

Reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa Magi-ker
recreación & eventos de Fusagasugá

Autor:

LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON

Universidad de Cundinamarca
Facultad de ciencias administrativas, económicas y contables
Contaduría Pública.
Fusagasugá
2018

Reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa Magi-ker
recreación & eventos de Fusagasugá

Autor:

LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON

Asesor

LUIS EDUARDO SALTAREN CARRILLO

LUIS HERNANDO LOPEZ

Universidad de Cundinamarca
Facultad de ciencias administrativas, económicas y contables
Contaduría Pública.

Fusagasugá

2018

Nota de aceptación:

Firma Director Trabajo de Grado

Firma del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado a mis hijos, a mi esposo y a mis padres que desde el inicio de este sueño de convertirme en profesional me han apoyado en todo lo que me propuesto han sido ellos mi norte en este largo proceso y ya que estoy a un paso de lograrlo quiero que sepan que este triunfo es de ustedes.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Dios por haberme dado la oportunidad de prepararme profesionalmente, también por la fortaleza y constancia de mantenerme en este proceso formativo en la universidad de Cundinamarca

A mis hijos JUAN Y MARIA por haber sido el motor de este ciclo que estoy culminado por acompañarme y por tenerme paciencia

A mi esposo DAVID por apoyarme en todo momento, por confiar en mí, por brindarme su amor incondicional y por estar conmigo en esta etapa de mi vida.

A mis padres LUIS e IRINA que a pesar de la distancia me apoyan y me guían; sepan que todo esto es por ustedes y para ustedes.

A mis docentes, por la colaboración en mi proceso de elaboración de este proyecto, por su paciencia y dedicación, por aportarme sus conocimientos y ser un gran apoyo. Muchas gracias a ustedes por su apoyo incondicional para que esta meta pudiera ser cumplida.

Contenido	
1	TITULO..... 12
2	ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACION 13
3	JUSTIFICACIÓN 14
4	OBJETIVOS 15
■	GENERAL..... 15
■	ESPECÍFICOS..... 15
5	MARCOS DE REFERENCIA..... 16
■	MARCO TEÓRICO 16
■	Teoría clásica de la administración 16
■	Pensamiento Estratégico 17
■	Estudio Administrativo 18
■	Teoría de organización empresarial 18
■	Teoría de Organización Contable..... 19
■	MARCO CONCEPTUAL 19
■	MARCO LEGAL 20
■	Determinación tipo de sociedad 20
■	Requisitos para pertenecer al régimen simplificado 21
■	Prohibiciones para el régimen simplificado 21
■	Leyes a tener en cuenta 21
6	DISEÑO METODOLOGICO 22
■	TIPO DE INVESTIGACIÓN 22
■	TECNICAS DE RECOLECCIÓN 22
■	Método de observación 23
■	Método de análisis 23
■	Método de encuestas 23
■	Método de entrevista 23
■	Método estadístico 24
7	DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO, OPERATIVO Y FINANCIERO DE LA EMPRESA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS..... 24
■	DESCRIPCION DE LA EMPRESA 24
■	Ubicación 24

	DIAGNOSTICO DE PROCESOS INTERNOS	33
	■ Área administrativa	33
	■ Área operativa	34
	■ Área financiera y Contable	35
	■ MATRIZ DOFA	1
	■ ANALISIS DE LA COMPETENCIA	1
	■ Muchos mundos recreación	1
	■ Pilatunas recreación	1
	■ Otro show recreación	2
	■ Factores críticos de la competencia	1
	■ REPUTACIÓN E IMAGEN	1
8	PROPUESTA DE RESTRUCTURACIÓN A LA EMPRESA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS DE FUSAGASUGA PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA.....	12
	■ ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	12
	■ Misión	12
	■ Visión	12
	■ Valores corporativos:.....	12
	■ Políticas empresariales de la empresa.....	13
	■ Objetivos Empresariales	14
✓	Nuestro objetivo general es satisfacer a nuestros clientes brindándoles.....	14
	■ Propuesta de organigrama	14
	■ MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PARA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS	15
9	PLAN DE MEJORAMIENTO PARA EL AREA OPERATIVA	18
	■ PROPUESTA DE REORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIAS	18
	■ Estrategia de Servicios.....	19
	■ Estrategia de Mercados	21
	■ Estrategias de personal.....	25
10	PLAN DE MEJORAMIENTO AL ÁREA FINANCIERA Y DE CONTABILIDAD 26	
	■ INSTRUMENTO DE CONTABILIDAD BÁSICA	26

	REGLAMENTACION LEY 1314 DE 2009 Y DECRETO 2706 DE 2012...	26
	Políticas Contables Magi-ker recreación & eventos	28
	Estados comparativos entre normal local y NIF	32
	Estado de Situación Financiera de Apertura 2016	1
	Estado de situación Financiera a 31 de diciembre de 2016	2
	Estados de resultados integral a31 dic de 2016	4
	Estado de la Situación Financiera a 31 de diciembre 2017 y 2016.....	7
	Estado de resultados integral a 31 de diciembre de 2017 y 2016.....	9
	Estado de la situación Financiera 01 enero a 31 marzo de 2018	10
	Estado de resultados integral de 1 de enero a 31 marzo de 2018.....	12
11	CONCLUSIONES	13
12	RECOMENDACIONES	15
13	BIBLIOGRAFÍA	16
14	ANEXOS	17

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Esquema de Organización (1)	19
Ilustración 2 Ubicación de la Empresa	25
Ilustración 3 Fachada donde ejerce actividades comerciales	25
Ilustración 4 Logo de la empresa	26
Ilustración 5 Contrato de insatisfacción de cliente	27
Ilustración 6 Material para reparar- Personaje Minions.....	28
Ilustración 7 Material para reparación- Personaje Minie	29
Ilustración 8 Luz de Hongo- Dañado/Para cambio.....	29
Ilustración 9 tarjeta de presentación	30
Ilustración 10 volante de publicidad	30
Ilustración 11 muchos mundos recreación.....	1
Ilustración 12 pilatunas recreación.....	2
Ilustración 13 otro show recreación.....	2
Ilustración 14 Matriz tamaños Muéstrales.....	1
Ilustración 15 Propuesta de Organigrama.....	14
Ilustración 16 Servicio de baby shower.....	21
Ilustración 17:Página de Facebook.....	22
Ilustración 18 Eventos realizados y compartidos en la paguina de Facebook	22
Ilustración 19 Nuevo Modelo de Tarjetas de Presentación	23
Ilustración 20 Valla publicitaria Barrio La Gran Colombia	24
Ilustración 21 Nuevo diseño de volante	24
Ilustración 22 Volante para Capacitaciones	25
Ilustración 23 control de ventas	26

TABLA DE TABLAS

Tabla 1 Factor crítico con la competencia. (Icontec, NORMA GTC DE 2010).	Error! Bookmark not defined.
Tabla 2 Factores críticos .Fuente propia.....	Error! Bookmark not defined.
Tabla 3 PAQUETES INFANTILES (ANEXO 1)	Error! Bookmark not defined.
Tabla 4 PAQUETES EMPRESARIALES (ANEXO 2).....	20
Tabla 5 Estado de Situación Financiera Comparativa	Error! Bookmark not defined.
Tabla 6 Estado de Situación Financiera de Apertura.....	Error! Bookmark not defined.
Tabla 7 Estado de situación financiera Dic 2016	Error! Bookmark not defined.
Tabla 8 Estado de resultados comparativo a Dic 2016	4
Tabla 9 estado de situación financiera a dic 31 de 2017 y 2016.....	8
Tabla 10 Estado de resultados integral a 31 de diciembre año 2017 y 2016	9
Tabla 11 Estado de situación financiera 1 enero a 31 marzo de 2018.....	11

ANEXOS

1 TITULO

Reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa Magi-ker
recreación & eventos de Fusagasugá

2 ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACION

Según la guía de opciones de grado de la facultad de ciencias administrativas, económicas y contables en su programa de Contaduría Pública el proyecto de emprendimiento Reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa Magi-ker recreación & eventos de Fusagasugá, se desarrollará bajo la siguiente área y línea de investigación:

ÁREA:

Gestión de las organizaciones y la sociedad

LÍNEA:

Desarrollo organizacional y emprendimiento

PROGRAMA:

Contaduría Pública

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

Reestructuración administrativa, operativa y contable

3 JUSTIFICACIÓN

En la actualidad las organizaciones poseen la necesidad de emplear procesos y procedimientos organizacionales que usados de manera estructurada permiten alcanzar resultados eficientes y eficaces, asegurando un manejo adecuado de la información para la toma de decisiones es por lo que es necesario implementar planes de mejoramiento en las que intervengan todas las áreas de la empresa.

Magi-ker recreación & eventos es una empresa de Fusagasugá del sector de servicios, con más de tres años de experiencia en el campo de la recreación y animación de toda clase de eventos; en la cual aún no se tienen establecidos y formalizados los procedimientos, responsabilidades y normas básicas de funcionamiento.

Considerando que no es la mejor forma de direccionamiento que debería tener la empresa ya que se presenta deterioro continuado en los resultados económicos, crecimiento y sostenibilidad, como también dificultades con factores externos importantes como lo son la competencia excesiva y la fuerte caída de la demanda, de igual modo se ha evidenciado la mala toma de decisiones, que afectan negativamente a la empresa reflejando la ausencia de habilidades gerenciales para una adecuada administración

Partiendo del hecho que lo que se busca es llegar a un nivel de alta gerencia en donde se puedan tomar decisiones de los objetivos a largo plazo y se puedan implementar planes estratégicos para el buen funcionamiento de la empresa, de una manera democrática en donde se potencie el trabajo en equipo y la intervención creativa de los empleados; vi la necesidad de implementar un plan de reestructuración organizacional en las áreas administrativa, operativa y financiera de la empresa Magi-ker recreación & eventos de Fusagasugá, con el fin de mejorar la calidad del servicio e incrementar las ventas y utilidades mediante la implementación de nuevos procesos en todas las áreas que permita facilitar la toma de decisiones y el crecimiento interno de la empresa.

4 OBJETIVOS

■ GENERAL:

Desarrollar la reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa magi-ker recreación & eventos de Fusagasugá.

■ ESPECÍFICOS:

desarrollar un diagnóstico del estado actual en el que se encuentra la empresa, que permita evaluar todas las áreas de reestructuración.

Analizar la información obtenida por el diagnóstico para generar estrategias de mejoramiento para las áreas administrativa, operativa y financiera de la empresa.

Presentar el plan de reestructuración realizado a cada una de las áreas.

5 MARCOS DE REFERENCIA

MARCO TEÓRICO

Es necesario mencionar que esta investigación está totalmente enfocada a la reestructuración y reorganización de una empresa, por ello dentro del marco de referencia se sustenta en las siguientes teorías: teoría clásica de la administración, teoría de la competitividad, pensamiento estratégico, estudio administrativo, teoría de organización empresarial y teoría de organización contable, por esta razón se tratarán los conceptos más relevantes que se tuvieron en cuenta para el desarrollo de esta investigación.

Teoría clásica de la administración:

La teoría clásica de la administración según Henry Fayol surge de la necesidad de aumentar la eficiencia y la competitividad de las organizaciones para poder obtener un mejor rendimiento de sus recursos y hacer frente a la competencia, donde se acogen varios principios que en materia administrativa son flexibles y adaptables a cualquier situación, ellos son:

1. División de Trabajo
2. Autoridad
3. Disciplina
4. Unidad de Dirección
5. Unidad de Mando
6. Subordinación de interés individual al bien común
7. Remuneración
8. Centralización
9. Cadena escalar
10. Orden
11. Equidad

- 12. Estabilidad del personal
- 13. Iniciativa
- 14. Espíritu de equipo

Fayol hizo grandes aportes a los diferentes niveles administrativos: sistematizó el comportamiento gerencial; estableció los catorce principios de la administración y dividió las operaciones industriales y comerciales en seis grupos que se denominaron funciones básicas de la empresa.

Dentro de las funciones administrativas distingue:

- PLANEAR: anticipar el futuro y trazar el plan de acción.
- ORGANIZAR: mantener tanto la estructura material como social de la empresa.
- DIRIGIR: guiar y orientar al personal.
- COORDINAR: armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos
- CONTROLAR: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

■ Pensamiento Estratégico

Según Gerstein¹ la metodología de planeación estratégica es la base que debe tomar un buen líder, ya sea gerente empresarial, administrador, docente o cualquier individuo que mejor comprenda su organización; debe ver la empresa desde el exterior hacia el interior de la organización, plantea que para desarrollar un pensamiento estratégico es necesario cambiar el punto de vista propio. La estrategia se puede distinguir de dos modos: el primero como un conjunto de intenciones que son la visión que la empresa puede tener del alcance de sus

¹ (Gerstein, 1988), Citado por Quintero Johana, Sánchez José, La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico.

operaciones, metas y objetivos y el segundo de manera conductista que es la asignación de recursos para el desarrollo de esas metas.

Por ello magi-ker recreación & eventos debe realizar una buena planeación estratégica en donde pueda desarrollar ideas idóneas que le permitan tomar decisiones oportunas que ayuden al continuo mejoramiento de todas las áreas de la empresa.

Estudio Administrativo

En el estudio administrativo según Certo², se busca desarrollar una visión estratégica que permita fijar objetivos claros mediante un diagnóstico organizacional que certifique el desempeño de la empresa; realizando los ajustes pertinentes, mediante la aplicación de la matriz DOFA, su análisis permitirá a la empresa el desarrollo de nuevas estrategias para aprovechar sus fortalezas, prevenir el efecto de sus debilidades como también utilizar a tiempo sus oportunidades y anticiparse al efecto de las amenazas.

Teoría de organización empresarial

Las organizaciones son creadas para producir algún producto o servicio el cual utiliza talento humano como también herramientas para la transformación de materiales según sea el caso, define “la administración como la fusión de todos los recursos que se poseen a través de un esquema planificado, un proceso formado por: planeación, dirección y control, y cuyo objetivo es lograr aquello que la compañía se proponga como meta.”³

² (Certo, 2010), citado de Bernal Leydy Paola, trabajo de Reestructuración organizacional de una empresa dedicada a la elaboración de productos publicitarios, 2016.

³ Sisk, libro administración y gerencia de empresas, 1979



Ilustración 1 Esquema de Organización (1)

Teoría de Organización Contable

En el momento que se habla de organización contable hace referencia a las distintas formas en que una empresa adquiere capital por diferentes medios o recursos como lo son los financiamientos, créditos, efectivo, cuentas por cobrar, entre otros. Toda gran empresa surge del buen aprovechamiento de estos, con el fin de generar ingresos que le sirvan al buen funcionamiento de la empresa.⁴

MARCO CONCEPTUAL

Organización: Una organización es básicamente un producto social compuesto por dos o más personas. Una organización debe tener un objetivo hacia el cual dirigirse, pero también debe contar con un número de tareas o actividades, funciones y resoluciones que serán eventualmente las responsables de llegar a ese objetivo⁵

Reestructuración: La reestructuración no es más que el reordenamiento o reorganización de un tipo de estructura ya existente que debía ser cambiado o alterado debido a diferentes circunstancias.⁶

Estructura organizacional: Es un concepto que se define por su jerarquía dentro de las entidades u organizaciones buscando un objetivo en común, siendo estructurada

⁴ Sisk, libro administración y gerencia de empresas, 1979.

⁵ Definición ABC /www.definicionabc.com/social/organizaciones.php

⁶ <https://www.definicionabc.com/general/reestructuracion.php>

de diferentes maneras dependiendo del entorno y diferentes variables, la cual se realiza para llevar al éxito una organización de una forma planificada y organizada⁷.

Recreación: Es un proceso de acción participativa y dinámica, que facilita entender la vida como una vivencia de disfrute, creación y libertad, en el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento⁸

■ MARCO LEGAL

■ Determinación tipo de sociedad

Se realiza el Registro Único Tributario (RUT) a nombre de Laura Paola Zapata Calderón, como tipo de contribuyente “persona natural” e identificación Tributaria (NIT): 1013626313-6 con nombre comercial MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS, la actividad principal será 9329 otras actividades de entretenimiento ncp (ANEXO1), con responsabilidades, calidades y atributos de ventas de régimen simplificado⁹, que representa una figura jurídica capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, así mismo ser representada judicial y extrajudicialmente.

Donde el capital estará conformado por los bienes aportados por la propietaria, estará en este régimen ya que sus ingresos brutos totales no superan los 3500 uvt y posee un solo establecimiento de comercio ubicado en la calle 20 No 39^a – 35, barrio Villa Patricia en el municipio de Fusagasugá.

⁷ www.encyclopediainanciera.com/organizaciondeempresas/estructura-organizacional.htm

⁸ Ley 181 de 1995, art 5., citado de http://www.coldeportes.gov.co/fomento_desarrollo/recreacion

⁹ Estatuto Tributario. (s.f.). Estatuto Tributario. artículo 499.

Requisitos para pertenecer al régimen simplificado¹⁰

- ✓ Inscribirse al RUT
- ✓ Llevar un libro fiscal de operaciones diarias
- ✓ Exhibir en un lugar visible el RUT como responsable del régimen simplificado
- ✓ Informar a la DIAN el cese de las actividades
- ✓ Suministrar información cuando la DIAN lo exija

Prohibiciones para el régimen simplificado:

- ✓ Cobrar el IVA en las transacciones efectuadas
- ✓ No deben facturar, pero si lo hacen, la factura debe cumplir con los requisitos, excepto la autorización de la numeración, por parte de la DIAN.

Leyes a tener en cuenta

- ✓ Decreto 2706 de 27 de diciembre de 2012 en el cual se reglamenta la ley 1314 de 2009 en base al marco técnico normativo de información financiera para las microempresas.
- ✓ Ley 1314 de 2009: mediante la cual se regulan principios, normas de contabilidad e información financiera como de aseguramiento de la información aceptados en Colombia, se indican las autoridades competentes, como el procedimiento para su expedición y determinación de entidades responsables de vigilar su cumplimiento.
- ✓ Ley 1014 de 2006: ley de emprendimiento.

¹⁰ DIAN.(2016) Obtenido de DIAN:
http://www.dian.gov.co/descargas/Material_Informativo/serie_comun_simplificado.pdf

- ✓ Ley 590 de 2000 en la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

6 DISEÑO METODOLOGICO

TIPO DE INVESTIGACIÓN

Una investigación científica aplicada tiene como fin facilitar el conocimiento teórico y proyectarlo en una forma más sencilla y útil de manera que pueda aplicarse en un proceso de crecimiento del saber científico como humano beneficiándose utilitariamente de este. Este estudio busca mostrar cómo se pueden cambiar las cosas y reconocer que otras variables cambian constantemente. Esta investigación aplicada puede ser fundamental o tecnológica.

La investigación aplicada fundamental se entiende como aquella investigación que genera teorías y métodos, orientados a producir en un plazo inmediato aplicaciones que sean elaboradas por el sector productivo, en aras de beneficiar a la población.¹¹

TECNICAS DE RECOLECCIÓN

La información se recopilará de fuentes directas, es decir brindada directamente de la empresa por métodos como la observación. Se dispondrá del personal encargado de las áreas administrativa, operativa y financiera para identificar las falencias y factores a mejorar con el fin de conocer el estado actual de la empresa, para poder planificar estrategias en todas las áreas.

¹¹ Keit Satanovich (2007) tomado de <https://educacion.elpensante.com/la-investigacion-aplicada/>

■ Método de observación

En el proceso de observación se realizará un acompañamiento en todas las áreas: la primera será la operativa donde se hará un seguimiento del personal desde el momento de la capitación, hasta el momento de la realización del evento.

La segunda será la parte administrativa donde se acompañará por un periodo de tiempo determinado en las tareas realizadas diariamente con el fin de entender su funcionamiento y encontrar errores de la misma.

Para finalizar se observaran todos los procesos financieros y contables que se llevan en la empresa como lo es el control de los recursos económicos y registro de eventos con el objetivo de conocer si existe la necesidad de implementar herramientas financieras para su adecuado manejo.

■ Método de análisis

A partir de haber realizado el proceso de observación se continuará con la elaboración del diagnóstico en donde se analizará la información obtenida en las áreas administrativa, operativa y financiera para poder plantear estrategias de mejoramiento para cada una de estas áreas.

■ Método de encuestas

Se realizará una encuesta a los clientes habituales de la empresa en la que se busca identificar el nivel de satisfacción como también la reputación e imagen que tienen ellos con respecto a los servicios que ofrece la empresa, teniendo en cuenta que los clientes son la razón de ser de los esfuerzos organizacionales.

■ Método de entrevista

Se realizara entrevistas a todas las personas que intervengan en los procesos administrativos, operativos como contables con el fin de recopilar información por

medio de conversaciones personales en donde también se pueda ver otros puntos de vista acerca de la problemática sujeta a estudio.

■ Método estadístico

Por este método se recuentan, representan y sintetizan todos los resultados obtenidos por las encuestas lo que facilitara la comprensión de ellos permitiendo emitir recomendaciones con el manejo de los clientes.

7 DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO, OPERATIVO Y FINANCIERO DE LA EMPRESA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS

■ DESCRIPCION DE LA EMPRESA

MAGI-GER RECREACION & EVENTOS, es una empresa que nace con la intención de buscar nuevos ingresos para el núcleo familiar de su propietaria que es la señora Laura Paola Zapata Calderón en el año 2015; la cual hace su registro en cámara de comercio (ANEXO 2) el 27 de mayo de 2015 como persona natural, teniendo como actividad principal 9329 otras actividades de entretenimiento ncp.

MAGI-GER RECREACION & EVENTOS, actualmente se encuentra ubicada en la calle 20 No 39ª 35 barrio Villa Patricia, lugar donde ejerce sus labores comerciales, pero no tiene apertura al público en general; únicamente a empleados.

Esta empresa se dedica a la prestación de servicios recreativos en fiestas infantiles y en general a todo tipo de evento donde en el transcurso de este tiempo se ha prestado el servicio a diferentes empresas como los son el Hospital San Rafael de Arbeláez, concesión VIA 40 EXPRESS y particulares del municipio.

■ Ubicación

El área geográfica en la que está ubicada la empresa Magi-ker recreación & eventos está ubicada en el municipio de Fusagasugá, más puntualmente en el barrio villa patricia en la dirección calle 20 No 39ª- 35

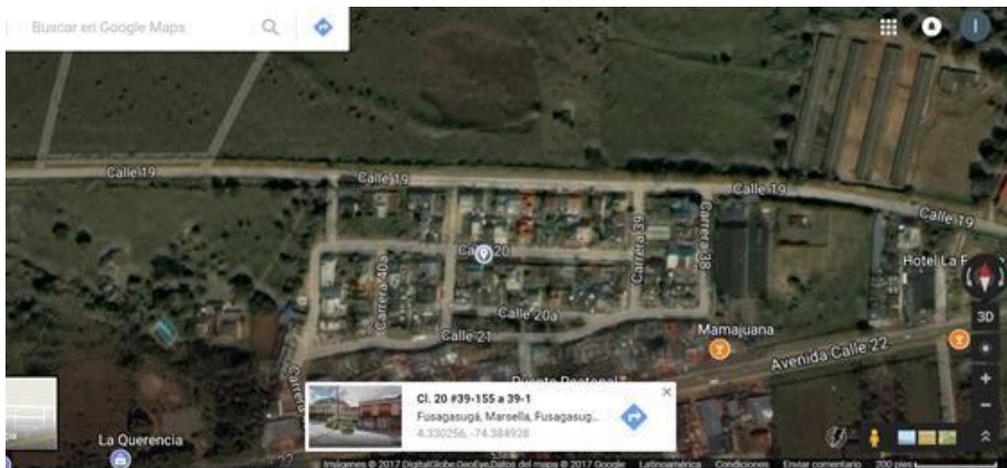


Ilustración 2 Ubicación de la Empresa



Ilustración 3 Fachada donde ejerce actividades comerciales

Área administrativa:

- Se observa que la empresa aún no tiene completamente establecida su plataforma estratégica gerencial en la que se encuentra la misión, visión valores corporativos políticas y estrategias de negocios; únicamente tiene establecido el logo, misión visión que no están debidamente estructurados.



Ilustración 4 Logo de la empresa

Logo: presenta un diseño llamativo como apropiado, presenta una imagen clara y definida del objeto social y transmite todo el color y alegría que se deben manifestar en cada evento.

Misión

Magi-ker recreación & eventos es una de las primeras empresas prestadoras de servicios recreativos y de eventos en Fusagasugá, que ofrece un cumplimiento total del servicio con múltiples paquetes y personal calificado que garantizan la satisfacción de los clientes con eventos realmente sorprendentes.

Visión

Magi-ker recreación & eventos para el año 2022 aspira ser reconocida a nivel municipal y regional como la mejor empresa de logística y recreación, destacándose por su amplia cantidad y calidad de servicios y la excelente presentación de los mismos.

- ✓ Se pudo establecer que el personal para la realización de eventos, en ocasiones también realiza acciones administrativas lo que permite establecer que no tiene puestos de trabajo definidos como también no tiene claras sus funciones dentro de la organización.
- ✓ Recursos Humanos :MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS, cuenta con Danna Valentina Vargas quien hace las veces de jefe de logística y en ocasiones de recreador para algunos eventos, Jefferson Parra Parra quien se desenvuelve como recreador y Laura Paola Zapata Calderón que hace las veces de administrador y directora de actividades

✓ Para la formalización de la venta de algún servicio, se realiza un contrato(ANEXO 3) con el cliente, en cual se exponen:

- 1 Datos del cliente
- 2 Datos de la empresa
- 3 Datos del evento
- 4 Cláusulas del contrato
- 5 Calificación del servicio
- 6 Observaciones

Se observa que el personal para atender los eventos es reducido, en ocasiones se dejan de vender eventos por la falta de personal como también se evidencio que a veces el rendimiento del personal no es el esperado.

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS
NIT: 1913626313-6
CALLE 20 No 39 a - 35
320 3780148

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

DATOS DEL CLIENTE:

NOMBRE	ALEJANDRA CASTRO		
TELEFONO	3003233665 - 3023314817	HARRRIO	EBENEZER
DIRECCION	MANZANA K CASA 91		
ORA	4:00 pm	FECHA	8 DE OCTUBRE
PAQUETE CONTRATADO	CHIQURUMBA		
CARACTERISTICAS:	Fintucaritas		
Recreación dirigida			
2 horas			
2 recreadores			
Ruma infantil			
	VALOR	150.000	
	ABONO	0	
	SALDO	150.000	

Cláusulas. PRIMERA. El CONTRATISTA en su calidad de trabajador independiente, se obliga para con El CONTRATANTE a ejecutar las actividades propias del servicio contratado, el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas del

presente documento y que consistirá en la recreación y animación de la fiesta infantil **SEGUNDA- DURACIÓN O PLAZO:** El plazo para la ejecución del presente contrato será de dos horas que corresponden al servicio contratado por el cliente. **TERCERA-** **PRECIO:** El valor del contrato será por la suma de \$150.000 (ciento cincuenta mil pesos) M/C. **CUARTA- FORMA DE PAGO:** El valor del contrato será cancelado así: a la finalización de la recreación a la persona que haya ido a atender el servicio, en efectivo y completa por la suma establecida en la cláusula anterior. **QUINTA- SUPERVISCION:** El CONTRATANTE o su representante supervisará la ejecución del servicio encomendado, y podrá formular las observaciones del caso, para ser analizadas conjuntamente con El CONTRATISTA. **SEXTA- INDEPENDENCIA:** El CONTRATISTA actuará por su cuenta, con autonomía y sin que exista relación laboral, ni subordinación con El CONTRATANTE. Sus derechos se limitarán por la naturaleza del contrato, a exigir el cumplimiento de las obligaciones del CONTRATANTE y el pago oportuno de su remuneración. **SEPTIMA- DOMICILIO:** Para todos los efectos legales, se fija como domicilio contractual calle 20 No 39a - 35 en la ciudad de Fusagasugá, las partes suscriben el presente documento en dos ejemplares, ante un (1) testigos, a los 8 días del mes de octubre del año 2017, en la ciudad de Fusagasugá.

PARA NOSOTROS ES MUY IMPORTANTE QUE EVALUE NUESTRO SERVICIO:

ASPECTO/CALIFICACION	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	MALO
Recreación:			X	
Platacristos:			X	
Suando				X
Rumba infantil				X

OBSERVACIONES: *la verdad no me gusta*

Laura Zapata
LAURA ZAPATA CALDERON
GERENTE

Alejandra Castro
ALEJANDRA CASTRO
CLIENTE

Ilustración 5 Contrato de insatisfacción de cliente

Área operativa:

- ✓ Se tienen establecido una lista de servicios, pero no se encuentran ordenados ni tampoco están diseñados de manera llamativa para los

clientes. Se observa que el precio de los servicios esta por debajo de los que maneja el mercado en general.

PAQUETES INFANTILES	
BASICO	\$ 60.000
PREFERENCIAL	\$ 75.000
GLOBOFIESTA	\$ 95.000
DISNEY	\$ 120.000
TITIRIFIESTA	\$ 140.000
TODO INCLUIDO	\$ 160.000
CHIQUITECA	\$ 210.000

Tabla 1 Servicios que ofrece la empresa

- ✓ El material que se despacha para los eventos en ocasiones se pierde y algunas veces es devuelto incompleto o dañado, y la persona a cargo de revisar el material no realiza las observaciones a los recreadores, la responsabilidad la asume la administración ya sea de arreglar si es el caso o comprar el material perdido o dañado, entrando en gastos innecesarios.



Ilustración 6 Material para reparar- Personaje Minions



Ilustración 7 Material para reparación- Personaje Minnie



Ilustración 8 Luz de Hongo- Dañado/Para cambio

- ✓ No realiza tercerización de eventos, dejando campo abierto a la competencia de que abarque esa demanda de servicios como los inflables, camas elásticas además de equipos de sonido y luces
- ✓ No hace uso constante de herramientas tecnológicas como las redes sociales que son herramientas que no tienen ningún costo y que pueden abarcar muchos mercados, tiene diseñado una tarjeta de presentación y maneja la publicidad con volantes a blanco y negro como se muestra a continuación:



Ilustración 9 tarjeta de presentación

Ilustración 10 volante de publicidad

- ✓ Recursos físicos: MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS no cuenta con un local abierto al público en general, la actividad se desarrolla en la calle 20 No 39ª 65 barrio Vila patricia.

Área financiera

- ✓ La empresa lleva un formato básico en Excel donde realiza el registro de los eventos confirmados, que a su vez hace de base de datos de clientes en el que se evidencia los movimientos más representativos que realiza, pero no toda la información registrada está debidamente evidenciada ya que no se encuentran en físico todos los contratos (ANEXO 3) que realizan.
- ✓ Estructura económica

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS en la actualidad cuenta con diferentes activos en la empresa que suman un aproximado de \$ 8.000.000 los cuales son:

MAQUINARIA Y EQUIPO

- ✓ Disfraces corpóreos
- ✓ Disfraces payasos
- ✓ Amplificadores de sonido
- ✓ Luz laser
- ✓ Luz de hongo o relleno
- ✓ Cámara de humo
- ✓ Estrober
- ✓ Material de campo
- ✓ Micrófonos
- ✓ Bombas globoflexia
- ✓ Computador
- ✓ Impresora
- ✓ Teléfono
- ✓ Cables
- ✓ Pintucaritas
- ✓ Resma de papel

MUEBLES Y ENSERES

- ✓ Escritorio para pc
- ✓ Escritorio para impresoras
- ✓ Silla Ejecutiva
- ✓ Mueble mostrador
- ✓ 3 repisas en mdf
- ✓ Escritorio de madera

Debido al marco normativo vigente reglamentado en la ley 1314 de 2009 y reglamentado en el decreto 2706 de 2012 aplicable a las microempresas, Magi-ker recreación y eventos no se encuentra obligada a llevar su contabilidad en un software contable especializado ni a crear un comité de convergencia, ni elaborar políticas contables para la implementación de la norma internacional.

DIAGNOSTICO DE PROCESOS INTERNOS

Área administrativa

ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO			
ITEM	SI	NO	OBSERVACIONES
DIAGNOSTICO AREA ADMINISTRATIVA			
Definición de la misión y visión	x		Estan desactualizadas
formulacion de políticas y valores corporativos		x	
Creación de estrategias		x	
Puestos de trabajo establecidos		x	
Estructura organizacional eficiente		x	
Personal debidamente capacitado		x	
hay procesos de selección	x		Nose cumplen a cabalidad
Hay una comunicación acertiva entre la administracion y los empleados	x		
calidad de vida laboral	x		
Las personas vinculadas a la organización son las que construyen los cambios	x		
Es suficiente la cantidad de personal		x	
Se distribuye el personal en la organización	x		
Se ha dado un desarrollo de las capacidades del personal, al mismo ritmo en que ha evolucionado la organización.		x	
El clima de trabajo es bueno	x		
Se considera al personal como recurso.	x		
Se considera al personal como un costo		x	
Se hace inducción en el puesto de trabajo y en la organización	x		
Existe escala de salarios	x		
Organigrama establecido		x	
Áreas y cargos definidos dentro de la estructura organizacional		x	
Tienen establecidos objetivos y funciones básicas de cada unidad de la organización		x	

Tabla 2 Análisis Situacional Interno Área Administrativa

Área operativa

ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO			
ITEM	SI	NO	OBSERVACIONES
DIAGNÓSTICO ÁREA OPERATIVA			
Tiene			
Los servicios que se ofrecen son suficientes		x	Ofrece servicios básicos
Los servicios que se ofrecen son adecuados	x		
¿Se han establecido objetivos de ventas?	x		
¿Existen programas de ventas correspondientes?		x	
¿Se fijan los precios de los servicios?	x		
¿Se hace promoción de la venta?	x		
Es eficaz la promoción y/o publicidad de los servicios?		x	
¿Se hacen controles sobre las ventas?	x		
Los precios correspondientes a cada servicio son competitivos		x	Están por debajo del mercado en general
Es suficiente el material para la realización de cada evento		x	El material suele perderse o dañarse
realiza tercerización de eventos		x	No abarca todos los servicios. Pierde eventos
hace uso adecuado y frecuente de herramientas tecnológicas		x	Poco uso de redes sociales
la publicidad que maneja es adecuada		x	tarjeta de presentación básica y volantes a blanco y negro
la publicidad que maneja es suficiente		x	

Tabla 3 Análisis Situacional Interno Área operativa

Área financiera y Contable

ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO			
ITEM	SI	NO	OBSERVACIONES
DIAGNÓSTICO ÁREA FINANCIERA Y CONTABLE			
Tiene			
¿La rentabilidad de las ventas es aceptable?	x		
¿La rentabilidad de los activos es aceptable?	x		
¿El comportamiento de los gastos es aceptable?	x		
¿Existen programas de ventas correspondientes?		x	
¿Existen planes de financiamiento?		x	
¿La información contable es oportuna?	x		
¿La Gerencia se interesa suficientemente por la gestión financiera de la empresa?	x		
¿Se hacen controles sobre las ventas?	x		
¿Se utiliza la información contable como herramienta para tomar decisiones?	x		
Utiliza herramientas básicas de excel	x		
Tiene formatos para el registro de eventos vendidos	x		
Conoce las normas internacionales de información Financiera	x		
Aplica las normas de información financiera para microempresas		x	Lleva un control básico de contabilidad como lo exige la ley para régimen simplificado

Tabla 4 Análisis Situacional Interno Área Financiera y Contable

<h1>ANALISIS DOFA</h1>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	ADMINISTRATIVAS El clima organizacional es adecuado Existen procesos de seleccion de personal Posibilidad de escalar en la organización OPERATIVAS F5 Tenemos buena reputación con los clientes. F1Experiencia, llevar alrededor de 3 años en el mercado. F8 Siempre habrá fechas especiales F3Debido a la naturaleza del mercado meta (niños y niñas de 0-12 años), siempre habrá potencial de mercado. F4Tenemos costos más bajo que la competencia. F6Tenemos un alto nivel de competitividad. Tenemos la tecnología adecuada para los servicios que ofrecemos. FINANCIERAS Tenemos los recursos financieros necesarios Tenemos la estructura necesaria para desarrollar el negocio . Las ventas viene creciendo de acuerdo al mercado	ADMINISTRATIVA D1Es una empresa que no tiene una plataforma estrategica gerencial definida. (objetivos, valores corporativos,estrategias de negocios). D8Alta dependencia de la dueña. No tienen puestos de trabajo establecidos ni clara sus funciones y responsabilidades dentro de la organización. Poco personal para atender eventos Personal Con Procesos cortos de capacitación. OPERATIVAS No se conoce el nivel de satisfaccion del cliente ni la imagen que tenga de la organización. D5No se tiene toda la cadena de prestación de servicios D7 Los materiales que hacen parte del servicio se dañan o pierden D8Alta dependencia de la dueña. Se amneja una publicidad desactualizada y poco llamativa FINANCIERA No hay conocimiento del marco normativo para microempresas decreto 2706 de 2012
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
ADMINISTRATIVAS Posibilidad de capacitaciones para los recreadores en otra ciudad. OPERATIVAS O1Planes de difusión, redes sociales,volanteo y vallas O2Hay un segmento del mercado que podemos atender y todavia no lo estamos haciendo O3Programas de fidelización de clientes y tercerización de clientes O4Alta posibilidad de realizar alianzas sostenibles en el tiempo con empresas y restaurantes O5 Falta de Innovación y calidad en la prestación del servicio de la competencia. FINANCIERAS La situación del pais mejorara en los proximos dos años. El mercado esta creciendo.	ADMINISTRATIVAS Definir la estructura organizacional de la empresa, en cuanto a su mision ,visiony valores corporativos. esta rtetias y políticas generales del servicio (D1,D3,O3) Realizar un diseño de organigrama donde se puedan evidenciar todas las areas de funcionamiento en la empresa-ajustar y organizar los servicios que ofrece al empresa en cuanto a su precio y diiseño para que sea mas llamativo para el cliente • A través de la innovación de nuestros servicios ingresaremos al mercado a municipios aledaños con mayor impacto y a la vez creando invocación de marca.(O1, O2,04,F2,F7)	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar una base de datos con la información recolectada de los recreadores para lograr recompra y fidelización de los clientes*(D2,D1, O3) • realizar una encuesta de satisfacción la cual tenga indicadores sobre la percepción del cliente en general.(O3,D2) Realizar un manual de procesos y procedimientos para cada puesto de trabajo dentro de la empresa.(D1,D3,O1) Definir la estructura organizacional de la empresa, en cuanto a su mision ,visiony valores corporativos.(D1,D3,O3)
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
ADMINISTRATIVAS A4 Deserción de personal (son trabajos estacionales) A6Que no se cree el sentido de pertenencia de la empresa de parte de los trabajadores. OPERATIVAS A1 Que los competidores generen estrategias de crecimiento más rápido que nosotros. A2Incredibilidad de los clientes institucionales por la forma juridica de la empresa No se tercerizaneventos ,dejando que la competencia abarque esa demanada A3 Escasos recursos económicos. Competidores de bajo costo estan entrando al mercado. A7Puede llegar a ser reemplazado el sector por diversión electrónica y digital. Los precios en general estan bajando. FINANCIEROS El mercado no esta creciendo de acuerdo a lo esperado. Poca vida creditica para la solicitu de prestamos bancarios	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar convocatorias en los clegios aledaños a la empresa , para obtener personal que pueda ser capacitado como recreador.(A5,F9,F2) • Generar estímulos a los recreadores que detecten y brinden alternativas de solución a las dificultades evidenciadas en la prestación del servicio.(A7,A6, F7) .Apalancarnos en nuestra experiencia para concretar alianzas estratégicas con los establecimientos del municipio de Fusagasugá.(O5,F3,F8,F9)	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechando la posibilidad de capacitaciones virtuales permitirle a los recreadores la facilidad de aprendizaje promoviendo y facilitando su compromiso en la empresa. (A4,A5,D4,D6) • Apropiar a los recreadores del material suministrado responsabilizándolos por el uso de los mismos aclarando que está dentro de sus funciones ; evitando incurrir en mayores gastos económicos. (A6,D6) Realizar un plan publicitario donde se involucren vallas publicitarias como tambien realizar un nuvo diseño de tartjetas de presentación y volantes.(A1,D5) Realizar un reconocimiento para la microempresas segun la ley 1314 de 2009 reglamentado en el decreto 2706 de 2012

Tabla 5 Matriz DOFA

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En Fusagasugá existen alrededor de 5 empresas de recreación ubicadas en diferentes partes del municipio, de las cuales son competencia directa 3 empresas las cuales están constituidas legalmente y operan actualmente en el municipio, son:

Muchos mundos recreación:

Es una empresa de Fusagasugá ubicada en el centro del municipio que lleva en el mercado cinco años ofreciendo servicios de recreación para todo tipo de evento, es la empresa líder en este sector y la más reconocida por la competencia; en su página de Facebook cuenta con 4.136 me gusta, indicándonos la preferencia de las personas.

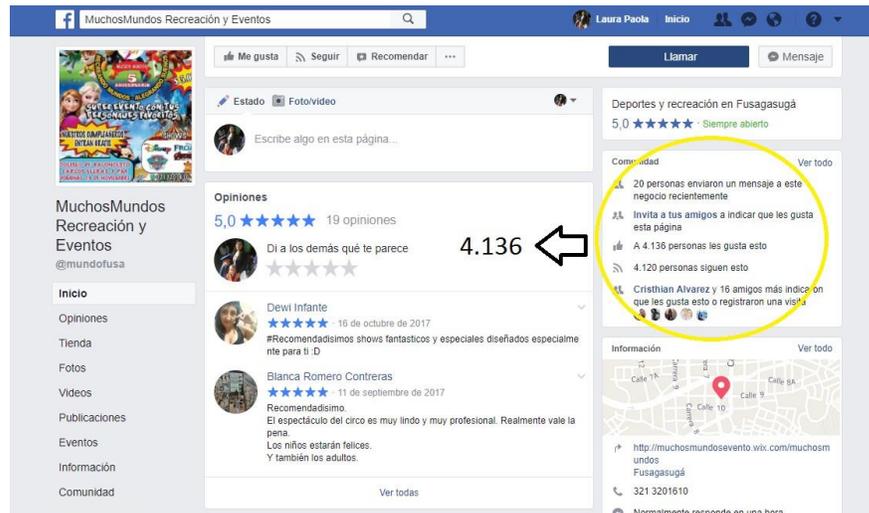


Ilustración 11 muchos mundos recreación

Pilatunas recreación

Es una empresa de Fusagasugá dedicada a la recreación de todo tipo de evento, cuenta con un buen equipo de trabajo, además sus instalaciones físicas son muy

adecuadas para la capacitación del personal y es la segunda competencia directa de Magi-ker recreación & eventos.

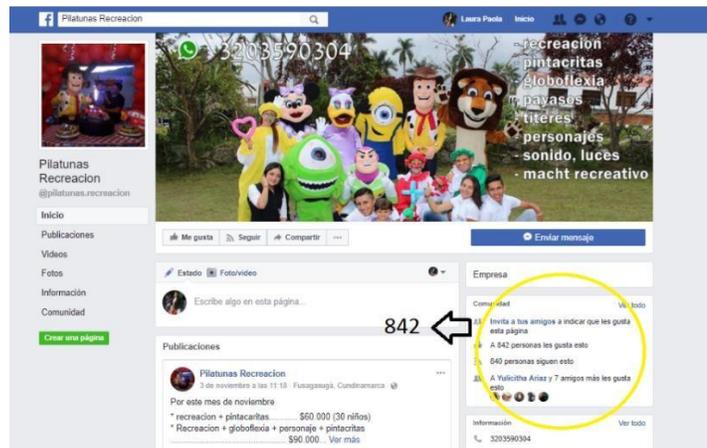


Ilustración 12 pilatunas recreación

■ Otro show recreación

Es la tercera empresa de competencia directa, no tiene instalaciones abiertas al público y presenta dificultades con el personal



Ilustración 13 otro show recreación

Factores críticos de la competencia

La matriz de riesgos presenta un contenido integrado de principios y criterios para la implementación de la mejor práctica en la identificación de peligros y valoración de riesgos. En este caso utilizaremos la matriz de Riesgo en el marco de la *competencia donde se expondrán factores de éxito de cada una de las empresas identificadas con competencia de la empresa Magi-ker recreación & eventos y su correspondiente calificación.*

MATRIZ FACTOR DE RIESGOS CON LA COMPETENCIA									
FACTORES CRITICOS DE ÉXITO	MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS			MUCHOSMUNDOS RECREACION		PILATUNAS RECREACIÓN		OTRO SHOW RECREACIÓN	
	PONDERACION	CLASIFICACIÓN	PUNTUACION	CLASIFICACIÓN	PUNTUACION	CLASIFICACIÓN	PUNTUACION	CLASIFICACIÓN	PUNTUACION
PUBLICIDAD	0,20	3	0,5	4	0,80	3	0,60	2	0,4
CALIDAD DE SERVICIOS	0,10	4	0,4	4	0,40	4	0,40	4	0,4
COMPETITIVIDAD DE LOS PRECIOS	0,20	3	0,6	4	0,80	3	0,60	3	0,6
LEALTAD DE CLIENTES	0,25	2	0,4	3	0,75	3	0,75	3	0,75
PARTICIPACION DEL MERCADO	0,20	2	0,4	3	0,60	2	0,40	2	0,4
PERSONAL	0,25	1	0,25	4	1,00	2	0,50	1	0,25
TOTAL			2,55		4,35		3,25		2,8

Tabla 6 Factor crítico con la competencia. (Icontec, NORMA GTC 45 DE 2010)

La ponderación se mide con 0.0 NO ES IMPORTANTE y 1.0 como IMPORTANTE, y sus diferentes intervalos se clasifican el grado de importancia de cada factor. La clasificación se mide como 1: Malo, 2: Medio, 3: Superior a medio y 4: Superior, buscando multiplicar la ponderación con la clasificación dando una puntuación de cada empresa.

La ponderación de la competencia se realizó entrevistando a 4 empleados de cada empresa, los cuales calificaron a la empresa en la que labora en los diferentes factores, esta se sumó y dividió en los entrevistados para sacar la ponderación. En cuanto a Magi-ker recreación & eventos, se entrevistó a empleados como clientes, para sacar una ponderación oportuna mostrando que posee una puntuación de 2,56 por debajo de muchos mundos recreación quien posee 4.35 empresa pionera y de gran trayectoria en Fusagasugá, por ende, se considera aceptable la puntuación de Magi-ker recreación & eventos para una empresa que es reciente en el mercado fusagasugueño y se espera mejore con el tiempo aumentando su puntuación.

REPUTACIÓN E IMAGEN

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS, es una empresa donde es fundamental la imagen que tenga el cliente de ella, por lo cual se esmera en ofrecer servicios de calidad e innovación donde el cliente pueda experimentar calidez, alegría satisfacción del servicio prestado.

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS tiene 70 clientes fijos que en el transcurso de estos tres años han realizado algún tipo de contratación de los servicios que la empresa ofrece. Utilizando una matriz de tamaños muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza (ilustración 10), se propone como tamaño del universo los 70 clientes fijos, con una probabilidad de ocurrencia de 0.5, se pretende obtener un nivel de confianza del 90% y un error máximo del 10% por ello se encuestan 34 clientes.

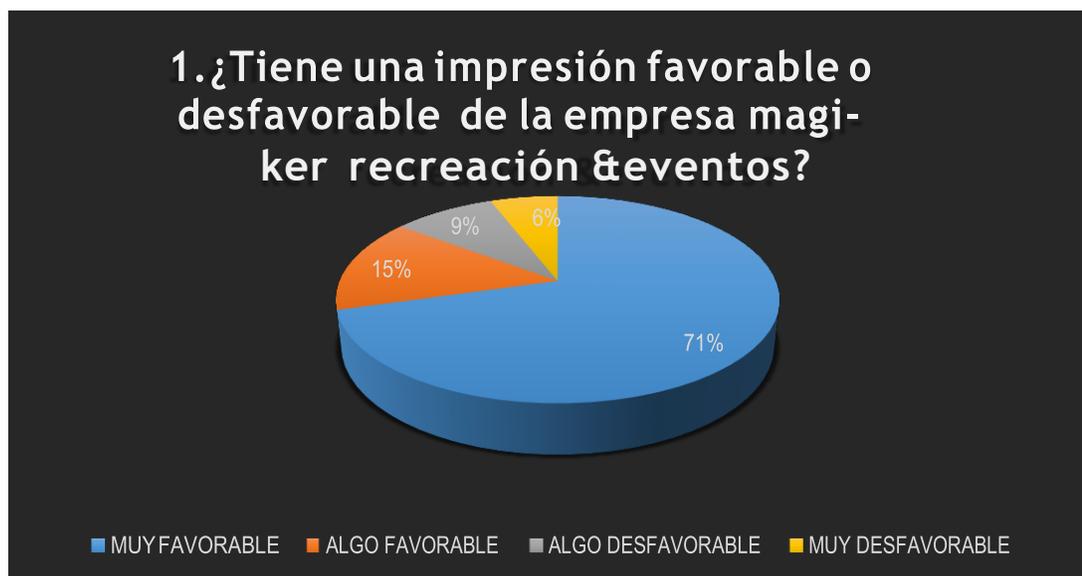
Matriz de Tamaños Muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas																									
N [tamaño del universo]	70																								
p [probabilidad de ocurrencia]	0,5																								
	Escriba aquí el tamaño del universo																								
	Escriba aquí el valor de p																								
	Fórmula empleada																								
	$n = \frac{n_o}{1 + \frac{z^2}{N}}$ donde: $n_o = p*(1-p)* \left(\frac{z(1-\frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$																								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nivel de Confianza (alfa)</th> <th>1-alfa/2</th> <th>z (1-alfa/2)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>90%</td> <td>0,05</td> <td>1,64</td> </tr> <tr> <td>95%</td> <td>0,025</td> <td>1,96</td> </tr> <tr> <td>97%</td> <td>0,015</td> <td>2,17</td> </tr> <tr> <td>99%</td> <td>0,005</td> <td>2,58</td> </tr> </tbody> </table>										Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)	90%	0,05	1,64	95%	0,025	1,96	97%	0,015	2,17	99%	0,005	2,58
Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)																							
90%	0,05	1,64																							
95%	0,025	1,96																							
97%	0,015	2,17																							
99%	0,005	2,58																							
Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 70 con una p de 0,5																									
Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]																								
	10,0%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%															
90%	34	38	42	46	51	56	60	64	67	69															
95%	40	44	48	52	55	59	63	66	68	69															
97%	44	47	51	54	58	61	64	66	68	70															
99%	49	52	55	58	61	63	66	67	69	70															

Ilustración 14 Matriz tamaños Muestrales

Para conocer la reputación de esta empresa, se realizó una encuesta de 10 preguntas a 34 clientes de la misma con el fin de conocer que piensan de MAGI-

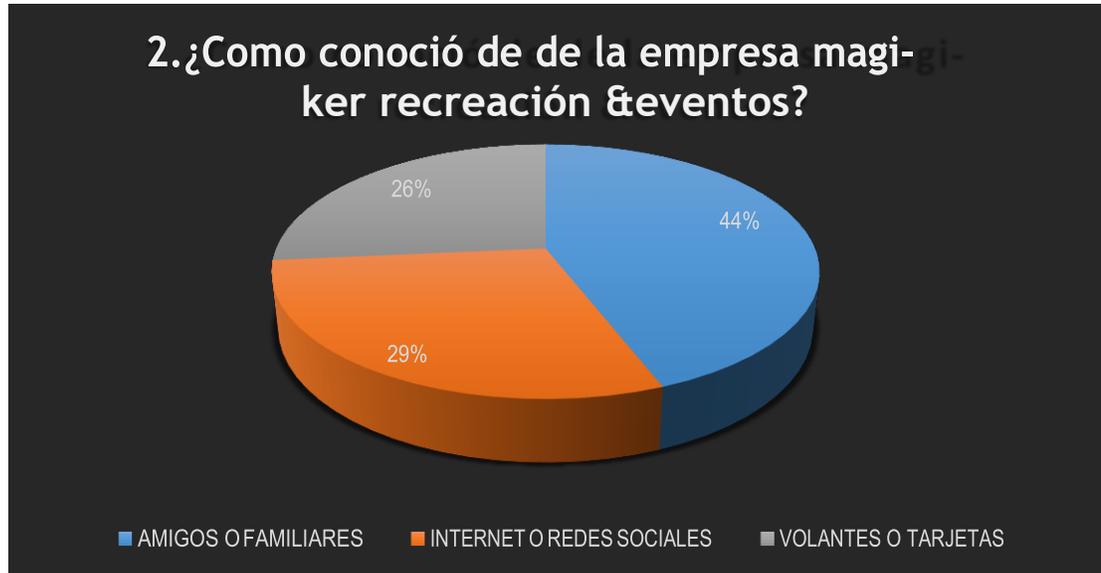
KER RECREACIÓN & EVENTOS (Anexo 8), como les pareció el servicio, los productos y demás variables que permita identificar su nivel de satisfacción

PREGUNTA	MUY FAVORABLE	%	ALGO FAVORABLE	%	ALGO DESFAVORABLE	%	MUY DESFAVORABLE	%
¿Tiene una impresión favorable o desfavorable de la empresa magi-ker recreación & eventos?	24	71%	5	15%	3	9%	2	6%



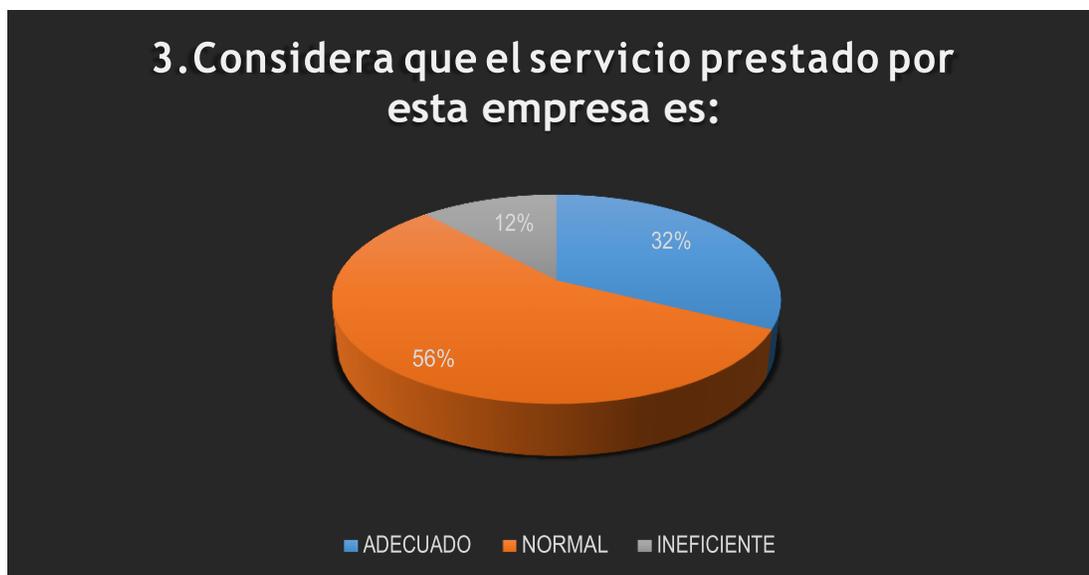
Se observa que al preguntar por la impresión que tienen de esta empresa un 71% de las personas encuestas tienen una imagen muy favorable debido a que son clientes satisfechos, un 15% opinan que la imagen es algo favorable debido a que no conocen todos los servicios que se prestan, un 9% dice que su imagen es algo desfavorable porque han tenido algún percance en su evento y el 6% opina que es muy desfavorable porque no les ha gustado el servicio que se presta.

PREGUNTA	AMIGOS O FAMILIARES	%	INTERNET O REDES SOCIALES	%	VOLANTES O TARJETAS	%
¿Como conoció de de la empresa magi-ker recreación & eventos?	15	44%	10	29%	9	26%



MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS conoció que la mayoría de los clientes se enteró de la empresa por medio amigos y familiares con un porcentaje de 44%, le sigue el internet y redes sociales con un 29% demostrando que al utilizar nueuevastecnologías se pueden abrir nuevos mercados y para finalizar un 26% se enteró por medio de la publicidad que maneja la empresa; volantes y tarjetas.

PREGUNTA	ADECUADO	%	NORMAL	%	INEFICIENTE	%
Considera que el servicio prestado por esta empresa es:	11	32%	19	56%	4	12%



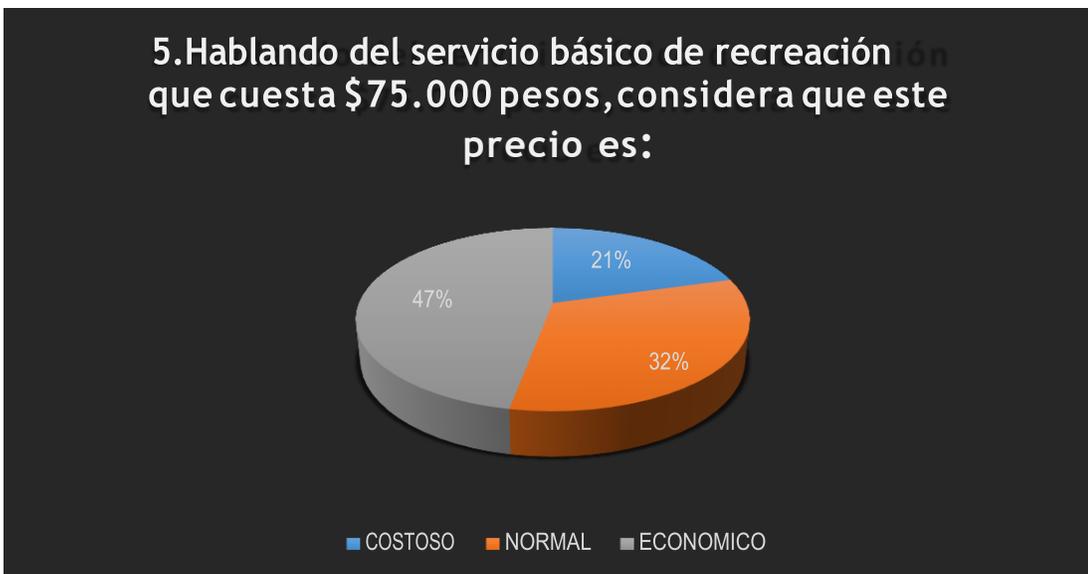
Se observa que 56% de los clientes piensa que el servicio prestado por la empresa es adecuado mientras que el 32% considera que el servicio es normal y un 12% de los encuestados opina que el servicio es ineficiente debido a que no cumplieron con las expectativas del evento contratado. Teniendo en cuenta las respuestas favorables y negativas se debe realizar una mejora para satisfacción total de los clientes.

PREGUNTA	ALTOS	%	ADECUADOS	%	ECONOMICOS	%
En general y conociendo tanto los servicios como precios que este oferta, considera que sus precios son:	6	18%	12	35%	16	47%



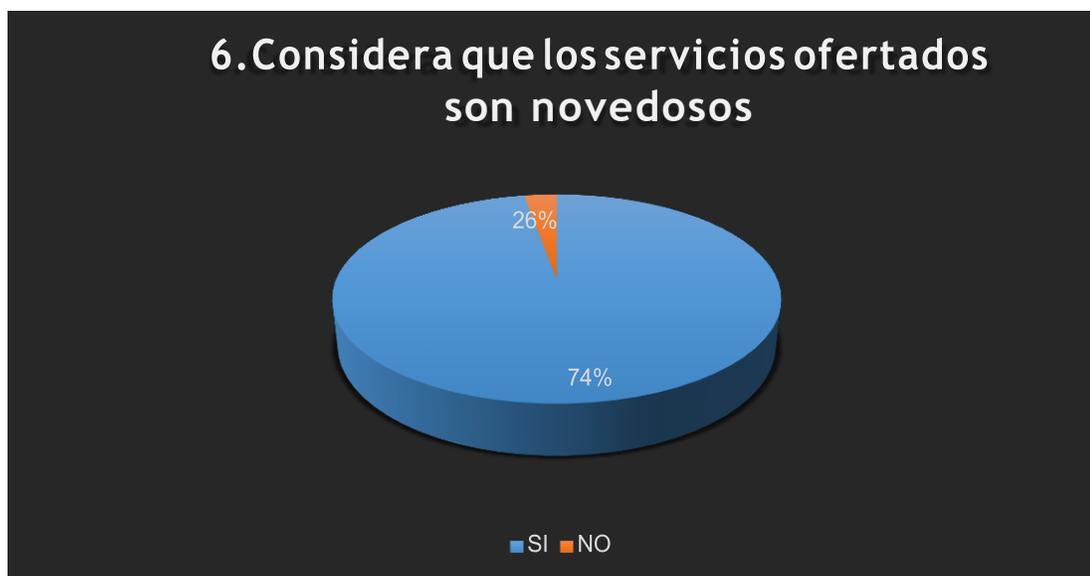
Se observa que un 47% de los clientes encuestados define los precios como económicos, un 18% considera que algunos servicios tienen precios alto y el 35% que el precio es adecuado para cada uno de los servicios que se presta.

PREGUNTA	COSTOSO	%	NORMAL	%	ECONOMICO	%
Hablando del servicio básico de recreación que cuesta \$75.000 pesos, considera que este precio es:	7	21%	11	32%	16	47%



El servicio básico de recreación es el más vendido por MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS, el cual tiene un costo de \$75.000, el 47% de los clientes considera que este servicio es económico, un 32% opina que su precio es normal que está entre lo que se oferta en el mercado y un 21% piensa que el servicio es costoso.

PREGUNTA	SI	%	NO	%
Considera que los servicios ofertados son novedosos	26	74%	9	26%



MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS siempre está innovando en sus actividades y lúdicas para que el servicio no se vuelva monótono y aburrido es por eso que el 74% de los clientes encuestados opinan que el servicio si es novedoso.

PREGUNTA	BASICO	%	PREFERENCIAL	%	GLOBOFIESTA	%	DISNEY	%	TITIRIFIESTA	%	TODO INCLUIDO	%	CHIQUITECA	%
¿Que paquete se le hace más llamativo?	11	32%	3	9%	9	26%	5	15%	2	6%	2	6%	2	6%



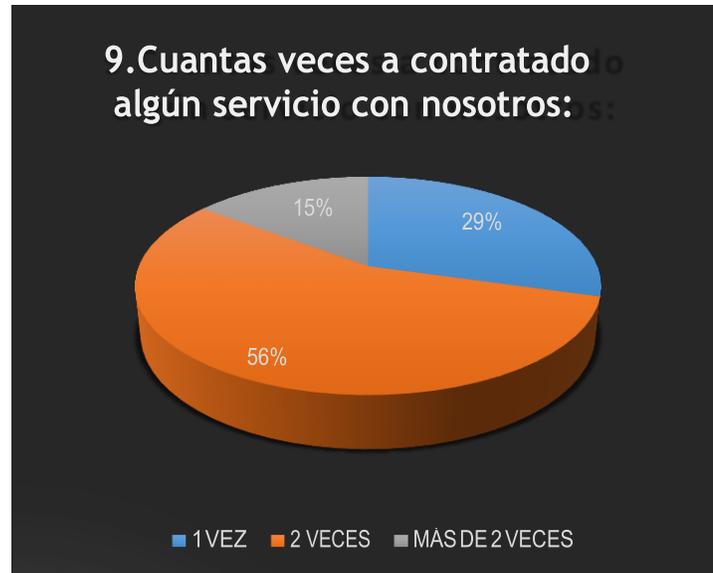
Para los clientes encuestados el paquete más llamativo es el básico con un porcentaje de 32%, en segundo lugar esta con un 26% la globofiesta, en tercer puesto el paquete Disney con un 15%, cuarto el preferencial con un 9% y para finalizar están el paquete todo incluido, la chiquiteca y la titirifiesta con un porcentaje del 2%, paquetes que tienen un costo más alto que los preferidos por los clientes.

PREGUNTA	PUNTUAL	%	INCUMPLIDOS	%
Hablando de cumplimiento, considera usted que magi-ker recreación & eventos es:	25	74%	9	26%



Es de vital el cumplimiento y puntualidad en cada uno de los eventos es por eso que el 74% de los clientes encuestados opinan que magi-ker recreación & eventos es una empresa puntual.

PREGUNTA	1 VEZ	%	2 VECES	%	MÁS DE 2 VECES	%
Cuántas veces a contratado algún servicio con nosotros:	10	29%	19	56%	5	15%



Se observa que la mayoría de los clientes de magi-ker recreación & eventos ya ha contratado por lo menos dos veces algún servicio de recreación con un porcentaje de 56%, y un 29% son clientes que apenas están conociendo la empresa y únicamente han contratado una vez con ella, como también 15% de los clientes ya son antiguos y han contratado más de dos veces algún servicio.

PREGUNTA	SI	%	NO	%
Volvería a contratar algún servicio con nosotros	30	88%	4	12%



Se observa que la mayoría de los clientes han quedado satisfechos con el evento contrato y en 88% volverían a contratar algún otro servicio con la empresa.

8 PROPUESTA DE RESTRUCTURACIÓN A LA EMPRESA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS DE FUSAGASUGA PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Partiendo de los diferentes modelos y teorías administrativas se plantean las siguientes mejoras en la plataforma estratégica organizacional.

Misión

Magi-ker recreación & eventos es una empresa competitiva que presta el servicio de recreación y logística para toda clase de eventos, ofreciendo cumplimiento y satisfacción total del servicio, sorprendiendo a sus clientes con la innovación en cada evento

Visión

Magi-ker recreación & eventos proyecta para 2023 ser la empresa con mayor reconocimiento a nivel municipal y regional liderando el mercado, destacándose por su amplia cantidad y calidad de servicios como la excelente presentación de los mismos.

Valores corporativos:

Los valores corporativos identifican las virtudes mínimas que deberán tener cada una de las personas que pertenezca a la empresa, de igual manera la empresa en sí; desde todas las perspectivas se debe velar por el cumplimiento de los mismos; estos valores son:

- ✓ Creatividad: Crear nuevas y mejores formas de desarrollar las actividades en cada evento, teniendo en cuentas las características especiales de cada uno.

- ✓ Respeto: ser capaz de tratar a los compañeros de trabajo, directivos y clientes de una forma adecuada teniendo siempre una comunicación asertiva.
- ✓ Alegría: Transmitir todos los sentimientos positivos que permitan contagiar al cliente del carisma positivo, siempre con una sonrisa.
- ✓ Responsabilidad: Es la capacidad que tenemos los integrantes de Magi-ker recreación & eventos para cumplir de manera consciente e intencionada con nuestras tareas dentro de los tiempos establecidos y con un alto nivel de claridad y de seguridad en el trabajo desarrollado.
- ✓ Puntualidad: Capacidad que tienen las personas que pertenezcan a la organización para cumplir con las tareas designadas en el momento y tiempo que corresponda.
- ✓ Perseverancia: Lograr los objetivos empresariales propuestos, mediante procesos de mejoramiento continuo sin importar las dificultades que puedan aparecer en el camino.

■ Políticas empresariales de la empresa

Las siguientes son políticas esenciales para el buen funcionamiento de la organización ya que genera normas y procedimientos para todos sus directivos como empleados y fija base para el desarrollo de nuevos documentos como los manuales de procedimientos y los objetivos instruccionales, será trascendental difundirlas y reiterarlas constantemente para las personas que hacen parte de la empresa

- ✓ Alegría y creatividad en cada una de las actividades desarrolladas
- ✓ Compromiso y responsabilidad con el medio ambiente.
- ✓ Calidad en nuestros productos y servicios.
- ✓ Impacto social positivo en el desarrollo de nuestras actividades
- ✓ Imagen y actitud positiva ante la sociedad.
- ✓ Sentido de Pertenencia hacia la organización y sus actividades.

Objetivos Empresariales

✓ Nuestro objetivo general es satisfacer a nuestros clientes brindándoles servicio de calidad, logrando así distinguirnos entre las mejores empresas de recreación y logística de eventos.

Objetivos específicos

- ✓ Alcanzar la fidelidad de nuestros clientes en un entorno laboral que permita un desarrollo eficiente.
- ✓ .Ofrecer servicios novedoso precios accesibles y económicos.
- ✓ Trabajar por la satisfacción de nuestros clientes.
- ✓ Respetar a nuestros colaboradores, clientes y a la sociedad en general.

Propuesta de organigrama:

Magi-ker recreación & eventos es una empresa que se dedica a la prestación de servicios recreativos en especial fiestas infantiles, en donde se pudo evidenciar que no había organización del personal como de la misma administración; por lo cual se propuso un modelo de organigrama con el fin que más adelante sea estructurado a gusto de la empresa.



Ilustración 15 Propuesta de Organigrama

MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PARA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS

El presente manual de procesos y procedimiento tiene como finalidad regular y organizar la estructura interna de la empresa Magi-ker recreación & eventos de Fusagasugá gracias a cada uno de los procesos generales y específicos asignadas a cada uno de los cargos del área administrativa, operativa y financiera.

Es de suma importancia reconocer el manual de procesos y procedimientos como una herramienta técnica y procedimental necesaria para la administración del talento humano vinculado a cada uno de los cargos, y se vuelve necesario ya que contiene en forma ordenada y sistemática información sobre aspectos organizacionales necesarios para la buena ejecución del trabajo.

ADMINISTRADOR

CARGO :	ADMINISTRADOR
SUPERIOR INMEDIATO:	GERENTE

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título Universitario en el área de Administración.
- ✓ Experiencia relacionada con el cargo
- ✓ Aptitudes para el trabajo en equipo.
- ✓ Excelente calidad humana.
- ✓ Capacidad de liderazgo.

RESPONSABILIDADES

1. Promover el diseño, la aplicación, control y ejecución de los productos y/o servicios institucionales.
2. Crear y diseñar los programas para beneficio de la innovación y crecimiento de productos y servicios.
3. Mantener la información legal actualizada, así como facilitar el acceso a ésta cuando lo requieran las autoridades competentes.
4. Administrar, controlar y evaluar las actividades y su funcionamiento de conformidad con las directrices establecidas por la empresa
5. Controlar el proceso de selección, rotación, especialización y promoción del personal a su cargo.
6. Garantizar el cumplimiento de los deberes y derechos del personal y los clientes de la empresa.
7. Resolver las peticiones de permisos y licencias del personal a su cargo.
8. Establecer los turnos de vacaciones y horarios especiales. Garantizar la cobertura de los distintos servicios. (En colaboración con el Jefe de logística Servicios)
9. Administrar la dispersión de Caja.

JEFE DE LOGISTICA

CARGO :	JEFE DE LOGISTICA
SUPERIOR INMEDIATO:	ADMINISTRADOR

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título Técnico de Instituto en Logística y Distribución.
- ✓ Experiencia relacionada con el cargo
- ✓ Aptitudes para el trabajo en equipo.

- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Visión de Negocio
- ✓ Proactivo
- ✓ Capacidad para trabajar bajo presión.

RESPONSABILIDADES

1. Supervisar las actividades diarias, prever las exigencias del cliente y mantener una buena relación con el mismo, así como gestionar el lanzamiento de nuevos productos y servicios dentro de la empresa. Todo ello para garantizar la satisfacción del cliente.
2. Dirigir los equipos de recreación y establecer los objetivos de cada uno de ellos.
3. Verificar la entrega de material y equipos en perfectas condiciones para cada servicio.
4. Realizar inventarios, preparar informes y reportes sobre movimientos, estado e incidencias relacionadas al almacén
5. Emitir informes diarios, semanales y/o mensuales de acuerdo a la necesidad de la administración.
6. Recibir e inventariar el equipo y material entregado para cada servicio; verificando su estado.
7. Coordinar el adecuado transporte de todo el material y equipo.

RECREADOR

CARGO :	RECREADOR
SUPERIOR INMEDIATO:	JEFE DE LOGISTICA

PERFIL DEL CARGO

- ✓ Título Bachiller / Técnico.
- ✓ Experiencia relacionada con el cargo
- ✓ Aptitudes para el trabajo en equipo.
- ✓ Proactivo
- ✓ Capacidad para trabajar bajo presión.
- ✓ Creativo

RESPONSABILIDADES

1. Realizar la planeación de actividades recreativas sencillas.
2. Implementar juegos con base en las características de las poblaciones.
3. Crear nuevos juegos y actividades recreativas con base en las necesidades de los grupos.
4. Emplear el material y equipos en las actividades que ejecuta.
5. Cuidar y velar por la buena utilización de todo el material de la empresa.
6. Realizar la encuesta de satisfacción
7. Entregar todo el material sobrante y los equipos al jefe de logística en las mismas condiciones en las que fue recibido
8. Informar sobre cualquier eventualidad o inquietud de los clientes.

9 PLAN DE MEJORAMIENTO PARA EL AREA OPERATIVA

■ PROPUESTA DE REORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIAS

MAGI-KER RECREACIÓN &EVENTOS en el 2018 cumplirá 3 años de funcionamiento por ende es de vital importancia que realice varias estrategias para mejorar sus ventas y opte por una reestructuración organizacional, para así crecer en el mercado de una forma organizada, enfocándose en su parte contable.

Se propone actualizar la plataforma de servicios, ofertar otros servicios como lo son baby shower y paquetes empresariales que le permitan incursionar en otros mercados que son muy importantes y que han ido creciendo en el sector de

Fusagasugá, se necesita también promocionar más el servicio que se ofrece, para esto se propone mejorar el diseño de los volantes y tarjetas que se estaban manejando y colocar vallas con publicidad de la empresa, como también fortalecer y subir más contenido a las redes sociales como Facebook ya que este es una de las herramientas más importantes de mercadeo y ventas.

Observando las falencias de la empresa, en busca de una mejora se realizó:

Diferentes estrategias para mejorar sus ventas, en cuanto a los servicios se ofertaron otros servicios adicionales como los fueron los paquetes empresariales y baby shower, servicios que no ofrecía la empresa, además se actualizaron los servicios que se tenían en cuanto imagen y precios se intensifico el uso de la red social Facebook para promocionar el establecimiento buscando concretar más ventas haciendo uso de las diferentes herramientas tecnológicas, también se instaló una valla en el barrio La Gran Colombia para que toda la comunidad de este sector tenga conocimiento de los servicios que se ofrecen como también se rediseño las tarjetas de presentación y volantes.

■■■■ Estrategia de Servicios

Se realizaron paquetes de forma organizada para poder mostrar más variedad de cada servicio que ofrece magi-ker recreación & eventos y se incorporaron nuevos paquetes tales como los son paquetes empresariales y el servicio de recreación para baby shower.

✓ Paquetes infantiles

Se actualizaron precios acorde al mercado como también se realizó un diseño mas llamativo de cada paquete(ANEXO 4)

PAQUETES INFANTILES	
BASICO	\$ 75.000
PREFERENCIAL	\$ 95.000
GLOBOFIESTA	\$ 115.000
DISNEY	\$ 140.000
TITIRIFIESTA	\$ 160.000
TODO INCLUIDO	\$ 190.000
CHIQUITECA	\$ 260.000

Tabla 7 Servicios actualizados

✓ Paquetes Empresariales

Se creo otra plataforma de servicios donde se abarcaron otros mercados aún desconocido para la empresa (ANEXO 5)

Tabla 8 Paquetes empresariales

PAQUETES EMPRESARIALES	
ESTÁNDAR	\$ 96.000
PREFERENCIAL	\$ 150.000
SUPER COMBO	\$ 205.000
MEGA FIESTA	\$ 310.000
MACH EMPRESARIALES	\$ 750.000

Tabla 9 Paquetes empresariales

✓ **Baby shower**

Se añadió a la plataforma de servicios la recreación y animación para baby shower, servicio que no ofrecía la empresa y que el mercado lo estaba demandando con urgencia.



Ilustración 16 Servicio de baby shower

█ Estrategia de Mercados

Magi-ker recreación & eventos elige llegar a diferentes mercados en el municipio como lo son los nuevos centros comerciales, colegios y empresas como vía 40 empresas donde pueda acompañar campañas y ser un apoyo para las actividades que ellas realicen para ello rediseño sus volantes realizando pega de ellos tres veces a la semana por todo el municipio de Fusagasugá

Como también se busca promocionarse por medio de redes sociales ya que es un servicio gratuito en el cual acceden demasiadas personas de diferentes lugares, quienes podrán ver los servicios que oferta la empresa, conocer sus precios, y tener una visión del trabajo que se realiza en cada uno de los eventos.



Ilustración 17: Página de Facebook



Ilustración 18 Eventos realizados y compartidos en la página de Facebook

Se rediseñó la tarjeta de presentación ya que en la anterior no se apreciaba ni se daba a conocer los servicios completos que se ofrecía únicamente los datos de

contacto y una muestra del servicio básico de recreación, en la actual se dejan números de contacto y se hace un diseño de todos los servicios que se venden como se muestra a continuación:

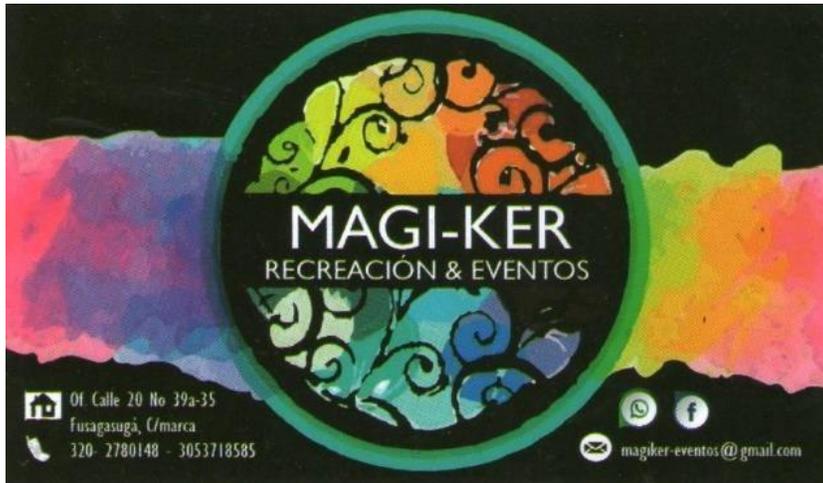


Ilustración 19 Nuevo Modelo de Tarjetas de Presentación

Como también se renovó la publicidad en los volantes, se venía manejando un volante en tonalidad de grises y se incorporó un diseño nuevo con colores llamativos que capte la atención de los posible clientes, los volantes son pegados tres veces por semana por todo el municipio de Fusagasugá; a su vez se instaló una valla publicaría en el barrio La Gran Colombia recurso que capta la atención de todas las

personas que habitan este sector. A continuación se muestra la valla y los nuevos volantes que se manejan:



Ilustración 20 Valla publicitaria Barrio La Gran Colombia



Ilustración 21 Nuevo diseño de volante

Estrategias de personal

Como se pudo evidenciar la empresa cuenta con poco personal en el área operativo debido a que son empleos estacionarios, como también se observó que el personal no se encuentra bien capacitado, ni cuenta con horarios específicos para este fin

Se propone a la empresa formar escuelas de capacitación todos los fines de semana con el fin de atraer personal constantemente e ir compaginando un grupo elite que posea excelentes habilidades para el desarrollo de los eventos

MAGI-KER
Recreación y Eventos

Empleo
Fines de semana
con excelente
remuneración
tan solo por 3 horas

**Te invita a que hagas parte de nuestro
equipo de trabajo como recreador**

**Capacitaciones 9:00 a.m. a 12:00 p.m.
Sábados y domingos
Coliseo Cooviprof**

Contáctenos  **Cel. 320 278 0148**

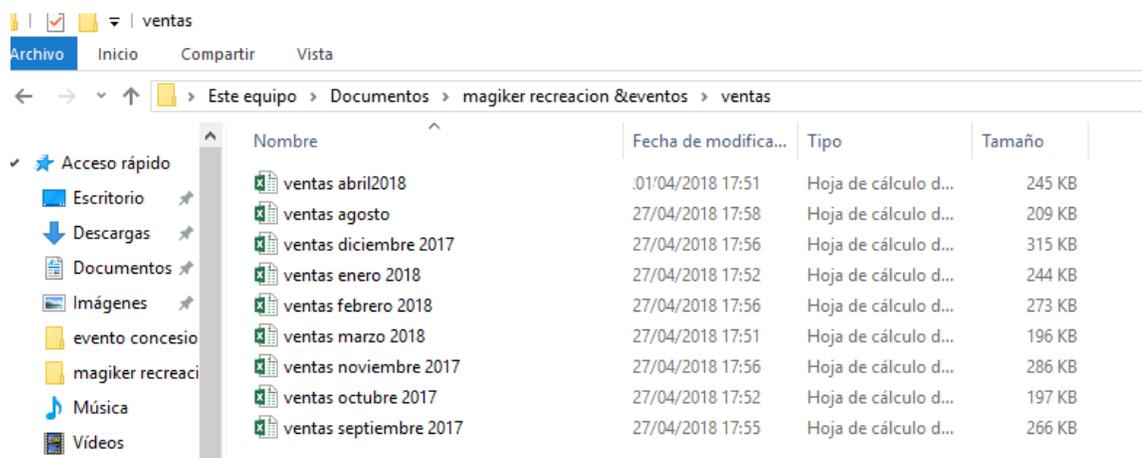
Animate

Ilustración 22 Volante para Capacitaciones

10 PLAN DE MEJORAMIENTO AL ÁREA FINANCIERA Y DE CONTABILIDAD

INSTRUMENTO DE CONTABILIDAD BÁSICA

El régimen simplificado debe llevar un libro fiscal donde se especifique las ventas, costos y gastos que realiza a diario como control de los topes establecidos para pertenecer al régimen simplificado. Magi.ker recreación & eventos lleva sus cuentas en un cuaderno día a día pero para un mejor control se realizó un instrumento en Excel, se adelantó desde el mes de agosto de 2017 porque se encontraron pocos contratos o registros físicos de los eventos anteriormente realizados.



Nombre	Fecha de modifica...	Tipo	Tamaño
ventas abril 2018	.01/04/2018 17:51	Hoja de cálculo d...	245 KB
ventas agosto	27/04/2018 17:58	Hoja de cálculo d...	209 KB
ventas diciembre 2017	27/04/2018 17:56	Hoja de cálculo d...	315 KB
ventas enero 2018	27/04/2018 17:52	Hoja de cálculo d...	244 KB
ventas febrero 2018	27/04/2018 17:56	Hoja de cálculo d...	273 KB
ventas marzo 2018	27/04/2018 17:51	Hoja de cálculo d...	196 KB
ventas noviembre 2017	27/04/2018 17:56	Hoja de cálculo d...	286 KB
ventas octubre 2017	27/04/2018 17:52	Hoja de cálculo d...	197 KB
ventas septiembre 2017	27/04/2018 17:55	Hoja de cálculo d...	266 KB

Ilustración 23 control de ventas

REGLAMENTACION LEY 1314 DE 2009 Y DECRETO 2706 DE 2012

Magi-ker recreación & eventos, según la nueva normatividad en Colombia es considerada una microempresa, por ende pertenece al grupo 3 de las NIIF y debe llevar su contabilidad conforme a la ley 1314 de 2009 y el decreto 2706 de 2012, donde se establece unas fechas para la aplicación de la misma, es por ello que se realizó la aplicación de las NIF para microempresas respecto a la información financiera obtenida del año 2015, año en el cual empieza sus actividades

comerciales, Magi-ker recreación & eventos comenzó a aplicar los nuevos estándares con el fin de cumplir con la fecha del primer reporte, la cual es el 31 de Diciembre de 2015, donde se presentan los primeros estados financieros comparativos de acuerdo con los nuevos estándares. Esto se realizó con el fin de llevar su contabilidad adecuadamente, aunque no está obligada a hacerlo.

La Ley 1314 de 2009 determina la convergencia de las normas contables colombianas hacia los estándares internacionales, creando tres grupos para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), El grupo 1 aplicara las NIIF Plenas, el grupo 2 las NIIF para Pymes y el grupo 3 aplicara la NIIF Microempresa, al cual pertenecen las personas naturales o jurídicas que cumplan el artículo 499 del estatuto tributario pertenecientes al Régimen simplificado, Microempresas que tengan activos totales excluida la vivienda por un valor máximo de 500 SMLV, o planta no superior a 10 trabajadores, por ende el Establecimiento de comercio magi-ker recreación & eventos pertenecería al grupo 3 y debe aplicar las NIIF para Microempresas reglamentada por el decreto 2706 de 2012 que trata sobre el marco técnico normativos de información financiera para las microempresas, quienes deben llevar una contabilidad simplificada.

Se realizó la transición conforme al decreto 2706 quien estable ciertos periodos por cumplir como: Periodo de preparación obligatoria el cual está comprendido entre el 1 ° de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2013, periodo que no se podría cumplir en magi-ker recreación & eventos pues esta inicio actividades en el año 2015 y este sería su periodo de preparación; Fecha Transición del 1 enero de 2014 donde se inicia el primero año de información financiera de acuerdo con los nuevos estándares y se presentan estados financieros comparativos, además en esta misma fecha de realiza el Estado de situación financiera de apertura donde se medirán los activos, pasivos y patrimonio de la entidad según los nuevos estándares. El periodo de transición comprende del 1 de enero de 2014 y 31 de diciembre de 2014 llevando una doble contabilidad según el decreto 2649 y los nuevos estándares, de igual manera estos serán los últimos estados financieros

conforme al decreto 2649 de 1993. La fecha de aplicación es a partir del 1 de enero 2015 y el periodo de aplicación es del 1 enero de 2015 al 31 diciembre 2015 donde se llevará la contabilidad de acuerdo con los nuevos estándares, pero para el caso de magi-ker recreación & eventos en esta fecha también se realizará un comparativo, y a partir del 1 enero del 2016 se realizará el periodo de aplicación. Los primeros estados financieros de una microempresa conforme a la norma establecida con los nuevos estándares, son los estados financieros anuales en los cuales la microempresa hace una declaración inicial, explícita y sin reservas, del cumplimiento con la Norma de información financiera para las Microempresas, además revelara información comparativa con respecto al periodo comparable anterior para todos los valores monetarios presentados en los estados financieros, así como información comparativa específica.

■■■■ Políticas Contables Magi-ker recreación & eventos

Con el fin de cumplir lo establecido en la Ley 1314 de 2009 y reglamentada mediante Decreto 2706 de 2012 y Decreto 3019 de 2013, Magi-ker recreación & eventos, con NIT. 1013626313-6 ubicado en la calle 20 número 39ª 35. Barrio Villa patricia de Fusagasugá se denominará la Microempresa la cual desea acogerse a estas normas y darle aplicación por medio del presente Manual de políticas contables, utilizando un lenguaje sencillo y de fácil comprensión a sus usuarios, objetivo principal de las nuevas reglamentaciones. Esta microempresa debe aplicar las Normas de Información Financiera local basadas en las NIIF para pymes, buscando llevar una contabilidad simplificada ya que cumple las condiciones para ser parte del grupo 3, pues la planta del personal no supera los 10 trabajadores, sus activos son inferiores a 500 SMMLV y además sus ingresos son inferiores a 6000 SMMLV.

OBJETIVO

Se pretende establecer las pautas necesarias para el funcionamiento de la microempresa en cuanto a su contabilidad, dando un reconocimiento razonable a

cada una de sus cuentas buscando que esta sea lo más clara y sencilla posible reflejando datos reales y actualizados de la misma.

DESARROLLO

Se designó un responsable de dirigir el proceso, la Laura Paola Zapata Calderón quien estuvo encargada de la realización del presente manual de políticas, reconocimiento de cuentas y convergencia normas internacional, su responsabilidad fue informar hechos económicos que impliquen cambios, analizar la información recibida, establecer cronogramas de implementaciones el cual cumplirá las fechas programas por el decreto 2706 de 2012, con el cambio que el balance de apertura no será en el año 2015 sino año 2016.

DEFINICIONES IMPORTANTES

Buscando la fácil comprensión del presente manual se busca explicar de manera fácil y sencilla términos importantes en la contabilidad.

- **Comprensibilidad:** Información oportuna en los estados financieros fácil de entender por cualquier usuario

Relevancia: Debe ser importante para la toma de decisiones de los usuarios.

- **Fiabilidad:** La información suministrada debe ser real, sin errores ni omisiones.
- **Comparabilidad:** Los usuarios deben y pueden comparar la información suministrada con el fin de verificar si es real o no.
- **Equivalentes al efectivo:** Son inversiones a corto plazo que se busca se conviertan en efectivo lo más pronto.
- **Estados Financieros:** Muestra la situación contable de la empresa, su rendimientos, falencias y flujos que tiene a lo largo de cierto periodo.

ACTIVOS PARA MAGI-KER RECREACIÓN &EVENTOS

Son activos corrientes el efectivo existente, o se espera se convierta en efectivo como el inventario para la venta. Todo lo demás serán activos no corrientes que no representan efectivo a corto plazo.

PASIVOS PARA MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS

Son pasivos corrientes aquellos que se espera pagar a corto plazo, ya sean obligaciones financieras, pago a proveedores y demás. Todo el demás pasivo se considerará pasivos no corrientes ya que no son a corto plazo. Reconocimiento de cuentas según ley 1314 de 2009 y decreto 2706 de 2012. Según el decreto 2706b de 2012 se realizó un reconocimiento de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y de más conceptos contemplados en estas normas de la siguiente manera:

Activo: Se reconoce como activo todo lo relacionado de lo que se obtengan beneficios económicos futuros, donde su costo o valor sea medido con fiabilidad. Por ello los activos corrientes reconocidos en el establecimiento de comercio magi-ker recreación & eventos son el dinero existente en caja y bancos que en NIIF es el efectivo y equivalente a efectivo, y sus inventarios de los cuales se pretende obtener un beneficio económico. Además, se reconocieron las cuentas por cobrar a corto plazo. Los elementos como la propiedad, planta y equipo serán reconocidos como activos no corrientes.

Pasivo: Se reconoce en el estado de situación financiera cuando se tiene una obligación actual como resultado de un evento pasado; es probable que se requerirá la transferencia de recursos que incorporen beneficios económicos para cancelarla obligación; y el valor de la obligación puede medirse de forma confiable. magi-ker recreación & eventos reconoce como pasivo las cuentas que tiene por pagar inferiores a 1 año a diferentes acreedores, además de sus obligaciones financieras y con proveedores que no superen los 12 meses. Las obligaciones mayores a 12 meses se reconocerán como pasivos no corrientes.

Patrimonio: se reconoce en norma internacional las partidas del capital pagado, ganancias acumuladas y utilidad o pérdida del ejercicio

Ingresos: Este reconocimiento ocurre simultáneamente con el reconocimiento de los incrementos en los activos o de las disminuciones en los pasivos, si se pueden medir con fiabilidad. magi-ker recreación& eventos reconoce sus ingresos como los incrementos en los beneficios económicos gracias a la venta de los diferentes servicios que oferta siendo reconocidos cuando se realiza el evento.

Gastos: Estos son disminución en los activo o aumento de los pasivos, Para magi-ker recreación& eventos son las disminuciones producidas a lo largo del periodo contable en salidas para lograr su buen funcionamiento.

Según el decreto 2706 antes de la realización de los Estados de Situación de financiero se debe aclarar ciertos términos en la contabilidad de la entidad como:

Inversiones: Son instrumentos financieros en los que la microempresa tiene control sobre sus beneficios, con el fin de obtener ingresos financieros. magi-ker recreación& eventos en el momento no cuenta con inversiones.

Cuentas por cobrar: Una microempresa reconocerá las cuentas por cobrar siempre y cuando sean valores recuperables y se medirán al costo histórico. magi-ker recreación& eventos no realiza ventas a crédito de ningún servicio por esto no posee cuentas por cobrar con ningún cliente.

Inventarios: Estos son activos de la entidad ya estén mantenidos para la venta, estén proceso de producción, en forma de materiales y suministros para ser consumidos en un proceso de producción. magi-ker recreación& eventos no usa activos fijos en la prestación de servicios, pero se medirán los costos incurridos para cumplir con dicho servicio que corresponden a mano de obra y costos de personal directamente involucrados en la prestación del servicio.

Propiedad, planta y Equipo: Estos se definen como activos tangibles que se mantienen para su uso en la producción o en el suministro de bienes o servicios y

se esperan usar durante más de un periodo contable. magi-ker recreación& eventos no posee propiedades, pero si planta y equipo los cuales los reconoce como activos. La maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipo de cómputo se deprecian por el método de depreciación lineal.

Obligaciones financieras y cuentas por pagar: Esta se define como una obligación actual de la entidad que tiene por cancelar. magi-ker recreación& eventos reconoce estas como pasivos corrientes pues las cubre a corto plazo sus obligaciones y cuentas por pagar.

Arrendamientos: Los pagos por concepto de arrendamiento deben reconocerse como gasto. magi-ker recreación& eventos tiene en arriendo una casa con un canon mensual de \$350.000 mensual llevando su contabilización como un gasto al estado de resultados.

Se busca con estas políticas cumplir la normatividad vigente, buscando realizar una contabilidad simplificada fácil de comprender y utilizar por diferentes usuarios.

■ Estados comparativos entre normal local y NIF

Sabiendo que el objetivo de los estados financieros es suministrar la información sobre la situación financiera y el resultado de las operaciones de la microempresa, para que se útil para la toma de decisiones, como también que sea fácil de entender para todos los usuarios, se realizó una reclasificación de cuentas con un modelo suministrado por la superintendencia de sociedades respecto del grupo 3 (Tabla 5).

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS									
NIT 1013626313-6									
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO 31 DICIEMBRE DE 2015									
Descripción	Saldo	Reclasificaciones		Ajustes		Estado de Situación Financiera de Apertura 1 de enero de 2016			
		Nombre de la Cuenta	DIC- 31 -2015	Debito	credito	Debito	Credito	Debito	Credito
CAJA	\$ 800.000							\$ 0	
BANCOS	\$ 0							\$ 0	
CUENTAS DE AHORRO	\$ 650.000							\$ 0	
SUB TOAL DISPONIBLE	\$ 1.450.000			\$ 1.450.000				\$ 0	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		\$ 1.450.000						\$ 1.450.000	
INVERSIONES	\$ 0							\$ 0	
CERTIFICADOS	\$ 0		\$ 0					\$ 0	
DEUDORES	\$ 0		\$ 0					\$ 0	
CLIENTES			\$ 0					\$ 0	
ANTICIPO IMPO.CONTRIBUCIONES			\$ 0					\$ 0	
INTERESES POR COBRAR	\$ 0							\$ 0	
PROVISIÓN	\$ 0	\$ 0						\$ 0	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 0	\$ 0						\$ 0	
INVENTARIOS	\$ 350.000		\$ 0					\$ 350.000	
PROVISIÓN DE INVENTARIOS	\$ 0	\$ 0						\$ 0	
DIFERIDOS	\$ 0							\$ 0	
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 0		\$ 0					\$ 0	
INTANGIBLES	\$ 0		\$ 0					\$ 0	
TOTAL CORRIENETE	\$ 1.800.000							\$ 1.800.000	
INVERSIONES	\$ 0							\$ 0	
APORTES EN SOCIEDADES	\$ 0							\$ 0	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 4.992.000				\$ 0	\$ 0		\$ 4.992.000	
TERRENO	\$ 0				\$ 0			\$ 0	
EDIFICIOS	\$ 0				\$ 0	\$ 0		\$ 0	
DEPRECIACION ACUMILADA	\$ 0				\$ 0			\$ 0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 2.650.000	\$ 2.550.000	\$ 0	\$ 0				\$ 0	
DEPRECIACION ACUMILADA	-\$ 88.000	\$ 0						-\$ 88.000	
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.050.000		\$ 1.050.000					\$ 0	
DEPRECIACION ACUMILADA	-\$ 70.000	\$ 0						-\$ 70.000	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.500.000		\$ 1.500.000					\$ 0	
DEPRECIACION ACUMILADA	-\$ 50.000	\$ 0						-\$ 50.000	

CARGOS DIFERIDOS	\$ 0			\$ 0	\$ 0
VALORIZACIONES	\$ 0			\$ 0	\$ 0
DE INVERSIONES	\$ 0			\$ 0	\$ 0
DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 0			\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENETE	\$ 4.992.000				\$ 4.992.000
TOTAL ACTIVO	\$ 6.792.000		\$ 0	\$ 0	\$ 6.792.000
CUENTAS POR PAGAR(PROVEEDORES)	\$ 0				\$ 0
CUENTAS POR PAGAR	\$ 0	\$ 0			\$ 0
RETENCIÓN EN LA FUENTE	\$ 0	\$ 0			\$ 0
IMP.INDUSTRIA COMERCIO	\$ 0	\$ 0			\$ 0
RETENCIONES APORTES NOMINA	\$ 0	\$ 0			\$ 0
					\$ 0
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.418.000	\$ 0			\$ 1.418.000
DE RENTA Y COMPLEMENNTARIOS	\$ 0	\$ 0			\$ 0
DE IDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 0	\$ 0			\$ 0
PASIVOS POR IMPUESTOS					\$ 0
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 0				\$ 0
TOTAL PASICO CORRIENETE	\$ 1.418.000				\$ 1.418.000
TOTAL PASIVO	\$ 1.418.000				\$ 1.418.000
APORTES SOCIALES	\$ 4.350.000				\$ 4.350.000
RESERVAS	\$ 0				\$ 0
REVALORIZACIÓN PATRIMONIO	\$ 0				\$ 0
RESULTADOS DE EJERCICIO	\$ 874.000				\$ 874.000
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 0				\$ 0
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 0		\$ 0		\$ 0
SUPERAVIT POR VALORIZACIÓN	\$ 0				\$ 0
TOTAL PATRIMONIO	\$ 5.224.000				\$ 5.224.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 6.642.000				\$ 6.642.000

Tabla 10 Estado de Situación Financiera Comparativa

Apoyándose en el formato publicado por la Superintendencia Financiera se puede realizar la comparación de norma local a las NIIF, generando la apertura idónea del Estado de Situación financiera 01 enero de 2016. En la contabilización no se generan ajustes pues las cuentas utilizadas por el establecimiento de comercio son básicas y no generan cambios a norma internacional a corte 31 de diciembre del 2015, pero si cambian en la naturaleza de diferentes cuentas.

■■■■ Estado de Situación Financiera de Apertura 2016

Con esta información se logra realizar el Estado de Apertura de la Situación Financiera al 01 de enero de 2016 basado en la nueva normatividad con estándares internacionales definidos por la Ley 1314 de 2009 y reglamentada por el decreto 2706 de 2012

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS	
NIT 1013626313	
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA DE APERTURA1 ENE 2016	
Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	<u>2016</u>
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.950.000
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	\$ 1.450.000
Caja	\$ 800.000
Bancos	\$ 650.000
DEUDORES	\$ 0
Anticipo y Avances	\$ 0
Ingresos por Cobrar	\$ 0
Anticipo de Impuestos	\$ 0
Deudores Varios	\$ 0
Provisión de Cartera	\$ 0
INVENTARIOS	\$ 500.000
Materiales para eventos	\$ 300.000
Insumos para los eventos	\$ 200.000
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 11.462.000
CUENTA POR COBRAR	\$ 0
Intereses por cobrar	\$ 0
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 11.462.000
Terrenos	\$ 0
Construcciones y Edificaciones	\$ 0
Maquinaria y Equipo	\$ 4.320.000
Equipo de Oficina	\$ 1.084.000
Enseres y accesorios	\$ 4.392.000
Equipo de Comunicaciones	\$ 756.000
Depreciacion activos	\$ 910.000
OTROS ACTIVOS	
DIFERIDOS	
Gastos pagados por anticipado	
TOTAL ACTIVO	\$ 13.412.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERÓN	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS	
NIT 1013626313	
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA DE APERTURA1 ENE 2016	
Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	2016
PASIVO CORRIENTE	\$ 800.000
CUENTAS POR PAGAR	\$ 800.000
Obliciones Financieras	\$ 0
Costos y Gastos por Pagar	\$ 0
Retencion en la Fuente	\$ 0
Acreedores Varios	\$ 800.000
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 0
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0
PASIVO CONTINGENTE	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 800.000
PATRIMONIO	\$ 12.612.000
capital social	\$ 5.350.000
Resultado del Ejercicio	\$ 4.762.000
Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ 2.500.000
TOTAL PATRIMONIO	\$ 12.612.000
TOTAL PASIVO MAS PATROMONIO	\$ 13.412.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

Tabla 11 Estado de Situación Financiera de Apertura Enero 2016

Estado de situación Financiera a 31 de diciembre de 2016

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313 ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 31 DIC 2016 Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	<u>2016</u>
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.500.000
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	\$ 2.850.000
Caja	\$ 950.000
Bancos	\$ 1.900.000
DEUDORES	\$ 0
Anticipo y Avances	\$ 0
Ingresos por Cobrar	\$ 0
Anticipo de Impuestos	\$ 0
Deudores Varios	\$ 0
Provisión de Cartera	\$ 0
INVENTARIOS	\$ 650.000
Materiales para eventos	\$ 400.000
Insumos para los eventos	\$ 250.000
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 16.011.000
CUENTA POR COBRAR	\$ 0
Intereses por cobrar	\$ 0
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 16.011.000
Terrenos	\$ 0
Construcciones y Edificaciones	\$ 0
Maquinaria y Equipo	\$ 5.320.000
Equipo de Oficina	\$ 1.600.000
Enseres y accesorios	\$ 5.695.000
Equipo de Comunicaciones	\$ 1.500.000
Depreciación activos	\$ 1.896.000
OTROS ACTIVOS	
DIFERIDOS	
Gastos pagados por anticipado	
TOTAL ACTIVO	\$ 19.511.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERÓN	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313 ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 31 DIC 2016 Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	<u>2016</u>
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.099.000
CUENTAS POR PAGAR	\$ 2.099.000
Obliciones Financieras	\$ 0
Costos y Gastos por Pagar	\$ 1.500.000
Retencion en la Fuente	\$ 0
Acreedores Varios	\$ 599.000
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 0
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0
	\$ 0
PASIVO CONTINGENTE	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 2.099.000
PATRIMONIO	\$ 17.412.000
capital social	\$ 5.350.000
Resultado del Ejercicio	\$ 9.562.000
Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ 2.500.000
TOTAL PATRIMONIO	\$ 17.412.000
TOTAL PASIVO MAS PATROMONIO	\$ 19.511.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

Tabla 12 Estado de situación financiera A Dic 2016

Estados de resultados integral a31 dic de 2016

NIT 1013626313-6 ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL ENERO 1 DE 2018 A 31 MARZO DE 2018 Decreto 2706 de 2012 -Grupo 3 (Cifras Expresadas en pesos Colombianas)	
INGRESOS	<u>2016</u>
Eventos infantiles	\$ 22.002.000
eventos empresariales	\$ 3.800.000
otro eventos	\$ 2.050.000
TOTAL INGRESOS	\$ 27.852.000
GASTOS OPERACIONALES DE ADMON	\$ 15.940.000
Publicidad	\$ 680.000
mano de obra contartada	\$ 890.000
Mantenimiento de equipos	\$ 750.000
papeleria	\$ 250.000
gastos operativos	\$ 420.000
servicios publicos	\$ 950.000
sueldos y salarios	\$ 12.000.000
UTILIDAD Y/O PERDIDA OPERACIONAL	\$ 11.912.000
MENOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 1.650.000
UTILIDAD DESPUES DE DEPRECIACIONES	\$ 10.262.000
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0
Financieros	\$ 0
Recuperaciones	\$ 0
GASTOS NO OPERACIONEALES	\$ 700.000
Financieros	\$ 0
Gastos Extraordinarios	\$ 700.000
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 9.562.000

Tabla 13 Estado de resultados integral a Dic 2016

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

En el estado de Resultado comparativo con corte a 31 de diciembre de 2016 muestra que no se generaron variaciones en valores contables, solo se generaron cambios en las cuentas locales a los nuevos estándares y el nuevo PUC bajo NIIF.

Los principales impactos generados en el estado de situación financiera de apertura, basados en el año 2016 son los siguientes:

Se determinó que el efectivo y equivalente a efectivo estuvo conformado con el activo circulante en normal local, por ello no se tuvo una variación de esta cuenta en los nuevos estándares.

En cuanto a la maquinaria y equipo en NIIF es diferente la cuenta de equipo de oficina a la cuenta de equipo de computo, pero la cuenta enseres y accesorios se conservó igual en norma local como en NIIF.

En cuanto a los pasivos se clasificaron contablemente según el nuevo plan de cuentas y los conceptos de cada una de estas, pero no se obtuvo ninguna variación en sus saldos respecto a que la entidad no posee obligaciones financieras y sus demás obligaciones son cancelados en el corto plazo

Básicamente los cambios obtenidos se encuentran en la codificación y el nombre de cada cuenta.

Cabe resaltar que la equivalencia de cuentas contables de norma local a Normas Internacionales de Información Financiera se realizó principalmente con base en las cuentas utilizadas por el establecimiento de comercio, por ello no se utilizó todo el plan de cuentas de las NIIF, pues según la actividad económica del establecimiento no se halló necesario.

Los principales impactos en el Estado de Resultados Integral a corte 31 de diciembre de 2016 se basan en la codificación y nombre de las cuentas, en la parte contable no se encontró diferencias de normal local a NIIF.

Estado de la Situación Financiera a 31 de diciembre 2017 y 2016

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313 ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 31 DIC DE 2017 Y 2016 Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3		
	<u>2017</u>	<u>2016</u>
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 6.290.000	\$ 3.500.000
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	\$ 4.100.000	\$ 2.850.000
Caja	\$ 1.600.000	\$ 950.000
Bancos	\$ 2.500.000	\$ 1.900.000
DEUDORES	\$ 0	\$ 0
Anticipo y Avances	\$ 0	\$ 0
Ingresos por Cobrar	\$ 0	\$ 0
Anticipo de Impuestos	\$ 0	\$ 0
Deudores Varios	\$ 0	\$ 0
Provisión de Cartera	\$ 0	\$ 0
INVENTARIOS	\$ 2.190.000	\$ 650.000
Materiales para eventos	\$ 1.600.000	\$ 400.000
Insumos para los eventos	\$ 590.000	\$ 250.000
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 24.203.000	\$ 17.847.000
CUENTA POR COBRAR	\$ 0	\$ 0
Intereses por cobrar	\$ 0	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 24.203.000	\$ 17.847.000
Terrenos	\$ 0	\$ 0
Construcciones y Edificaciones	\$ 0	\$ 0
Maquinaria y Equipo	\$ 7.800.000	\$ 5.320.000
Equipo de Oficina	\$ 3.650.000	\$ 2.506.000
Enseres y accesorios	\$ 6.320.000	\$ 5.695.000
Equipo de Comunicaciones	\$ 3.763.000	\$ 2.430.000
Depreciación activos	\$ 2.670.000	\$ 1.896.000
OTROS ACTIVOS		\$ 0
DIFERIDOS		\$ 0
Gastos pagados por anticipado		\$ 0
TOTAL ACTIVO	\$ 30.493.000	\$ 21.347.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA	
Representante Legal	Contador:	

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS		
NIT 1013626313		
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 31 DIC DE 2017 Y 2016		
Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3		
	<u>2017</u>	<u>2016</u>
PASIVO CORRIENTE	\$ 3.000.000	\$ 2.935.000
CUENTAS POR PAGAR	\$ 3.000.000	\$ 2.935.000
Obliciones Financieras	\$ 0	\$ 0
Costos y Gastos por Pagar	\$ 1.900.000	\$ 1.500.000
Retencion en la Fuente	\$ 0	\$ 0
Acreedores Varios	\$ 1.100.000	\$ 1.435.000
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 0	\$ 0
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0	\$ 0
	\$ 0	\$ 0
PASIVO CONTINGENTE	\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 3.000.000	\$ 2.935.000
PATRIMONIO	\$ 27.493.000	\$ 18.412.000
capital social	\$ 5.350.000	\$ 5.350.000
Resultado del Ejercicio	\$ 12.581.000	\$ 9.562.000
Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ 9.562.000	\$ 3.500.000
TOTAL PATRIMONIO	\$ 27.493.000	\$ 18.412.000
TOTAL PASIVO MAS PATROMONIO	\$ 30.493.000	\$ 21.347.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA	
Representante Legal	Contador:	

Tabla 14 estado de situación financiera a dic 31 de 2017 y 2016

Estado de resultados integral a 31 de diciembre de 2017 y 2016

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313-6 ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL A 31 DIC DE 2017 Y 2016 Decreto 2706 de 2012 -Grupo 3 (Cifras Expresadas en pesos Colombianas)			
INGRESOS	2017	2016	VARIACION 2016 Vs 2017
Eventos infantiles	\$ 25.600.000	\$ 22.002.000	\$ 3.598.000
eventos empresariales	\$ 4.200.000	\$ 3.800.000	\$ 400.000
otro eventos	\$ 3.500.000	\$ 2.050.000	\$ 1.450.000
TOTAL INGRESOS	\$ 33.300.000	\$ 27.852.000	\$ 5.448.000
			\$ 0
GASTOS OPERACIONALES DE ADMON	\$ 17.869.000	\$ 15.940.000	\$ 1.929.000
Publicidad	\$ 750.000	\$ 680.000	\$ 70.000
mano de obra contartada	\$ 1.200.000	\$ 890.000	\$ 310.000
Mantenimiento de equipos	\$ 820.000	\$ 750.000	\$ 70.000
papeleria	\$ 269.000	\$ 250.000	\$ 19.000
gastos operativos	\$ 450.000	\$ 420.000	\$ 30.000
servicios publicos	\$ 1.180.000	\$ 950.000	\$ 230.000
sueldos y salarios	\$ 13.200.000	\$ 12.000.000	\$ 1.200.000
UTILIDAD Y/O PERDIDA OPERACIONAL	\$ 15.431.000	\$ 11.912.000	\$ 3.519.000
MENOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 1.750.000	\$ 1.650.000	\$ 100.000
UTILIDAD DESPUES DE DEPRECIACIONES	\$ 13.681.000	\$ 10.262.000	\$ 3.419.000
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Recuperaciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 1.100.000	\$ 700.000	\$ 400.000
Financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos Extraordinarios	\$ 1.100.000	\$ 700.000	\$ 400.000
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 12.581.000	\$ 9.562.000	\$ 3.019.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA		
Representante Legal	Contador		

Tabla 15 Estado de resultados integral a 31 de diciembre año 2017 y 2016

Se adelantó la contabilidad del establecimiento de comercio con el fin de realizar balances y estados de resultado, para así tener una visión real de cómo ha funcionado el establecimiento de comercio.

Estado de la situación Financiera 01 enero a 31 marzo de 2018

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS	
NIT 1013626313	
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 1 ENERO A 31 DE MARZO DE 2018	
Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	<u>2018</u>
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 6.500.000
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	\$ 4.100.000
Caja	\$ 1.920.000
Bancos	\$ 3.800.000
DEUDORES	\$ 0
Anticipo y Avances	\$ 0
Ingresos por Cobrar	\$ 0
Anticipo de Impuestos	\$ 0
Deudores Varios	\$ 0
Provisión de Cartera	\$ 0
INVENTARIOS	\$ 2.190.000
Materiales para eventos	\$ 600.000
Insumos para los eventos	\$ 180.000
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 15.672.000
CUENTA POR COBRAR	\$ 0
Intereses por cobrar	\$ 0
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 15.672.000
Terrenos	\$ 0
Construcciones y Edificaciones	\$ 0
Maquinaria y Equipo	\$ 4.800.000
Equipo de Oficina	\$ 3.650.000
Enseres y accesorios	\$ 2.479.000
Equipo de Comunicaciones	\$ 3.073.000
Depreciacion activos	\$ 1.670.000
OTROS ACTIVOS	
DIFERIDOS	
Gastos pagados por anticipado	
TOTAL ACTIVO	\$ 22.172.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

MAGIKER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313 ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA A 1 ENERO A 31 DE MARZO DE2018 Decreto 2706 DE 2012 - Grupo 3	
	<u>2018</u>
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.950.000
CUENTAS POR PAGAR	\$ 2.950.000
Obliciones Financieras	\$ 0
Costos y Gastos por Pagar	\$ 1.600.000
Retencion en la Fuente	\$ 0
Acreedores Varios	\$ 1.350.000
PASIVOS DIFERIDOS	\$ 0
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0
	\$ 0
PASIVO CONTINGENTE	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 2.950.000
PATRIMONIO	\$ 19.222.000
capital social	\$ 5.350.000
Resultado del Ejercicio	\$ 1.291.000
Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ 12.581.000
TOTAL PATRIMONIO	\$ 19.222.000
TOTAL PASIVO MAS PATROMONIO	\$ 22.172.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA
Representante Legal	Contador:

Tabla 16 Estado de situación financiera 1 enero a 31 marzo de 2018

Estado de resultados integral de 1 de enero a 31 marzo de 2018

MAGI-KER RECREACIÓN & EVENTOS NIT 1013626313-6 ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL ENERO 1 DE 2018 A 31 MARZO DE 2018 Decreto 2706 de 2012 -Grupo 3 (Cifras Expresadas en pesos Colombianas)	
INGRESOS	<u>2018</u>
Eventos infantiles	\$ 3.200.000
eventos empresariales	\$ 950.000
otro eventos	\$ 1.050.000
TOTAL INGRESOS	\$ 5.200.000
GASTOS OPERACIONALES DE ADMON	\$ 3.695.000
Publicidad	\$ 460.000
mano de obra contartada	\$ 0
Mantenimiento de equipos	\$ 62.000
papeleria	\$ 190.000
gastos operativos	\$ 63.000
servicios publicos	\$ 320.000
sueldos y salarios	\$ 2.600.000
UTILIDAD Y/O PERDIDA OPERACIONAL	\$ 1.505.000
MENOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 134.000
UTILIDAD DESPUES DE DEPRECIACIONES	\$ 1.371.000
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0
Financieros	\$ 0
Recuperaciones	\$ 0
GASTOS NO OPERACIONEALES	\$ 80.000
Financieros	\$ 0
Gastos Extraordinarios	\$ 80.000
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 1.291.000
LAURA PAOLA ZAPATA CALDERON	RUD QUINTANA
Representante Legal	CONTADORA

11 CONCLUSIONES

Con la realización del presente trabajo realizado en la empresa Magi-ker recreación & eventos nos permitió alcanzar los objetivos planteados, ya que se hizo una buena gestión en el estudio de las falencias que presentaba la empresa en las áreas administrativa, operativa y contable, para luego generar una propuesta de reestructuración a la administración en donde se incluyeron todos los aspectos a tratar contando con la aprobación de la misma.

Se propuso a la gerencia de la empresa realizar la plataforma estrategia gerencial en donde se actualizaron misión y visión; así como la implementación de los objetivos empresariales, valores corporativos, políticas institucionales y los manuales de procesos y procedimientos, lo cual es fundamental para el buen funcionamiento de la compañía, ya que proporciona directrices a todo el talento humano y logra de esta manera mayor eficacia en cada uno de los procesos de la Empresa

Por otra parte se realizaron diseño de nuevos paquetes de servicios donde se pudo estandarizar precios con respecto al mercado y actualizar el diseño de tarjetas, volantes y vallas publicitarias haciéndolas mas llamativas para los clientes. Se agudizo el uso de herramientas tecnológicas como lo son las redes sociales para captar nuevos mercados.

De igual manera se realizó una encuesta donde se pudo evidenciar la imagen y reputación que tienen los clientes de la empresa, donde se pudo evidenciar que la empresa cuenta con una buena reputación frente a sus clientes habituales.

Por otro lado en el área financiera y contable se pudo reorganizar estrategias que permitieron generar herramientas que facilitaron el control de las ventas y gastos de

la organización, teniendo en cuenta el marco normativo vigente para microempresas el decreto 2706 de 2012, facilitando que la información fuera clara y precisa y se pudiera conocer la realidad de la empresa en cualquier momento.

Para concluir el desarrollo de este proyecto permitió aplicar todos los conocimientos adquiridos en la etapa lectiva lo cual beneficio a Magi-ker recreación & eventos en el fortalecimiento de sus procesos puesto que la empresa ahora cuenta con directrices que le permitirán mejorar la organización de sus procesos.

12 RECOMENDACIONES

Se recomienda a magi-ker recreación & eventos que utilice los formatos aportados por esta investigación con el fin de llevar una contabilidad organizada que le permite conocer su realidad económica en cualquier momento

Se sugiere a la empresa invertir en nuevos equipos que permitan abarcar otros mercados aún desconocidos por ellos.

Como también se recomienda promocionar la empresa por otros medios publicitarios existentes en el municipio como lo son la radio, la televisión perifoneo; medios que también permiten que los habitantes conozcan a la empresa y se conviertan en futuros clientes.

Magi-ker recreación & eventos se encuentra en el régimen Simplificado, pero como se pretende mejorar las ventas y cambiar de régimen, se recomienda opten por una sociedad de acciones simplificadas SAS por los diferentes beneficios tributarios que posee.

Además, se recomienda la actualización continua de los de los servicios y la adquisición de nuevas herramientas y equipos que faciliten el trabajo en cada uno de los eventos.

En general se recomienda dar un buen y continuo uso a los diferentes instrumentos suministrados, llevando su contabilidad al día y conforme a lo establecido con la nueva reglamentación de los estándares internacionales establecidos en la Ley 1314 y sus diferentes decretos que la reglamentan.

13 BIBLIOGRAFÍA

Sisk, Henry. Administración y gerencia de empresas. 1979.

DANE, Censo General – Cálculos César López y Carlos Cobo, equipo consultor. 2005.

Camara de Comercio-Bogota. tomado de <http://www.ccb.org.co/Investigaciones-Bogota-y-Region/Desarrollo-Economico/Observatorio-Economico>.

Cuartas, Heriberto Escobar Vicente. Diccionario economico financiero. Bogota : Puntos suspensivos editores y consultores, 1996.

Certo, S. (2010). Administración Moderna. Bogotá.

Definición ABC. (s.f.). Definición ABC. Obtenido de Definición ABC: <http://www.definicionabc.com/general/reestructuracion.php>

Estatuto Tributario. (s.f.). Estatuto Tributario. articulo 499

Raúl. (1998). Historia de la Publicidad. Bogotá: Celeste Ediciones.

Fusagasugá, A. (2016). <http://www.fusagasuga-cundinamarca.gov.co/>. Obtenido de <http://www.fusagasuga-cundinamarca.gov.co/>

Icontec. (s.f.). NORMA GTC 45 DE 2010. 2011

Ley 181 de 1995, art 5., citado de http://www.coldeportes.gov.co/fomento_desarrollo/recreacion

DIAN.(2016) Obtenido de DIAN: http://www.dian.gov.co/descargas/Material_Informativo/serie_comun_simplificado.pdf

14 ANEXOS

Anexo 1

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS

BÁSICO \$75.0000

- * RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- * ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- * PINTUCARITAS
- * 1 RECREADOR
- * 1 HORA

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS

PREFERENCIAL \$95.0000

- * RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- * ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- * PINTUCARITAS
- * 1 RECREADOR
- * HORA Y MEDIA
- * TALLER DE PAYASITO
- * SHOW DE MAGIA COMICA

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS

GLOBOFIESTA \$115.0000

- * RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- * ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- * PINTUCARITAS
- * 1 RECREADOR
- * DOS HORAS
- * TALLER DE PAYASITO
- * SHOW DE MAGIA COMICA
- * SHOW DE GLOBOFLEXIA DE 1 A 30 NIÑOS (ADICIONAL POR NIÑO \$1000 PESOS)

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS

DISNEY \$140.0000

- * RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- * SHOW DE PERSONAJE DISNEY
- * ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- * PINTUCARITAS
- * 1 RECREADOR
- * DOS HORAS Y MEDIA
- * TALLER DE PAYASITO
- * SHOW DE MAGIA COMICA
- * SHOW DE GLOBOFLEXIA DE 1 A 30 NIÑOS (ADICIONAL POR NIÑO 1000 PESOS)

TITIRI-FIESTA \$ 160.0000

- *RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- *ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- *PINTUCARITAS
- *SHOW DE TITERES
- *2 RECREADORES
- *DOS HORAS Y MEDIA
- *TALLER DE PAVASITO
- *SHOW DE MAGIA COMICA
- *SHOW DE GLOBOFLEXIA DE 1 A 30 NIÑOS (ADICIONAL POR NIÑO 1000 PESOS)

TODO INCLUIDO \$ 190.0000

- *RECREACION DIRIGIDA (JUEGOS DINAMICAS, INTEGRACION, PRUEBAS Y COMPETENCIAS)
- *ANIMACION HAPPY BIRTHDAY Y/O PIÑATA
- *PINTUCARITAS
- *SHOW DE TITERES
- *3 RECREADORES
- *SHOW DE PERSONAJE DISNEY
- *TRES HORAS
- *TALLER DE PAVASITO
- *SHOW DE MAGIA COMICA
- *SHOW DE GLOBOFLEXIA DE 1 A 30 NIÑOS (ADICIONAL POR NIÑO 1000 PESOS)

GIQUITEK \$ 260.0000

- *SONIDO PROFESIONAL
- *2 CABINAS ACTIVAS 15"
- *SHOW DE 4 LUCES CON TRIPODE
- *CAMARA DE HUJO
- *ANIMACION E INTEGRACION
- *RECREACION MUSICAL
- *SHOW DE PERSONAJE DISNEY
- *GLOBOFLEXIA HASTA 30 NIÑOS (ADICIONAL POR NIÑO 1000 PESOS)
- *TRES HORAS Y MEDIA
- *2 PERSONAS

Anexo 2



PREFERENCIAL
\$ 150.0000

- *RECREACION DIRIGIDA
- *DESFILE DE DIZFRACES CON LOS NIÑOS
- *DESCARGA DE NIEVE (1 SPRAY)
- *100 DULCES
- *SHOW DE PAYASITOS
- *TRUCO MAGICO

TOTAL RECREADORES: 2
DURACION: DOS HORAS
CANTIDAD DE NIÑOS: DE 1 A 60
PAQUETE NO MODIFICABLE



STANDARD
\$ 96.000

- *RECREACION DIRIGIDA
- *GLOBOFLEXIA (DE 1 A 30 NIÑOS) (ADICIONAL POR NIÑO 1.000 PESOS)
- *SHOW DE PAYASITO
- *TRUCO MAGICO

TOTAL RECREADORES: 1
DURACION: HORA Y MEDIA
CANTIDAD DE NIÑOS: DE 1 A 30
PAQUETE NO MODIFICABLE





SUPER COMBO

\$ 205.0000

- *RECREACION DIRIGIDA
- *SHOW DE TITERES
- *SHOW DE PERSONAJE DISNEY
- *DESFILE DE DIZFRACES CON LOS NIÑOS
- *DESCARGA DE NIEVE (1 SPRAY)
- *200 DULCES
- *SHOW DE PAYASITOS
- *TRUCO MAGICO

TOTAL RECREADORES: 2
 DURACION: DOS HORAS Y MEDIA
 CANTIDAD DE NIÑOS: DE 1 A 120
 PAQUETE NO MODIFICABLE

SONIDO PROFESIONAL ADICIONAL
 \$ 100.000




MEGA FIESTA

\$ 160.0000

- *SONIDO PROFESIONAL PARA NIÑOS
- *4 LUCES PROFESIONALES CON TRIPODE
- *CAMARA DE HUMO
- *1 MICROFONO
- *RECREACION MUSICAL
- *RECREACION DIRIGIDA
- *DESFILE DE DISFRACES CON LOS NIÑOS
- *COROGRAFIAS CON LOS NIÑOS
- *DESCARGA DE NIEVE (1 SPRAY)
- *LLUVIA COSMICA (1 DESCARGA)
- *SHOW DE PAYASITOS
- *TRUCO MAGICO

TOTAL RECREADORES: 2
 DURACION: TRES HORAS
 CANTIDAD DE NIÑOS: DE 1 A 150
 PAQUETE NO MODIFICABLE



Anexo 3

J-001

MAGI-KER
RECREACION & EVENTOS
 NIT: 1013626313-6
 CALLE 20 No 39 a – 35
 320 3780148



CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS

DATOS DEL CLIENTE:



NOMBRE	VIVIANA ANDREA OROZCO		
TELEFONO	3115255488 - 3112155061	BARRRIO	CONJUNTO EL RETORNO
DIRECCION	CRA 63 A No 23B - 14 ENTRADA MAIZ AMARILLO		
HORA	5:30 pm	FECHA	16 septiembre
PAQUETE CONTRATADO		Preferencial	
CARACTERISTICAS:			
Pintucaritas			
Recreación dirigida			
1 hora y media			
1 recreador			
Taller de payasito			
Show de magia cómica			
	VALOR	95.000	
	ABONO	0	
	SALDO	95.000	

Ciáusulas. **PRIMERA.** El CONTRATISTA en su calidad de trabajador independiente, se obliga para con El CONTRATANTE a ejecutar las actividades propias del servicio contratado, el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas del

presente documento y que consistirá en la recreación y animación de la fiesta infantil

SEGUNDA.- DURACIÓN O PLAZO: El plazo para la ejecución del presente contrato será de una hora y media que corresponden al servicio contratado por el cliente.

TERCERA.- PRECIO: El valor del contrato será por la suma de \$95.000 (noventa y cinco mil pesos) M/C.

CUARTA.- FORMA DE PAGO: El valor del contrato será cancelado así: a la finalización de la recreación a la persona que haya ido a atender el servicio, en efectivo y completa por la suma establecida en la cláusula anterior.

QUINTA.- SUPERVICION: El CONTRATANTE o su representante supervisará la ejecución del servicio encomendado, y podrá formular las observaciones del caso, para ser analizadas conjuntamente con El CONTRATISTA.

SEXTA.- INDEPENDENCIA: El CONTRATISTA actuará por su cuenta, con autonomía y sin que exista relación laboral, ni subordinación con El CONTRATANTE. Sus derechos se limitarán por la naturaleza del contrato, a exigir el cumplimiento de las obligaciones del CONTRATANTE y el pago oportuno de su remuneración fijada en este documento.

SEPTIMA.- DOMICILIO: Para todos los efectos legales, se fija como domicilio contractual calle 20 No 39# - 35 en la ciudad de Fusagasugá, las partes suscriben el presente documento en dos ejemplares, ante un (1) testigos, a los 16 días del mes de septiembre del año 2017, en la ciudad de Fusagasugá.

PARA NOSOTROS ES MUY IMPORTANTE QUE EVALUE NUESTRO SERVICIO:

ASPECTO/CALIFICACION	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	MALO
Recreación				
Pintacaritas				
Show de payasito				
Magia cómica				

OBSERVACIONES:

LAURA ZAPATA CALDERON
 GERENTE

VIVIANA ANDREA OROZCO
 CLIENTE

Anexo 4

Reestructuración administrativa, operativa y financiera de la empresa

Magi-ker recreación & eventos de Fusagasugá

Encuesta

1. ¿Tiene una impresión favorable o desfavorable de la empresa magi-ker recreación & eventos?
 - a. Muy favorable
 - b. Algo favorable
 - c. Algo desfavorable
 - d. Muy desfavorable
 2. ¿Como conoció de la empresa magi-ker recreación & eventos?
 - a. Amigos o familiares
 - b. Por internet o redes sociales
 - c. Volantes o tarjetas
 3. Considera que el servicio prestado por esta empresa es:
 - a. Adecuado
 - b. Normal
 - c. Ineficiente
 4. En general y conociendo tanto los servicios como precios que este oferta, considera que sus precios son:
 - a. Altos
 - b. Adecuados
 - c. Económicos
 5. Hablando del servicio básico de recreación que cuesta 75.000 pesos, considera que este precio es:
 - a. Costoso
 - b. Normal
 - c. Económico
 6. Considera que los servicios ofertados son novedosos:
 - d. Si
 - e. No
 7. ¿Qué paquete se le hace más llamativo?
 - a. Básico
 - b. Preferencial
 - c. Globofiesta
 - d. Disney
 - e. Titirfiesta
 - f. Todo incluido
 - g. Chiquitica
 8. Hablando de cumplimiento, considera usted que magi-ker recreación & eventos es:
 - a. Puntual
 - b. Incumplidos
 9. Cuantas veces a contratado algún servicio con nosotros:
 - a. 1 vez
 - b. 2 veces
 - c. Más de 2 veces
 10. Volvería a contratar algún servicio con nosotros:
 - a. Si
 - b. No
- Encuesta realizada a nivel académico**
Laurs Paola Zapata Calderón
Estudiante de IX semestre contaduría pública,
Universidad de Cundinamarca

Anexo 5



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE FUSAGASUGA

CODIGO DE VERIFICACION: 054839020CFC9A

3 DE NOVIEMBRE DE 2017 HORA 10:00:32

R054839020

PAGINA: 1 de 1

* * * * *

LA MATRICULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN I
NEGOCIOS.

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE Y CUENTA CON UN CODI
DE VERIFICACION QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESAND
WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA
OFICINA DE FORMA FACIL, RAPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

PARA SU SEGURIDAD DEBE VERIFICAR LA VALIDEZ Y AUTENTICIDAD DE ES
CERTIFICADO SIN COSTO ALGUNO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA
WWW.CCB.ORG.CO/CERTIFICADOSELECTRONICOS/

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS
INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE : ZAPATA CALDERON LAURA PAOLA

C.C. : 1013626313

N.I.T. : 1013626313-6 ADMINISTRACION : , REGIMEN SIMPLIFICADO

CERTIFICA:

MATRICULA NO : 02576442 DEL 25 DE MAYO DE 2015

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CL 20 NO. 39 A 35

MUNICIPIO : FUSAGASUGA (CUNDINAMARCA)

EMAIL NOTIFICACION JUDICIAL : LAUZAPATA2@GMAIL.COM

DIRECCION COMERCIAL : CL 20 NO. 39 A 35

MUNICIPIO : FUSAGASUGA (CUNDINAMARCA)

EMAIL COMERCIAL: LAUZAPATA2@GMAIL.COM

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA MATRICULA : 3 DE NOVIEMBRE DE 2017

ULTIMO AÑO RENOVADO: 2017

ACTIVO TOTAL REPORTADO:\$1,000,000

CERTIFICA:

ACTIVIDAD ECONOMICA : 9329 OTRAS ACTIVIDADES RECREATIVAS Y I
ESPARCIAMIENTO N.C.P..

CERTIFICA:

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

NOMBRE : MAGI-KER RECREACION & EVENTOS

DIRECCION COMERCIAL : CL 20 NO. 39 O - 35

MUNICIPIO : FUSAGASUGA (CUNDINAMARCA)

MATRICULA NO : 02576448 DE 25 DE MAYO DE 2015

de Consist
za del
Prior
Puentes
Trujillo

RENOVACION DE LA MATRICULA : EL 3 DE NOVIEMBRE DE 2017
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2017

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACUERDOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME EN (10) DIAS HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE SEAN OBJETO DE RECURSOS.

* * * EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE * * *
* * * FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO * * *

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30. SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, USUARIOS TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES 75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO 2009.

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2° DE LA LEY 1429 DE 2010

** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA
** PERSONA NATURAL HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION.

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,
VALOR : \$ 2,600

PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON LA INFORMACION QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PUBLICOS DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EL CODIGO DE VERIFICACION PUEDE SER VALIDADO POR SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE CON FIRMA DIGITAL CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURIDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

FIRMA MECANICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.



RENOVACION DE LA MATRICULA : EL 3 DE NOVIEMBRE DE 2017
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2017

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO
MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIE
ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS AC
ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME I
(10) DIAS HABILIS DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE
SEAN OBJETO DE RECURSOS.

* * * EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE * * *
* * * FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO * * *

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30.
SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, US
TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES
75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN
SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO
DE 2009.

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUE
CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2° DE LA LEY 1429
2010

** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA
** PERSONA NATURAL HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION.

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,
VALOR : \$ 2,600

PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON
INFORMACION QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PUBLICOS DE LA CAMARA
COMERCIO DE BOGOTA, EL CODIGO DE VERIFICACION PUEDE SER VALIDADO
SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE CON FIRMA DIGITA
CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURIDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

FIRMA MECANICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y
AUTORIZACION IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA
COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.



Anexo 5

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
2. Concepto: <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización Espacio reservado para la DIAN 				4. Número de formulario: 14339657208  (415)7707212485984(8020) 000001433965720 8			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 0 1 3 6 2 6 3 1 3 -		6. DV: 6		12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Girardot		14. Buzón electrónico: 8	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input checked="" type="checkbox"/> 2		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input checked="" type="checkbox"/> 1 3		26. Número de identificación: 1 0 1 3 6 2 6 3 1 3		27. Fecha expedición: 2 0 0 9 1 0 1 3	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1 6 9		29. Departamento: Bogotá D.C.		30. Ciudad/Municipio: Bogotá, D.C. 0 0 1	
31. Primer apellido: ZAPATA		32. Segundo apellido: CALDERON		33. Primer nombre: LAURA		34. Otros nombres: PAOLA	
35. Razón social:							
36. Nombre comercial: MAGI-KER RECREACION & EVENTOS <input checked="" type="checkbox"/>							
37. Sigla:							
UBICACION							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Cundinamarca		40. Ciudad/Municipio: Fusagasugá		2 9 0	
41. Dirección principal: BRR VILLA PATRICIA CL 20 N 39 A 35							
42. Correo electrónico: lauzapata2@gmail.com		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1: 3 2 0 2 7 8 0 1 4 8		45. Teléfono 2: 3 2 1 3 1 2 3 1 8 6	
CLASIFICACION							
Actividad económica				Ocupación			
46. Código: 9 3 2 9		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 5 0 2 0 2		48. Código: 9 0 0 8		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 5 0 2 0 2	
50. Código: 1 2		51. Código:		52. Número establecimientos:			
Responsabilidades, Calidades y Atributos							
53. Código: 1 2							
12- Ventas régimen simplificado							
Usuarios aduaneros				Exportadores			
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				55. Forma: <input type="checkbox"/>		56. Tipo: <input type="checkbox"/>	
				57. Modo: <input type="checkbox"/>		58. CPC: <input type="checkbox"/>	
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>				60. No. de Folios: 0		61. Fecha: 2 0 1 5 0 5 2 5	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013. Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre: ZAPATA CALDERON LAURA PAOLA 985. Cargo: CONTRIBUYENTE			

