidad de este tipo de césped también resultan innovadoras y atractivas para los usuarios. Además el costo resulta relativamente cómodo para los clientes .dado que el costo total de la cancha, $80.000 mil pesos en grupo de 10 o 12 jugadores participantes.

Análisis de la demanda. Cifras analizadas indican que el horario comprendido entre 5 PM Y 11 PM son las horas de mayor frecuencia por parte de los usuarios practicantes al futbol 5 en la ciudad de Cali.

Comportamiento de la demanda actual: Analizando el comportamiento en distintas canchas sintéticas principalmente una de las más frecuentadas en la ciudad de Cali como: Diablo azteca, se evidencia que el horario comprendido entre las5**:** PM Y 11: PM, que equivale a 6 horas de mayor uso por parte de los usuarios a este tipo de estilo de juego futbol 5. A continuación se ilustra el presente cálculo de demanda teniendo en cuenta la cantidad de horas de mayor frecuencia (6) ,y la cantidad de horas por persona en una cancha que equivale a 12 personas para tener un total de 144 personas por día ,dado las dos canchas de TIRO LIBRE.

.

Cuadro 1: Cálculo de Demanda

CALCULO DE DEMANDA									
	# de personas x hora	hora dia	# personas por dia	semana	mensual	anual	horas mensuales	valor hora	TOTAL
cancha # 1	12	6	72	504	2016	24192	180	90000	$ 16.200.000
cancha # 2	12	6	72	504	2016	24192	180	90000	$ 16.200.000
		12	**144**	**1008**	**4032**	**48384**	**360**	**180.000**	**$ 32.400.000**

Fuente: Elaborado por los autores

Mercado objetivo: son hombres y mujeres entre los 15 y 49 años de edad pertenecientes a la comuna dieciocho de la ciudad de Cali, con ingresos económicos y que dentro de sus preferencias sea la práctica al futbol 5, se encuentra en el mercado objetivo un total 130.415 habitantes comprendidos entre estas edades. El coeficiente de empleo es del 54,9%. (Departamento Administrativo de Planeación Municipal de Santiago de Cali. 2011)

Justificación del mercado objetivo: por medio de la observación se detectó que los hombres y mujeres entre los 15y 49 años de edad, utilizan frecuentemente este tipo de servicio, y se considera que para el estudio de este proyecto se debe utilizar como referencia hombres y mujeres de estratos 3,4. Y por el poder adquisitivo y frecuencia de uso del deporte de las canchas sintéticas.

Estimación del mercado objetivo: la investigación se realizará en la comuna dieciocho de la ciudad de Cali, en la que habitan hombres y mujeres que están en un rango de edad entre 15 a 49años.

Tipo de estudio:

Cuantitativo exploratorio

.

Técnica a emplear:

Encuestas

Método de Encuesta. La investigación de mercados necesita estimar el comportamiento del consumo de un bien o de un servicio de determinada población objetivo y para ello, se utiliza el muestreo no probabilístico, en el cual la probabilidad no es igual para todos los elementos del espacio muestra, incluso a veces está enfocado a investigar ciertas características de usuarios, empresas, productos, servicios es decir, antes de iniciar la investigación siempre se hace una estratificación (Baca, 2005),lo cual quiere decir que se divide a la población escogida en estratos o grupos para tener una perspectiva más clara en diferentes lugares

El tamaño del mercado global es de 4.691 hombres y mujeres entre los 15 y los 49 años, del barrio Meléndez de la comuna dieciocho de los estratos 3, 4 de la ciudad de Cali. Se aplica el método no probabilístico, para determinar el tamaño de la muestra a partir de la siguiente fórmula:

Despejando variables:

$$n = \frac{4\ PQ\ N}{e^2\ (N-1)+4PQ}$$

Dónde:

n= tamaño de la muestra –?

P= probabilidad de éxito – 0,5

Q=probabilidad de fracaso – 0,5

He= error estimado – 0,08

N= tamaño de población – 4.691

$$n = \frac{4\ (0,5)\ (0,5)\ (4.691)}{(0,08)^2\ (4.691 - 1) + 4\ (0,5)\ (0,5)}$$

.

$$n = \frac{4.691}{0{,}0064\,(4.691) + 1} \Rightarrow n = 151$$

Cuadro 2. Ficha Técnica De Las Encuestas

FICHA TÉCNICA DE LAS ENCUESTAS
SOLICITADA POR:TIRO LIBRE REALIZADA POR: Alex corzo
UNIVERSO: Hombres y mujeres de la comuna dieciocho de Cali
UNIDAD DE MUESTREO: Hombres y mujeres,entre los 15 y 49 años de edad del barrio Meléndez.
FECHA: junio de 2013
ÁREA DE COBERTURA: Cali
TIPO DE MUESTREO: Muestreo para poblaciones finitas
TÉCNICA DE RECOLECCION DE DATOS: Encuesta
TAMAÑO DE LA MUESTRA:151 hombres y mujeres
OBJETIVO DE LA ENCUESTA: Identificar,ocupación, rango de edad, aceptación en el mercado , uso del servicio, precio e influencia de los hombres y mujeres de 15 a 49 años, del barrio Meléndez de la ciudad de Cali.
Nº DE PREGUNTAS FORMULADAS: 8

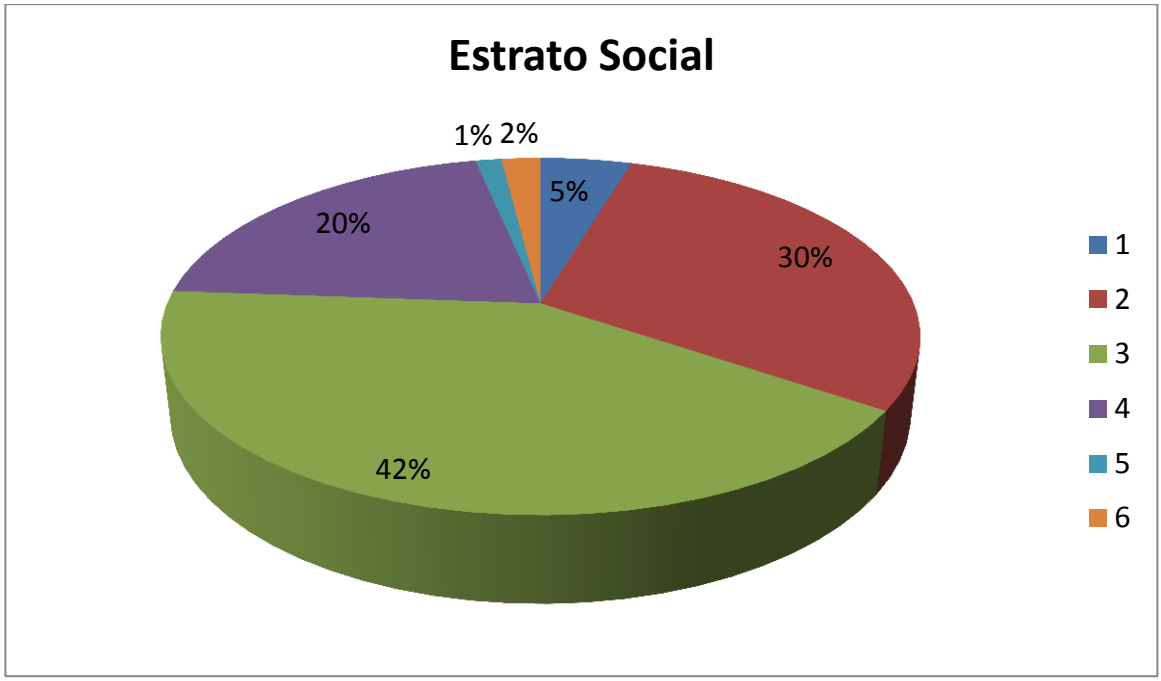
Fuente: Elaborado por los autores

PREGUNTA NÚMERO 1:¿estrato social al que pertenece?

La primera pregunta del cuestionario se realizó con el fin de identificar el estrato social de los hombres Y mujeres. Los resultados de esta primera parte de la investigación se dividieron en 6 opciones: estrato uno, dos, tres, cuatro, cinco y seis.

.

Gráfica 2. Estrato Social



Fuente: Elaborado por los autores

En la gráfica se observa que la mayor cantidad de habitantes en el barrio Meléndez pertenece al estrato social tres con un porcentaje del 42%y dos con un 30% indicando lo anteriormente mencionado sobre este determinado barrio de la comuna dieciocho de Cali .

PREGUNTA NÚMERO 2: ¿Cuál es su ocupación?

La segunda pregunta se realizó con el fin de determinar qué tipo de personas frecuentarían el campo deportivo y de esta forma tener un claro comportamiento frente a este tipo de personas.

.

Gráfica 3. Cuál es su ocupación?

Fuente: Elaborado por los autores

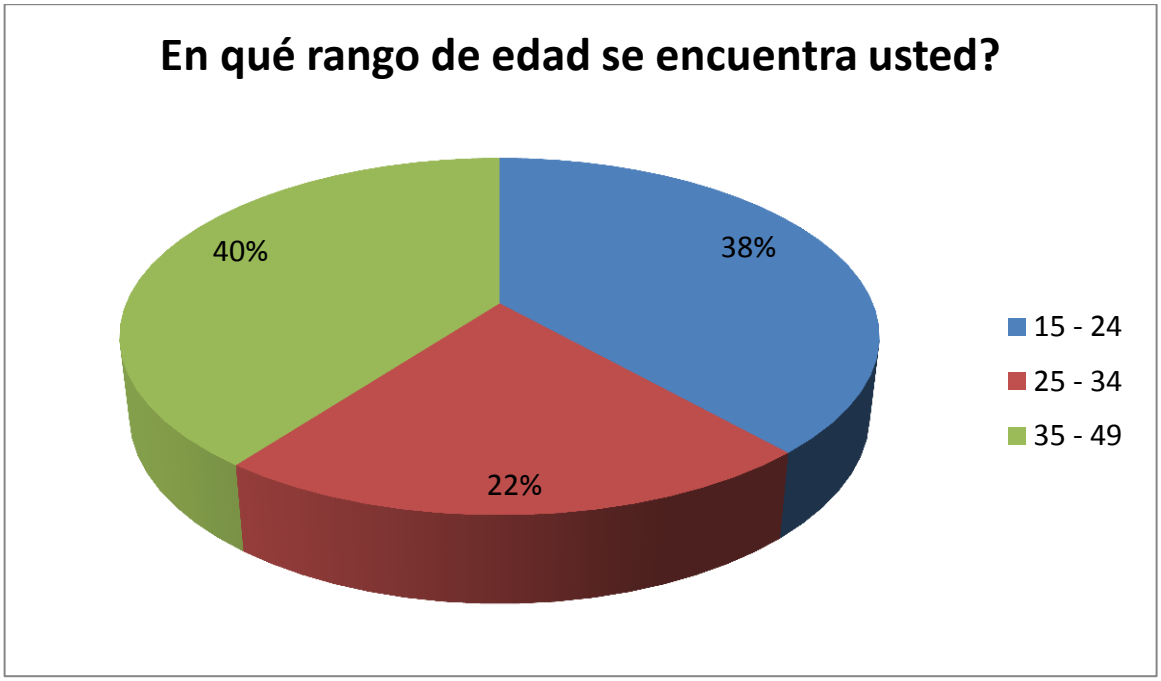
En la gráfica se observa que el 46% de los posibles clientes de TIRO LIBRE son empleados de algún tipo de empresa lo cual permite medir el horario de atención hacia este tipo de personas, además el 30% son estudiantes por lo cual también son clientes importantes para realizar las debidas campañas publicitarias.

PREGUNTA NÚMERO 3: ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

La pregunta número tres se realiza con el fin de identificar las edades de los hombres, mujeres de mayor concentración .los resultados de esta se dividieron en 3 rangos: hombres y mujeres entre los 15 y 24 años, hombres y mujeres entre los 25 y 34 años y los hombres y mujeres entre los 35 y 49 años.

.

Gráfica 4. En que rango de edad se encuentra usted?



Fuente: Elaborado por los autores

Para el rango de edad 35 – 49 años obtiene el mayor % de utilización de servicio del campo deportivo siguiendo las edades 15-24 años.

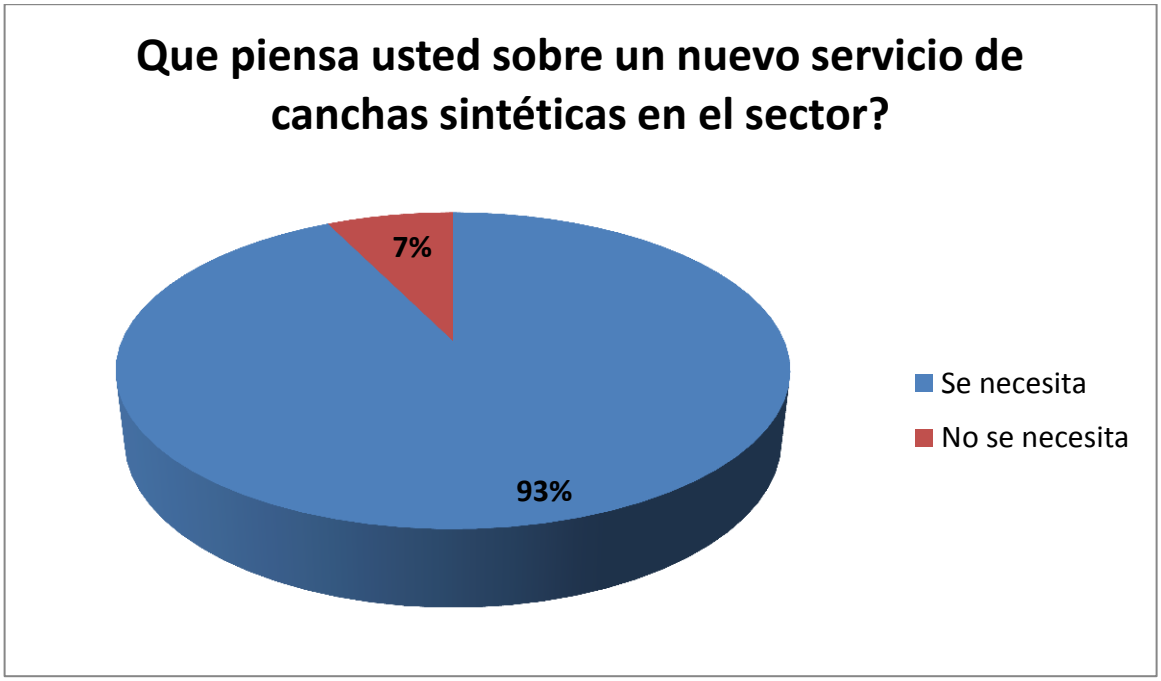
Lo que determina cuales pueden ser los posibles clientes de TIRO LIBRE. Siendo importante también la participación de las edades entre los 25-34 años con un porcentaje de 22%.

PREGUNTA NÚMERO 4: ¿Qué piensa usted sobre un servicio de canchas sintéticas en el sector?

Esta pregunta se realiza con el fin de determinar la aceptación en el mercado en el barrio Meléndez.

.

Gráfica 5. Que piensa usted sobre un nuevo servicio de canchas sintéticas en el sector?



Fuente: Elaborado por los autores

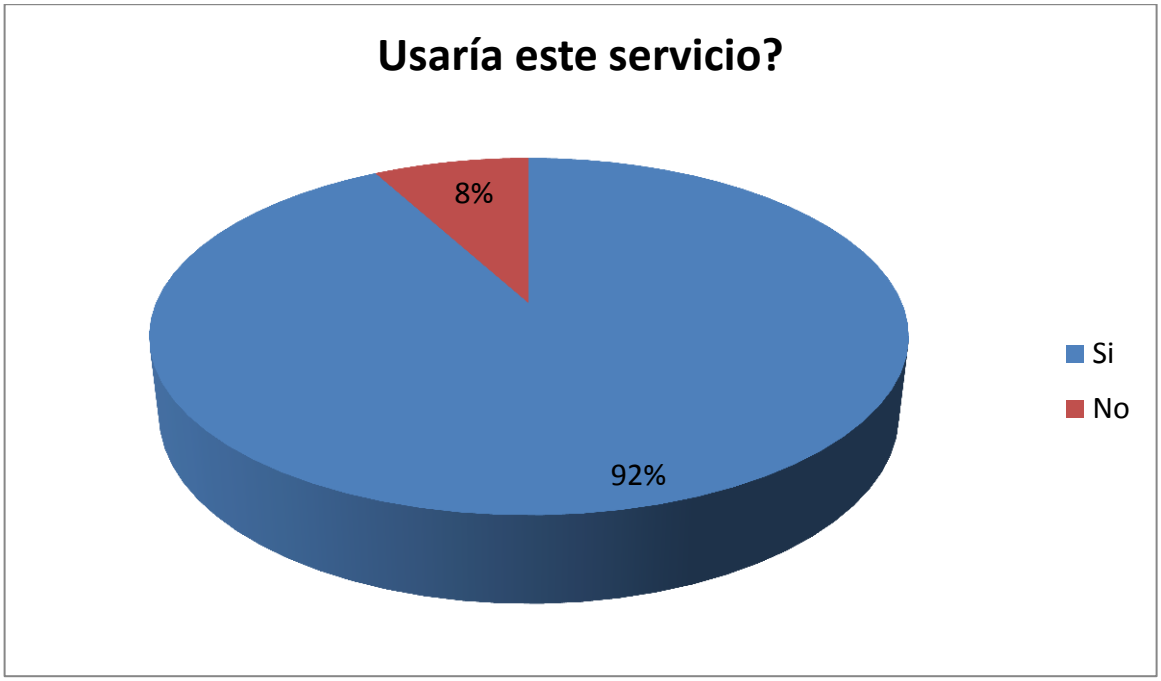
Este resultado indica que el 93% de la población está de acuerdo en que se necesita un servicio de canchas sintéticas en el sector de Meléndez, obteniéndose un mínimo como respuesta representado en un 7% de no aceptación.

PREGUNTA NUMERO 5 ¿Usaría este servicio?

La quinta pregunta se realiza indicando dos opciones de respuesta un sí o no lo que permite comprobar el uso del servicio de canchas sintéticas.

.

Gráfica 6. Usaría este servicio?



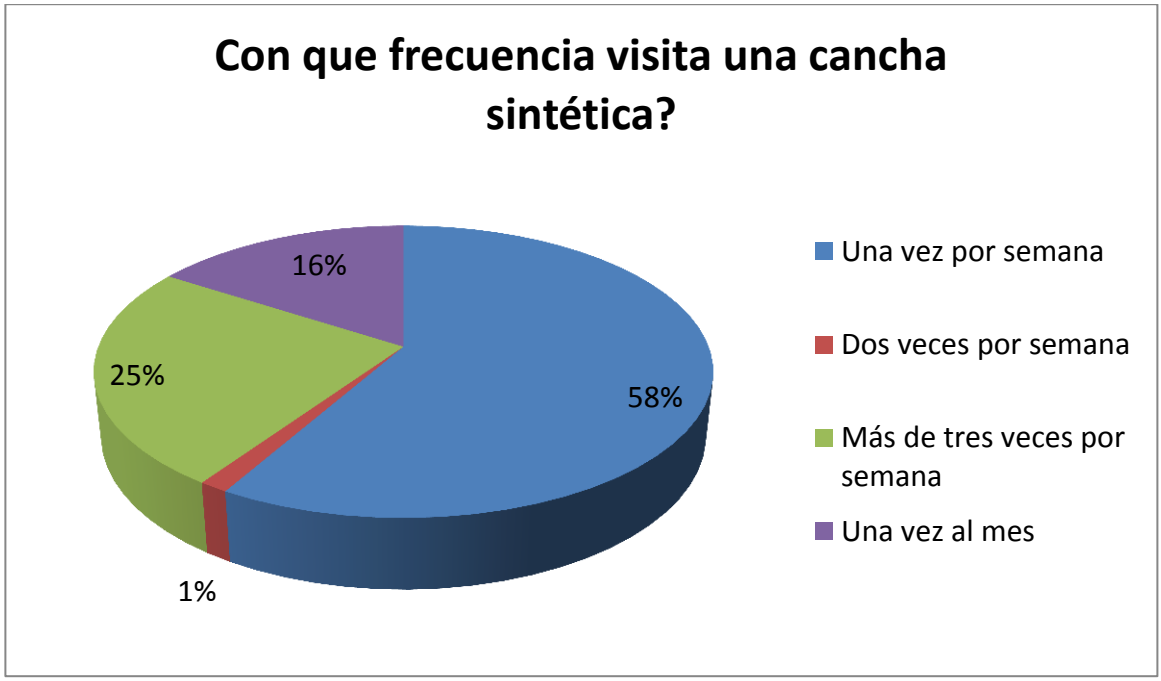
Fuente: Elaborado por los autores

Los resultados indican que el 92% responden con un si lo que permite y comprueba el calculo de la demanda ya que melendez es un barrio con un alto indice de poblacion en la comuna dieciocho. Tan solo un 8% responden con un no indicando viabilidad del proyecto.

PREGUNTA NUMERO 6: ¿Con que frecuencia visita una cancha sintetica?
Esta pregunta permite medir el numero de veces en que las personas utilizan este servicio y asi mismo se obtiene la demanda por el numero de veces que una persona frecuenta este .para esta pregunta se midieron variables como opcion de respuesta una vez por semana,dos veces por semana,mas de tres veces por semana,una vez al mes .

.

Gráfica 7. Con qué frecuencia visita una cancha sintética?



Fuente: Elaborado por los autores

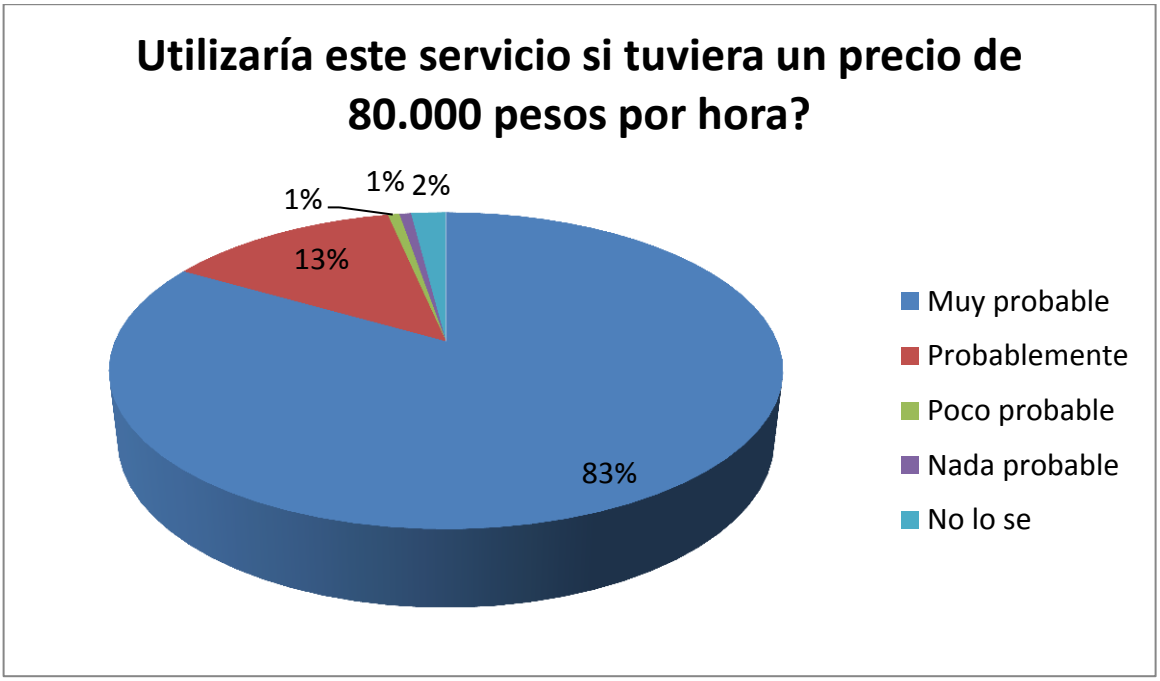
Los resultados obtenido en esta pregunta indican que el 58% de la poblacion encuestada frecuenta este tipo de servicios ,el 25% mas de tres veces por semana y el 16% una vez al mes y tan solo un 1% dos veces por semana ,se analiza que este tipo de servicio para el barrio melendez es importante y se tiene preferencia por la practica del futbol.

PREGUNTA NUMERO 7: ¿Utilizaria este servicio si tuviera un precio de 80.000 pesos por hora?

Para esta pregunta se analiza la aceptacion del precio en el tipo de servicio en el barrio melendez y de esta forma analizar y determinar e precio adecuado para este servicio.

.

Gráfica 8. Utilizaría este servicio si tuviera un precio de 80.000 pesos por hora?



Fuente: Elaborado por los autores

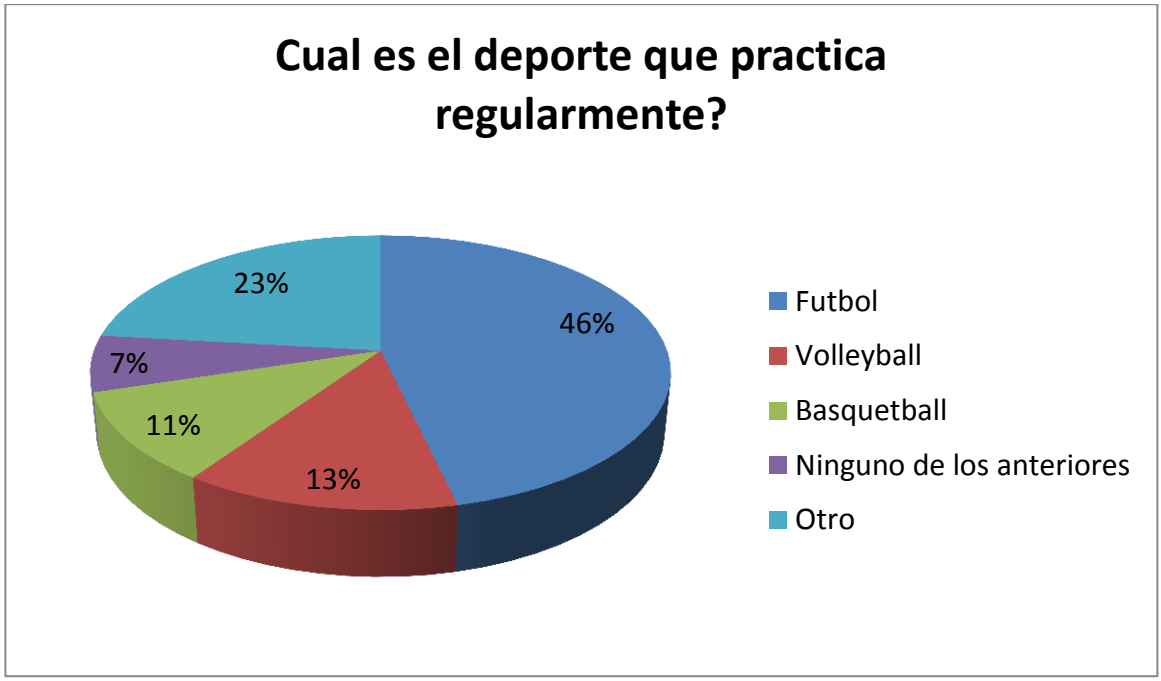
El analisis de los resultados obtenidos indican que la mayor cantidad de personas aceptan como muy probable este precio ,el 13% probablemente pagaria 90.000 pesos por este tipo de servicio ,ya que es una necesidad en el barrio melendez.

PREGUNTA NUMERO 8 : ¿Cuál es el deporte que practica regularmente?

Para esta pregunta se analiza variables de distintos tipos de deporte como :futbol,volleyball,basquetball,ninguno de los anteriores,otros .es importante conocer los comportamientos y caracteristicas de las perosnas en el barrio melendez para asi conocer el porcentaje de personas que asistirian a TIRO LIBRE.

.

Gráfica 9. Cual es el deporte que practica regularmente?



Fuente: Elaborado por los autores

El mayor porcentaje obtenido indica que un 43% prefiere el futbol como practica de sus actividades fisicas y un 23% utiliza otro tipo de actividad ,un 11% basquetball. Se muestra que el futbol tiene una gran preferencia en los habitantes del barrio melendez .

2.3.2 Análisis de la oferta.

L a oferta del sector Teniendo en cuenta la investigación realizada se analiza que los precios ofrecidos en el mercado de la competencia se igualan al ofrecido por TIRO LIBRE por 80.000 pesos, y así mismo se ofrece calidad en el buen servicio contando con distintos servicios aparte del alquiler de cancha sintética como:

.

gimnasio, escuela de futbol femenina y masculina, zona de hidratación, canchas para adultos y niños.

Imagen 1. Logotipo

Fuente: Elaborado por los autores

2.3.3 Clientes

Los clientes a quienes se va a dirigir el mercado están caracterizados por hombres Y mujeres entre los 15 y 49 años, que tengan fuentes de ingreso económico y que pertenezcan a los estratos 3 y 4 del barrio Meléndez de la comuna dieciocho de la ciudad de Cali .Meléndez es un sector que presenta una creciente población representada en 4.691 lo que caracteriza a personas con preferencias en el futbol, tienen ingresos laborales comprendidos entre dos o tres salarios mínimos legales ,además se tiene un circulo amistoso a la hora de jugar futbol lo cual permite encontrar en una cancha sintética el entretenimiento entre amigos.

.

2.4. Competencia

Para analizar la competencia se evalúa los distintos campos deportivos en la comuna dieciocho y los más cercanos al barrio Meléndez, que prestan este tipo de servicio de futbol 5. Los analistas tomaron el papel de clientes para calificar el servicio, precios y calidad de servicio al cliente.

Cuadro 3. Competencias.

EMPRESA	SERVICIOS	TIPO DE SERVICIO
BERNNABEU	Prestación de servicios de canchas, escuela de futbol femenina y masculina	Nacional
DIABLO AZTECAA	Prestación de campo deportivo, escuela de futbol femenina y masculina	nacional

Fuente: Elaborado por los autores

2.4.1 Estrategia de precios.

La forma en que se fijan los precios es adicionándole el margen de rentabilidad al costo de servicio, obviamente teniendo en cuenta los precios ofrecidos por la competencia y la disponibilidad a pagar por el mercado objetivo.

Al encontrarse en la etapa de introducción, la empresa utilizará la estrategia de penetración de precios. El precio del servicio debe corresponder con la percepción

.

que tiene el consumidor y está sujeto al segmento de población al que se dirige el servicio (estratos 3 y 4). La estrategia de precio estará orientada hacia el posicionamiento de la empresa y la prestación de un servicio personalizado sin Exceder los precios promedio del mercado o competencia. El precio está determinado en 80.000 pesos, obteniendo el siguiente punto de equilibrio:

Cuadro 4. Punto de Equilibrio en Horas.

TIRO LIBRE																	
Cuadro 44 Punto de Equilibrio en Horas																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO ERSF	164	157	157	163	157	157	163	157	157	163	157	157	1.907	2.337	2.429	2.501	2.599
PUNTO DE EQUILIBRIO ERCF	458	488	488	461	488	488	461	488	488	461	488	488	1.669	2.072	2.134	2.189	2.287

Fuente: Elaborado por los autores

2.4.2 Estrategia promocional.

Es importante recalcar que el objetivo primordial del lanzamiento del campo deportivo, de la empresa, más allá de lograr altas ingresos en las primeras semanas, es crear un reconocimiento en el mercado y despertar la curiosidad del mismo en el sector de Meléndez por lo tanto se contara con la estrategia de El Perifoneo es un medio de gran utilidad cuando se desea difundir un mensaje; por inauguración, promoción, o posicionamiento. Es mucho más efectivo que otros medios de comunicación y mucho más económico, ya que se puede llegar al cliente de una forma muy directa y hacerle saber al mercado meta que el negocio tiene todo lo que necesita. De todas estas ventajas del Perifoneo se puede disponer, de otra herramienta clave y realizarlo a la par con “el Volanteo”. Está comprobado que estas dos herramientas publicitarias nacieron para hacer un

.

excelente equipo y reforzar las campañas en los distintos establecimientos comerciales.

En La siguiente ilustración se evidencia el costo de la estrategia promocional.

2.4.2 Políticas de servicios

Estas políticas consisten en un explícito compromiso y definen un marco general de actuación para ofrecer a los clientes, servicios de calidad y construir relaciones de largo plazo:

Precio de alquiler de cancha sintética: 80.000 pesos pago de contado.

Horario de atención: El horario de atención a los clientes es de lunes a viernes de 10 am a 11 pm. Sábados, Domingos y festivos de 11: am a 8 pm.

Reservas: Para las reservas de la cancha ya sea por teléfono o personalmente se tiene como requisito asignar en la base de datos de reservas: Nombre del cliente, teléfono y hora de reserva de cancha.se tiene diez minutos adicionales para espera de cumplimiento de reserva de la cancha por la hora pactada por el cliente.

Al presentarse un daño en las instalaciones del campo deportivo el cliente debe responder por tal daño.

El establecimiento no se hace responsable de los daños físicos que se puedan causar al cliente por la práctica a este deporte.

Para la práctica en el césped se requiere tenis de cancha sintética, debido a que los guayos causan daños a la grama sintética

.

3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL

Este capítulo busca establecer una adecuada distribución de responsabilidades y actividades, de modo tal que se facilite el trabajo en equipo y el cumplimiento de los objetivos en las áreas restantes de la empresa.

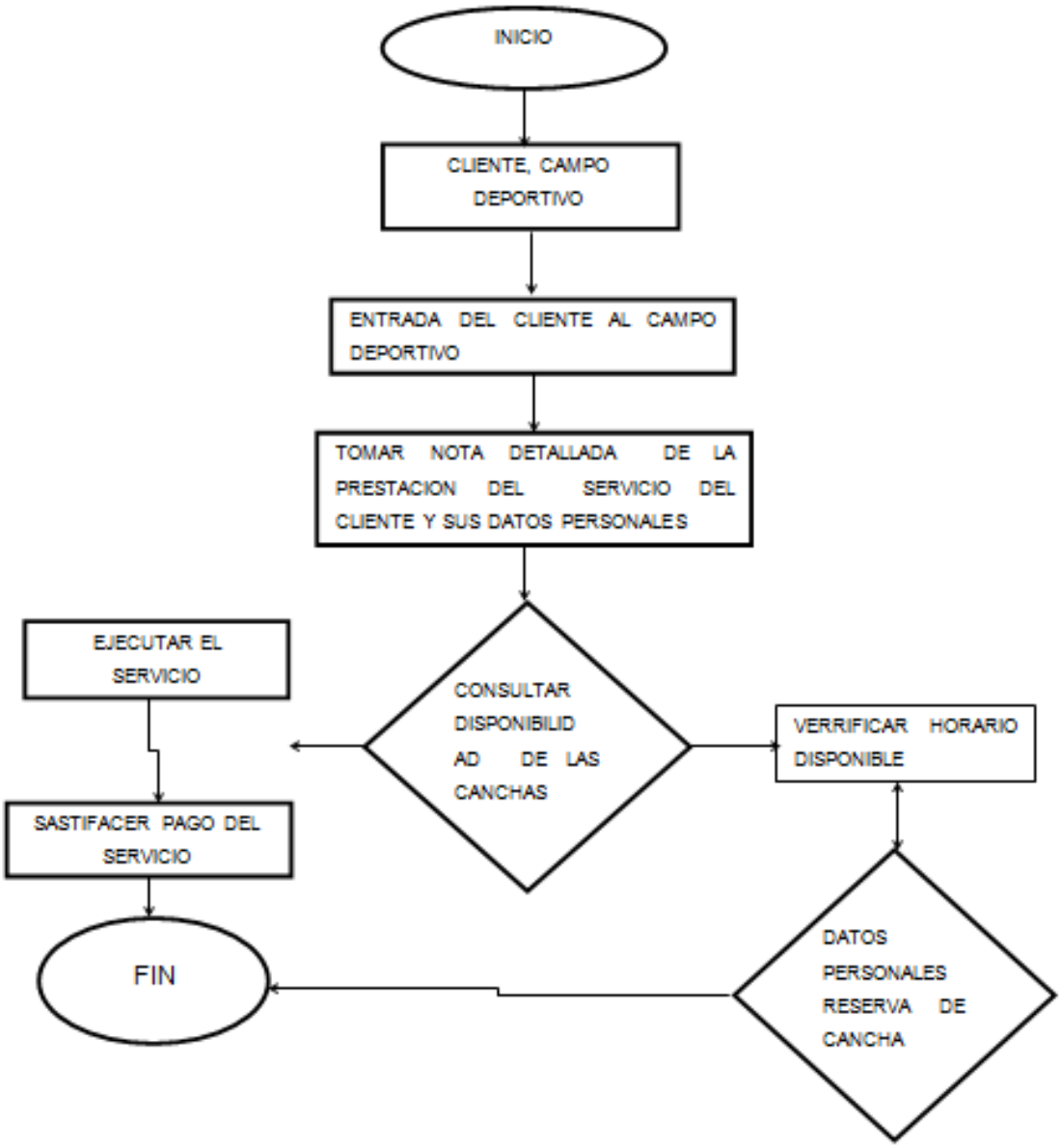
3.1 Ingeniería del proyecto

TIRO LIBRE es una empresa colombiana dedicada a la prestación de servicio en el campo deportivo que le ofrece a los clientes un mejor servicio diferente a todo tipo de empresa, en este mercado tiene ,muchas oportunidades ya que la calidad del mismo y sobre todo la alta calidad de demanda cada día tienen estos servicios una de las características principales las cuales se debe dar a conocer el deporte por medio de la presentación de la empresa, la presentación personal de las personas que laboran en la organización. Es la calidad que comprende cada detalle minucioso que involucra en la percepción por parte de nuestros clientes al que se va a dirigir el mercado, está caracterizado por hombres y mujeres entre los 15 y 49 años que tengan fuentes de ingresos económicos que pertenezcan a la comuna dieciocho de la ciudad de Cali.

.

3.1.1. Diagrama

Gráfica 10. Diagrama Flujo Atención Al Cliente



Fuente Propia

.

3.2. DESCRIPCIÓN DE DIAGRAMAS

Diagrama 1.

En este proceso se le da inicio de la entrada del cliente al establecimiento en el que se toma nota detallada de la prestación del servicio y sus datos personales, seguido de la consulta de la disponibilidad de las 2 canchas sintéticas ,si se encuentran disponibles se procede a ejecutar el servicio y realizar el pago del servicio o si no se verifica el horario disponible de las canchas y de esta forma permitir que el cliente tome la reserva.

3.2.1Tecnología

Para el desarrollo de los procesos, la implementación de estrategias, contratación y demás tareas de la empresa, se requieren los siguientes elementos:

Imagen 2. Muebles Y Enseres

.

Imagen 3. Equipo De Computación

3.2.2 Adecuaciones

Para el desarrollo de las instalaciones de la empresa se requieren las siguientes adecuaciones para el funcionamiento de los procesos:

Cuadro 5. Precios Adecuaciones

TIRO LIBRE			
Cuadro 12 ADECUACIONES			
Descripcion	cantidad	Valor unitario	Valor total
Cesped sintetico (720 m^2)	720	58.000	41.760.000
Alcantarillado de aguas lluvias	1	4.000.000	4.000.000
pintura viniltex blanca cuñetes	4	235.000	940.000
Cafeteria remodelacion mesón	1	300.000	300.000
Mano de obra electricidad	1	800.000	800.000
Oficinas	1	150.000	150.000
Duchas Camerino	3	35.000	105.000
Set de Baños Corona	3	300.000	900.000
Griferia Baños	3	55.000	165.000
Espejo 3m de largo x 1.50 de ancho	1	70.000	70.000
TOTAL ADECUACIONES			49.190.000

Fuente: Elaborado por los autores

Observación: Se observa la adecuación por la compra de 720 metros cuadrados que corresponde a 2 canchas que conforma la empresa Tiro libre de césped sintético con un valor unitario de 58.000 pesos, Obtenido del proveedor TPS empresa colombiana es especializada en el diseño y montaje de proyectos

.

orientados al entretenimiento, ofrece garantía de 8 años en el césped sintético ubicada en la Cra 40 # 6-24 oficina 202B de la ciudad de Cali, este mismo proveedor realiza el debido mantenimiento de las canchas. (Tech Plus Supplies Colombia. 2014)

Observación: Primeramente se observa que los recursos que se utilizaran para la creación de un campo deportivo, así mismo equipos de computación con tecnología actualizada y programas actualizados y al mismo tiempo para llevar a cabo los datos de la empresa.

Cuadro 6. Precios De Muebles Y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Silla de escritorio	1	180.000	180.000
Escritorios	1	600.000	600.000
Lavadora	1	800.000	800.000
Televisor lcd 32 pulgadas	2	600.000	1.200.000
Dvd	1	100.000	100.000
Equipo de sonido	1	2.000.000	2.000.000
Lamparas	8	150.000	1.200.000
Alarmas	1	250.000	250.000
Porterias	4	250.000	1.000.000
Tableros	4	280.000	1.120.000
Aire acondicionado	1	900.000	900.000
Nevera	1	600.000	600.000
Archivadores	4	160.000	640.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**10.410.000**

Fuente: Elaborado por los autores

Cuadro 7. Precios Equipos De Computación Y Comunicación

EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION			
Telefono	2	55.000	110.000
Impresora multifuncional	1	600.000	600.000
Computadores	1	600.000	600.000
TOTAL EQUIPO COMPUTO Y COMUNICACIÓN			**600.000**

Fuente: Elaborado por los autores

.

3.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macro localización del proyecto

Macro localización del proyecto será en Colombia, sur América, el valle del cauca es una de las regiones más ricas y de mayor desarrollo de la república de Colombia, Está ubicado en suroriente del país y tiene costas sobre el océano pacifico, en una extensión de 200 kilómetros, donde se encuentra ubicado el puerto de buenaventura, el más importante del país, el inmenso movimiento de carga.

El valle del cauca tiene características climáticas variadas, siendo los 25 grados centígrados la temperatura promedio, cuenta administrativamente con 42 municipios, siendo su capital Santiago de Cali.

Altitud 995 msnm
Clima 23 C
Extensión municipal 564 km2
Idioma español
Predomina la población blanca y la negra en la costa pacifica

- **Clima**

El clima del Departamento de Valle del Cauca es muy variado, debido principalmente a factores como la latitud, altitud, orientación de los relieves montañosos, los vientos, etc. La llanura del Pacífico es muy húmeda; registra precipitaciones hasta de 5.000 mm anuales y presenta un régimen pluviométrico mono modal, en el cual la época de mayores lluvias se presenta en el segundo semestre del año; las lluvias aumentan en el litoral hacia la cordillera y

.

las temperaturas superan los 24°C en altitudes que van desde el nivel del mar hasta los 1.000 m.

- **Abastecimiento De Agua**

El territorio del departamento de Valle del Cauca está constituido por cuatro unidades fisiográficas, denominadas la llanura del Pacífico, la cordillera Occidental, el valle del río Cauca y el flanco occidental de la cordillera Central. En la llanura del Pacífico se distingue una faja costera o andén aluvial que varía entre un kilómetro y 50 metros de ancho, cubierta de mangle y cruzada por un laberinto de esteros, caños y bocanas que originan los ríos que desembocar en el océano Pacífico.

Micro localización

El proyecto se ubicara en la ciudad de Santiago de Cali, en la comuna 18 pues ya que esta es una zona con mucha población permite que allá bastante oferta en esta zona, permitiendo unir las personas en un espacio deportivo, debido a que el mercado objetivo son las persona entre los 18 y los 35 años de edad.

Ubicación:	Comuna 18
Estrato:	3, 4,
Transportes cerca	TRANSPORTE MASIVO MIO
Movilidad:	Peatonal, Vehicular
Vías principales:	CALLE 5ª

.

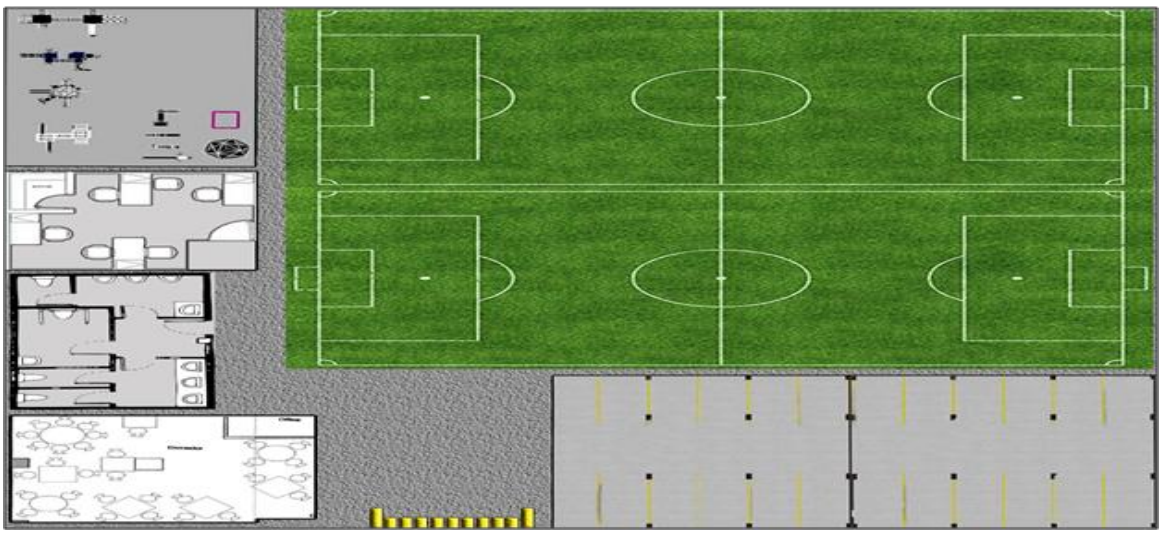
Imagen 4. Visualización Barrio Meléndez

Fuente: Google earths

Área Requerida y Forma del Sitio

A continuación se muestra el plano del campo deportivo para su adecuado funcionamiento.

Imagen 5. Posible Plano Del Campo Deportivo



Fuente: de los Autores

.

Medidas del plano del campo deportivo:

Campo deportivo: 1450 metros cuadrados
Canchas sintéticas: 720 metros cuadrados
El plano del campo deportivo cuenta con instalaciones como:
2 canchas sintéticas, baño de hombres y mujeres, camerino, oficina, centró de entretenimiento, parqueadero.

3.3.1 Tamaño Del Proyecto

Para saber con certeza la unidad de medida del tamaño del proyecto, es el estudio se basara en el número de unidades que venderá la empresa en el año, determinado que parte de la demanda cubrirá dependiendo de la capacidad diseñada, instalada y utilizada.

- **Tamaño del mercado:**

Es un factor muy importante el analizar el mercado, que consta de 130.415 hombres y mujeres en capacidad de adquirir este servicio, también la segmentación y régimen de mercado, donde se analiza tendencia a los gusto, al consumo, los ingresos de los consumidores para poder competir y abarcar en un mercado de diseño exclusivo no existente en el barrio Meléndez.

3.4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este análisis permite establecer la distribución de responsabilidades y actividades dentro de la empresa para facilitar el trabajo en equipo y así cumplir con los objetivos organizacionales.

.

Además, se desarrolla la estructura organizacional, en la cual se jerarquiza los cargos dentro de la empresa y especifica sus funciones y actividades a desarrollar, mediante análisis de cargos para crear el perfil adecuado del empleado y así fijar un sueldo acorde a lo estipulado en la ley.

3.4.1. Pensamiento Estratégico

3.4.1.1. Misión.

Motivar a la práctica del futbol a un exclusivo número de personas de todas las edades a vivir un estilo de vida saludable por medio de un servicio eficiente y de alta calidad gracias al excelente conocimiento del personal y del ambiente natural del escenario deportivo.

3.4.1.2. Visión.

TIRO LIBRE se ha comprometido a ser el mejor campo deportivo de canchas sintéticas en la ciudad de Cali unido a las personas que fomentan entretenimiento en sus actividades deportivas.

3.4.1.3. Principios organizacionales

- Comportamiento ético frente a todo tipo de negociación y acuerdo en los que la empresa este inmersa.

- Respeto por todas las personas que son parte de los grupos de interés de la empresa partiendo del capital humano de la compañía, clientes, proveedores, sociedad y estado.

- Vocación de servicio y atención al cliente.

.

- Transmitir confianza a los clientes, proveedores y empleados cumpliendo siempre todos los acuerdos o convenios que la empresa realice.

- Calidad en todos los procesos, partiendo desde las actividades operativas hasta la dirección de la empresa.

3.4.1.4. Valores corporativos

- Honestidad: construir un futuro integral creyendo que la transparencia en todo lo que se hace es la mayor fortaleza ante la sociedad.
- Trabajo en equipo: mediante la unión de esfuerzos y talento para lograr objetivos comunes, manteniendo un alto grado comunicación, confianza y participación.

- Compromiso: el mayor compromiso es contribuir al progreso del sector, trabajando continuamente en el mejoramiento de procesos internos y externos.

- Constancia: trabajar con ánimo, dinamismo y perseverancia para permanecer vigentes en el mercado, orientados a ofrecer a los clientes siempre la mejor calidad.

- Gratitud: tener un alto sentido de agradecimiento, con quienes participan en el desarrollo y crecimiento de la empresa.

- Cumplimiento: ser una empresa caracterizada por buscar mecanismos de control que la llevan a cumplir con los compromisos adquiridos en el desarrollo de su actividad.

.

4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Se entiende por estructura organizacional el medio del que se sirve una organización de cualquier tipo para conseguir sus objetivos. En un sentido más amplio, es la que da orden a la empresa y responsabiliza el talento humano en cada una de las áreas que se han definido previamente. Su finalidad es la de establecer un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una organización para trabajar juntos de forma óptima, a fin de que sean alcanzados los objetivos corporativos.

La estructura organizacional que utilizará TIRO LIBRE es de tipo funcional. Este tipo de estructura es la más empleada. En ella, los departamentos o áreas funcionales representan tas áreas sustantivas de la empresa.

Gráfica 11. Organigrama

Fuente: Elaborado por los autores

.

Descripción de diagrama: Es un diagrama de autoridad de asesoría, cuando una persona recibe autorización para realizar investigaciones, censos y trabajos en áreas específicas o incluso cuando tienen atribución de prestar asesoría en determinados asuntos.

4.1. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.

El perfil es producto de un trabajo de análisis, en donde se examina qué requisitos, características, rasgos o competencias deben tener las personas para poder desempeñar bien el cargo, es decir, qué rasgos subyacen detrás de las funciones propias de un cargo específico. Por lo tanto, se puede decir que el perfil es en definitiva el que establece las características que se buscará en los postulantes. Además de esto, sirve para confeccionar el aviso de reclutamiento.

Horarios empleados:

Lunes a viernes

Administrador: de 2: PM a 11: PM

Auxiliar contable: 10: AM a 7: PM

Auxiliar de servicios generales: 10: AM a 7: PM

Logística: 2: PM a 11: PM

Sábados, Domingos y festivos

Administrador o auxiliar contable: 11: AM a 8: PM

Logística o auxiliar de servicios generales: 11: AM a 8: PM

Los turnos serán rotativos de acuerdo a lo requerido por la empresa.

A continuación se describen los perfiles de los cargos con que contará la empresa al inicio de sus actividades:

.

Gráfica 12. Perfiles De Cargos

DESCRPCION DEL CARGO	
IDENTIFICACION DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO	administrador
DESCRIPCION	Representar, coordinar y velar por el desarrollo de la organización, de modo que se garantice el logro de los onjetivos establecidos por la organización.
CIUDAD	Cali
AREA	Oficina principal
CARGOS SUBORDINADOS	auxiliar contable, auxiliar de servicios generales
PERFIL DEL CARGO	
CAPACITACION FORMAL	Universitario, administrador de empresas, ingeniero industrial
EXPERIENCIA MINIMA	minimo 2 año de experiencia
COMPETENCIAS	
COMPETENCIAS PERSONALES	orientacion etica, dominio personal, inteligencia emocional, adaptacion al cambio, orientacion al servicio, orientacion al logro
COMPETENCIAS INTELECTUALES	Toma de decisiones, creatividad, solucion de problemas, atencion, memoria, concentracion
EMPRESARIALES Y PARA EL EMPRENDIMIENTO	Identificacion de oportunidades para crear empresas o unidades de negocio, elaboracion de planes para crear empresas o unidades de negocio
COMPETENCIAS iNTERPERSONALES	comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, manejo de conflictos, capacidad de adaptacion, proactividad
COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES	Gestion de la informacion, referenciacion competitiva, gestion y manejo de recursos, responsabilidad ambiental
COMPETENCIAS TECNOLOGICAS	identificar, transformar, innovar procedimientos, usar herramientas informaticas, crear, adaptar, apropiar, manejar, transferir tecnologias, elaborar modelos tecnologico

Fuente de los Autores

.

DESCRPCION DEL CARGO	
IDENTIFICACION DEL CARGO	
NOMBRE DEL CARGO	AUXILIAR CONTABLE
DESCRIPCION	realizar actividades inherentes al departamento de contabilidad, que permitan visualizar y mantener las cuentas y documentos en archivos al día para
CIUDAD	Cali
AREA	Oficina
CARGOS SUBORDINADOS	ninguno
PERFIL DEL CARGO	
CAPACITACION FORMAL	Universitario, contador
EXPERIENCIA MINIMA	minimo 1 año de experiencia
COMPETENCIAS	
COMPETENCIAS PERSONALES	orientacion etica, dominio personal, inteligencia emocional, adaptacion al cambio, orientacion al servicio, orientacion al logro
COMPETENCIAS INTELECTUALES	Toma de decisiones, creatividad, solucion de problemas, atencion, memoria, concentracion
EMPRESARIALES Y PARA EL EMPRENDIMIENTO	Identificacion de oportunidades para crear empresas o unidades de negocio, elaboracion de planes para crear empresas o unidades de negocio
COMPETENCIAS iNTERPERSONALES	comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, manejo de conflictos, capacidad de adaptacion, proactividad
COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES	Gestion de la informacion, referenciacion competitiva, gestion y manejo de recursos, responsabilidad ambiental

Fuente de los Autores

.

	DESCRPCION DEL CARGO
	IDENTIFICACION DEL CARGO
NOMBRE DEL CARGO	AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES
DESCRIPCION	Realizar las labores de aseo, limpieza y cafeteria, para brindar comodidad a los funcionarios y clientes en el area en la cual se esta prestando el servicio, conforme a las normas y procedimientos vigentes
CIUDAD	Cali
AREA	ninguna
CARGOS SUBORDINADOS	ninguno
PERFIL DEL CARGO	
CAPACITACION FORMAL	secundaria y basica primaria
EXPERIENCIA MINIMA	minimo 1 año de experiencia
COMPETENCIAS	
COMPETENCIAS PERSONALES	orientacion etica, dominio personal, inteligencia emocional, adaptacion al cambio, orientacion al servicio, orientacion al logro

Fuente de los Autores

.

4.2. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

Es formalizar conforme a la ley, la futura relación de trabajo para garantizar los intereses, deberes y derechos, tanto del trabajador como de la empresa.

La contratación se llevará a cabo entre la organización y el trabajador. Se elaborará un contrato de trabajo por escrito, donde se especifiquen las características laborales, funciones, forma de pago, remuneración, duración, tipo de contrato, entre otras. La duración del contrato será por tiempo indefinido o fijo.

El contrato deberá ser firmado por el Gerente General o responsable directo y el trabajador, y debe especificar todas las prestaciones sociales que requiere el empleado para desempeñar su labor (ARL, Salud, Pensión, subsidio de transporte, entre otros).

TIRO LIBRE aplicará para los cargos iniciales el contrato a término indefinido. Para los cargos posteriores se seleccionará el contrato según la vacante requerida, pues cada uno tiene sus características y beneficios, y dependerá de la necesidad que se presente en ese momento. Sin embargo, sólo manejará contrato indefinido o a término fijo.

- **El contrato a término fijo**

Tiene una duración entre un día y tres años y puede ser renovado hasta por tres veces su permanencia. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley (cesantías, vacaciones y primas) y para su finalización es necesario un preaviso de 30 días**.** Las deducciones por nómina de este tipo de contrato son iguales a las de cualquier contrato de vínculo laboral**.** La vinculación puede ser directamente con la empresa o a través de terceros, entidades conocidas como temporales.

.

Cuando el periodo de tiempo del contrato es inferior aun (1) año, el periodo de prueba debe ser la quinta parte del tiempo acordado. Debe cumplirse el requisito de preaviso, salvo si la duración es menor a treinta días. Este tipo de contrato puede ser renovado hasta por tres (3) veces y por periodos iguales o superiores al inicial. Puede presentarse que el contrato sea superior a un (1) año. En este caso debe cumplir las mismas condiciones y para su renovación aplica una prórroga por el mismo tiempo del contrato inicial.

- **El contrato a término indefinido**

Es un tipo de contrato que no tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros. Los descuentos para este tipo de contrato son iguales a los de un contrato a término fijo, más cualquier otra deducción deberá ser autorizada por el empleado.

Las partes pueden darlo por terminado cuando lo decidan ya sea de manera unilateral, o por falta grave al reglamento o normas internas de la empresa, que amerite su cancelación. Para la terminación del contrato, de común acuerdo, se recomienda pasar a la otra parte el preaviso al igual que en los demás tipos de contrato, Asimismo, la empresa pagará todas las prestaciones legales establecidas por el gobierno, ya sean mensuales, semestrales o anuales.

Salud (EPS): mensualmente se paga a la entidad el 12,5% del salario del trabajador, del cual, 8,5% lo paga el empleador y 4% el trabajador.

Pensión: mensualmente la empresa paga 12%, la cual al empleado le corresponde 4%.

.

Riesgos Profesionales (ARP*):* cada empresa se encuentra clasificada en un nivel de riesgo según su actividad económica y las labores desempeñadas por los trabajadores. Protege al trabajador contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el aporte depende del nivel de riesgo y lo paga todo el empleador. Las empresas utilizan por lo general el 0,522% de la nómina.

Horas Extras*:* este pago pues ser quincenal o mensual, y el porcentaje varía dependiendo de la jornada. Para una jornada diurna, el recargo que debe pagarse al trabajador es del 25% sobre el valor ordinario de la hora. Para jornada nocturna, será del 75%. Los empleados que tienen un salario integral no tienen derecho a esta acreencia.

Semestralmente, la empresa debe pagar a sus trabajadores la prima de servicios la cual corresponde a 30 días de salario por año.

Las cesantías correspondientes a 30 días de salario por año se deben consignarse en el fondo escogido por el trabajador, anualmente, antes del 14 de febrero de cada año. El 31 de diciembre de cada año, se liquida el 12%correspondiente al interés de cesantías, el cual se paga al trabajador. Tanto las cesantías como sus intereses, no aplican para salarios integrales.

Otro derecho anual con el que cuenta el trabajador, son las vacaciones que pueden programarse con la empresa según el cronograma interno establecido, y deben ser de 15 días hábiles de descanso, remunerados.

La presentación del nuevo colaborador será realizada por el administrador, quien realizará la inducción general de la empresa (misión, visión, valores, principios corporativos), explicará las funciones respectivas y hará el acta de entrega. La inducción general como del cargo mismo, se realizará al momento del ingreso del trabajador a la empresa, donde le será entregado el reglamento interno de trabajo,

.

el manual de funciones del cargo y una cartilla con los aspectos generales de la empresa.

4.3. RECLUTAMIENTO.

Debido a que se está iniciando la creación de la empresa, el reclutamiento utilizado será externo. El proceso implica una o más de las siguientes técnicas de reclutamiento:

- Contacto con asociaciones gremiales.
- Contacto con universidades, centros de capacitación u otros centros de estudio.
- Anuncios en periódicos y páginas de internet especializadas en reclutamiento de personal.
- Agencias de reclutamiento externo. Al considerar estas agencias, se debe tomar en cuenta que éstas lleven a cabo todo un proceso de reclutamiento y preselección y no sólo captación de currículo, ya que de ser así únicamente fungen como buzón de recepción.

El reclutamiento externo ofrece las siguientes ventajas:

- El ingreso de nuevos elementos a la empresa ocasiona siempre una importación de ideas nuevas y diferentes enfoques acerca de los problemas internos de la empresa y, casi siempre una revisión de la manera de cómo se conducen los asuntos de la empresa.

- Aprovecha las inversiones en preparación y en desarrollo de personal efectuadas por otras empresas o por los propios candidatos. Muchas empresas prefieren reclutar externamente y pagar salarios más elevados, para evitar gastos adicionales de entrenamiento y desarrollo y obtener resultados de desempeño a corto plazo.

.

4.3.1. Selección de personal.

Después de hacer la selección de las hojas de vida enviadas a través de los diferentes medios utilizados para el reclutamiento, se procederá a realizar una entrevista personalizada a los solicitantes, para conocer sus atributos laborales, habilidades, conocimientos, capacidades y competencias, y se les dará a conocer a manera global las funciones del cargo y el salario. Se escogerán dos o tres candidatos para que realicen la última entrevista con la Gerencia General y presente las pruebas psicotécnicas.

Cuando el personal se haya seleccionado se firmará el contrato laboral, donde se especifican cada una de las funciones, así como se le entregará el Reglamento de trabajo donde se enterará de sus deberes y derechos como empleado de la empresa. Adicionalmente, se le realizará un examen médico y físico con el fin de corroborar su buen estado de salud.

El empleado tendrá un periodo de prueba de dos meses, de acuerdo al Código Sustantivo del Trabajo, tiempo en el que se evaluará si cumple a cabalidad y de manera responsable con las funciones establecidas por la empresa.

4.3.2. Entrevista

El proceso de selección contará con las siguientes etapas:

- Entrevista personal

La Entrevista es uno de los medios más utilizados para la selección de personal. En ella el postulante interactúa cara a cara con el (los) entrevistador (es), y mantiene una conversación estructurada, lo que quiere decir que la entrevista se

.

desarrolla a base de preguntas, que van surgiendo a lo largo de la conversación. Por ello, se afirma que la entrevista constituye una valiosa arma para la persona o personas que seleccionan personal, porque le ayuda a completar la información del postulante y a tener una primera imagen del mismo.

Una entrevista consta de cinco etapas:

a) Preparación del entrevistador. El entrevistador debe prepararse antes de dar inicio a una entrevista. Esta preparación requiere que se desarrollen preguntas específicas, las cuales según sus respuestas, indicarán la idoneidad del candidato. Al mismo tiempo, el entrevistador debe considerar las preguntas que probablemente le hará el solicitante. Como una de las metas del entrevistador es convencer a los candidatos idóneos para que acepten las ofertas de la empresa.

b) Creación de un ambiente de confianza. La labor de crear un ambiente de aceptación recíproca corresponde al entrevistador. Él debe representar la empresa y dejar en sus visitantes una imagen agradable, humana y amistosa. Es importante que su actitud no trasluzca aprobación o rechazo.

c) Intercambio de información. Se basa en una conversación; algunos entrevistadores inician el proceso preguntando al candidato si tiene preguntas, así establece una comunicación de dos sentidos y permite que el entrevistador pueda a empezar a evaluar al candidato basándose en las preguntas que le haga. El entrevistador inquiere en una forma que le permita adquirir el máximo de información. Es aconsejable evitar las preguntas vagas, abiertas. La figura incluye un muestrario de preguntas específicas posibles, las cuales un entrevistador imaginativo puede aumentaren forma considerable.

d) Terminación. Cuando el entrevistador considera que va acercándose al punto en que ha completado su lista de preguntas y expira el tiempo planeado

.

para la entrevista, es hora de poner fin a la sesión. No es conveniente indicarle qué perspectivas tiene de obtener el puesto. Los siguientes candidatos pueden causar una impresión mejor o peor, y los otros pasos del proceso de selección podrían modificar por completo la evaluación global del candidato.

e) Evaluación. Inmediatamente después de que concluya la evaluación el entrevistador debe registrar las respuestas específicas y sus impresiones generales sobre el candidato.

Investigación de antecedentes

Se hace con el objeto de verificar la idoneidad, laboriosidad, capacidad y honestidad del postulante, manifestada en su solicitud o presentada en su hoja de vida. Las visitas domiciliares y las llamadas telefónicas son, por lo general, más eficaces que las cartas de recomendación. Al verificar las referencias, el empleador puede obtener importante información sobre la personalidad y carácter de un postulante.

Específicamente en esta etapa, se verifica la información proporcionada tanto en la solicitud, así como en su hoja de vida, preguntando y/o constatando los estudios indicados, capacitación, experiencias laborales y referencias personales. Una buena solicitud le permitirá reconocer las destrezas mínimas y la trayectoria laboral del trabajador. Los períodos laborales demasiado breves, las razones de retiro vagas y la falta de empleo prolongada pueden alertar al empleador. Por lo general, existe la tendencia a creer demasiado en los datos de la solicitud. Lo cierto es que los trabajadores no siempre demuestran las habilidades y conocimientos indicados en la solicitud de empleo.

Dentro de las investigaciones que es una etapa de gran responsabilidad del área de recursos humanos, estas comprobaciones se hacen a través del teléfono, fax o cualquier otro medio para obtener información acerca del postulante, se tiene:

.

Finalmente, la investigación de los antecedentes policiales y judiciales, puede revelar que algún postulante tenga inconvenientes para contratarlo, por tener problemas con la justicia.

4.3.3. Examen médico.

Es conveniente que en el proceso de selección se incluya un examen médico físico del solicitante. Existen importantes razones para llevar a la empresa a verificar el estado de salud de su futuro personal, el cual podría llegar a influir en elementos tales como: la calidad y cantidad de producción, índices de ausentismo y puntualidad, prevención ante posibles situaciones de riesgo, así como de accidentes.

Administración de pruebas

Para medir la capacidad de un postulante, pueden usarse diversas pruebas: de rapidez, de profundidad, orales, escritas o prácticas. Las pruebas pueden revelar conocimientos, capacidades, destrezas, habilidad, actitudes, sinceridad y personalidad. En todas las pruebas debe mantenerse la integridad de las preguntas. Los candidatos no se deben llevar el material escrito o los borradores de papel al salir del lugar del examen, donde posiblemente puedan compartirlos con otros postulantes en el futuro.

4.4. PROCESOS DE CONTRATACIÓN

4.4.1. .Resultados y retroalimentación

El resultado final del proceso de selección se traduce en el nuevo personal contratado. Silos elementos anteriores a la selección se consideraron cuidadosamente y los pasos de la selección se llevan de forma adecuada, lo más probable es que el nuevo empleado sea idóneo para el puesto y lo desempeñe

.

productivamente. Un buen empleado constituye la mejor prueba de que el proceso de selección se llevó a cabo en forma adecuada.

4.5. PROCESO DE CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

4.5.1 Capacitación

Su objetivo principal es proporcionar conocimientos, en los aspectos técnicos del trabajo, fomentando e incrementando los conocimientos y habilidades necesarias para desempeñar su labor, mediante un proceso de enseñanza-aprendizaje bien planificado. Se imparte generalmente a empleados, ejecutivos y funcionarios en general cuyo trabajo tiene un aspecto intelectual, preparándolos para desempeñarse eficientemente; en síntesis, se puede afirmar que toda empresa o institución debe orientar la capacitación para la calidad y la productividad.

Como una de las políticas de la empresa, es la innovación constante, se aprovecharán los cursos virtuales y presenciales dictados por el SENA y algunas otras instituciones, como las conferencias y seminarios dadas por la Cámara de Comercio, entre otros; facilitando a los empleados el tiempo y los recursos necesarios para asistir a ellos, con el fin de estimularlos para que de esta manera enriquezcan sus conocimientos, beneficiándose la empresa en el mejoramiento de sus procesos y productos.

4.5.2. Programa de incentivos

Es el conjunto de normas y procedimientos tendientes a establecer o mantener estructuras de salarios equitativas y justas en la organización.

Los objetivos de la administración de salarios son:

.

- Remunerar a cada empleado de acuerdo con el valor del cargo que ocupa.
- Atraer y retener a los mejores candidatos para los cargos.
- Lograr que los empleados acepten los sistemas de remuneración adoptados por la empresa.
- Mantener equilibrio entre los intereses financieros de la organización y su política de relaciones con los empleados.

La empresa utilizará dos tipos de remuneración: el salario ordinario y el salario mínimo legal.

Salario ordinario*:* es un salario básico, de una cuantía acordada por el trabajador y el empleador y que puede ser en dinero o especie. Debe incluir todas las prestaciones y acreencias laborales, reglamentadas por la ley colombiana.

Salario mínimo legal vigente (SMLV): el Gobierno Colombiano establece cada año, el salario mínimo que las empresas deben pagar a los trabajadores que laboren la jornada de 48 horas semanales. Para el año 2013, el salario mínimo mensual legal es de $608.600 y un subsidio de transporte de $72.784. En todo contrato existe la libertad de acordar el valor remunerado, sin embargo, debe respetarse siempre esta cuantía mínima.

En la siguiente tabla se presenta la asignación de salarios de la empresa.

Cuadro 8. Asignación De Salarios

.

TIRO LIBRE		
CUADRO 10 CARGOS Y SALARIOS		
CARGO	**SALARIO**	**CANTIDAD**
Administrador	608.600	1
Auxiliar contable	608.600	1
Auxiliar de servicios generales	608.600	2

Fuente: Elaborado por los autores

4.5.3. Marco Legal

Constitución legal de la empresa.

Por medio de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, se creó en Colombia, la denominada Sociedad por Acciones Simplificada – SAS. La ley citada entró en vigencia el mismo día de su promulgación (Artículo 46 de la referida ley).

Este modelo societario es una persona jurídica cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social. Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado, debidamente inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1 y 5 de la Ley 1258 de 2008).

Su constitución puede hacerse por documento privado o por escritura pública, pero sólo adquiere personalidad jurídica cuando el documento de constitución es inscrito en el registro mercantil. En el documento privado de constitución, debe expresarse una relación clara y completa de las actividades principales a las cuales se dedicará la compañía, salvo que en el mismo se indique que ella podrá realizar toda clase de actividad comercial o civil, licita.

.

De no expresarse nada en los estatutos, necesariamente debe entenderse que la compañía puede efectuar cualquier actividad lícita.

En los estatutos que regulan la sociedad pueden consagrarse diversas clases de acciones, entre las cuales podemos encontrar las siguientes, ajustadas las mismas a los términos y condiciones previstos en las normas legales respectivas:

- Acciones Privilegiadas
- Acciones con Dividendo Preferencial y sin Derecho a Voto
- Acciones con Dividendo Fijo Anual y
- Acciones de Pago

La anterior posibilidad encuentra su respaldo en lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 1258 de 2008, el cual permite crear diversas clases y series de acciones en las SAS e igualmente fijarles los derechos inherentes a las mismas.(Oficio 220-057533 del 26 de marzo de 2009).

4.5.4. Marco Jurídico de la propiedad intelectual.

En el proyecto empresarial del campo deportivo, es necesario tomar en consideración las herramientas jurídicas que existen para proteger la propiedad de las patentes y diseños novedosos que se hagan en la empresa. Algunas de estas regulaciones están sujetas en la Constitución Colombiana de 1991. (Baca, C., Oñate, G., & Murcia, J. 2009)

Artículo 15. Todas las personas tienen derecho a su intimidad personal y familiar y a su buen nombre, y el Estado debe respetarlos y hacerlos respetar. De igual modo tiene derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se

.

hayan recogido sobre ellas en bancos de datos y en archivos de entidades públicas y privadas.

En la recolección, tratamiento y circulación de datos se respetarán la libertad y demás garantías consagradas en la Constitución.
La correspondencia y demás formas de comunicación privada son inviolables. Sólo pueden ser interceptadas o registradas mediante orden judicial, en los casos y con las formalidades que establezca la ley.

Acerca del Derecho a la propiedad intelectual, industrial y otras formas, se estipula lo siguiente:

Artículo 61. El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley

Artículo 150. Corresponde al Congreso de la República hacer las leyes. Por medio de ellas ejerce las siguientes funciones: (...) No.24. Regular el régimen de propiedad industrial, patentes y marcas y las otras formas de propiedad intelectual

Artículo 188. Corresponde al Presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe de Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa: (…) No. 27. Conceder patente de privilegio temporal a los autores de invenciones o perfeccionamientos útiles, con arreglo a la ley.

Artículo 671 del Código Civil Colombiano. Las producciones del talento o del ingenio son una propiedad de sus autores.

.

5. ESTUDIO FINANCIERO Y ECONOMICO

En este capítulo se establece la viabilidad económica del proyecto, para lo cual es necesario construir el componente financiero del proyecto de emprendimiento. Lo anterior implica llevar a expresiones monetarias la información obtenida en los capítulos 2 (cálculo de la demanda); 3 (activos fijos requeridos) y 4 (condiciones de contratación, asignación de salarios y distribución de cargos).

5.1. INVERSION INICIAL

La inversión total es el monto de cada uno de los rubros de activos fijos, activos diferidos y Capital de trabajo que debe tener la empresa para dar inicio a la actividad económica, así, los activos fijos y otros activos destinados a las líneas de producción y montaje, y el capital de trabajo necesario para solventar los gastos de funcionamiento de la empresa hasta el momento que comienza a percibirse el ingreso por ventas y El capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activo corriente o corto plazo y para la operación inicial del proyecto durante un ciclo productivo, que es de un mes de funcionamiento de la empresa y contempla aspectos tales gastos de administración, nómina e inventario inicial. El Capital de trabajo requerido es de 2.715.380 más Las inversiones fijas denotan todo lo que se va a utilizar para empezar a operar des del primer mes en adelante, por lo cual se detalla los activos fijos a utilizarse y los activos diferidos que constituyen gastos que permitirán comenzar con la puesta en marcha de la empresa.

En el cuadro 1 se refleja la inversión que se manejará para la creación de un campo deportivo de canchas sintéticas.

5.1.1. Activos Diferidos**.**

.

Los activos diferidos, están compuestos por los gastos de constitución, los activos no depreciables, adecuaciones.

5.1.2. Gastos De Constitución**.**

En este rubro se indica la inversión en licencias operacionales que necesita la empresa.

- **Escrituración y notariales**

Luego de elaborarse la minuta de Escritura, se liquidan los gastos notariales establecidos por la Superintendencia de Notariado y Registro Público.

Después de elaborada la escritura pública y firmada por los socios y el notario, se autorizan las copias y se regresa a la Cámara de Comercio para inscribir la sociedad con sus debidos estatutos.

Para este caso, los gastos notariales tienen un costo de $3.250.

- **Registro Mercantil**

El valor de registro ante la Cámara de Comercio se calcula a través del simulador de pagos de la página de Crear Empresa –página dedicada a empresarios-, quedando de la siguiente manera:

- **Uso del suelo**

La oficina de Planeación Municipal expide el Certificado con base en una solicitud de visita que hace el contribuyente, enunciando el número del NIT, dirección, representante legal o propietario y la actividad comercial que va a realizar. Con base en esa solicitud se paga un impuesto en la caja general de la tesorería municipal de $9.000; después del pago se efectúa una visita al establecimiento y luego de esto se expide el Concepto de Uso del suelo.

.

- **Higiene y sanidad**

La patente de sanidad fue abolida por el decreto 2150 de diciembre de 1995. Actualmente, sólo se realiza una visita de control sanitario que no tiene ningún costo. Sin embargo, toda empresa debe realizar su respectiva fumigación para el control de plagas. Para este caso el costo es de $33.000, cotizado en Sanidad Ambiental S.A.S.

- **Sayco Acinpro**

Para la empresa utilice música en sus operaciones comerciales, se le expedirá el certificado de usuario, por un periodo de un año (hasta el 31 de diciembre del año en curso) y se deberá cancelar $335.900

- **Bomberos**

Para el certificado tiene un valor de 20.000 pesos

Activos intangibles. En este rubro se indica el valor de las adecuaciones para el campo deportivo.

5.2. DEPRECIACIÓN

La depreciación se considera como un costo o gasto en que incurre la empresa por el uso de sus activos fijos como edificios, vehículos, maquinaria, entre otros, y se utiliza como procedimiento para reducir el valor de dichas inversiones haciendo cargos que afectan al Estado de resultados a través del tiempo.

.

Cuadro 9. Inversión Inicial En Pesos.

FUTBOL 7			
CUADRO 1 INVERSION EN PESOS			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Silla de escritorio	1	180.000	180.000
Escritorios	1	600.000	600.000
Lavadora	1	800.000	800.000
Televisor lcd 32 pulgadas	2	600.000	1.200.000
Dvd	1	100.000	100.000
Equipo de sonido	1	2.000.000	2.000.000
Lamparas	8	150.000	1.200.000
Alarmas	1	250.000	250.000
Porterias	4	250.000	1.000.000
Tableros	4	280.000	1.120.000
Aire acondicionado	1	900.000	900.000
Nevera	1	600.000	600.000
Archivadores	4	160.000	640.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**10.410.000**
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION			
Telefono	2	55.000	110.000
Impresora multifuncional	1	600.000	600.000
Computadores	1	600.000	600.000
TOTAL EQUIPO COMPUTO Y COMUNICACIÓN			**600.000**
CONSTRUCIONES Y EDIFICACIONES			
Bodega m ²	1450	206.896	299.999.200
TOTAL CONSTRUCIONES Y EDIFICACIONES			**299.999.200**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**311.009.200**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
documento privado autenticacion	5	3.250	16.250
Higiene y sanidad	1	33.000	33.000
Bomberos	1	20.000	20.000
Registro mercantil	1	979.000	979.000
Formulario registrado mercantil	1	4.100	4.100
Certificado de Sayco y Acinpro	1	335.900	335.900
Uso del suelo	1	9.000	9.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			**1.397.250**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Grapadoras	1	18.000	18.000
Sillas metalicas	36	39.000	1.404.000
Mesas metalicas	8	80.000	640.000
Papeleras	3	18.000	54.000
Balones de futbol	30	45.000	1.350.000
petos	24	7.000	168.000
Extintores con camilla	8	68.000	544.000
Guayos pares	4	60.000	240.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**2.356.000**
ACTIVOS INTANGIBLES			
ADECUACIONES			
Adecuaciones	1	49.190.000	49.190.000
TOTAL ADECUACIONES			**$ 49.190.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**52.943.250**
CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos Administrativos	1	840.077	840.077
Gastos de ventas	1	20.000	20.000
Nomina de administracion	1	1.855.303	1.855.303
Nomina de servicios	1	1.855.303	1.855.303
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			**2.715.380**
TOTAL INVERSION			**366.667.830**
%INVERSION A FINANACIAR			**10,00%**
VALOR A FINANCIAR			**36.666.783**
CAPITAL SOCIAL			**330.001.047**

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 10. Depreciación En Pesos.

FUTBOL 7 CUADRO 2 DEPRECIACION EN PESOS								
DETALLLE	PRECIO	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	10.410.000	3	289.167	3.470.000	3.470.000	3.470.000		
Equipo de Comp. y comunicación	600.000	5	10.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Construciones y edificaciones	299.999.200	20	1.249.997	14.999.960	14.999.960	14.999.960	14.999.960	14.999.960
TOTAL			**1.549.163**	**18.589.960**	**18.589.960**	**18.589.960**	**15.119.960**	**15.119.960**

MES AÑO	**12**

Fuente: Elaborado por los autores

5.2.1 Balance inicial

El balance inicial refleja la situación financiera al iniciar su actividad la empresa, tomando como punto de partida las inversiones, lo activos y la financiación que se proyecta realizar.

Balance inicial sin financiación. En este balance, el capital será pagado 100% por los socios de la empresa.

Balance inicial con financiación. En este balance se presenta la situación financiera de la empresa a partir de la inversión inicial con un aporte de capital social del 90% y una financiación del 10%.

En el cuadro 3 se presenta el balance inicial de la empresa sin financiación.

.

Cuadro 11. Balance Inicial Sin Financiación En Pesos

FUTBOL 7	
CUADRO 3 BALANCE INICIAL SIN FINANACIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
Activos corrientes	
Caja	2.715.380
Cuenta por Cobrar	0
Inventario	0
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	**2.715.380**
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	10.410.000
Equipo de compu y comunicación	600.000
Construciones y edificaciones	299.999.200
Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**311.009.200**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	52.943.250
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	52.943.250
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**363.952.450**
TOTAL DE ACTIVOS	**366.667.830**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas x Pagar	0
Cesantías x Pagar	0
Intereses a las Cesantías x Pagar	0
Impuesto de Renta x Pagar	0
Cree	0
IVA x Pagar	0
ICA	0
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Bancarias	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social	366.667.830
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal	0
TOTAL DE PATRIMONIO	**366.667.830**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**366.667.830**

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 12. Balance Inicial Con Financiación En Pesos.

FUTBOL 7	
CUADRO 4 BALANCE INICIAL CON FINANACIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
Activos corrientes	
Caja	2.715.380
Cuentas por Cobrar	0
Inventario	0
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	**2.715.380**
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	10.410.000
Equipo de compu y comunicación	600.000
Construciones y edificaciones	299.999.200
Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**311.009.200**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	52.943.250
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**52.943.250**
TOTAL DE ACTIVOS	**55.658.630**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas x Pagar	0
Cesantías x Pagar	0
Intereses a las Cesantías x Pagar	0
Impuesto de Renta x Pagar	0
Cree	0
IVA x Pagar	0
ICA	0
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Bancarias	36.666.783
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**36.666.783**
TOTAL PASIVOS	**36.666.783**
PATRIMONIO	
Capital Social	330.001.047
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal	0
TOTAL DE PATRIMONIO	**330.001.047**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**366.667.830**

Fuente: Elaborado por los autores

.

5.2.2. Parámetros Básicos

Parámetros Económicos. Este cuadro muestra los indicadores que se tienen en cuenta para realizar las proyecciones económicas. Como referencia para el año 1, se toma la inflación del 2013 y las proyecciones para los cuatro años restantes, utilizando 2014, 2015, 2016 y 2017 respectivamente este indicador se tiene en cuenta para el incremento de precios y de costos. Para el incremento en unidades se toma como referencia el crecimiento del sector de acuerdo a la última Encuesta de opinión industrial conjunta de ACICAM.

De acuerdo a la actividad económica de la empresa, corresponde el 0.0% como impuesto a las ventas (IVA) y una reserva legal del 10%. Según el Acuerdo No. 124 de junio 16 de 1987 del Concejo de Santiago de Cali, de acuerdo al producto que se va a producir, la tarifa de ICA corresponde al 0,011 por mil. Y el cree que corresponde a un 9 %.

Cuadro 13. Parámetros Económicos

FUTBOL 7					
CUADRO 5 PARAMETROS ECONOMICOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflacion (ipc)	3,24%	3,24%	2,95%	2,82%	2,70%
%Incremento del precio del producto	3,24%	3,24%	2,95%	2,82%	2,70%
%Incremento en costos	3,24%	3,24%	2,95%	2,82%	2,70%
%incremento en servicio	5,52%	5,52%	5,52%	5,52%	5,52%
Impuesto de renta	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Cree	9,00%	9,00%	9,00%	8,00%	8,00%
Reserva legal	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
IVA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ICA	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011

Fuente: Elaborado por los autores

.

Parámetros Laborales. Son los parámetros base que se tienen en cuenta para el pago de sueldos, auxilio de transporte, prestaciones sociales y los parafiscales. Los salarios y el auxilio de transporte se incrementan de acuerdo al IPC proyectado.

Parámetros de recaudo y pagos. El recaudo será 100% de contado, puesto que los clientes cancelarán el producto de forma inmediata.

Cuadro 14. Parámetros Laborales

FUTBOL 7	
CUADRO 6 PARAMETROS LABORALES EN PESOS	
Salario	
	608.600
Auxilio trasporte	72.784
Cesantías	8,33%
Interes de cesantias	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pensión	12,00%
ARP	0,5226%
Caja de compensación	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 15. Recaudos Y Pagos En Pesos

FUTBOL 7	
CUADRO 7 RECAUDOS Y PAGOS EN PESOS	
parametro de pago	
contado	100,00%
credito	0,00%
parametros de recaudo	
contado	100,00%
credito	0,00%

Fuente: Elaborado por los autores

Cuadro 16. Gastos Administrativos

FUTBOL 7			
CUADRO 8 GASTOS ADMINISTRATIVOS EN PESOS			
DETALLES			**Valor**
SERVICIOS PUBLICOS:			
Agua			232.290
telefono e internet			92.916
TOTAL SERVICIOS PUBLICOS			**325.206**
HONORARIOS			
Contador			**309.720**
TOTAL HONORARIOS			**309.720**
IMPLEMENTO DE ASEO Y CAFETERIA	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Bolsas de basura	20	200	4.130
Traperos	2	4.130	8.527
Escobas	2	4.000	8.259
Esponjas	5	500	2.581
Limpiones	4	600	2.478
blanqueador 5 litros	4	12.000	49.555
detergente x 10 kilos	3	8.000	24.778
recogedor	2	3.500	7.227
Papel higienico industrial	24	8.000	198.221
Servilletas de mano paquete	3	2.000	6.194
Jabon liquido en bolsa	6	4.500	27.875
Café 10 Kilos	2	24.000	49.555
TOTAL GASTOS DE ASEO Y CAFETERIA			**389.379**
IMPLEMENTOS DE PAPELERIA			
Clips caja x 100 unidades	1	2.500	2.581
Resaltador caja x 6 unidades	1	9.000	9.292
Caja de ganchos de grapadora	2	3.200	6.607
Carpetas (A-Z)	12	6.000	74.333
Perforadora	1	6.000	7.500
Resma ecologica	2	6.194	12.790
caja de lapiceros x 12 unidades	2	6.000	12.389
TOTAL GASTOS IMPLEMENTOS DE PAPELERIA			**125.492**
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS			**840.077**

Fuente: Elaborado por los autores

.

GASTOS DE VENTAS: Se realizará publicidad impresa en volantes blanco y negro y se contara con publicidad de perifoneo

Cuadro 17. Gastos De Ventas En Pesos

FUTBOL 7				
CUADRO 9 GASTOS DE VENTAS EN PESOS				
DETALLES	**Cantidad**	**Vr. Unitario**	**VALOR**	
PUBLICIDAD				
Perifoneo	1	45000	45.000	
Volantes blanco y negro	1000	20	20.000	
TOTAL DE GASTOS VENTAS				**65.000**

Fuente: Elaborado por los autores

Parámetros de costos. Dentro de estos parámetros se muestran los costos que hacen parte del costo del servicio.

Cuadro 18. Costos De Cancha

FUTBOL 7	
Cuadro 17 COSTOS DE CANCHA	
CONCEPTO	PRECIO
Mano de obra variable	10.307
Energia electrica	10.000
Costo de mantenimiento de canchas	8.000
TOTAL	28.307

Fuente: Elaborado por los autores

.

5.3. AMORTIZACIÓN

La financiación del 10% del proyecto, correspondiente a $36.671.283 se realiza por medio de un crédito para pequeñas y medianas empresas del Bancoomeva a una tasa EA (20.27%) con un plazo de 12 meses. Las condiciones y amortización del préstamo se presentan en el cuadro 14.

5.3.1. Proyección de Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de administración son aquellos desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión, como gastos laborales (sueldos, bonificaciones, seguros de vida, administradores, auxiliares de la empresa), alquileres, materiales y útiles de oficina, seguros, depreciación (de edificios administrativos, equipos de oficina, máquinas, muebles), impuestos.

.

Cuadro 19. Amortización En Pesos

FUTBOL 7		
CUADRO 14 AMORTIZACION EN PESOS		
	Valor del prestamo	36.671.283
	Tasa EA	20,27%
	Tasa Nominal	18,60%
	Tasa Mensual	1,55%
	No. de Periodos	12
	No. de Cuotas	36

	MES	CUOTA	INTERES	ARMOTIZACION	VALOR
AÑO 1	0				36.671.283
	1	1.336.811	568.392	768.419	35.902.864
	2	1.336.811	556.482	780.329	35.122.535
	3	1.336.811	544.387	792.424	34.330.111
	4	1.336.811	532.105	804.706	33.525.405
	5	1.336.811	519.632	817.179	32.708.227
	6	1.336.811	506.966	829.845	31.878.382
	7	1.336.811	494.104	842.707	31.035.675
	8	1.336.811	481.042	855.769	30.179.906
	9	1.336.811	467.778	869.033	29.310.873
	10	1.336.811	454.308	882.502	28.428.371
	11	1.336.811	440.630	896.181	27.532.190
	12	1.336.811	426.739	910.071	26.622.119
AÑO 2	13	1.336.811	412.633	924.177	25.697.941
	14	1.336.811	398.309	938.502	24.759.440
	15	1.336.811	383.763	953.048	23.806.392
	16	1.336.811	368.991	967.820	22.838.572
	17	1.336.811	353.990	982.821	21.855.751
	18	1.336.811	338.756	998.054	20.857.697
	19	1.336.811	323.287	1.013.524	19.844.173
	20	1.336.811	307.578	1.029.233	18.814.940
	21	1.336.811	291.625	1.045.186	17.769.754
	22	1.336.811	275.425	1.061.386	16.708.368
	23	1.336.811	258.974	1.077.837	15.630.532
	24	1.336.811	242.268	1.094.543	14.535.989
AÑO 3	25	1.336.811	225.303	1.111.508	13.424.481
	26	1.336.811	208.075	1.128.736	12.295.745
	27	1.336.811	190.580	1.146.231	11.149.514
	28	1.336.811	172.814	1.163.997	9.985.517
	29	1.336.811	154.772	1.182.039	8.803.478
	30	1.336.811	136.451	1.200.360	7.603.118
	31	1.336.811	117.846	1.218.965	6.384.153
	32	1.336.811	98.952	1.237.859	5.146.295
	33	1.336.811	79.766	1.257.045	3.889.250
	34	1.336.811	60.282	1.276.529	2.612.721
	35	1.336.811	40.496	1.296.314	1.316.407
	36	1.336.811	20.404	1.316.407	0
			11.453.899	**36.671.283**	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
INTERES	5.992.563	3.955.597	1.505.739	**11.453.899**
CAPITAL	10.049.164	12.086.130	14.535.989	**36.671.283**
	16.041.727	**16.041.727**	**16.041.727**	

Fuente de los Autores

.

Cuadro 20. Proyección De Gastos Administrativos Y Ventas.

FUTBOL 7																	
CUADRO 16 GASTOS EN PESOS																	
	TIEMPO																
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS																	
SERVICIOS PUBLICOS:																	
Agua	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	232.290	2.787.480	2.877.394	2.962.689	3.046.231	3.128.486
teléfono e internet	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	92.916	1.114.992	1.151.118	1.185.076	1.218.495	1.251.394
HONORARIOS																	
Contador	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	3.716.640	3.837.058	3.950.252	4.061.649	4.171.314
IMPLEMENTO DE ASEO:																	
Cepillo cesped	4.130			4.130			4.130			4.130			16.518	17.054	17.557	18.052	18.539
Traperos	8.521			8.521			8.521			8.521			34.101	35.212	36.251	37.273	38.280
Escobas	8.259			8.259			8.259			8.259			33.037	34.101	35.113	36.104	37.088
Esponjas	2.581			2.581			2.581			2.581			10.324	10.658	10.973	11.282	11.587
Limpiones	2.478			2.478			2.478			2.478			9.911	10.232	10.534	10.834	11.124
Blanqueador x 5 kilos	49.555			49.555			49.555			49.555			198.221	204.643	210.680	216.621	222.470
Detergente x 10 kilos	24.778			24.778			24.778			24.778			99.110	102.322	105.340	108.311	111.235
Recogedor	7.221			30.000			30.000			30.000			97.221	100.371	103.338	106.252	109.121
Papel higienico industrial	198.221			198.221			198.221			198.221			792.883	818.513	842.721	866.485	889.880
Servilletas de mano	6.194			6.194			6.194			6.194			24.778	25.580	26.335	27.078	27.809
Jabon liquido bolsa	27.875			27.875			27.875			27.875			111.499	115.112	118.508	121.849	125.139
Cafe 10 Kilos	49.555			49.555			49.555			49.555			198.221	204.643	210.680	216.621	222.470
IMPLEMENTOS DE PAPELERIA																	
Clips caja 100 unidades	2.581			2.581			2.581			2.581			10.324	10.658	10.973	11.282	11.587
Resaltador caja x 6 unidades	9.292			9.292			9.292			9.292			37.166	38.371	39.503	40.616	41.713
caja de ganchos grapadora	6.607			6.607			6.607			6.607			26.429	27.286	28.091	28.883	29.663
Carpetas (A-Z)	14.333												14.333	16.140	19.005	81.233	83.426
Perforadora	1.500												1.500	1.543	1.581	8.196	8.418
Resma ecologica	12.190			12.190			12.190			12.190			51.761	52.818	54.371	55.910	57.420
Caja de lapiceros 12 unidades	12.389			12.389			12.389			12.389			49.555	51.161	52.670	54.155	55.618
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVOS	1.149.797	634.924	634.924	1.091.737	634.924	634.924	1.091.737	634.924	634.924	1.091.737	634.924	634.924	9.581.447	9.819.243	10.094.634	10.383.448	10.663.770
GASTOS DE VENTAS																	
publicidad	65.000			65.000			65.000			65.000			260.000	268.424	276.343	284.135	291.807
TOTAL GASTO DE VENTAS	65.000			65.000			65.000			65.000			260.000	268.424	276.343	284.135	291.807
GASTO DE DEPRECIACION																	
Gastos de de depreciacion	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	18.589.960	18.589.960	18.589.960	15.119.960	15.119.960
GASTOS DE DIFERIDOS																	
Gastos de diferidos	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	52.943.250	1	1	1	1
TOTAL DE GASTOS	7.175.898	6.596.027	6.596.027	7.116.838	6.596.027	6.596.027	7.116.838	6.596.027	6.596.027	7.116.838	6.596.027	6.596.027	81.294.657	28.677.647	28.960.939	25.787.503	26.075.537

Fuente: Elaborado por los autores

.

5.3.2. Nómina

Los gastos de nómina son erogaciones necesarias para el normal funcionamiento de la empresa, pues el recurso humano es quien hace a la empresa.

En el cuadro 14, se muestra la proyección de la nómina de administración y ventas. Además, en el cuadro 15, se especifica la mano de obra indirecta respectivamente, que va directamente al costo del producto.

Nómina administrativa y ventas: en ella se encuentran las personas que propenden por el funcionamiento administrativo de la empresa, apoyando los diferentes procesos dentro de la misma.

5.3.3. Costos mensuales

Estos costos son aquellos en los que necesariamente incurre la empresa para la gestión productiva que realiza.

Estos se capitalizan para conformar el costo total de prestación del servicio y poder fijar los precios de venta, los cuales están integrados por la materia prima, la mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación, siendo los más representativos, porque el mayor porcentaje de estos recursos se utiliza para el pago de insumos y recurso humano, que son costos indispensables para la prestación del servicio .

5.3.4. Ventas y costos

Dentro de la proyección se estiman, valorizan y reúnen todos los elementos que están previstos y autorizados por el programa de prestación del servicio, para iniciar la operación de la empresa, así como el precio de venta del producto.

.

En el cuadro 16, se muestran las horas a vender por mes (180por cada cancha), así como, las ventas y costos totales.

El costo total sin mano de obra se especifica, debido a que la mano de obra no tiene IVA, por lo tanto este valor es el que se tiene en cuenta para la liquidación del impuesto.
Asimismo, se especifica el costo total de la materia prima, para poder determinar el valor del inventario inicial necesario para el capital de trabajo.

5.3.5. Iva

El IVA es el impuesto a las ventas que se aplica a todo producto vendido, a excepción de aquellos que el gobierno exime. La tarifa para este tipo de producto es del 0.0%.

En el cuadro 17 se muestra el impuesto liquidado mes a mes para el año uno, y los demás años del proyecto.

5.3.6. Recaudos

El recaudo será 100% de contado, ya que al prestarse el servicio en el punto de venta no se incurrirá en créditos, pues el cliente cancela inmediatamente realiza la compra.

.

Cuadro 21. Nomina de Administración en pesos.

.

							FUTBOL 7									
CUADRO 17 NOMINA DE ADMINISTRACION Y VENTAS EN PESOS																
CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrador	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	7.303.198	7.538.821	7.782.216	8.034.114	8.295.632
Auxiliar contable	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	608.600	7.303.198	7.538.821	7.782.216	8.034.114	8.295.632
TOTAL	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	14.606.395	15.077.642	15.564.432	16.068.228	16.591.264
DATOS QUE VAN AL ESTADO DE RESULTADOS																	
No. PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	1.217.200	14.606.395	16.061.035	16.541.012	17.007.369	17.466.610
AUX. DE TRANSPORTE	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	14.583	174.921	179.921	179.352	178.968	178.550
CESANTIAS	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	1.362.229	1.377.201	1.411.235	1.457.818	1.491.119
INT. CESANTIAS	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	13.628	163.532	163.532	169.356	173.104	177.118
PRIMAS	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	113.519	1.362.229	1.362.229	1.402.408	1.444.956	1.480.889
VACACIONES	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	50.151	601.801	608.801	621.055	634.330	652.146
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	146.064	1.752.767	1.752.767	1.804.414	1.855.360	1.905.955
ARP	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	6.361	76.333	76.333	78.585	80.801	82.983
CAJA DE COMP.	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	48.608	583.296	583.296	600.479	618.453	635.152
ICBF	0	0	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	0	0
TOTAL	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	1.855.301	22.263.617	23.720.261	24.429.509	25.158.715	25.907.242

Fuente de los Autores

.

Cuadro 22. IVA En Pesos

	TIRO LIBRE																
	CUADRO 20 IVA EN PESOS																
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL	AGOT	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA Cobrado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Pagado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Causado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA al flujo de caja					0				0				0	0	0	0	0
IVA año siguiente														0	0	0	0
IVA total F.C.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Meses año	12
IVA pagado * año	8
IVA * PAGAR * año	4
Recaudo año	11

Fuente: Elaborado por los autores

Cuadro 23. Recaudos En Pesos

RECAUDO EMPRESA																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL	AGOT	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Contado	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	388.800.000	425.511.700	451.113.600	499.200.160	549.556.192
Crédito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	388.800.000	425.511.700	451.113.600	499.200.160	549.556.192

PARAMETRO DE PAGO																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL	AGOT	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Contado	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	77.760.000	85.102.340	90.226.720	99.840.032	109.911.238
Crédito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	6.480.000	77.760.000	85.102.340	90.226.720	99.840.032	109.911.238

Fuente de los Autores

.

5.1.3. Estados financieros

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, los gestores, reguladores y otro tipo de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

5.1.4. Balance General

El propósito del Balance General es mostrar la posición financiera de una empresa o negocio a una fecha determinada. Todas las empresas preparan un balance de fin de año y la mayoría lo preparan al fin de cada mes. El balance general comprende una relación de los activos, los pasivos y el patrimonio de un negocio. La fecha del balance general es muy importante ya que la posición financiera de un negocio puede cambiar rápidamente.

Las formas de presentación del balance general son:

.

a) En forma de cuenta: es la presentación más usual; se muestra el activo al lado izquierdo, el pasivo y el capital al lado derecho, es decir: activo igual a pasivo más capital.

b) En forma de cuenta: conserva la misma fórmula pero invertida; es decir, capital más pasivo es igual a activo. El estado muestra en el lado izquierdo y en primer término al capital y en segundo término al pasivo; a la derecha los activos principiando por los no circulantes y terminado con los circulantes.

c) En forma de reporte: es una presentación vertical, mostrándose en primer lugar el activo, posteriormente el pasivo y por último el capital, es decir activo menos pasivo igual a capital.

d) En forma de condición financiera: se obtiene el capital de trabajo que es la diferencia entre activos y pasivos circulantes; aumentando los activos no circulantes y deduciendo los pasivos no circulantes.

En función a su grado de análisis, el balance puede clasificarse en analítico y condensado. En términos generales, se puede decir que en la forma analítica se detallan las partidas que forman ciertos grupos, en el balance condensado se indican los conceptos en grupos generales, por ejemplo, la inversión total en los terrenos, planta o equipo.

.

5.2. ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de pérdidas y ganancias o Estado de Resultados, es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

El estado de pérdidas y ganancias muestra detalladamente cómo se ha obtenido la utilidad del ejercicio, mientras que el Balance General únicamente muestra la utilidad, más no la forma como se ha obtenido, razón por la cual el Estado de Resultados se considera como un estado complementario del Balance General.

5.3. FLUJO DE CAJA

El estado de Flujo de efectivo o Flujo de caja, resume el efectivo recibido y los pagos del negocio respecto del mismo período cubierto por el Estado de Resultados.

El propósito básico de este estado financiero es proporcionar información sobre las entradas de efectivo y pagos de efectivo de una compañía durante el período contable.

El término “flujo de efectivo” describe cobros de efectivos (entradas), lo mismo que los pagos de efectivo (salidas).
Clasificación de los flujos de efectivo: los flujos de efectivo se clasifican de acuerdo con la naturaleza de la actividad de negocio implícita.

Las tres clasificaciones básicas son:
a) Actividades operacionales: muestran los efectos sobre el efectivo de las transacciones de ingresos y gastos, incluyendo el interés y los impuestos sobre la renta.

.

b) Actividades de inversión: son flujos de efectivo que surgen de las compras y las ventas de los activos y/o de las inversiones.

c) Actividades de financiación: estas incluyen la mayoría de los flujos de efectivo entre una organización, sus propietarios y sus acreedores. Las fuentes de efectivo típicas de las actividades de inversión incluyen los ingresos del endeudamiento o de la emisión de acciones de capital. Los desembolsos de efectivo comunes incluyen el pago de las sumas obtenidas en préstamos (pero sin incluir los intereses) y los dividendos pagados a los accionistas.

5.3.1. Estado de resultados sin financiación en pesos.

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. A partir de este Estado de Resultados se pronostican resultados satisfactorios, a partir del tercer año, ya que en los dos primeros años, los resultados son de poca utilidad debido a los gastos de inicio de la actividad comercial.

.

Cuadro 24. Estado De Resultados Sin Financiación En Pesos

TIRO LIBRE																	
CUADRO 21 ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	359.868.323	392.034.053	425.875.170	462.053.322	500.719.745
COSTOS	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	127.337.930	138.719.642	150.694.182	163.495.673	177.177.628
UTILIDAD BRUTA	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	19.377.533	232.530.393	253.314.411	275.180.988	298.557.649	323.542.117
EGRESOS																	
GASTOS DE NOMINA	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	24.788.965	26.273.626	27.048.698	27.811.471	28.562.381
GASTOS DE ADMINISTRACION	1.149.797	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	9.501.417	9.809.263	10.098.636	10.383.418	10.663.770
GASTOS DE VENTAS	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	260.000	268.424	276.343	284.135	291.807
DEPRECIACION	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	18.589.960	18.589.960	18.589.960	15.119.960	15.119.960
DIFERIDOS	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	52.943.250	0	0	0	0
ICA	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	3.958.552	4.312.375	4.684.627	5.082.587	5.507.917
TOTAL EGRESOS	9.571.524	8.991.653	8.991.653	9.512.465	8.991.653	8.991.653	9.512.465	8.991.653	8.991.653	9.512.465	8.991.653	8.991.653	110.042.143	59.253.647	60.698.263	58.681.570	60.145.835
UTILIDAD OPERACIONAL	9.806.009	10.385.880	10.385.880	9.865.068	10.385.880	10.385.880	9.865.068	10.385.880	10.385.880	9.865.068	10.385.880	10.385.880	122.488.250	194.060.764	214.482.725	239.876.079	263.396.283
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Ingreso arrendamiento	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.344.320	17.855.977	18.359.516	18.855.223
Gastos fianancieros prestamo													0				
Gastos financieros leasing													0				
TOTAL INGRESOS Y EGRESOS	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.344.320	17.855.977	18.359.516	18.855.223
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	11.206.009	11.785.880	11.785.880	11.265.068	11.785.880	11.785.880	11.265.068	11.785.880	11.785.880	11.265.068	11.785.880	11.785.880	139.288.250	211.405.084	232.338.703	258.235.595	282.251.506
(-) Impuesto de Renta	2.801.502	2.946.470	2.946.470	2.816.267	2.946.470	2.946.470	2.816.267	2.946.470	2.946.470	2.816.267	2.946.470	2.946.470	34.822.062	52.851.271	58.084.676	64.558.899	70.562.876
Cree	1.008.541	1.060.729	1.060.729	1.013.856	1.060.729	1.060.729	1.013.856	1.060.729	1.060.729	1.013.856	1.060.729	1.060.729	12.535.942	19.026.458	20.910.483	20.658.848	22.580.120
UTILIDAD NETA	7.395.966	7.778.680	7.778.680	7.434.945	7.778.680	7.778.680	7.434.945	7.778.680	7.778.680	7.434.945	7.778.680	7.778.680	91.930.245	139.527.356	153.343.544	173.017.849	189.108.509
(-) Reserva Legal	739.597	777.868	777.868	743.495	777.868	777.868	743.495	777.868	777.868	743.495	777.868	777.868	9.193.024	13.952.736	15.334.354	17.301.785	18.910.851
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.656.369	7.000.812	7.000.812	6.691.451	7.000.812	7.000.812	6.691.451	7.000.812	7.000.812	6.691.451	7.000.812	7.000.812	82.737.220	125.574.620	138.009.189	155.716.064	170.197.658
RESERVA LEGAL ACUMULADA													9.193.024	23.145.760	38.480.114	55.781.899	74.692.750
UTILIDAD ACUMULADA													82.737.220	208.311.840	346.321.030	502.037.094	672.234.752

Fuente: Elaborado por los autores

5.3.2. Estado de resultados con financiación en pesos.

En el Estado de resultados con financiación, el escenario es muy alentador, la empresa produce utilidad.

En el cuadro 20 se puede observar el comportamiento de las utilidades de la empresa durante los primeros cinco años.

.

Cuadro 25. Estado De Resultados Con Financiación En Pesos

CUADRO 22 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
VENTAS	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	29.989.027	359.868.323	392.034.053	425.875.170	462.053.322	500.719.745
COSTOS DE VENTA	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	127.337.930	138.719.642	150.694.182	163.495.673	177.177.628
UTILIDAD BRUTA	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**19.377.533**	**232.530.393**	**253.314.411**	**275.180.988**	**298.557.649**	**323.542.117**
EGRESOS																	
GASTOS DE NOMINA	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	2.065.747	24.788.965	26.273.626	27.048.698	27.811.471	28.562.381
GASTOS DE ADMINISTRACION	1.149.797	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	9.501.417	9.809.263	10.088.636	10.383.418	10.663.770
GASTOS DE VENTAS	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	260.000	268.424	276.343	284.135	291.807
DEPRECIACION	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	1.549.163	18.589.960	18.589.960	18.589.960	15.119.960	15.119.960
DIFERIDOS	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	4.411.937	52.943.250	0	0	0	0
ICA	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	329.879	3.958.552	4.312.375	4.684.627	5.082.587	5.507.917
TOTAL EGRESOS	**9.571.524**	**8.991.653**	**8.991.653**	**9.512.465**	**8.991.653**	**8.991.653**	**9.512.465**	**8.991.653**	**8.991.653**	**9.512.465**	**8.991.653**	**8.991.653**	**110.042.143**	**59.253.647**	**60.698.263**	**58.681.570**	**60.145.835**
UTILIDAD OPERACIONAL	**9.806.009**	**10.385.880**	**10.385.880**	**9.865.068**	**10.385.880**	**10.385.880**	**9.865.068**	**10.385.880**	**10.385.880**	**9.865.068**	**10.385.880**	**10.385.880**	**122.488.250**	**194.060.764**	**214.482.725**	**239.876.079**	**263.396.283**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Ingreso arrendamiento	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.344.320	17.855.977	18.359.516	18.855.223
Gastos fiarancieros prestamo	568.718	556.801	544.699	532.410	519.930	507.257	494.387	481.318	468.046	454.569	440.883	426.984	5.996.002	3.957.867	1.506.603	0	0
Gastos financieros leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS Y EGRESOS	**831.282**	**843.199**	**855.301**	**867.590**	**880.070**	**892.743**	**905.613**	**918.682**	**931.954**	**945.431**	**959.117**	**973.016**	**5.996.002**	**3.957.867**	**1.506.603**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**10.637.291**	**11.229.079**	**11.241.180**	**10.732.658**	**11.265.949**	**11.278.623**	**10.770.681**	**11.304.562**	**11.317.833**	**10.810.499**	**11.344.997**	**11.358.895**	**133.282.248**	**207.447.217**	**230.832.100**	**258.235.595**	**282.251.506**
(-) Impuesto de Renta	2.659.323	2.807.270	2.810.295	2.683.165	2.816.487	2.819.656	2.692.670	2.826.140	2.829.458	2.702.625	2.836.249	2.839.724	33.323.062	51.861.804	57.708.025	64.558.899	70.562.876
Cree	957.356	1.010.617	1.011.706	965.939	1.013.935	1.015.076	969.361	1.017.411	1.018.605	972.945	1.021.050	1.022.301	11.996.302	18.670.250	20.774.889	20.658.848	22.580.120
UTILIDAD NETA	**7.020.612**	**7.411.192**	**7.419.179**	**7.083.554**	**7.435.527**	**7.443.891**	**7.108.650**	**7.461.011**	**7.469.770**	**7.134.930**	**7.487.698**	**7.496.871**	**87.972.883**	**136.915.163**	**152.349.186**	**173.017.849**	**189.108.509**
(-) Reserva Legal	702.061	741.119	741.918	708.355	743.553	744.389	710.865	746.101	746.977	713.493	748.770	749.687	8.797.288	13.691.516	15.234.919	17.301.785	18.910.851
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**6.318.551**	**6.670.073**	**6.677.261**	**6.375.199**	**6.691.974**	**6.699.502**	**6.397.785**	**6.714.910**	**6.722.793**	**6.421.437**	**6.738.928**	**6.747.184**	**79.175.595**	**123.223.647**	**137.114.267**	**155.716.064**	**170.197.658**

Fuente: Elaborado por los autores

5.3.3. Flujo de caja.

También conocido como Presupuesto de Caja o Flujo de Fondos y consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los ingresos y egresos de efectivo registrados durante un período determinado; permitiendo el análisis financiero correspondiente, que sirve para conocer la capacidad de pago de la empresa y

.

permite detectar el número de años en los cuales las empresas deben recurrir a préstamos ordinarios o pueden realizar nuevas inversiones.

Análisis de resultados de VPN, TIR y B/C

A partir del flujo de caja se pueden obtener datos como la TIR, el Valor Presente Neto, entre otros.

TIR (Tasa interna de Retorno): es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

VPN (Valor Presente Neto): es la diferencia entre los ingresos y los egresos traídos a valor presente indicando el valor adicional obtenido, después de haber recuperado la inversión y los costos.

Relación Beneficio/Costo: es la razón entre el valor presente de los ingresos sobre el valor presente de los egresos.

- **Flujo de caja sin financiación**

En el análisis se puede observar que el valor presente neto, en este escenario es mayor que cero, lo que significa que el proyecto es viable, puesto que se recupera la inversión inicial al traer los valores netos del Flujo de caja al presente, De igual manera, la Tasa interna de Retorno es mayor (180,75%) que la tasa de oportunidad, lo que quiere decir que el proyecto otorga una buena tasa de retorno a la inversión. Analizando la relación Beneficio/Costo, el cuadro muestra que por cada peso invertido en el proyecto, este retorna $ 5,00 de ganancia, lo que a su vez, al igual que los otros puntos de análisis, reafirma que el proyecto es rentable.
En el cuadro 29, se muestra el flujo de caja de la empresa, sin financiación.

.

Cuadro 26. Flujo De Caja Sin Financiación En Pesos.

TIRO LIBRE																	
CUADRO 23 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS																	
Recaudos	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	29.989.021	359.868.323	392.033.053	425.815.110	462.053.322	500.119.345
No cobrado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamiento	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.304.320	17.855.917	18.359.516	18.885.223
Total de Ingresos	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	31.389.021	376.668.323	409.370.373	443.731.146	480.412.838	519.574.568
EGRESOS																	
Nomina Administracion y ventas	1.171.325	1.171.325	1.171.325	1.171.325	1.171.325	2.455.136	1.171.325	1.171.325	1.171.325	1.171.325	1.171.325	3.086.523	29.263.210	26.258.661	27.003.246	27.366.140	28.518.346
Gastos Administrativos	1.119.191	631.926	631.926	1.080.131	631.926	631.926	1.080.131	631.926	631.926	1.080.131	631.926	631.926	9.501.417	9.809.263	10.098.636	10.383.418	10.663.710
Gastos de Ventas	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	260.000	268.324	276.343	284.135	291.807
Costos	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	10.611.491	127.337.930	138.119.662	150.694.182	163.495.673	177.177.628
IVA pagado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA declarado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.958.552	4.312.315	4.681.621	5.082.581
Impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34.822.062	52.851.211	58.084.516	64.558.899
Cree	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.535.942	19.026.458	20.910.183	23.658.848
Total de Egresos	13.418.416	13.028.745	13.028.745	13.541.554	13.028.745	13.741.157	13.541.556	13.028.745	13.028.745	13.541.554	13.028.745	14.318.943	166.362.556	226.372.524	264.242.510	285.609.753	306.951.883
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	17.970.411	18.360.282	18.360.282	17.847.470	18.360.282	17.647.864	17.847.470	18.360.282	18.360.282	17.847.470	18.360.282	17.070.084	210.305.766	183.015.847	179.488.636	194.803.086	212.623.685
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financiacion Prestamo													0				
Gastos Financiacion Leasing													0				
Amortizacion de prestamo													0				
Amortizacion de leasing													0				
Total flujo de caja financiero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
FLUJO DE CAJA NETO	17.970.411	18.360.282	18.360.282	17.847.470	18.360.282	17.647.864	17.847.470	18.360.282	18.360.282	17.847.470	18.360.282	17.070.084	210.305.766	183.015.847	179.488.636	194.803.086	212.623.685
Saldo inicial de Caja	2.910.824	20.159.235	38.121.516	51.495.198	75.343.268	93.711.550	111.358.721	129.246.191	147.604.473	165.952.754	183.800.225	202.160.507	2.910.824	219.216.590	402.232.437	581.721.073	776.524.162
Saldo Final de Caja	20.159.235	38.121.516	57.495.798	75.343.268	93.711.550	111.358.721	129.246.191	147.604.473	165.952.754	183.800.225	202.160.507	219.230.591	219.216.590	402.232.437	581.721.073	776.524.162	989.147.847

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 27. Análisis Flujo De Caja Sin Financiación.

ANALISIS FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(366.923.274)	216.305.766	183.005.847	179.468.638	194.803.086	212.623.085

DTF(%)	4,05%
Spread(%)	25,00%
Costo de oportunidad(%)	30,00%
VPN($)	114.912.861
TIR(%)	45,94%
B/C(veces)	1,12

Fuente: Elaborado por los autores

- **Flujo de caja con financiación**

En el análisis del flujo de caja con financiación, el escenario cambia un poco y tiende a ser más positivo que el anterior, debido a que hay mayor disponibilidad de efectivo. A pesar que los egresos aumentan debido a los gastos financieros, se puede notar que los ingresos alcanzan a cubrir los gastos de cada periodo.

.

Cuadro 28. Flujo De Caja Con Financiación En Pesos

TIRO LIBRE																	
CUADRO 24 FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS																	
Recaudos	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	29.999.027	359.988.323	392.034.093	426.975.170	452.053.322	500.719.745
No cobrado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apalancamiento	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.344.320	17.895.977	18.359.516	18.855.223
Total de Ingresos	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	31.399.027	376.788.323	409.378.373	444.731.146	480.412.838	519.574.968
EGRESOS																	
Nomina Administracion y ventas	1.774.325	1.774.325	1.774.325	1.774.325	1.774.325	2.455.436	1.774.325	1.774.325	1.774.325	1.774.325	1.774.325	3.064.529	29.263.210	26.238.614	27.009.216	27.766.740	28.518.346
Gastos Administrativos	1.149.797	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	1.090.737	634.926	634.926	9.501.417	9.809.268	10.093.635	10.393.418	10.693.770
Gastos de Ventas	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	65.000	0	0	260.000	268.424	276.348	284.135	291.907
Costos	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	10.611.494	127.337.930	132.719.642	138.094.192	143.495.673	177.177.528
IVA pagado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
No facturado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.958.552	4.312.375	4.694.627	5.092.537	
Impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33.333.062	51.691.004	57.709.025	64.558.099	
Caux	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11.955.302	12.670.220	20.774.899	20.658.248	
Total de Egresos	13.600.616	13.020.745	13.020.745	13.541.556	13.020.745	13.701.857	13.541.555	13.020.745	13.020.745	13.541.556	13.020.745	14.310.949	160.302.556	224.339.985	232.946.835	265.007.507	306.951.993
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	17.798.411	18.368.282	18.368.282	17.847.470	18.368.282	17.697.170	17.847.470	18.368.282	18.368.282	17.847.470	18.368.282	17.088.078	216.305.766	185.044.388	211.814.313	195.315.331	212.623.085
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financiacion Prestamo	568.718	556.001	544.699	532.410	519.930	507.257	494.387	481.318	468.046	454.559	440.853	426.924	5.996.002	3.957.067	1.516.618	0	0
Gastos Financiacion Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizacion de prestamo	782.860	793.777	792.979	805.168	817.640	830.321	843.191	855.260	868.531	882.019	896.695	910.594	10.054.931	12.089.066	14.544.330	0	0
Amortizacion de leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total flujo de caja financiero	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	1.337.578	16.050.933	16.050.933	16.050.933	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	16.460.833	17.030.704	17.030.704	16.509.893	17.030.704	16.359.592	16.509.893	17.030.704	17.030.704	16.509.893	17.030.704	15.740.506	200.254.833	168.993.455	194.763.380	195.315.331	212.623.085
Saldo inicial de Caja	2.970.824	19.431.657	36.462.361	53.493.065	69.992.958	87.023.661	103.383.254	119.893.147	136.923.851	153.944.554	170.454.447	187.485.151	2.970.824	203.225.657	372.219.111	566.982.491	732.297.823
Saldo Final de Caja	19.431.657	36.462.361	53.493.065	69.992.958	87.023.661	103.383.254	119.893.147	136.923.851	153.944.554	170.454.447	187.485.151	203.225.657	203.225.657	372.219.111	566.982.491	732.297.823	944.921.008

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 29. Análisis Flujo De Caja Con Financiación

ANALISIS FLUJO DE CAJA CON FIANACIACION

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(330.230.947)	200.254.833	168.993.555	164.763.380	195.315.331	212.623.085

DTF(%)	4,05%
Spread(%)	25,00%
Costo de oportunidad(%)	30,00%
VPN($)	124.453.035
TIR(%)	48,73%
B/C(veces)	1,38

Fuente: Elaborado por los autores

Para este escenario el Valor Presente Neto es igual a $202.261.000 es decir, la ganancia extraordinaria que genera el proyecto después de haber recuperado la inversión inicial invertida a una tasa de oportunidad del 30,%, indicando así que el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

Asimismo, para el caso del proyecto la TIR, esta es de 60,0%, mayor que la tasa de oportunidad de los inversionistas, es decir, que el proyecto es viable financieramente.

La relación Beneficio/Costo, muestra que por cada peso invertido en el proyecto, este retorna $1,61 de ganancia, lo que reafirma una vez más que el proyecto es rentable.

5.3.4 Balance General.

El balance general representa la situación de los Activos, Pasivos y Patrimonio de una empresa. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de la empresa o negocio en un momento dado.

.

El balance general proyectado de la empresa refleja la situación financiera en cada uno de los años presupuestado para el proyecto, permitiendo de esta manera evaluar de una forma puntual cada uno de sus rubros.

- **Balance General sin financiación en pesos**

Este Balance refleja la situación financiera en cada uno de los años presupuestados para el proyecto. Para el caso de la caja cuenta con un saldo inicial de $2.760.380 y se incrementa en un valor considerable durante la ejecución delos cinco años, llegando al quinto año a $1, 147, 539.203 dando así un alto margen de liquidez al desarrollo de la empresa.

Se observa que la empresa se encuentra bien financieramente, esto se refleja en el total de activos corrientes, los cuales son mayores desde el primer año hasta el quinto, que el total de pasivos. Lo anterior, demuestra que la empresa tiene capacidad financiera para responder a corto plazo por las obligaciones adquiridas.

.

Cuadro 30. Balance General Proyectado Sin Financiación

	TIRO LIBRE					
CUADRO 25 BALANCE PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN						
ACTIVOS	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Activos corrientes						
Caja y Bancos	2.970.824	219.276.590	402.282.437	581.751.075	776.554.162	989.177.247
Cuentas x Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	**2.970.824**	**219.276.590**	**402.282.437**	**581.751.075**	**776.554.162**	**989.177.247**
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000
Equipo de Computo y Comunicación	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Construciones y edificaciones	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200
Depreciacion Acumulada	0	18.589.960	37.179.920	55.769.880	70.889.840	86.009.800
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**311.009.200**	**292.419.240**	**273.829.280**	**255.239.320**	**240.119.360**	**224.999.400**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	52.943.250	0	0	0	0	0
Total diferidos	**52.943.250**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total activos no corrientes	**363.952.450**	**292.419.240**	**273.829.280**	**255.239.320**	**240.119.360**	**224.999.400**
TOTAL ACTIVOS	**366.923.274**	**511.695.830**	**676.111.717**	**836.990.395**	**1.016.673.522**	**1.214.176.647**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas x pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias x pagar	0	1.362.223	1.377.207	1.417.835	1.457.818	1.497.179
Intereses cesantias	0	163.532	163.532	168.356	173.104	177.778
Impuesto de renta x pagar	0	34.822.062	52.851.271	58.084.676	64.558.899	70.562.876
Cree	0	12.535.942	19.026.458	20.910.483	20.658.848	22.580.120
Ica x Pagar	0	3.958.552	4.312.375	4.684.627	5.082.587	5.507.917
total pasivo Corriente	**0**	**52.842.311**	**77.730.843**	**85.265.977**	**91.931.255**	**100.325.871**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Bancarias	**0**	0	0	0	0	0
Leasing financiero	**0**	0	0	0	0	0
total Pasivo No corriente	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVO	**0**	**52.842.311**	**77.730.843**	**85.265.977**	**91.931.255**	**100.325.871**
PATRIMONIO						
capital social	366.923.274	366.923.274	366.923.274	366.923.274	366.923.274	366.923.274
Utilidad Ejercicio Acumulada	0	82.737.220	208.311.840	346.321.030	502.037.094	672.234.752
Reserva legal	0	9.193.024	23.145.760	38.480.114	55.781.899	74.692.750
Total Patrimonio	**366.923.274**	**458.853.519**	**598.380.874**	**751.724.418**	**924.742.267**	**1.113.850.776**
Total PASIVO+PATRIMONIO	**366.923.274**	**511.695.830**	**676.111.717**	**836.990.395**	**1.016.673.522**	**1.214.176.647**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Fuente: Elaborado por los autores

.

- **Balance General con financiación en pesos**

En este escenario se puede observar que el panorama es muy alentador para la empresa, ya que solo hasta el segundo año, cuando se termina con la obligación financiera adquirida, es cuando la empresa obtiene rentabilidad.

Cuadro 31. Balance General Proyectado Con Financiación

TIRO LIBRE						
CUADRO 25 BALANCE PROYECTADO CON FINANCIACIÓN						
ACTIVOS	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Activos corrientes						
Caja y Bancos	2.970.824	203.225.657	372.219.211	536.982.591	732.297.923	944.921.008
Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	**2.970.824**	**203.225.657**	**372.219.211**	**536.982.591**	**732.297.923**	**944.921.008**
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000	10.410.000
Equipo de Computo y Comunicación	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Construciones y edificaciones	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200	299.999.200
Depreciacion Acumulada	0	18.589.960	37.179.920	55.769.880	70.889.840	86.009.800
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**311.009.200**	**292.419.240**	**273.829.280**	**255.239.320**	**240.119.360**	**224.999.400**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	52.943.250	0	0	0	0	0
Total diferidos	**52.943.250**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total activos no corrientes	**363.952.450**	**292.419.240**	**273.829.280**	**255.239.320**	**240.119.360**	**224.999.400**
TOTAL ACTIVOS	**366.923.274**	**495.644.897**	**646.048.491**	**792.221.911**	**972.417.283**	**1.169.920.408**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas x pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias x pagar	0	1.362.223	1.377.207	1.417.835	1.457.818	1.497.179
Intereses cesantias	0	163.532	163.532	168.356	173.104	177.778
Impuesto de renta x pagar	0	33.323.062	51.861.804	57.708.025	64.558.899	70.562.876
Cree	0	11.996.302	18.670.250	20.774.889	20.658.848	22.580.120
Ica x Pagar	0	3.958.552	4.312.375	4.684.627	5.082.587	5.507.917
total pasivo Corriente	**0**	**50.803.671**	**76.385.168**	**84.753.732**	**91.931.255**	**100.325.871**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Bancarias	**36.692.327**	26.637.396	14.544.330	0	0	0
Leasing financiero	**0**	0	0	0	0	0
total Pasivo No corriente	**36.692.327**	**26.637.396**	**14.544.330**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVO	**36.692.327**	**77.441.067**	**90.929.498**	**84.753.732**	**91.931.255**	**100.325.871**
PATRIMONIO						
capital social	330.230.947	330.230.947	330.230.947	330.230.947	330.230.947	330.230.947
Utilidad Ejercicio Acumulada	0	79.175.595	202.399.242	339.513.509	495.229.573	665.427.231
Reserva legal	0	8.797.288	22.488.805	37.723.723	55.025.508	73.936.359
Total Patrimonio	**330.230.947**	**418.203.830**	**555.118.993**	**707.468.179**	**880.486.028**	**1.069.594.537**
Total PASIVO+PATRIMONIO	**366.923.274**	**495.644.897**	**646.048.491**	**792.221.911**	**972.417.283**	**1.169.920.408**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
			0	0	0	0

Fuente: Elaborado por los autores

.

5.3.4.1. Análisis vertical Balance General sin financiación en pesos.

En el Activo, se puede observar que su estructura se concentra en el activo corriente, siendo el rubro más representativo la caja y bancos con el 83,6% para el año 5. Lo que indica que hay disponibilidad de efectivo para cumplir con la operación de la empresa y para cumplir con los pasivos a corto plazo.

En los pasivos corrientes el rubro más representativo es el de impuesto a la renta para el año 1 y disminuyendo al 0.01% para el último año. Las cesantías y los intereses a las cesantías por pagar no son muy representativas para el análisis.

En cuanto al patrimonio, el capital social representa un crecimiento rápido, debido a que hay utilidad en los primeros años.

El capital social para el año 1 representa el 76,00% y para el año 5 representa dentro del Balance el 29,21%

En el cuadro 25 se muestra el análisis vertical de cada uno de los rubros del Balance General de la empresa, en el escenario sin financiación

.

Cuadro 32. Análisis Vertical Balance General Sin Financiación

	FUTBOL 7											
CUADRO 25 ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN												
	BALANCE INICIAL	Analisis vertical	AÑO 1	Analisis vertical	AÑO 2	Analisi vertical	AÑO 3	Analisis vertical	AÑO 4	Analisis vertical	AÑO 5	Analisis vertical
Activos corrientes												
Caja y Bancos	2.760.380	0,75%	255.573.807	46,6%	465.511.111	63,0%	674.127.018	72,5%	900.435.570	78,95%	1.147.539.203	83,6%
Cuentas x Cobrar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,0%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,0%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activo Corriente	2.760.380	0,75%	255.573.807	46,64%	465.511.111	62,96%	674.127.018	72,54%	900.435.570	78,95%	1.147.539.203	83,6%
ACTIVOS FIJOS												
Muebles y Enseres	10.410.000	2,84%	10.410.000	1,90%	10.410.000	1,41%	10.410.000	1,12%	10.410.000	0,91%	10.410.000	0,76%
Equipo de Computo y Comunicación	600.000	0,16%	600.000	0,11%	600.000	0,08%	600.000	0,06%	600.000	0,05%	600.000	0,04%
Construciones y edificaciones	299.999.200	81,81%	299.999.200	54,7%	299.999.200	40,58%	299.999.200	32,28%	299.999.200	26,30%	299.999.200	21,86%
Depreciacion Acumulada	0	0,00%	18.589.960	3,39%	37.179.920	5,03%	55.769.880	6,00%	70.889.840	6,22%	86.009.800	6,27%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	311.009.200	84,81%	292.419.240	53,36%	273.829.280	37,04%	255.239.320	27,46%	240.119.360	21,05%	224.999.400	16,39%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	52.943.250	14,44%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total diferidos	52.943.250	14,44%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total activos no corrientes	363.952.450	99,25%	292.419.240	53,36%	273.829.280	37,0%	255.239.320	27,46%	240.119.360	21,05%	224.999.400	16,39%
TOTAL ACTIVOS	366.712.830	100,00%	547.993.047	100,00%	739.340.391	100,0%	929.366.338	100,00%	1.140.554.930	100,00%	1.372.538.603	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas x pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias x pagar	0	0,00%	1.362.223	0,25%	1.377.207	0,19%	1.417.835	0,15%	1.457.818	0,13%	1.497.179	0,11%
Intereses cesantias	0	0,00%	163.532	0,03%	163.532	0,02%	168.356	0,02%	173.104	0,02%	177.778	0,01%
Impuesto de renta x pagar	0	0,00%	43.869.416	8,01%	62.653.124	8,47%	68.696.641	7,39%	76.035.335	6,67%	82.961.689	6,04%
Cree	0	0,00%	15.792.990	2,88%	22.555.125	3,05%	24.730.791	2,66%	24.331.307	2,13%	26.547.740	1,93%
Ica x Pagar	0	0,00%	4.276.800	0,78%	4.659.069	0,63%	5.061.248	0,54%	5.491.202	0,48%	5.950.727	0,43%
total pasivo Corriente	0	0,00%	65.464.960	11,95%	91.408.057	12,36%	100.074.871	10,77%	107.488.766	9,42%	117.135.113	8,53%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Bancarias	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
total Pasivo No corriente	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	0,00%	65.464.960	11,95%	91.408.057	12,36%	100.074.871	10,77%	107.488.766	9,42%	117.135.113	8,53%
PATRIMONIO												
capital social	366.712.830	100,00%	366.712.830	76,00%	366.712.830	56,60%	366.712.830	44,22%	366.712.830	35,50%	366.712.830	29,21%
Utilidad Ejercicio Acumulada	0	0,00%	104.233.731	21,60%	253.097.554	39,06%	416.320.773	50,20%	599.718.000	58,05%	799.821.594	63,71%
Reserva legal	0	0,00%	11.581.526	2,40%	28.121.950	4,34%	46.257.864	5,58%	66.635.333	6,45%	88.869.066	7,08%
Total Patrimonio	366.712.830	100,00%	482.528.087	100,00%	647.932.334	100,00%	829.291.466	100,00%	1.033.066.164	100,00%	1.255.403.490	100,00%
Total PASIVO+PATRIMONIO	366.712.830	100,00%	547.993.047	100,00%	739.340.391	100,00%	929.366.338	100,00%	1.140.554.930	100,00%	1.372.538.603	100,00%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 33. Análisis Vertical Balance General Con Financiación

	FUTBOL 7											
CUADRO 25 ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN												
	BALANCE INICIAL	Analisis vertical	AÑO 1	Analisis vertical	AÑO 2	Analisis vertical	AÑO 3	Analisis vertical	AÑO 4	Analisis vertical	AÑO 5	Analisis vertical
Activo scorrientes												
Caja y Bancos	2.760.380	0,75%	239.532.080	45,03%	435.465.128	61,39%	629.384.210	71,15%	856.204.713	78,10%	1.103.308.347	83,06%
Cuentas x Cobrar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total Activo Corriente	2.760.380	0,75%	239.532.080	45,03%	435.465.128	61,39%	629.384.210	71,15%	856.204.713	78,10%	1.103.308.347	83,06%
ACTIVOS FIJOS												
Muebles y Enseres	10.410.000	2,84%	10.410.000	1,96%	10.410.000	1,47%	10.410.000	1,18%	10.410.000	0,95%	10.410.000	0,78%
Equipo de Computo y Comunicación	600.000	0,16%	600.000	0,11%	600.000	0,08%	600.000	0,07%	600.000	0,05%	600.000	0,05%
Construciones y edificaciones	299.999.200	81,81%	299.999.200	56,40%	299.999.200	42,30%	299.999.200	33,91%	299.999.200	27,35%	299.999.200	22,59%
Depreciacion Acumulada	0	0,00%	18.539.960	3,49%	37.179.920	5,24%	55.769.880	6,30%	70.889.840	6,47%	86.009.800	6,48%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	311.009.200	84,81%	292.419.240	54,97%	273.829.280	38,61%	255.239.320	28,85%	240.119.360	21,90%	224.999.400	16,94%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	52.943.250	14,44%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total diferidos	52.943.250	14,44%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Total activos no corrientes	363.952.450	99,25%	292.419.240	54,97%	273.829.280	38,61%	255.239.320	28,85%	240.119.360	21,90%	224.999.400	16,94%
TOTAL ACTIVOS	366.712.830	100,00%	531.951.320	100,00%	709.294.408	100,00%	884.623.530	100,00%	1.096.324.073	100,00%	1.328.307.747	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas x pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias x pagar	0	0,00%	1.352.223	0,25%	1.377.207	0,19%	1.417.835	0,16%	1.457.818	0,13%	1.497.179	0,11%
Intereses cesantias	0	0,00%	163.532	0,03%	163.532	0,02%	168.356	0,02%	173.104	0,02%	177.778	0,01%
Impuesto de renta x pagar	0	0,00%	42.371.275	7,97%	61.664.225	8,69%	68.320.206	7,72%	76.035.335	6,94%	82.951.689	6,25%
Cree	0	0,00%	15.233.659	2,87%	22.199.121	3,13%	24.595.274	2,78%	24.391.307	2,22%	26.547.740	2,00%
Iva x Pagar	0	0,00%	4.276.800	0,80%	4.659.069	0,66%	5.061.248	0,57%	5.491.202	0,50%	5.950.727	0,45%
total pasivo Corriente	0	0,00%	63.427.489	11,92%	90.063.154	12,70%	99.562.920	11,25%	107.498.766	9,80%	117.135.113	8,82%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Bancarias	36.671.293	10,00%	26.622.119	5,00%	14.535.969	2,05%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
total Pasivo No corriente	36.671.293	10,00%	26.622.119	5,00%	14.535.969	2,05%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVO	36.671.293	10,00%	90.049.607	16,93%	104.599.142	14,75%	99.562.920	11,25%	107.498.766	9,80%	117.135.113	100,00%
PATRIMONIO												
capital social	330.041.547	100,00%	330.041.547	74,69%	330.041.547	54,58%	330.041.547	42,04%	330.041.547	33,38%	330.041.547	27,25%
Utilidad Ejercicio Acumulada	0	0,00%	100.674.149	22,78%	247.188.347	40,88%	409.517.157	52,16%	592.914.384	59,95%	793.017.978	65,48%
Reservalegal	0	0,00%	11.186.017	2,53%	27.465.372	4,54%	45.501.906	5,80%	65.879.376	6,66%	88.113.109	7,28%
Total Patrimonio	330.041.547	100,00%	441.901.713	100,00%	604.695.266	100,00%	785.060.610	100,00%	988.835.307	100,00%	1.211.172.633	100,00%
Total PASIVO+PATRIMONIO	366.712.830	100,00%	531.951.320	100,00%	709.294.408	100,00%	884.623.530	100,00%	1.096.324.073	100,00%	1.328.307.747	100,00%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente: Elaborado por los autores

.

5.5.2 Indicadores financieros

Estos indicadores son el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. Para este caso, esas dos cantidades son dos cuentas diferentes del Balance General o el Estado de Resultados. Este análisis señala puntos fuertes y débiles de la empresa e indica probabilidades y tendencias.

Cuadro 34. Indicadores Financieros Sin Financiación

FUTBOL 7					
Cuadro 38 Razones Financieras Sin Financiación					
INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de Trabajo Neto	190.108.847	374.103.054	574.052.146	792.946.804	1.030.404.090
INDICADOR DE LIQUIDEZ					
Razon Corriente	3,90	5,09	6,74	8,38	9,80
Prueba Ácida	3,90	5,09	6,74	8,38	9,80
INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento	11,95%	12,36%	10,77%	9,42%	8,53%
INDICADOR DE RENTABILIDAD					
Rendimiento Sobre Activos	21,13%	22,37%	19,51%	17,87%	16,20%
Rendimiento Sobre Patrimonio	24,00%	25,53%	21,87%	19,73%	17,71%
Margen Bruto	68,55%	68,55%	68,55%	68,55%	68,55%
Margen Operacional	40,81%	55,07%	55,84%	57,25%	57,86%
Margen Neto	29,79%	39,05%	39,42%	40,82%	41,10%

Fuente: Elaborado por los autores

.

Cuadro 35. Indicadores Financieros Con Financiación

FUTBOL 7					
Cuadro 38 Razones Financieras con Financiación					
INDICADORES FINANCIEROS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Capital de Trabajo Neto	176.104.591	345.401.974	529.821.290	748.715.947	986.173.233
INDICADOR DE LIQUIDEZ					
Razon Corriente	3,78	4,84	6,32	7,97	9,42
Prueba Ácida	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento	16,93%	14,75%	11,25%	9,80%	8,82%
INDICADOR DE RENTABILIDAD					
Rendimiento Sobre Activos	21,03%	30,60%	33,91%	38,31%	41,80%
Rendimiento Sobre Patrimonio	25,31%	36,84%	40,82%	46,11%	50,31%
Margen Bruto	68,55%	74,67%	81,12%	88,01%	95,38%
Margen Operacional	40,81%	60,00%	66,08%	73,50%	80,50%
Margen Neto	28,77%	41,87%	46,39%	52,41%	57,19%

Fuente: Elaborado por los autores

5.5.4 Punto de equilibrio

Cuadro 36. Punto De Equilibrio En Horas

TIROLIBRE																	
Cuadro 44 Punto de Equilibrio en Horas																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO EBSF	164	157	157	163	157	157	163	157	157	163	157	157	1.907	2.337	2.429	2.501	2.589
PUNTO DE EQUILIBRIO EBCF	458	488	488	461	488	488	461	488	488	461	488	488	1.668	2.072	2.134	2.189	2.287

Fuente: Elaborado por los autores

.

6. CONCLUSIONES

La comuna dieciocho, es un mercado potencialmente atractivo para la inversión. Aunque este mercado es altamente competitivo hay poca diferenciación en los productos comercializados, esta falta de diferenciación crea una ventaja para la creación de nuevas formas de usar el servicio, otorgando una oportunidad de entrada exitosa del negocio hacia el nicho de mercado investigado. Los hombres y mujeres entre las edades de 15 y 49 años tienen un consumo promedio de 6 horas de visita a las canchas por día, convirtiéndolas en el target objetivo de la empresa.

Mediante el estudio realizado se identifica que el servicio al cliente por parte de algunas de las empresas competidoras es limitado, en este aspecto la empresa comuna dieciocho tendrá otro factor de diferenciación ya que se ofrecerá un servicio personalizado creando así una fidelización hacia la marca y recompra del servicio ofrecido.

También, se pudo determinar que en la comuna dieciocho existe una sola cancha sintética Ante esta situación se presenta una oportunidad de crear una buena imagen en el mercado con respecto a la calidad del producto ya que la empresa se enfatizará en usar materia prima y mano de obra de alta calidad, logrando así una aceptación positiva en el mercado objetivo.

Finalmente, se puede decir que el proyecto es viable en cualquiera de los dos escenarios, siempre y cuando las variables no disminuyan o los crecimientos sean menores que los presentados en el análisis financiero, esto obliga a mantener y mejorar las estrategias para lograr un crecimiento permanente del mercado, que se puede lograr con un servicio de buena calidad y a un moderado precio.

.

BIBLIOGRAFIA

Baca, C., Oñate, G., & Murcia, J. (2009). *Proyectos - Formulación Y Criterios De Evaluación*. Alfaomega Grupo Editor.

Departamento Administrativo de Planeación Municipal. (2014). Plan de Desarrollo 2008-2011. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.cali.gov.co/planeacion/publicaciones/plan_de_desarrollo_20082011_pub

Departamento Administrativo de Planeación Municipal de Santiago de Cali. (2011). Cali en Cifras 2011. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.cali.gov.co/publicaciones/cali_en_cifras_2011_pub

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (2014). Proyecciones de población. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.dane.gov.co/index.php/poblacion-y-demografia/proyecciones-de-poblacion

Marcelino, J. (2011). Líneas De Crédito. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.buenastareas.com/ensayos/Lineas-De-Credito/3081293.html

Presidencia de la República. (2013). El deporte colombiano ha recibido la mayor inversión en su historia. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2013/Agosto/Paginas/20130802_10-El-deporte-colombiano-ha-recibido-la-mayor-inversion-en-su-historia-afirma-Director-de-Coldeportes.aspx

.

Sistema de Información Atlas. (2014). Homicidios en Cali han aumentado. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.atlas.com.co/sia/public/index.php/informe-preventivo-lun-mie-vie/sia-1797-homicidios-en-cali-han-aumentado-un-12-hasta-octubre-de-2013-comparado-con-el-2012

Tech Plus Supplies Colombia. (2014). Grama Sintética-Escenarios Deportivos. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://www.tpscolombia.com/

Villegas, R. V., & Varela, R. (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Pearson Educación.

Wikipedia. (2013). Botas de fútbol. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Botas_de_f%C3%BAtbol&oldid=71132875

Wikipedia. (2014a). Cali- Historia. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Cali&oldid=71795277

Wikipedia. (2014b). Fútbol sala. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado 17 de enero de 2014, a partir de http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=F%C3%BAtbol_sala&oldid=71853337