



**Estrategias organizacionales para el club deportivo alianza salinera de Zipaquirá, 2017-
2018.**

Melby Johana Nossa Pachón

Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Rectoría UVD

Sede calle 80

Contaduría Pública

Octubre, 2019

**Implementación de estrategias administrativas y financieras en el club deportivo alianza
salinera de Zipaquirá**

Melby Johana Nossa Pachón

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Contador Público.

Asesor:

Ricardo Andrés Rodríguez

Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Rectoría UVD

Sede calle 80

Contaduría Pública

Noviembre, 2019

Dedicatoria:

El presente trabajo está dedicado a mi madre Gladys y mi padre Fabio quienes siempre me han apoyado en cada sueño y en cada paso de mi vida, a mi hija María José quien es mi fortaleza y por la que cada día me esfuerzo en ser una mejor persona, a mi esposo Alejandro quien me dio su apoyo incondicional en la realización de este proyecto de vida y este sueño de ser una profesional.

Agradecimientos:

A Dios: Por permitirme llegar aquí por guiar cada uno de mis pasos y fortalecerme en los momentos difíciles.

A mi familia: Por el apoyo incondicional en cada uno de los procesos y circunstancias durante toda mi carrera.

A mis tutores: Ricardo Rodríguez que con su experiencia y conocimiento me motivo a seguir adelante y no desfallecer y Juan Carlos Olaya por sus consejos, enseñanzas y apoyo en el proceso de formación.

A la corporación Universitaria Minuto de Dios: por haberme abierto las puertas de su institución y ser el puente para el cumplimiento de mi sueño.

Lista de tablas:

Tabla 1. Análisis de competencia.....	30
Tabla 2. Ficha Técnica del Club Deportivo Alianza Salinera.....	35
Tabla 3. Balance Inicial.....	42
Tabla 4. Estado de Situación Financiera	43
Tabla 5. Estados de Resultados Integral.....	44
Tabla 6. Flujo de Caja	46

Lista de Figuras:

Figura 1. Plan de trabajo a implementar en El Club Deportivo Alianza Salinera.....	21
Figura 2. Mapa conceptual.....	29
Figura 3. Proceso de la prestación del servicio	36
Figura 4. Medidas reglamentarias de la cancha de futbol	38
Figura 5. Organigrama	39

Lista de Anexos:

Anexo A. Estados Financieros Proyectados.....54

Anexo B. Flujo de caja Proyectada56

Anexo C. Encuesta de estudio de mercado57

Anexo D. Imágenes60

Contenido:

Capítulo I marco metodológico	17
1.1 Justificación	17
1.2 Formulación del problema	17
1.2.1 Diagnostico.	17
1.2.2 Pronostico	19
1.2.3 Pregunta problema	19
1.2.4 Sistematización de la pregunta problema	19
1.3 Objetivos	20
1.3.1 Objetivo general	20
1.3.2 Objetivos específicos	20
1.4 Metodología	20
1.4.1 Plan de trabajo	20
1.4.2 Fuentes de información	21
1.4.3 Técnicas de recolección de la información	22
1.4.4 Limitaciones	23
1.5 Marco referencial	24
1.5.1 Marco teórico.	24
1.5.2 Marco conceptual.	28
Capítulo II análisis del contexto social	30
2.1 Perfil del cliente y/o consumidor	30
2.2 Investigación de mercado	30
2.3 Análisis de competencia.	30
2.4 Concepto de Negocio – Componente innovador	32

2.5	Planteamiento de estrategias	33
2.6	Proyección de ventas	34
Capítulo III Operación		35
3.1.	Ficha técnica del producto	35
3.2.	Proceso que se debe seguir para la prestación del servicio	36
3.3.	Necesidades de inversión	37
3.4	Condiciones técnicas de infraestructura	38
3.5	Capacidad productiva de la empresa	39
Capítulo IV Componente Organizacional		39
4.1	Organigrama	39
Capítulo V Componente Legal.....		40
5.1	Normatividad empresarial	40
5.2	Normatividad tributaria	40
5.3	Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)	41
5.4	Normatividad laboral	41
Capítulo VI Componente Financiero		42
6.1.	Balance Inicial	42

Organización administrativa y financiera del Club Deportivo Alianza Salinera X

6.2 Estado de Resultados 43

6.3 Flujo de Caja 46

6.4 Indicadores Financieros (TIR - VAN) – Relación Beneficio Costo..... 47

Capítulo VII Conclusiones..... 48

Resumen:

Este trabajo fue desarrollado en el Club Deportivo Alianza Salinera del municipio de Zipaquirá Cundinamarca, en donde se busca fortalecer las áreas administrativa y financiera desde una organización estructural implementando estrategias que permitan establecer los parámetros necesarios para determinar el margen de utilidad de la microempresa familiar a través de la prestación del servicio de entrenamiento deportivo enfocado en el fútbol; el Club actualmente alberga alrededor de 80 niños, niñas y jóvenes del municipio los cuales entrenan 3 días a la semana, 2 horas diarias para un total de 6 horas semanales, aprovechando su tiempo libre en una formación deportiva sana y de beneficio para su desarrollo integral.

Desde el área administrativa se fortaleció la creación de documentos formales específicos para cada uno de los diferentes integrantes del Club, como contratos, hojas de matrícula, listas de asistencia entre otros que a su vez soportan los movimientos de efectivo; en el área financiera se fortalecieron los soportes contables legales requeridos para sustentar los ingresos y egresos que se generan en el normal funcionamiento de la prestación del servicio, causación de los movimientos generados, proyectando diferentes estados financieros que permitieron evaluar el estado económico presente y futura los cuales inciden directamente en la toma de decisiones por parte de los propietarios.

Del desarrollo del proyecto se generaron los estados financieros del año 2017 y 2018 los cuales nos muestran la viabilidad de la microempresa, en el año 2017 se generó pérdida debido a que no se contaba con soportes o registros contables que mostraran la realidad económica del Club, para el año 2018 se registraron todos los movimientos económicos que se realizaron arrojando una utilidad de más de 18 millones de pesos, la entidad no presenta pasivos a la fecha

ya que los pagos de arrendamiento del escenario deportivo se debe realizar de manera anticipada y los honorarios a los diferentes colaboradores son pagados el último día de cada mes.

Palabras Clave: Club Deportivo, microempresa, organización financiera, aprovechamiento del tiempo libre, estados financieros.

Abstract

The present work is developed in the Alianza Salinera Sports Club of the municipality of Zipaquirá Cundinamarca, where it is sought to strengthen the administrative and financial areas from a structural organization that allows establishing the necessary parameters to determine the profit margin of the family microenterprise through the provision of sports training service focused on football; The Club currently housed around 80 kids and young people of the municipality who train 3 days a week, 2 hours per day for a total of 6 hours per week, taking advantage of their free time in a healthy and beneficial sports training for their integral development .

From the administrative area, the creation of specific formal documents for each of the different members of the Club is requiring , such as contracts, registration forms, attendance lists among others that in turn support cash movements; In the financial area, the legal accounting supports required to sustain the income and expenses that are developed in the normal operation of the service, causing the movements generated, projecting different financial statements that allow assessing the present and future economic status of the financial institution to grow stronger, Any directly affect the decision-making by the owners.

From the development of the project, the financial statements of 2017 and 2018 were generated, which show us the viability of the microenterprise, in 2017, a loss was generated due to the lack of support or accounting records that showed the economic reality of the Club , for the year 2018, all the economic movements that were made throwing a profit of more than 18 million pesos were registered, the entity does not present liabilities to date since the lease payments of the

sports scenario must be made in advance and the Fees to different employees are paid on the last day of each month.

Keywords: Sports Club, microenterprise, financial organization, use of free time, financial statements.

Introducción:

Las microempresas según el decreto 957 de 5 de junio de 2019 emitido por el Ministerio de Comercio, industria y turismo; clasifica la microempresa para el sector de servicios como: “Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o iguales a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho de Valor Tributario (32.988 UVT)” (Ministerio de industria y comercio, 2019) éstas constituyen un alto porcentaje económico del país y del mundo, para agosto del año 2015 estaban registradas ante la cámara de comercio 2.518.120 pymes, siendo generadores del 80% de empleo en Colombia. (Pyme, 2016), sin embargo, el común denominador de microempresarios inexpertos es la fuga de gastos, teniendo en cuenta la falta de conocimientos financieros y de experiencia en el manejo de efectivo, las microempresas presentan unos gastos elevados que no le permiten cumplir con las obligaciones adquiridas, viéndose acosados por sus acreedores, situación que al volverse inmanejable obliga a liquidar las microempresas. (Del Parque, 2006)

Los malos manejos de los recursos económicos y el efectivo en las microempresas generan déficit de liquidez o flujo de caja, por eso, lo que se busca en el fortalecimiento empresarial es generar un cambio de visión frente a los roles de cada actividad definida dentro de la organización, generando conciencia de que la microempresa familiar a través del desarrollo de una actividad económica debe ser rentable y con aras de crecimiento, eliminando el pensamiento de gasto familiar inmediato que solventa las necesidades básicas de la familia ya que afecta directamente el crecimiento de la microempresa.

Este proyecto busca fortalecer la microempresa familiar Club Deportivo Alianza Salinera en el área administrativa y financiera, realizando una organización estructural que permita

proyectar un crecimiento progresivo, identificando desde los estados financieros la viabilidad de la misma. Se encuentra estructurado en 4 fases las cuales pretenden a través de un diagnóstico, una planeación y un desarrollo emitir unos resultados que permitan establecer la viabilidad de la escuela deportiva.

El presente trabajo presenta en su primer capítulo: marco metodológico, se encuentra toda la parte introductora del proyecto como la justificación, el diagnóstico, el pronóstico, la pregunta problema junto con su sistematización, los objetivos tanto general como específicos, el plan de trabajo que se desarrolló donde se especifica el tiempo implementado en su desarrollo, fuentes de información, técnicas de recolección de la información, marco referencial y conceptual; en el capítulo 2: análisis del contexto social encontramos la información más relevante respecto al modelo de negocio del Club Deportivo Alianza Salinera como el estudio de mercado, el análisis de la competencia, el perfil de los clientes y las estrategias utilizadas en el desarrollo de su actividad, en el capítulo 3: Operación se muestra el desarrollo de la prestación del servicio en un mapa del proceso que se lleva a cabo y la ficha técnica propia de la entidad, en los capítulos 4 y 5 encontramos los componentes organizacionales y legales de la entidad y los parámetros bajo los cuales se debe registrar de acuerdo a su actividad económica, en el capítulo 6 se encuentra el componente financiero en el cual se plasma la realidad económica de la entidad a través de los estados financieros y por último encontramos las conclusiones del desarrollo del proyecto.

Capítulo I marco metodológico

1.6 Justificación

Según informe del DANE en el municipio de Zipaquirá, Cundinamarca, para el año 2018 tenía un total de 128.426 habitantes de los cuales el 17% de la población son niños y jóvenes que oscilan entre los 5 y 15 años, población a la cual va dirigida la actividad deportiva que ofrece el Club Deportivo Alianza Salinera y a la cual hoy pertenecen alrededor de 80 niños y niñas aportando en la utilización del tiempo libre de una manera sana, mejorando su calidad de vida y aportando en el desarrollo integral de cada uno de ellos a través del deporte (DNP, 2018, pág. 01).

En Colombia hay 1.343.521 empresas en los sectores de industria, comercio y servicios, que ocupan 2.818.430 trabajadores, en donde el 99% de estas empresas son microempresas en su mayoría empresas familiares, estratos 1, 2 y 3; las cuales se ven afectadas por muchos factores que influyen directamente en su crecimiento y expansión, como las dificultades de acceso a la tecnología adecuada y la carencia de directivos con capacidad gerencial que fortalezca las estrategias y procesos más relevantes para su correcto manejo administrativo y financiero; el Club Deportivo Alianza Salinera se encuentra inmerso en éste tipo de problemáticas, razón por la cual se ve la necesidad de fortalecer las áreas administrativa y financiera (John Jairo, Jaime, & Ernesto, 2007, pág. 3)

1.7 Formulación del problema

1.7.1 Diagnostico.

El crecimiento de las escuelas de formación futbolística en Colombia generaron un alto crecimiento, después de realizada la Copa América 2019 realizada en Brasil, lo que a su vez ha

disparado la creación de escuelas futbol para niños, niñas y jóvenes de edades que oscilan entre los 4 y 15 años, el futbol femenino también ha tenido un crecimiento importante ya que en el país se han desarrollado a la fecha dos torneos organizados por la Federación Colombiana de Futbol con gran aceptación especialmente como referente para las niñas que gustan de este deporte el cual había sido relegado en Colombia; sin embargo, junto con el auge y crecimiento de las escuelas de formación se ha generado dificultades comunes entre ellas como las retenciones de paz y salvos de los deportistas afiliados generalmente por el no pago de las obligaciones económicas adquiridas con la escuela de formación o club deportivo; situación que origina un sin número de dificultades ya que es el ingreso base para el correcto funcionamiento de los procesos deportivos y de prestación del servicio, como el déficit de liquidez para cubrir los costos y gastos generados por el normal funcionamiento de la entidad y la oportunidad de reinversión para el mejoramiento del mismo.

En el municipio de Zipaquirá hay alrededor de 10 escuelas de formación en futbol para niños niñas y jóvenes, éstas se encuentran ubicadas en los diferentes escenarios deportivos, las cuales están reguladas por el Instituto de deportes del municipio IMCRDZ (Instituto Municipal de Cultura, Recreación y Deporte de Zipaquirá), el cual a través de un reconocimiento deportivo avalan desde diferentes perspectivas la capacidad que tiene una escuela de formación para la prestación del servicio. Este tipo de microempresas, enfrentan serios problemas administrativos y de liquidez, los cuales marcan la pauta para que la empresa permanezca o desaparezca dejando serias rupturas la interior de la familia”, según una publicación de Grandes Pymes (Claudia Liliana, 2011).

1.7.2 Pronostico.

El Club Deportivo Alianza Salinera es una microempresa familiar la cual recauda sus ingresos por la prestación del servicio de entrenamiento deportivo de una manera rustica e informal con un mínimo control o registro, convirtiendo el flujo de caja en un gasto familiar y microempresarial, situación que, aunque solventa algunos gastos y costos básicos la microempresa no registra utilidades viéndose afectados los intereses económicos de los propietarios de El Club Deportivo Alianza Salinera, pudiendo generar déficit en el cumplimiento de sus obligaciones económicas en un futuro cercano.

El Club Deportivo Alianza Salinera debe controlar sus ingresos y egresos a través de una organización financiera logrando establecer los procesos que sean necesarios con el único objetivo de no llevar la microempresa a la quiebra o liquidación, de esta manera se podrá identificar la viabilidad de la prestación de servicio que se presta en el barrio San Carlos del municipio de Zipaquirá.

1.7.3 Pregunta problema.

¿Qué estrategias de tipo organizacional contribuyen a la integración de alternativas financieras y administrativas que sean sostenibles para el Club Deportivo Alianza salinera en el periodo 2017-2018?

1.7.4 Sistematización de la pregunta problema.

¿Cómo se están llevando actualmente los procesos administrativos y financieros en el Club Deportivo Alianza Salinera?

¿Qué procedimientos son adecuados para tener un mejor control del efectivo?

¿Cómo influye la propuesta de mejoramiento en las áreas administrativas y financieras?

1.8 Objetivos

1.8.1 Objetivo general.

Determinar estrategias de tipo organizacional que contribuyan a la integración de alternativas financieras y administrativas sostenibles para el Club Alianza Salinera en el periodo 2017 - 2018

1.8.2 Objetivos específicos.

- ✓ Implementar políticas que garanticen el recaudo del servicio prestado.
- ✓ Establecer formatos y procesos necesarios para el buen funcionamiento del área administrativa y financiera.
- ✓ Recopilar, registrar y analizar toda la información financiera del Club
- ✓ Generar estados financieros con el fin de conocer el estado de la microempresa.

1.9 Metodología

1.9.1 Plan de trabajo.

A continuación, se presenta la planeación utilizada en el proceso de la organización administrativa y financiera llevada a cabo en el Club Deportivo Alianza Salinera de Zipaquirá.

Figura 1. Plan de trabajo a implementar en El Club Deportivo Alianza Salinera



ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA - CLUB DEPORTIVA ALIANZA SALINERA						
Melby Johana Nossa Pachón - ID: 508256						
OPCION DE GRADO - CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS						
	Tiempo	Actividad	1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes
DIAGNOSTICO	1 Semana	Visita a la sede administrativa con el fin de hacer el diagnostico				
PLANEACION	2 Semana	Elaboración del plan de acción a seguir en la organización administrativa y financiera del Club				
	3 Semana	Elaboración del plan de acción a seguir en la organización administrativa y financiera del Club				
DESARROLLO	4 Semana	Elaboración de formatos y documentos necesarios de acuerdo a las normas requeridas según la entidad				
	5 Semana	Elaboración de formatos y documentos necesarios de acuerdo a las normas requeridas según la entidad				
	6 Semana	Elaboración de formatos y documentos necesarios de acuerdo a las normas requeridas según la entidad				
	7 Semana	Elaboración de formatos y documentos necesarios de acuerdo a las normas requeridas según la entidad				
	8 Semana	Revisión de formatos con los directivos del Club para identificar errores y/o falencias				
	9 Semana	Recolección de soportes contables e información contable relevante del Club Deportivo Alianza Salinera				
	10 Semana	Identificación de soportes faltantes				
	11 Semana	Registro contable de los movimientos				
	12 Semana	Registro contable de los movimientos				
	RESULTADOS	13 Semana	Capacitación del uso de los formatos y procesos a los directivos del Club, concientizando la importancia de continuar con los procesos.			
14 Semana		Generación de estados financieros				
15 Semana		Generación de estados financieros				
16 Semana		Socialización y presentación de estados financieros				

(Fuente: Elaboración propia 2019)

1.9.2 Fuentes de información.

Información primaria: Principalmente la información fue obtenida directamente con los miembros directivos de El Club Deportivo Alianza Salinera y a través de visitas a la entidad en donde se obtuvo información directa en algunos soportes existentes de la prestación del servicio y soportes de pagos de los costos y gastos necesarios para el desarrollo de la actividad.

Información secundaria: Se realizaron los cuestionarios a algunos de los miembros del club como padres de familia y colaboradores con el fin de identificar otras necesidades y falencias organizativas.

1.9.3 Técnicas de recolección de la información.

Se utilizaron diferentes técnicas de recolección de la información, como:

Entrevista verbal reconociendo el proceso de la prestación de servicio de la entidad, identificando los terceros que intervienen en el funcionamiento de su actividad económica, la forma de recaudar ingresos, las tarifas establecidas, la cantidad de ingresos y egresos, las formas de pago, los horarios y demás información relevante para realizar un diagnóstico.

Se realizó una visita a la entidad en funcionamiento para conocer directamente del proceso económico que se pueda implementar de acuerdo a la prestación del servicio y los tiempos establecidos de ingresos y egresos, se identificaron otros ingresos adicionales que no se tienen en cuenta y algunos gastos que no están relacionados con la actividad económica.

Se revisaron los documentos existentes y soportes contables que muestran algunos de los movimientos y obligaciones económicas con las que debe cumplir El Club Deportivo Alianza Salinera para cumplir con su objeto social, sin embargo, no son suficientes para determinar un punto de equilibrio o algún tipo de margen de utilidad.

1.9.4 Limitaciones.

- Falta de información contable y soportes: La contabilidad informal que se ha venido desarrollando en el Club Deportivo Alianza Salinera genero la falta de soportes contables y de información financiera relevante.
- Falta de documentación de empleados y afiliados: Tanto la contratación de los profesionales que prestan el servicio como la inscripción de los afiliados ha sido llevada de manera verbal por lo que no se tiene un control específico de ingresos por cantidades y egresos por horas laboradas.
- Falta de organización en los procesos del desarrollo de su actividad económica. Las falencias en el registro del ingreso no permiten ver qué proceso contable sería el más adecuado de acuerdo a la actividad económica de la pyme
- Falta de apoyo de la universidad en cuanto al conocimiento del manejo de un programa contable. Actualmente se tiene conocimiento de talleres sobre manejo de SIIGO, sin embargo, son talleres extracurriculares y con limitación en los cupos para el registro.
- Falta de tiempo para generar mayor acompañamiento al desarrollo de la actividad económica de la microempresa. Las actividades de prestación del servicio son 6 horas a la semana, de las cuales no todas están disponibles para el área financiera lo que limita el tiempo de desarrollo del proyecto.

1.10 Marco referencial

1.10.1 Marco teórico.

Estrategias: “Las estrategias son programas generales de acción que llevan consigo compromisos de énfasis y recursos para poner en práctica una misión básica. Son patrones de objetivos, los cuales se han concebido e iniciado de tal manera, con el propósito de darle a la organización una dirección unificada”. H. Koontz. Estrategia, planificación y control (1991). A través de la búsqueda de estrategias o planes específicos de acción en las áreas administrativa y financiera se logrará dar un direccionamiento de sostenibilidad al Club Deportivo Alianza Salinera (Castillo Palacios, 2012).

Emprendimiento: Se considera, desde la teoría de (Minniti, Bygrave, & Autio, 2005), que el emprendimiento tiene dos clasificaciones, el emprendimiento de oportunidad conocido como OEA (Opportunity Entrepreneurship Activity) el cual promete un gran crecimiento ya que al ver una oportunidad de emprendimiento se está evidenciando la necesidad de una población de obtener un producto o servicio que le sea beneficioso para el mejoramiento de su calidad de vida, el emprendimiento de oportunidad es una opción de doble vía ya que beneficia una población específica y a su vez crea oportunidades de crecimiento para los emprendedores que buscan suplir la necesidad de producto o servicio; en cambio, el emprendimiento por necesidad se desarrolla con la única finalidad de subsistir y obteniendo los recursos únicamente necesarios para suplir las necesidades básicas, lo que no permite ver en este emprendimiento una oportunidad de crecimiento.

Beneficios del deporte: Existen múltiples beneficios que desprende la práctica deportiva en niños en edad escolar y los adolescentes, en edad escolar adquiere y perfecciona habilidades

motrices como correr y saltar, en cuanto a su desempeño personal mejora el trabajo en equipo, sentido de colaboración, empatía, respeto, compañerismo; en la etapa de la adolescencia el individuo se encuentra en la búsqueda de su identidad, encontrando en las prácticas deportivas una oportunidad para desarrollar el mejoramiento de la expresión tanto corporal como verbal, el desarrollo de las habilidades de comunicación, liderazgo que generan confianza en sí mismo, la actividad física orientada desarrolla en el adolescente el sentido de comunidad y pertenencia. En general, el deporte aporta significativamente en todas las edades, pero, en las diferentes etapas de crecimiento de los niños generan un gran aporte en la adopción de valores como amistad, juego limpio, respeto, autodisciplina, confianza, trabajo en equipo, análisis de problemas, entre otras, que determinaran el desarrollo de la personalidad para su edad adulta, forjando grandes seres humanos (UNICEF, 2004).

Los beneficios del fútbol como deporte para la formación: En la práctica del fútbol el niño en sus diferentes edades desarrolla habilidades propias de cada una de las etapas de formación, en las edades de 4 a 8 años aprenden a entender y dominar su entorno, desarrollan las habilidades motrices que más adelante le permitirán desempeñarse en este deporte de manera más amplia, de los 8 a los 12 años empiezan a experimentar gustos marcados por los movimientos, se ven atraídos por destacarse entre los demás compañeros de la misma edad, generan un gusto por la imitación en los juegos de rol, desarrollan las destrezas técnicas propias del fútbol los cuales van adoptando según las referencias que toman de los adultos, ya sean futbolistas destacados, sus entrenadores e incluso sus padres o una persona cercana; ya en edades de los 12 a los 16 años, etapa de la pubertad el individuo se ve afectado por los diferentes cambios por los que pasa no solo su cuerpo sino su mente, se empiezan a ver afectados por la mentalidad de fracaso y el “No puedo” en los intentos fallidos, sin embargo también desarrolla su sistema óseo y muscular

importantes en el biotipo para la práctica del fútbol, mejorando su rendimiento deportivo y aportando significativamente en el desarrollo de aptitudes marcadas en el desarrollo futbolístico como el manejo y control del balón, velocidad, fuerza muscular, además de desarrollar un pensamiento crítico y estratégico que a partir del trabajo en equipo pueda llegar a un resultado final positivo (Brüggemann, 2004)

Microempresas en Colombia: “En Colombia, la Gran Encuesta Pyme (GEP) Anif ha sido la principal fuente de información de la pequeña y mediana empresa del país, completando 24 lecturas semestrales y siete regionales durante 2006-2017” (Clavijo, 2018). Arrojando como resultado las problemáticas a las que se ve enfrentadas las microempresas en Colombia como: menos del 45% de acceso a financiamientos, baja vocación de exportación ya que el 70% de éstas no realiza exportaciones, y la poca capacidad de innovación, entre el 30% y 40% no realiza acciones de mejoramiento lo que dificulta el crecimiento y desarrollo de las microempresas, viéndose desplazadas por competidores que no solo hacen mejoras continuas sino que tienen la oportunidad de innovar y dar valor agregado al sector económico al que pertenecen. El Club Deportivo Alianza Salinera pertenece al 10% de las microempresas del sector de servicios y del 60% de los microempresarios que no llevan contabilidad, según lo revela La Republica (Sergio Clavijo, 2018)

Microempresas familiares: Las microempresas familiares constituyen alrededor del 80% de los negocios a nivel mundial, “en Estados Unidos corresponde al 96%, en España al 71%, en Italia el 99% y en Colombia entre un 70 y 75%” (Molina Parra, 2016, pág. 03). Las microempresas familiares a diferencia de otro tipo de organizaciones económicas presentan diferentes variables, ventajas y desventajas propias de su condición. Como ventajas se puede

decir que son organizaciones comprometidas, tienen una alta apreciación por el esfuerzo y la dedicación invertida en el negocio familiar, sus vinculados tienen la ventaja del manejo del tiempo, así como los valores que se aportan desde el núcleo familiar mostrando un alto desempeño en el desarrollo de su proyecto de emprendimiento. Sin embargo, también se marcan ciertas desventajas organizativas como las diferencias jerárquicas que no se quieren aceptar entre los familiares, la entrega de la dirección, las limitantes afectivas en el momento de hacer juicios evaluativos y calificativos hacia los demás al no diferenciar entre relación familiar y relación laboral.

Organización administrativa: La organización administrativa fue expuesta por primera vez por Henry Fayol en su famoso libro “*Administration Industrielle et Générale*” publicado en el año 1916, Fayol definía el acto de administrar en la reunión de cinco aspectos que consideró importantes: Planear, dirigir, controlar, coordinar y organizar (Cueva, 2007). La organización como función administrativa busca estructurar y definir los órganos asignando las atribuciones a cada uno; se considera que la organización administrativa está enfocada en la definición de cargos y el perfil de cada uno definiendo los objetivos que desarrollará cada área con el fin de cumplir con el objeto social de la entidad económica.

Organización financiera: Para realizar una buena organización financiera se deben tener claros los procesos que tiene la entidad financiera y su modo de operar, estableciendo los procesos necesarios que faciliten la medición económica de la empresa y la toma de decisiones estratégicas a corto y largo plazo con el fin de determinar si los objetivos empresariales se cumplen.” El planeamiento financiero es un conjunto de procesos que facilitan el objetivo de adaptación de la empresa a un entorno empresarial cambiante y en continua necesidad de mejorar su competitividad actual y futura” (Rayo, 2016).

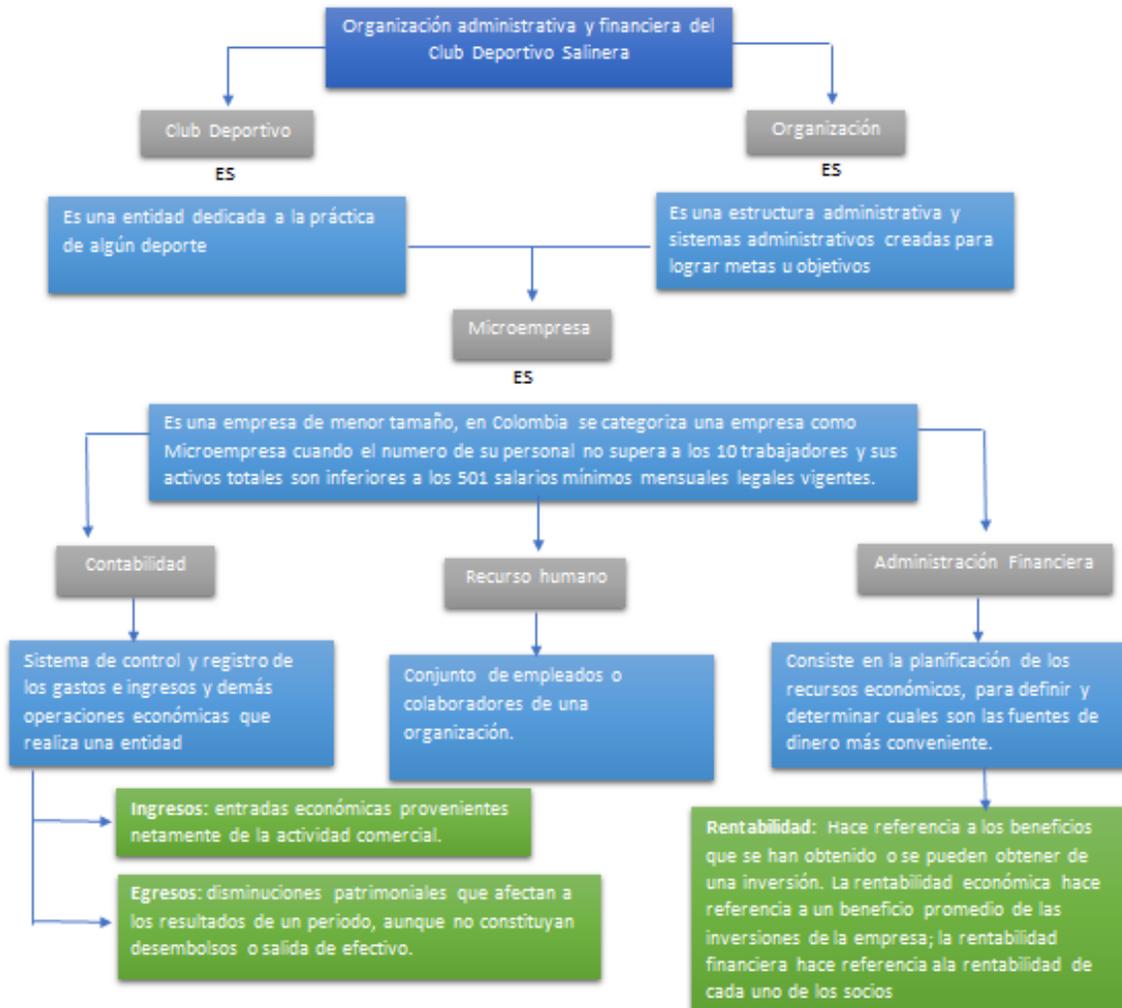
Finanzas en las pyme: El área más difícil para los emprendedores son las finanzas de su negocio ya que en su mayoría tienen poco o nulo conocimiento financiero y, teniendo en cuenta que las finanzas de una entidad no solo es llevar las cuentas de una empresa sino también cumplir con las obligaciones fiscales que la pyme contrae con el gobierno, los microempresarios generalmente optan por externalizar el área financiera ya que para ellos es difícil saber con exactitud que impuestos y en que fechas se deben presentar y pagar, realizar análisis financieros y otros procesos que influyan en la toma de decisiones.

Referencia anterior: En la Universidad de Cartagena se logró desarrollar un trabajo similar en el año 2013 en donde se desarrolló un diagnóstico financiero para las escuelas deportivas de la ciudad, las cuales ya pertenecen a alguna de las divisiones del fútbol como A y B, identificando las actividades socio-económicas de las que perciben sus ingresos. Generaron alternativas contables para fortalecer el área financiera de acuerdo a las diferentes necesidades y se destacó al “Real Cartagena Fútbol Club” por su organización contable la cual le ha permitido crecer y cumplir metas trazadas. (Molina Lozano & Montero Cardenas, 2013)

1.10.2 Marco conceptual.

En el siguiente marco conceptual se evidenciarán los conceptos principales de la investigación para dar claridad al propósito que se plantea desde el inicio: Descubrir si una organización administrativa y financiera es clave fundamental para que una microempresa como una escuela de Fútbol pueda ser sostenible en el tiempo.

Figura 2. Mapa conceptual



(Fuente: Elaboración propia 2019)

Capítulo II análisis del contexto social

2.1. Perfil del cliente y/o consumidor

El perfil del cliente del Club Deportivo Alianza Salinera está dirigido a niños y niñas entre los 5 y 15 años, en familias de estratos 2, 3 y 4. Son personas con recursos económicos moderados en donde incluyen en su presupuesto familiar el de la prestación de bienes y servicios en este caso del servicio deportivo y formativo, para así mejorar la calidad de vida de sus hijos.

La mayoría de los deportistas provienen de colegios privados y los padres logran solventar los gastos que el club demanda como son los uniformes, el pago de las mensualidades, el pago de las participaciones en los torneos y partidos, y los desplazamientos tanto dentro como fuera de la ciudad.

2.3 Análisis de competencia.

En el análisis de competencia hemos identificado en la zona en la que prestamos el servicio deportivo alrededor de 3 Clubes, estos prestan servicios muy similares, tanto en los precios, los costos de indumentaria deportiva entre otros.

Tabla 1.

Análisis de Competencia

	INSTITUTO DE DEPORTES DE ZIPQUIRA	SHECHENCOS	PUMAS PACHUCA
--	------------------------------------------	-------------------	----------------------

CANCHA DE ENTRENAMIENTO	Sintética de San Carlos	Sintética de San Carlos Colegio Liceo Integrado	Sintética de San Carlos Colegio La Salle
AÑOS DE EXPERIENCIA	6 años	8 años	19 años
MATERIAL DEPORTIVO	Acorde a la edad Cantidad insuficiente para la cantidad de deportistas	Material deportivo de calidad Acorde a la edad Material básico	Excelente material deportivo Material innovador y vanguardista
SERVICIOS OFERTADOS	Entrenadores de fútbol	Entrenadores de fútbol para cada categoría	Entrenadores de fútbol Entrenador de porteros
PRECIOS	Gratis	\$40.000 mensualidad \$30.000 matricula	\$80.000 mensualidad \$250.000 matricula
MEDIOS PUBLICITARIOS	Página oficial del instituto de deportes Redes sociales	Redes sociales	Redes sociales Voz a voz
VENTAJAS COMPETITIVAS	Gratuidad	Bajo costo en la mensualidad Buen nivel futbolístico	Venta de jugador al exterior Asistencia a torneo internacional (México)
ESTRATEGIAS	Nulas por ser entidad pública	Participación en torneos de talla nacional	Indumentaria deportiva de calidad Entrenadores calificados Visorias de equipos profesionales
FORTALEZAS Y DEBILIDADES	Gran número de deportistas Muchos deportistas para un solo entrenador Procesos deportivos básicos No hay organización de ningún tipo	Grupo estable Asistencia continua a torneos Débil marketing	Experiencia en el medio Buenos escenarios deportivos No tiene área administrativa y financiera

2.4 Concepto de Negocio – Componente innovador

El club deportivo alianza salinera presta los servicios de formación en fútbol en las edades de 5 a 15 años, tres días a la semana con una intensidad de 2 horas por día, categoriza los deportistas de acuerdo a la edad cronológicas, manejando un lapso de 2 años por cada categoría para así poder desarrollar un mejor trabajo pedagógico, la metodología empleada está basada en la teoría de Horst Wein – Fútbol a la medida del niño- que trata de la implementación de material, escenarios y ayudas didácticas acordes a la edad y estatura del niño para permitirle un desarrollo psicomotriz ya que estas son etapas sensibles y deben ser tratadas con mucho profesionalismo.

La política de recurso humano está enmarcada en contar con un personal idóneo, que siga la línea profesional del deporte, que cuente con un bagaje amplio de experiencia en el manejo pedagógico de niños, niñas, jóvenes y adolescentes utilizando un método global que le permita implementar la técnica, táctica, psicomotriz, y social y así poder desarrollar y potencializar a los deportistas en sus diferentes etapas proyectado a los niveles de competitividad a los que se enfrentan diariamente.

El escenario donde se desarrolla la práctica deportiva es una cancha en material sintético con las medidas reglamentarias exigidas por la "Para todo partido de la competición final de la Copa Mundial de la FIFA y de las competiciones finales de los campeonatos de una confederación que se disputen en cualquier parte del mundo se admitirán únicamente las dimensiones de 105 m x 68 m" (FIFA & UEFA), cuenta con los mecanismos apropiados que garantizan la seguridad de los menores.

El Club cuenta con material deportivo vanguardista e innovador con los estándares de calidad requeridos para dicha práctica, como son: balones en sus diferentes tamaños y

numeración, platos de diversos colores y en material flexible, aros de diferentes tamaños y colores, estacas, lazos, theraband, inestables, vallas de salto, balones medicinales, pelotas fit, paracaídas, cono-platos; entre otros materiales que aportan a la formación deportiva potencializando las capacidades físico-técnicas de cada deportista.

2.5 Planteamiento de estrategias

Dentro de las estrategias establecidas por el Club Deportivo Alianza salinera para atraer clientes potenciales plantea las siguientes:

Escenario deportivo: Ofrecer la práctica deportiva en un escenario adecuado, de excelentes condiciones técnicas y logísticas que garanticen el buen desarrollo de la misma.

Recurso humano: Contar con un recurso humano profesional, con buen manejo de grupos, metodologías innovadoras que incentiven la práctica deportiva en las diferentes edades.

Material deportivo: El club cuenta con material deportivo innovador y de calidad, de tamaño adecuado que se ajuste a las diferentes edades de acuerdo a cada categoría.

Fisioterapia: Ofrecer asistencia de fisioterapia en los partidos de competencia de manera tal que el deportista sea asistido en calentamientos pre y post partido y en accidentes propios de la práctica deportiva.

Psicología: Ofrecer los servicios de psicología para canalizar las emociones, mejoramiento de trabajo en equipo, mejoramiento de la cohesión grupal, integración familiar, relaciones interpersonales entre otros temas que cooperan en la formación integral de los deportistas.

Sede Administrativa: Tener un espacio adecuado para la atención al cliente, la venta y comercialización de la indumentaria del club, la atención de la fisioterapeuta y la psicóloga, y almacenamiento del material deportivo.

Imagen Corporativa: Presentar una excelente imagen corporativa, tanto de los deportistas como de los entrenadores y comunidad en general, con una gran connotación de elegancia y diseño que sobresalga ante de los otros clubes.

Torneos: Incentivo a los deportistas a través de la participación en diversos torneos a nivel municipal, zonal y departamental.

2.6 Proyección de ventas

Inicio de año 1 trimestre 3 - Segundo trimestre 4 grupos

Tercer trimestre 5 grupos - Cuarto trimestre 6 grupos 15 a 20 niños por categoría.

La proyección se toma teniendo en cuenta el flujo de niños comparado con el año anterior, teniendo en cuenta los diferentes factores que inciden en la asistencia de los niños al Club Deportivo como inicio de etapa escolar, vacaciones escolares, premios familiares por cumplimiento en las actividades académicas, vacaciones navideñas, actividades alternas.

Capítulo III Operación

3.1 Ficha técnica del producto

A continuación, se muestra la ficha técnica de la prestación de servicio de entrenamiento deportivo en futbol para niños, niñas y jóvenes del municipio de Zipaquirá.

Tabla 2.

Ficha Técnica del Club Deportivo Alianza Salinera

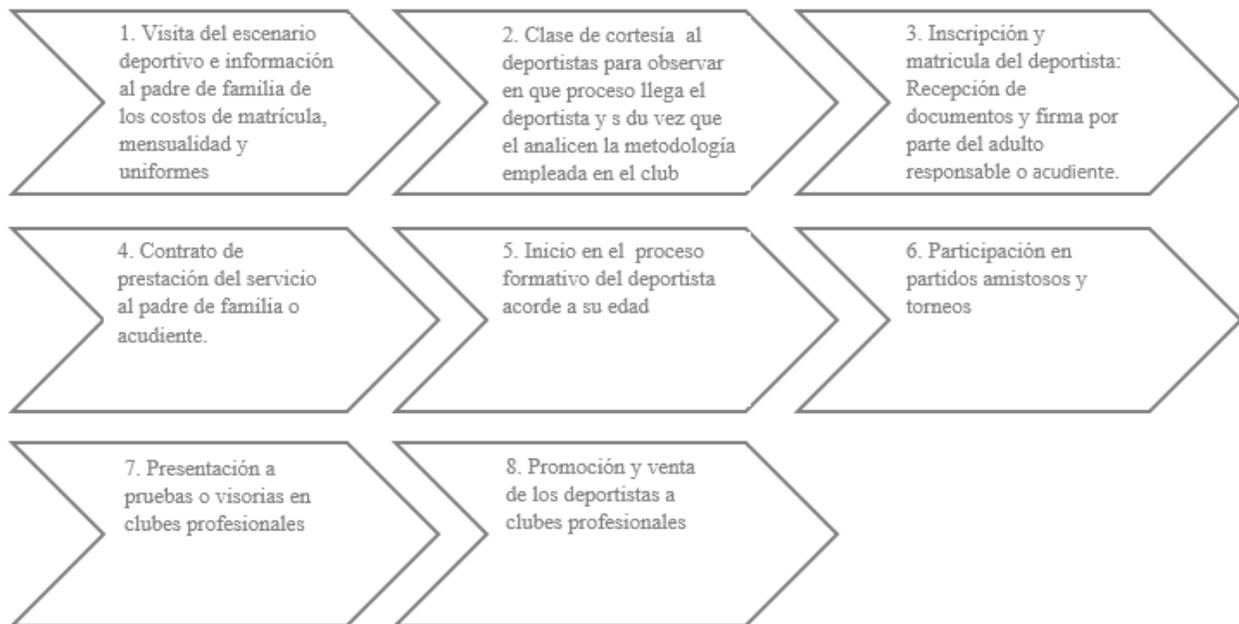
FICHA TECNICA	
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA	
Artículo 20, Decreto 2474 de 2008 reglamentario de la Ley 1150 de 2007	
a) Denominación del bien o servicio	Prestación del servicio de práctica deportiva a través del futbol.
b) Denominación técnica del bien o servicio	Servicio integral de formación deportiva de futbol base para niños niñas y jóvenes entre los 5 y 15 años del municipio de Zipaquirá
c) Unidad de medida	la prestación del servicio se da de tres días a la semana con una intensidad de 2 horas para un total al mes de 24 horas
d) Descripción general	Prestar un servicio integral de formación deportiva a través del entrenamiento de futbol base para niños, niñas y jóvenes con edades entre los 5 y los 15 años de edad en el municipio de Zipaquirá.

ESPECIFICACIONES	<p>Brindar un servicio integral de formación deportiva en fútbol. Atender niños, niñas y jóvenes con edades entre los 5 y los 15 años del municipio de Zipaquirá.</p> <p>Fomentar el aprovechamiento del tiempo libre.</p> <p>Generar espacios de integración y socialización de los niños, niñas y jóvenes.</p> <p>Mejorar la calidad de vida de los menores a través del deporte.</p>
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3.2 Proceso que se debe seguir para la prestación del servicio

A continuación, el proceso establecido para la prestación del servicio de entrenamiento deportivo enfocado en fútbol.

Figura 3. Proceso de la prestación del servicio.



(Fuente: Elaboración propia)

2. Clase de cortesía al deportista para observar en que proceso llega el deportista y a su vez que el analicen la metodología empleada en el club.

3. Inscripción y matricula del deportista: Recepción de documentos y firma por parte del adulto responsable o acudiente.

4. Contrato de prestación del servicio al padre de familia o acudiente.

5. inicio en el proceso formativo del deportista acorde a su edad

6. Participación en amistosos y torneos

7. presentación a pruebas o visorias en clubes profesionales

8. promoción y venta de los deportistas a clubes profesionales

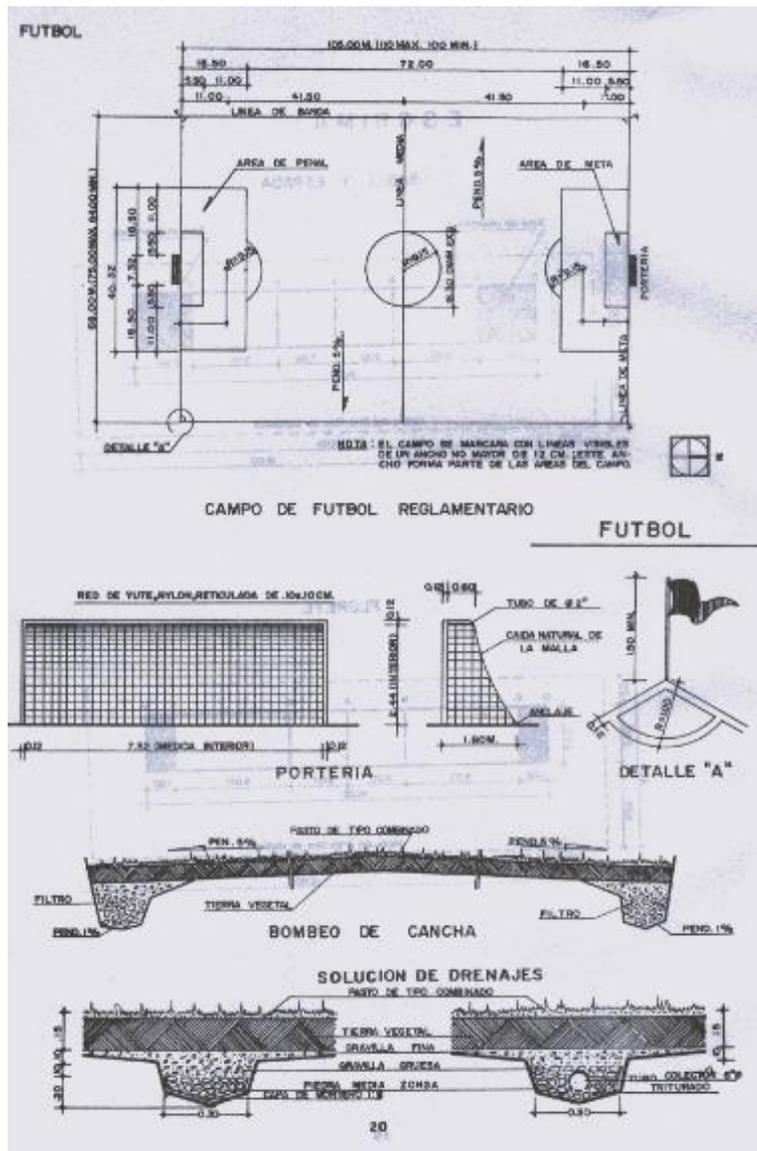
3.3 Necesidades de inversión

Se identificaron las necesidades de inversión como: renovación de material deportivo que se ha desgastado por el uso normal en la práctica deportiva, inversión en diferentes medios publicitarios con el fin de ampliar la cobertura en el servicio, diseñar una estrategia de marketing, renovación de la imagen corporativa implementando nuevos uniformes para los diferentes colaboradores y demás accesorios que le de identidad el Club, fortalecer el área administrativa y financiera a través de la implementación de un computador, un sistema contable, una impresora, servicio de internet y los software necesarios para el desarrollo óptimo de las actividades propias del área.

3.4 Condiciones técnicas de infraestructura

La cancha donde se desarrolla la actividad deportiva cuenta con las medidas reglamentarias, con encerramiento en malla metálica, batería de baños, graderías, dos puertas de acceso amplias y andenes para la circulación del público.

Figura 4. Medidas reglamentarias de la cancha de futbol



Fuente: (Coldeportes)

3.5 Capacidad productiva de la empresa

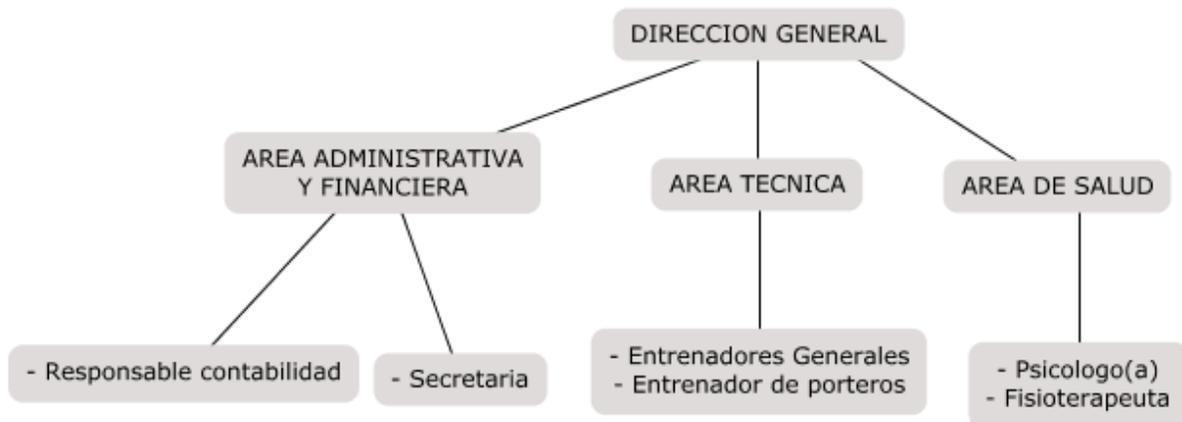
De acuerdo con la distribución del escenario se identificó que podemos atender a 20 niños por categoría y 5 categorías por jornada, total 100 niños. A su vez puede ser reorganizada en 2 horarios.

Capítulo IV Componente Organizacional

4.1 Organigrama

“Un organigrama es una representación gráfica de la estructura de orgánica de la empresa u organización que refleja la posición de las áreas que hacen parte de la misma” (Jack, 2000). Para el Club Deportivo Alianza Salinera se representa de la siguiente manera:

Figura 5. Organigrama



Fuente: Club Deportivo Alianza Salinera

Dirección general, área administrativa y financiera-dirección deportiva, área técnica (Entrenadores profesor de porteros), área de salud (físico y psicológico).

Capítulo V Componente Legal

5.1 Normatividad empresarial

Según el Decreto 2706 de 2012 se considera una microempresa una entidad económica cuando:

- a) Cuenta con una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores.
- b) Posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes. (MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, 2012)

El Club Deportivo Alianza Salinera al cumplir con estas condiciones y considerándose una microempresa se ve en la obligación de emitir estados financieros bajo Norma Internacional de Información Financiera NIIF, reglamentado en el Decreto 3019 de 2011, perteneciendo al grupo 3 de las NIIF “Personas naturales o jurídicas que cumplan los criterios establecidos en el art. 499 del Estatuto Tributario (ET) y normas posteriores que lo modifiquen. Para el efecto se tomará el equivalente a UVT, en salarios mínimos legales vigentes. b) Microempresas que tengan Activos totales excluida la vivienda por un valor máximo de quinientos (500) SMMLV o planta de personal no superior a los (10) trabajadores que no cumplan con los requisitos para ser incluidas en el grupo 2 ni en el literal anterior. (Ley 1314 de 2009, Decretos Nacionales 2420 de 2015 y 2496 de 2015)” (DISTRITAL).

5.2 Normatividad tributaria

El Club Deportivo Alianza Salinera actualmente pertenece al Régimen Simple de tributación el cual fue incorporado en la Ley de Financiamiento o Ley 1943 del 2018, viéndose beneficiado tributariamente “ya que se acoge a una declaración anual en la que se integran varios

impuestos incluidos: Simple –sustituto de renta – ganancia ocasional, industria y comercio, impuesto nacional al consumo, sobretasa bomberil y avisos y tableros” (Contable, 2019).

5.3 Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

El municipio de Zipaquirá regula las actividades deportivas y la capacidad de formación deportiva a través de un reconocimiento otorgado por el Instituto Municipal de Cultura, Recreación y Deporte de Zipaquirá IMCRDZ, el cual imparte unos lineamientos y exigencias para las entidades deportivas las cuales varían de acuerdo a la finalidad de los mismos, con el fin de fomentar, promover, apoyar y patrocinar la práctica de un deporte o modalidad, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre. (IMCRDZ)

5.4 Normatividad laboral

El contrato bajo la modalidad de prestación de servicios ha sido el seleccionado por El Club Deportivo Alianza Salinera para la vinculación laboral del personal requerido para la prestación de servicios entre los que se encuentra los entrenadores deportivos, el(la) psicólogo(a), el(la) fisioterapeuta u otros que sean requeridos en el desarrollo de la actividad económica de la entidad, se toma este tipo de contrato sujeto a negociación entre las partes y teniendo en cuenta que la prestación de sus servicios es contratado por horas de acuerdo a las necesidades y tiempos establecidos por el Club. Se encuentra mencionado en el artículo 34 del Código Sustantivo de trabajo definiendo el contratista independiente como: “(...) las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios

y con libertad y autonomía técnica y directiva.” Y regulado por el artículo 1495 del Código Civil. (Roldán, 2014)

Capítulo VI Componente Financiero

El Club Deportivo Alianza Salinera en el año 2017 realizó las operaciones de inicio de la actividad de prestación de servicios haciendo pruebas piloto y realizando las inversiones necesarias para impartir los entrenamientos deportivos.

6.1. Balance Inicial

A continuación, se presenta un balance inicial.

Tabla 3.

Balance Inicial

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
A DICIEMBRE 31 DEL 2017
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT: 1075663350-1**

	31/12/2017
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	448.800
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	198.800
INVENTARIOS	
UNIFORMES	250.000
ACTIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVO	448.800

PASIVO	-
CORTO PLAZO	
IMPUESTOS POR PAGAR	
PATRIMONIO	448.800
CAPITAL SOCIAL	500.000
EXCEDENTES ACUMULADOS	-
PERDIDA DEL PERIODO	(51.200)
PERDIDAS ACUMULADAS	
SUMAS IGUALES	448.800

6.2 Estado de Resultados

A continuación, se presentan el Estado de Situación financiera y el Estado de resultados integral del Club Deportivo Alianza Salinera comparativos de los años 2017 y 2018.

Tabla 4.

Estado de Situación Financiera.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
A DICIEMBRE 31 DE 2018
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT: 1075663350-1
MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

	2018
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	2.918.250
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	749.650
INVENTARIOS	
UNIFORMES	150.000
ACTIVOS FIJOS	
EQUIPO DE OFICINA	
OTROS ACTIVOS	
PAPELERIA	
MATERIAL DE ENTRENAMIENTO	2.018.600

ACTIVO NO CORRIENTE	-
BUSETA	
PROMESA COMPRAVENTA SEDE	
TOTAL ACTIVO	2.918.250
PASIVO	-
CORTO PLAZO	
PATRIMONIO	2.918.250
CAPITAL SOCIAL	500.000
UTILIDAD DEL PERIODO	2.469.450
PERDIDAS ACUMULADAS	(51.200)
SUMAS IGUALES	2.918.250
	0

REPRESENTANTE LEGAL
CC

CONTADOR PUBLICO
TP

Tabla 5.

Estados de Resultados Integral

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
A DICIEMBRE 31 DE 2018
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT: 1075663350-1
MILES DE PESOS COLOMBIANOS**

2018

INGRESOS	47.185.600
INGRESOS OPERACIONALES	
ENTRENAMIENTOS	32.622.100
PATROCINIOS	290.000

VENTA IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	13.017.000
PARTIDOS U OTRAS ACTIVIDADES DEPORTIVAS	1.256.500
COSTOS OPERACIONALES	
UNIFORMES	8.967.600
PERSONAL DE ENTRENAMIENTO	11.791.700
ARRIENDO CANCHAS PARA ENTRENAMIENTOS	1.670.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	24.756.300
EGRESOS Y OTRAS DEDUCCIONES	22.286.850
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
DIGITACIÓN Y ARCHIVO	10.339.200
ASESORIA TECNICA	145.000
SERVICIOS TEMPORALES	80.000
SERVICIOS PÚBLICOS	696.000
PUBLICIDAD	504.000
ARRENDAMIENTO OFICINA	5.760.000
MANTENIMIENTOS	149.500
DIVERSOS	3.623.150
TROFEOS	990.000
INGRESOS NO OPERACIONALES	-
INTERESES FINANCIEROS	
DESCUENTOS CONCEDIDOS	
GASTOS NO OPERACIONALES	
GASTOS FINANCIEROS	
MULTAS Y SANCIONES	
UTILIDAD DEL PERIODO	2.469.450
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	2.469.450

0
REPRESENTANTE LEGAL
CC

CONTADOR PUBLICO

6.3 Flujo de Caja

Tabla 6.

Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA 2017-2018
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT.: 1075663350-1
EXPRESADO EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS

	2017	2018
SALDO INICIAL	500.000,00	\$ 198.800,00
PERDIDA / UTILIDAD AÑO ANT	(51.200,00)	2.469.450,00
PARTIDAS QUE GENERAN INGRESO		
INVENTARIO		\$ 100.000,00
MAT ENTRENA		\$ (2.018.600,00)
EQUIPO DE OFICINA		
OTROS ACTIVOS		
PAPELERIA		
PARTIDAS QUE GENERAN GASTO		
UNIFORMES	250.000,00	
TOTAL, FLUJO DE CAJA	\$ 198.800,00	\$ 749.650,00
		749.650

6.4 Indicadores Financieros (TIR - VAN) – Relación Beneficio Costo

		AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
INVERSION INICIAL	- 500.000	\$ 198.800,00	\$ 749.650,00	\$ 16.428,00	\$ 1.099.965,38	\$ 1.746.664,42	\$ 1.763.596,56
TASA %	2%						
VAN	\$ 4.595.151,65						
TIR	91%						

RELACION BENEFICIO COSTO	2,06
--------------------------	------

Capítulo VII Conclusiones

El proyecto de organización administrativa y financiera realizada en el Club Deportivo Alianza Salinera permitió establecer las siguientes estrategias:

Vincular formalmente a los deportistas a través de un formato de matrícula que se estableció donde se diligencian los datos principales del menor y de sus acudientes, también se vinculó al padre de familia con la prestación del servicio generando un compromiso con las obligaciones financieras hacia el Club a través de un documento formal estableciendo las obligaciones de las dos partes; se generó un modelo de contrato de prestación de servicios para la vinculación de los profesionales que pretendan colaborar en el Club.

En el área financiera se estableció un formato de factura de venta donde se relaciona el deportista, el servicio o producto comprado, el mes de pago y el valor teniendo ya un soporte formal de ingresos, se estableció un proceso de organización de facturas de compra y soportes de pago de servicios, se establecido como política interna el pago de los honorarios a través de una cuenta de cobro emitida por el profesional con el fin de tener soporte de egreso, se estableció un archivo de Excel en donde se pretende registrar los movimientos diarios del Club para generar los reportes necesarios para la contabilidad del Club.

Se logró recopilar de esta manera una gran cantidad de soportes haciendo un registro contable en Excel el cual permitió a través de tablas dinámicas y formulas propias de este sistema generar informes necesarios llegando a la generación de los estados financieros, que arrojaron una utilidad para el año 2018 de más de \$18.000.000 mostrando la rentabilidad del Club ampliando la visión general a sus propietarios permitiendo tomar decisiones de reinversión en aras de crecimiento y mejoramiento de todas las áreas del Club Deportivo Alianza Salinera.

Estas estrategias organizacionales no solo formalizan los diferentes actores del respectivo proceso de prestación del servicio garantizando el beneficio de los oferentes y demandantes, sino que a su vez soportan físicamente los movimientos financieros del Club permitiendo hacer un registro completo de cada uno de ellos evaluando la rentabilidad en determinados periodos de tiempo. Mostrando en sus resultados económicos una viabilidad el proyecto con un retorno de la inversión en 1.93.

Bibliografía

Brüggemann, D. (2004). *Fútbol: Entrenamiento para niños y jóvenes*. Barcelona: Paidotribo.

Castillo Palacios, F. (14 de 03 de 2012). *El Concepto de Estrategia*. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/freddycastillo/2012/03/14/el-concepto-de-estrategia/>

Claudia Liliana. (06 de 07 de 2011). *Wordpress*. Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2011/07/19/colombia-las-empresas-familiares-y-los-principales-problemas-que-afrontan/>

Clavijo, S. (2018). *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/resultados-de-la-gran-encuesta-a-las-microempresas-2018-2718177>

Coldeportes. (s.f.). Obtenido de https://www.coldeportes.gov.co/testing_new/coldeportes/biblioteca_deportiva/planos_escenarios_deportivos/futbol/2744

Contable, L. C. (14 de junio de 2019). *¿Quiénes pueden optar por el Régimen Simple de Tributación?* Obtenido de <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Opinion/quienes-pueden-optar-por-el-regimen-simple-de-tributacion.asp?Miga=#targetText=As%C3%AD%20mismo%2C%20las%20personas%20naturales,seguridad%20y%20autenticidad%20del%20inscrito.>

Cueva, L. (06 de Noviembre de 2007). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-clasica-administracion-henry-fayol/>

Del Parque, P. (6 de 10 de 2006). *Entrepreneur*. Obtenido de

<https://www.entrepreneur.com/article/256823>

DISTRITAL, S. J. (s.f.). *¿Qué entidades pertenecen al grupo 1, grupo 2 y grupo 3 de aplicación de las NIIF?* Obtenido de

<https://www.secretariajuridica.gov.co/transparencia/informacion->

[interes/faqs/%C2%BFqu%C3%A9-entidades-pertenecen-al-grupo-1-grupo-2-y-grupo-3](https://www.secretariajuridica.gov.co/transparencia/informacion-interes/faqs/%C2%BFqu%C3%A9-entidades-pertenecen-al-grupo-1-grupo-2-y-grupo-3)

DNP, D. (2018). *Zipaquirá, Cundinamarca*.

FIFA, & UEFA. (s.f.). *Recomendaciones técnicas y requisitos para la construcción o la modernización de estadios de fútbol*. Obtenido de

https://es.fifa.com/mm/document/tournament/competition/espanol_1794.pdf

IMCRDZ. (s.f.). *Reconocimiento deportivo a clubes deportivos, clubes promotores y clubes pertenecientes a entidades no deportivas*. Obtenido de

<http://visor.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=56120>

Instituto Municipal de Cultura, Recreación y Deporte de Zipaquirá. (s.f.). Obtenido de

<https://www.deportezipaquira.com/instituto/>

Jack, F. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw-Hill.

John Jairo, S., Jaime, O., & Ernesto, B. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/849/84934054.pdf>

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. (2012). *Decreto 2706 de 2012*.

Bogotá. Obtenido de <http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/cf7c48fb-0359-45d5-a034-436d4759d6bd/D2706-12+Gr+3+Microempresas-1.pdf?MOD=AJPERES>

Ministerio de industria y comercio. (2019). *Decreto numero 957 de 5 de junio de 2019*. Bogota

D.C. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx>

Minniti, M., Bygrave, W., & Autio, E. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor*. London

Business School. Obtenido de http://web.esbri.se/pdf/gemglobalreport_2005.pdf

Molina Lozano, R., & Montero Cardenas, D. A. (2013). *DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y*

CONTABLE DE LOS CLUBES DEPORTIVOS DE FUTBOL PROFESIONAL DE LA

CIUDAD DE CARTAGENA. Cartagena. Obtenido de

<http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/2255/1/PROYECTO%20RONALD%20MOLINA%20-%20DAVID%20MONTERO.pdf>

Molina Parra, P. (2016). *Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis*. Obtenido de

<http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a06.pdf>

Pyme. (15 de 09 de 2016). *Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion->

[impresacaratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854](https://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854)

Rayo, S. (26 de Abril de 2016). *Conexionesan*. Obtenido de

<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/04/26/cinco-procesos-para-desarrollar-el-planeamiento-financiero-en-la->

empresa/#targetText=Las%20decisiones%20estrat%C3%A9gicas%2C%20la%20elaboraci%C3%B3n,largo%20plazo%20en%20la%20empresa.

Revista Dinero. (21 de 07 de 2014). Obtenido de

<https://www.dinero.com/empresas/articulo/aumentan-inscripciones-escuelas-futbol-participacion-seleccion-colombia/198761>

Roldán, J. (16 de Septiembre de 2014). *Asuntos Legales.* Obtenido de

[https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/regulacion-del-contrato-de-prestacion-de-servicios-](https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/regulacion-del-contrato-de-prestacion-de-servicios-2168926#targetText=El%20contratista%20independiente%20es%20vinculado,lo%20son%20las%20nomas%20civiles.)

[2168926#targetText=El%20contratista%20independiente%20es%20vinculado,lo%20son%20las%20nomas%20civiles.](https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/regulacion-del-contrato-de-prestacion-de-servicios-2168926#targetText=El%20contratista%20independiente%20es%20vinculado,lo%20son%20las%20nomas%20civiles.)

Sergio Clavijo. (25 de Abril de 2018). Resultados de la Gran Encuesta a las Microempresas 2018.

La Republica. Obtenido de <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/resultados-de-la-gran-encuesta-a-las-microempresas-2018-2718177>

UNICEF. (2004). *Deporte Recreación y Juego.* Nueva York.

Anexos**Anexo A: Estados financieros proyectados**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
PROYECTADOS A 5 AÑOS
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT: 1075663350-1**

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	2.918.250	5.252.503	7.493.187	9.754.862	12.034.494	14.328.950
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	749.650	16.428	1.099.965	1.746.664	1.763.597	878.489
INVENTARIOS						
UNIFORMES	150.000	187.500	234.375	292.969	366.211	457.764
ACTIVOS FIJOS						
EQUIPO DE OFICINA		1.500.000	1.530.000	1.560.600	1.591.812	1.623.648
OTROS ACTIVOS		850.000	867.000	884.340	902.027	920.067
PAPELERIA		175.325	178.832	182.408	186.056	189.777
MATERIAL DE ENTRENAMIENTO	2.018.600	2.523.250	3.583.015	5.087.881	7.224.791	10.259.204
ACTIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-	-	-
BUSETA						
PROMESA COMPRAVENTA SEDE						
TOTAL ACTIVO	2.918.250	5.252.503	7.493.187	9.754.862	12.034.494	14.328.950
PASIVO	-	-	-	-	-	-
CORTO PLAZO						
PATRIMONIO	2.918.250	5.252.503	7.493.187	9.754.863	12.034.494	14.328.950
CAPITAL SOCIAL	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
UTILIDAD DEL PERIODO	2.469.450	2.334.253	2.240.684	2.261.676	2.279.631	2.294.456
PERDIDAS ACUMULADAS	(51.200)	2.418.250	4.752.503	6.993.187	9.254.863	11.534.494
SUMAS IGUALES	2.918.250	5.252.503	7.493.187	9.754.863	12.034.494	14.328.950
	0	0	0	0	0	0

REPRESENTANTE LEGAL
CC

CONTADOR PUBLICO
TP

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
PROYECTADOS A 5 AÑOS
CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA
NIT: 1075663350-1

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS	47.185.600	47.944.726	48.552.447	49.168.900	49.794.226	50.428.569
INGRESOS OPERACIONALES						
ENTRENAMIENTOS	32.622.100	32.948.321,00	33.277.804,21	33.610.582,25	33.946.688,07	34.286.154,96
PATROCINIOS	290.000	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00
VENTA IMPLEMENTOS DEPORTIVOS PARTIDOS U OTRAS ACTIVIDADES DEPORTIVAS	13.017.000	13.277.340,00	13.542.886,80	13.813.744,54	14.090.019,43	14.371.819,82
	1.256.500	1.269.065,00	1.281.755,65	1.294.573,21	1.307.518,94	1.320.594,13
COSTOS OPERACIONALES						
UNIFORMES	8.967.600	9.146.952	9.329.891	9.516.489	9.706.819	9.900.955
PERSONAL DE ENTRENAMIENTO	11.791.700	12.027.534	12.268.085	12.513.446	12.763.715	13.018.990
ARRIENDO CANCHAS PARA ENTRENAMIENTOS	1.670.000	1.703.400	1.737.468	1.772.217	1.807.662	1.843.815
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	24.756.300	25.066.840	25.217.003	25.366.747	25.516.031	25.664.809
EGRESOS Y OTRAS DEDUCCIONES	22.286.850	22.732.587	22.976.319	23.105.072	23.236.399	23.370.354
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
DIGITACIÓN Y ARCHIVO	10.339.200	10.545.984,00	10.545.984,00	10.545.984,00	10.545.984,00	10.545.984,00
ASESORIA TECNICA	145.000	147.900,00	150.858,00	153.875,16	156.952,66	160.091,72
SERVICIOS TEMPORALES	80.000	81.600,00	83.232,00	84.896,64	86.594,57	88.326,46
SERVICIOS PÚBLICOS	696.000	709.920,00	724.118,40	738.600,77	753.372,78	768.440,24
PUBLICIDAD	504.000	514.080,00	524.361,60	534.848,83	545.545,81	556.456,72
ARRENDAMIENTO OFICINA	5.760.000	5.875.200,00	5.992.704,00	5.992.704,00	5.992.704,00	5.992.704,00
MANTENIMIENTOS	149.500	152.490,00	155.539,80	158.650,60	161.823,61	165.060,08
DIVERSOS	3.623.150	3.695.613,00	3.769.525,26	3.844.915,77	3.921.814,08	4.000.250,36
TROFEOS	990.000	1.009.800,00	1.029.996,00	1.050.595,92	1.071.607,84	1.093.040,00
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	-
INTERESES FINANCIEROS						

DESCUENTOS CONCEDIDOS

GASTOS NO OPERACIONALES**GASTOS FINANCIEROS**

MULTAS Y SANCIONES

UTILIDAD DEL PERIODO

2.469.450	2.334.253	2.240.684	2.261.676	2.279.631	2.294.456
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

PROVISION IMPUESTO DE RENTA

UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

2.469.450	2.334.253	2.240.684	2.261.676	2.279.631	2.294.456
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

0

REPRESENTANTE LEGAL
CC

CONTADOR PUBLICO

Anexo B: Flujo de caja proyectada**FLUJO DE CAJA**

CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA

NIT.: 1075663350-1

EXPRESADO EN MILES DE PESOS COLOMBIANOS

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
SALDO INICIAL	500.000,00	\$ 198.800,00	\$ 749.650,00	\$ 16.428,00	\$ 1.099.965,38	\$ 1.746.664,42
PERDIDA / UTILIDAD AÑO ANT	(51.200,00)	2.469.450,00	2.334.253,00	2.240.683,88	2.261.675,72	2.279.631,44
PARTIDAS QUE GENERAN INGRESO						
INVENTARIO		\$ 100.000,00	\$ (37.500,00)	\$ (46.875,00)	\$ (58.593,75)	\$ (73.242,19)
MAT ENTRENA		\$ (2.018.600,00)	\$ (504.650,00)	\$ (1.059.765,00)	\$ (1.504.866,30)	\$ (2.136.910,15)
EQUIPO DE OFICINA			-1.500.000	-30.000	-30.600	-31.212
OTROS ACTIVOS			-850.000	-17.000	-17.340	-17.687
PAPELERIA			-175.325	-3.507	-3.577	-3.648
PARTIDAS QUE GENERAN GASTO						
UNIFORMES	250.000,00					

TOTAL FLUJO DE CAJA	\$ 198.800,00	\$ 749.650,00	\$ 16.428,00	\$ 1.099.965,38	\$ 1.746.664,42	\$ 1.763.596,56
		749.650	16.428	1.099.965	1.746.664	1.763.597

Anexo C: Encuesta de estudio de mercado

CLUB DEPORTIVO ALIANZA SALINERA – ZIPAQUIRÁ

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS AREAS ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

PROYECTO DE GRADO – CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

Objetivo: Conocer el nicho de mercado para el club deportivo alianza salinera

1. ¿Conoce las funciones de una escuela de formación deportiva?
 - a. Si___
 - b. No ___
2. ¿Qué clase de clubes deportivos conoce en la ciudad de Zipaquirá?
 - a. Futbol
 - b. Baloncesto
 - c. Voleibol
 - d. Atletismo
 - e. Ciclismo

3. ¿Cuántos clubes de futbol conoce en la ciudad de Zipaquirá?
 - a. De 0-2 Clubes
 - b. De 3 a 4 Clubes
 - c. De 5 a 6 Clubes
 - d. Más de 6 Clubes

4. ¿Cuál es su capacidad de pago para una escuela de formación deportiva de futbol en Zipaquirá?
 - a. De \$10.000 a \$20.000
 - b. De \$30.000 a \$40.000
 - c. De \$50.000 a \$60.000
 - d. Más de \$60.000

5. ¿Qué cree que falta en los clubes deportivos de futbol en Zipaquirá?
 - a. Futbol formativo y competitivo
 - b. Organización administrativa
 - c. Imagen corporativa
 - d. Acompañamiento medico (psicología y fisioterapia)
 - e. Todas las anteriores

6. ¿Por qué cree que un club deportivo de futbol deja de funcionar?
 - a. Falta de rendimiento deportivo
 - b. Malos manejos administrativos y financieros
 - c. Costos elevados de la prestación del servicio
 - d. Baja demanda del servicio

7. ¿Cuáles son los factores que permiten que un club deportivo en futbol genere rentabilidad?
 - a. Buen manejo administrativo y financiero
 - b. Patrocinadores
 - c. Inversión de propietarios
 - d. Excelente oferta de servicio
 - e. Todas las anteriores
8. Para tener una buena administración financiera de un club deportivo de futbol, cual aspecto consideras que se debe tener en cuenta.
 - a. Reducción de gastos
 - b. Inversión en marketing
 - c. Control un flujo de caja
 - d. Pocos gastos fijos
9. ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta al momento de la contratación de los entrenadores en un club deportivo de futbol?
 - a. Experiencia mínima de 2 años
 - b. Profesional en Educación física y afines
 - c. Amistad con los directivos
 - d. Recomendación de un amigo
 - e. Estudios en áreas afines al deporte y experiencia de mínimo 2 años
10. ¿Qué medidas se deben tomar para disminuir potencialmente el no pago de la mensualidad del deportista de un club deportivo en futbol?
 - a. Cobro personal

- b. Cobro a través de las redes sociales
- c. Contrato interinstitucional entre el padre de familia y el club
- d. Cobro de una Multa equivalente a la mensualidad
- e. Retiro del deportista del club

Anexo D: Imágenes



CLUB DEPORTIVO
ALIANZA SALINERA
FORMACIÓN INTEGRAL EN FÚTBOL

Colgatan 504 4, 5da F, Nch 10, Nch 12, Nch 15 y Francisco

FECHA
DÍA MES AÑO

RECIBO DE CAJA
N° <1>

Nombre del Deportista:	Documento:
Nombre Académico:	Ed:
Categoría:	

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL
MATRÍCULA			
PENSIÓN			
UNIFORME			
CHAQUETA			
GORRA			
SUDADERA			
MULTAS			
OTROS			

ESTE DOCUMENTO SE ASIMILA EN SUS EFECTOS LEGALES AL TÍTULO VALOR (ART. 774 DE CC Ley 1231 DEL 17 DE JUNIO DE 2008)

ABONO:	
ENTREGADO:	SALDO:
RECIBIDO:	TOTAL:

Impreso por PIVELLES Print, Calle 8 N° 3211, Zolacua 4





**CLUB DEPORTIVO
ALIANZA SALINERA**
NIT: 1075663350-1
RECONOCIMIENTO DEPORTIVO N° 005 (19 JUNIO DE 2017)

FECHA MATRICULA: _____

FICHA DE INSCRIPCION

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: _____
 Lugar y fecha de nacimiento: _____ / ____ / ____
 T.I. / NIUP: _____
 Dirección: _____ Teléfono: _____

INFORMACION FAMILIAR

Datos del padre: _____
 Correo electrónico: _____ Celular: _____
 Datos de la madre: _____
 Correo electrónico: _____ Celular: _____

INFORMACIÓN ACADÉMICA

Colegio: _____ Grado: _____

DATOS FÍSICOS e INFORMACIÓN DE SALUD

Estatura: _____ Peso: _____ T/Camiseta: _____
 Tipo de sangre: _____ Alergias: _____
 Sufre alguna enfermedad: _____
 Lesiones: _____
 EPS: _____

Yo, _____ autorizo a mi hijo, para que pueda entrenar y jugar fútbol con el Club Deportivo Alianza Salinera.

Firma Acudiente
C.C. _____

Firma Jugador
C.C. _____

