

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO 5 A</b>			
<b>MES</b>	<b>AÑO</b>	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>
1	ene-13	\$ 20.000.000,00	\$ 11.000.000,00
2	feb-13	\$ 19.000.000,00	\$ 1.000.000,00
3	mar-13	\$ 18.000.000,00	\$ 9.000.000,00
4	abr-13	\$ 17.000.000,00	\$ 8.000.000,00
5	may-13	\$ 16.000.000,00	\$ 7.000.000,00
6	jun-13	\$ 15.000.000,00	\$ 6.000.000,00
7	jul-13	\$ 25.000.000,00	\$ 11.000.000,00
8	ago-13	\$ 24.000.000,00	\$ 10.000.000,00
9	sep-13	\$ 23.000.000,00	\$ 9.000.000,00
10	oct-13	\$ 22.000.000,00	\$ 8.000.000,00
11	nov-13	\$ 21.000.000,00	\$ 7.000.000,00
12	dic-13	\$ 20.000.000,00	\$ 6.000.000,00
13	ene-14	\$ 30.000.000,00	\$ 11.000.000,00
14	feb-14	\$ 29.000.000,00	\$ 10.000.000,00
15	mar-14	\$ 28.000.000,00	\$ 9.000.000,00
16	abr-14	\$ 27.000.000,00	\$ 8.000.000,00
17	may-14	\$ 26.000.000,00	\$ 7.000.000,00
18	jun-14	\$ 25.000.000,00	\$ 6.000.000,00
19	jul-14	\$ 35.000.000,00	\$ 11.000.000,00
20	ago-14	\$ 34.000.000,00	\$ 10.000.000,00
21	sep-14	\$ 33.000.000,00	\$ 9.000.000,00
22	oct-14	\$ 32.000.000,00	\$ 8.000.000,00
23	nov-14	\$ 31.000.000,00	\$ 7.000.000,00
24	dic-14	\$ 30.000.000,00	\$ 6.000.000,00
25	ene-15	\$ 39.000.000,00	\$ 5.000.000,00
26	feb-15	\$ 38.000.000,00	\$ 4.000.000,00
27	mar-15	\$ 37.000.000,00	\$ 3.000.000,00
28	abr-15	\$ 36.000.000,00	\$ 2.000.000,00
29	may-15	\$ 35.000.000,00	\$ 1.000.000,00

31	jul-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
32	ago-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
33	sep-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
34	oct-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
35	nov-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
36	dic-15	\$ 45.000.000,00	\$ -
37	ene-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
38	feb-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
39	mar-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
40	abr-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
41	may-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
42	jun-16	\$ 55.000.000,00	\$ -
43	jul-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
44	ago-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
45	sep-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
46	oct-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
47	nov-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
48	dic-16	\$ 65.000.000,00	\$ -
49	ene-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
50	feb-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
51	mar-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
52	abr-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
53	may-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
54	jun-17	\$ 75.000.000,00	\$ -
55	jul-17	\$ 80.000.000,00	\$ -
56	ago-17	\$ 80.000.000,00	\$ -
57	sep-17	\$ 80.000.000,00	\$ -
58	oct-17	\$ 80.000.000,00	\$ -
59	nov-17	\$ 80.000.000,00	\$ -
60	dic-17	\$ 80.000.000,00	\$ -

<b>KAMEKAMEHC</b>	
<b>BALANCE GE</b>	
<b>ACTIVO</b>	
ACTIVO CORRIENTE	\$ 7.000.000,00
EFFECTIVO	\$ 2.000.000,00
CXC CLIENTES	\$ 5.000.000,00
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	\$ 5.000.000,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>	\$ 1.000.000,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$ 20.000.000,00

<b>AÑOS</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
\$	2.000.000,00
\$	19.000.000,00
\$	18.000.000,00
\$	17.000.000,00
\$	16.000.000,00
\$	15.000.000,00
\$	25.000.000,00
\$	24.000.000,00
\$	23.000.000,00
\$	22.000.000,00
\$	21.000.000,00
\$	20.000.000,00
\$	30.000.000,00
\$	29.000.000,00
\$	28.000.000,00
\$	27.000.000,00
\$	26.000.000,00
\$	25.000.000,00
\$	35.000.000,00
\$	34.000.000,00
\$	33.000.000,00
\$	32.000.000,00
\$	31.000.000,00
\$	30.000.000,00
\$	39.000.000,00
\$	38.000.000,00
\$	37.000.000,00
\$	36.000.000,00
\$	35.000.000,00



<b>USAS ENERO 2013</b>	
<b>GENERAL INICIAL</b>	
<b>PASIVO</b>	
PASIVO CORRIENTE	\$ 5.000.000,00
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 5.000.000,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.000.000,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 11.000.000,00
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 9.000.000,00
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	\$ 20.000.000,00

Kame Kame House hace una proyección a 5 años del activo, pasivo y patrimonio de 11000000, un patrimonio de 20000000 y un activo de 20000000; la empresa pagando a los diferentes pasivos 1000000 en total teniendo en cuenta expandirse en el mercado un 8,33% mensual que se ve reflejado en un 50% cada seis meses; la empresa proyecta estar libre de pasivos en el tercer año de 1000000 mensual y que se reactivara el crédito del banco siempre que salgan los que garanticen y mejoren el servicio prestado en los club house; El precio que nos arroja los estratos que poseen Club house son los 4,5,6 y según los contratos según nuestro portafolio de servicios varía entre 3000000 millonarios que es la propuesta donde se cubren a más escenarios (ver portafolio de servicios) el total de la inversión es en el segundo año.

#### CONCLUSIONES

Respecto a lo anterior podemos concluir que Kame Kame House es una empresa que al partir de una inversión inicial de 14 millones de pesos los cuales 9 millones los maneja DIEGO ALEJANDRO MELO RODRIGUEZ Y JUAN PABLO BAZAN ALDANA y 5 millones los maneja el banco de Bogotá, llevando a cabo una proyección a 5 años donde se tiene en cuenta que a medida que vamos consiguiendo con el mercado, durante esta proyección tenemos como objetivo encontrar nuevos clientes donde la empresa tiene unas ventas netas de \$ 197.400.000.0 MCTE en la administración de 7 Club House.

**NOTA: los cortes del balance general y el patrimonio se realizaron semestralmente esto quiere decir que los ingresos, egresos totales y demás resultados son**



patrimonio, iniciando el año 2013 con un pasivo de 10 millones, esa tiene como objetivo pagar parte de su pasivo con los ingresos que anualmente la empresa tiene proyectado de 10 millones (10% cada 6 meses lo que equivale a dos contratos de 5 millones cada año hacia el mes 30, correspondiendo a pagar los gastos de los nuevos club house para la compra de equipos y la venta se definió por el estudio de mercadeo que muestra las características de las instalaciones los precios de venta en millones de pesos que es la propuesta básica y 8000000 (8 millones de servicios adjunto), por último la recuperación del pasivo en el periodo 4.

La empresa viable en cuanto a lo financiero se refiere, los 10 millones son el aporte de los socios en este caso los 10 millones provienen de un crédito bancario con el cual se tiene como objetivo lograr conseguir 2 contratos cada 6 meses, los contratos vamos siendo más reconocidos dentro del mercado, este punto de equilibrio a finales del segundo año se logra, cada 6 meses este objetivo se lograra con la venta de los club house.

**Y el estado de resultado se puede decir que los valores de los ingresos son semestralmente esto**

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 1	
<b>Ingresos:</b>	
	Ventas brutas
Menos:	Devoluciones y provisiones
	Ventas netas
<b>Costo de las ventas</b>	
	Inventario inicial
Más:	Compras
	Costo de los fletes entrante
	Mano de obra directa
	Gastos indirectos
Menos:	Inventario final
	Costo de las ventas
	Ganancia (pérdida) bruta
<b>Gastos:</b>	
	Publicidad
	Amortización
	Mano de obra contratada
	Seguros
	Mantenimiento
	Varios
	Reparaciones
	Sueldos y salarios
	Total de gastos
	Ingresos operativos netos
	Ganancia (pérdida) neta

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 2	
<b>Ingresos:</b>	
	Ventas brutas
Menos:	Devoluciones y provisiones
	Ventas netas
<b>Costo de las ventas</b>	
	Inventario inicial
Más:	Compras



	<b>Mano de obra directa</b>
	<b>Gastos indirectos</b>
<b>Menos:</b>	<b>Inventario final</b>
	<b>Costo de las ventas</b>
	<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>	
	<b>Publicidad</b>
	<b>Amortización</b>
	<b>Mano de obra contratada</b>
	<b>Seguros</b>
	<b>Mantenimiento</b>
	<b>Varios</b>
	<b>Reparaciones</b>
	<b>Sueldos y salarios</b>
	<b>Total de gastos</b>
	<b>Ingresos operativos netos</b>
	<b>Ganancia (pérdida) neta</b>

	<b>Estado de Resulta</b>
	<b>KAME KAME HOUSE</b>
	<b>PERIODO 3</b>
<b>Ingresos:</b>	
	<b>Ventas brutas</b>
	<b>Menos: Devoluciones y provisiones</b>
	<b>Ventas netas</b>
<b>Costo de las ventas</b>	
	<b>Inventario inicial</b>
	<b>Más: Compras</b>
	<b>Costo de los fletes entrante</b>
	<b>Mano de obra directa</b>
	<b>Gastos indirectos</b>
	<b>Menos: Inventario final</b>
	<b>Costo de las ventas</b>
	<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>	
	<b>Publicidad</b>
	<b>Amortización</b>
	<b>Mano de obra contratada</b>
	<b>Seguros</b>
	<b>Mantenimiento</b>

Reparaciones
Sueldos y salarios
Total de gastos
Ingresos operativos netos
Ganancia (pérdida) neta

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 4	
Ingresos:	
Ventas brutas	
Menos:	Devoluciones y provisiones
Ventas netas	
Costo de las ventas	
Inventario inicial	
Más:	Compras
Costo de los fletes entrante	
Mano de obra directa	
Gastos indirectos	
Menos: Inventario final	
Costo de las ventas	
Ganancia (pérdida) bruta	
Gastos:	
Publicidad	
Amortización	
Mano de obra contratada	
Seguros	
Mantenimiento	
Varios	
Reparaciones	
Sueldos y salarios	
Total de gastos	
Ingresos operativos netos	
Ganancia (pérdida) neta	

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 5	
Ingresos:	
Ventas brutas	
Menos:	Devoluciones y provisiones

<b>Costo de las ventas</b>
Inventario inicial
Más: Compras
Costo de los fletes entrante
Mano de obra directa
Gastos indirectos
Menos: Inventario final
<b>Costo de las ventas</b>
<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>
Publicidad
Amortización
Mano de obra contratada
Seguros
Mantenimiento
Varios
Reparaciones
Sueldos y salarios
<b>Total de gastos</b>
<b>Ingresos operativos netos</b>
<b>Ganancia (pérdida) neta</b>

<b>Estado de Resulta</b>
<b>KAME KAME HOUSE</b>
<b>PERIODO 6</b>
<b>Ingresos:</b>
Ventas brutas
Menos: Devoluciones y provisiones
<b>Ventas netas</b>
<b>Costo de las ventas</b>
Inventario inicial
Más: Compras
Costo de los fletes entrante
Mano de obra directa
Gastos indirectos
Menos: Inventario final
<b>Costo de las ventas</b>
<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>
Publicidad

Seguros
Mantenimiento
Varios
Reparaciones
Sueldos y salarios
Total de gastos
Ingresos operativos netos
Ganancia (pérdida) neta

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 7	
Ingresos:	
Ventas brutas	
Menos:	Devoluciones y provisiones
Ventas netas	
Costo de las ventas	
Inventario inicial	
Más:	Compras
Costo de los fletes entrante	
Mano de obra directa	
Gastos indirectos	
Menos: Inventario final	
Costo de las ventas	
Ganancia (pérdida) bruta	
Gastos:	
Publicidad	
Mano de obra contratada	
Seguros	
Mantenimiento	
Varios	
Reparaciones	
Sueldos y salarios	
Total de gastos	
Ingresos operativos netos	
Ganancia (pérdida) neta	

Estado de Resulta	
KAME KAME HOUSE	
PERIODO 8	
Ingresos:	

	<b>Menos:</b>	<b>Devoluciones y provisiones</b>
		<b>Ventas netas</b>
<b>Costo de las ventas</b>		
		<b>Inventario inicial</b>
	<b>Más:</b>	<b>Compras</b>
		<b>Costo de los fletes entrante</b>
		<b>Mano de obra directa</b>
		<b>Gastos indirectos</b>
	<b>Menos:</b>	<b>Inventario final</b>
		<b>Costo de las ventas</b>
		<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>		
		<b>Publicidad</b>
		<b>Mano de obra contratada</b>
		<b>Seguros</b>
		<b>Mantenimiento</b>
		<b>Varios</b>
		<b>Reparaciones</b>
		<b>Sueldos y salarios</b>
		<b>Total de gastos</b>
		<b>Ingresos operativos netos</b>
		<b>Ganancia (pérdida) neta</b>

<b>Estado de Resulta</b>		
<b>KAME KAME HOUSE</b>		
<b>PERIODO 9</b>		
<b>Ingresos:</b>		
		<b>Ventas brutas</b>
	<b>Menos:</b>	<b>Devoluciones y provisiones</b>
		<b>Ventas netas</b>
<b>Costo de las ventas</b>		
		<b>Inventario inicial</b>
	<b>Más:</b>	<b>Compras</b>
		<b>Costo de los fletes entrante</b>
		<b>Mano de obra directa</b>
		<b>Gastos indirectos</b>
	<b>Menos:</b>	<b>Inventario final</b>
		<b>Costo de las ventas</b>
		<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>		

<b>Mano de obra contratada</b>
<b>Seguros</b>
<b>Mantenimiento</b>
<b>Varios</b>
<b>Reparaciones</b>
<b>Sueldos y salarios</b>
<b>Total de gastos</b>
<b>Ingresos operativos netos</b>
<b>Ganancia (pérdida) neta</b>

<b>Estado de Resulta</b>
<b>KAME KAME HOUSE</b>
<b>PERIODO 10</b>
<b>Ingresos:</b>
<b>Ventas brutas</b>
<b>Menos: Devoluciones y provisiones</b>
<b>Ventas netas</b>
<b>Costo de las ventas</b>
<b>Inventario inicial</b>
<b>Más: Compras</b>
<b>Costo de los fletes entrante</b>
<b>Mano de obra directa</b>
<b>Gastos indirectos</b>
<b>Menos: Inventario final</b>
<b>Costo de las ventas</b>
<b>Ganancia (pérdida) bruta</b>
<b>Gastos:</b>
<b>Publicidad</b>
<b>Mano de obra contratada</b>
<b>Seguros</b>
<b>Mantenimiento</b>
<b>Varios</b>
<b>Reparaciones</b>
<b>Sueldos y salarios</b>
<b>Total de gastos</b>
<b>Ingresos operativos netos</b>
<b>Ganancia (pérdida) neta</b>













	\$27.000.000,0
	\$423.000.000,0
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
	\$0,0
	\$423.000.000,0
\$3.600.000,0	
\$22.500.000,0	
\$750.000,0	
\$21.600.000,0	
\$9.000.000,0	
\$9.000.000,0	
\$282.600.000,0	
	\$349.050.000,0
	\$73.950.000,0
	\$73.950.000,0

ados Nº9	
ENERO 2017- JUNIO 2017	
	\$510.000.000,0
	\$30.600.000,0
	\$479.400.000,0
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
\$0,0	
	\$0,0
	\$479.400.000,0

