



CENTRO RECREATIVO AMIGOS COGNITIVOS

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

JUAN PABLO DUARTE CARVAJAL 2106770

JULIAN DAVID MOGOLLON PACHON 2135480

CAMILO ANDRES PATARROYO CHAVEZ 2100883

Asesor:

GONZALO FLORIAN VELASQUEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	4
LOGO.....	4
SLOGAN.....	5
MISIÓN.....	6
VISIÓN.....	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA.....	7
MARCO LEGAL.....	7
MARCO REFERENCIAL.....	9
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO.....	11
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR.....	11
CAPITULO III: CANALES.....	13
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTEN.....	15
CAPITULO V: INGRESOS.....	16
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES.....	18
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES.....	20
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.....	24
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....	27
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA.....	32
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	40

INTRODUCCIÓN

Del último siglo hacia nuestros días, el avance tecnológico y científico, ha permitido al hombre entender mejor su vida, dándole herramientas que faciliten la comprensión de su naturaleza y que también pueda entender su rol en una sociedad, como se compone esta, que me diferencia del otro, entre otros aspectos. Hoy en día basado en lo anterior, se han dispuesto una gran cantidad de campos donde se estudia al hombre, tratando de entenderlo en su parte física, cognitiva, emocional, social, cultural y política. Aquí nos centraremos en el campo físico-cognitivo, donde ciencias como la psicología, la praxiología y la medicina trabajan específicamente en ello. Por medio de estas se han descubierto gran cantidad de enfermedades y alteraciones en el ser humano que si bien algunas son tratables otras están en proceso de ser tratadas. Por esto se pueden diferenciar las enfermedades o alteraciones que provienen de algún evento en la vida de la persona o alteraciones que vienen desde el nacimiento.

La población en particular que está en constante estudio, es aquella que, desde su nacimiento sufren alteraciones físicas y cognitivas que los diferencia del común por sus características particulares, para nuestra propuesta trataremos específicamente la población con Síndrome de Down, siendo definida como una enfermedad genética resultante de la triplicación del cromosoma 21 (trisomía), por la no disyunción meiótica, mitótica o una translocación desequilibrada de dicho par, que suele darse con una frecuencia de 1 en 800.000 habitantes, incrementándose con la edad materna (Pérez, D. 2014). Desde su descubrimiento en 1951, se han buscado formas de darle inclusión a personas con estas características en la sociedad, a partir de fundaciones que trabajan en la formación, desarrollo y capacitación laboral de personas en esta situación, un caso es el de la fundación nuestra, ubicada en Buenos Aires, argentina, que trabaja con personas con discapacidad mental, apoyados por un

personal capacitado, que busca aportar de su conocimiento para que personas en esta situación puedan salir adelante. Ya en nuestro país, se firmó en 2015 un convenio entre el distrito de Barranquilla, la federación iberoamericana de Síndrome de Down y la fundación Down caribe, para articular un programa que le brinde una atención con mayor especialidad y una serie de beneficios que les permita una mejor calidad de vida, una autonomía y una inclusión social.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO



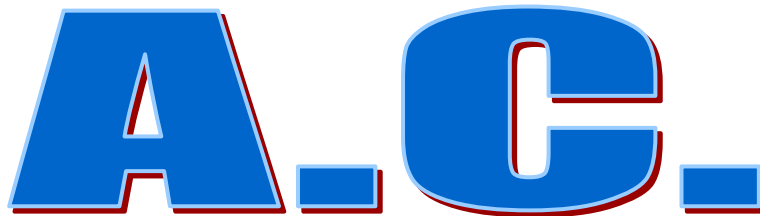
La empresa Amigos cognitivos se inspiró en dos neuronas debido a las muchas tareas motoras y habilidades que desarrolla el ser humano al realizar o ejecutar cualquier tarea que el cerebro de el mando para que el cuerpo lo desarrolle sin importar la discapacidad; el primero color que se toma es color rojo debido a que está relacionado con la acción, impulso es el color de movimiento y la vitalidad frente a nuestros usuarios y la dedicación que les brindaremos en nuestros servicios; y el segundo color que nos inspira en nuestra empresa es el color azul que evoca la sabiduría, proporciona una sensación de espacio abierto en donde desarrollaremos nuestros eventos.

SLOGAN

“ NO ERES DIFERENTE, TÚ HACES LA DIFERENCIA”
-Amigos Cognitivos

Este slogan busca impactar a la sociedad con un mensaje importante, que las personas con enfermedades o patologías cognitivas no deben ser excluidas, apartadas o discriminadas; por esta razón para AMIGOS COGNITIVOS estas personas son las más importantes y principales, dándoles así el mejor trato y el mejor servicio en recreación.

MARCA



La marca A.C. acarrea que tendrá las iniciales de nuestra empresa amigos cognitivos en el cual abarca todo nuestro compromiso con personas de discapacidad cognitiva, de tal que es una empresa asociada con los tres fundadores y mayores accionistas de la empresa en la creación de la empresa que impulsaran la marca a que sea reconocida a nivel distrital y nacional.

MISIÓN

AMIGOS COGNITIVOS es una empresa y centro recreativo desde una perspectiva recreativo- social, donde la actividad física se presente como una herramienta de inclusión y desarrollo humano con la manera de proporcionar un espacio de inclusión con el fin de brindarles una mejor calidad de vida y proporcionales un mayor apoyo en su proceso de aprendizaje social- educativa a las personas que presenta alguna discapacidad cognitiva en condición de Síndrome de Down y proporcionar los apoyos necesarios para las personas con discapacidad disfruten de una mejor calidad de vida en condiciones de igual de oportunidades con el resto de los ciudadanos.

VISIÓN

En el 2022 AMIGOS COGNITIVOS buscara posicionarse en el país como una organización reconocida en centros recreativos en liderar programas que construyan la inclusión y equidad de las personas con discapacidad cognitiva de Síndrome de Down para ser la mejor en cuanto al mejoramiento de la calidad de vida y apoyo de aprendizaje por medio de la organización, realización, desarrollo y fomento de programas recreativos.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

En la fundamentación humanista de Tomas de Aquino, tratan algunos valores como base ética para el que hacer de la persona, de los cuales nuestra propuesta se identifica en primera medida con la solidaridad, ya que buscamos dar un apoyo a través de nuestro campo de acción a personas ajenas a nosotros que posiblemente lo requieran, en segunda medida somos conscientes de la responsabilidad que esto conlleva por lo cual tenemos presente la prudencia y el respeto con la cual debemos laborar con nuestros usuarios, todo ello para aportar un poco al cambio socio cultural de personas que presentan esta situación, dándoles a entender que son seres valiosos en la sociedad, por medio de un trato digno, que junto con el trabajo que realizan en los diferentes centros especializados y fundaciones se puedan formar seres de bien, como lo planteaba decía Tomas de Aquino y de manera que se pueda generar no solo un bien particular sino también un bien común.

MARCO LEGAL

Primero que nada debemos resaltar la ley 1014 expedida por el Congreso de la Republica, el 26 de enero de 2006, por la cual se fomenta la cultura del emprendimiento, que viene siendo “una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”, según lo define esta ley en el artículo 1, parágrafo C y por lo que la empresa sienta las bases de su constitución.

Con lo anterior, tenemos la ley 1258 del 5 de diciembre de 2008 del Congreso de la Republica, por la cual se crea la sociedad por acciones simplificada, que es la manera en que se constituye la presente empresa, donde una o más personas naturales o

jurídicas participantes, responden por el monto de sus respectivos aportes, fuera de las responsabilidades por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad, según lo previsto, en el Capítulo I, Artículo 1.

Ahora bien, la Constitución Política de Colombia, en su Título II, “De los derechos, las garantías y los deberes”; Capítulo II, “De los derechos sociales, económicos y culturales”, Artículo 44 *“Son derechos fundamentales de los NIÑOS: la vida... la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión”*, Presenta el derecho a la recreación en niños, al igual que en la ley 1098 de diciembre de 2006 “Código de infancia y adolescencia” en el Artículo 30, donde establece el derecho a la recreación, participación en la vida cultural y en las artes. *“Los niños, las niñas y los adolescentes tienen derecho al descanso, esparcimiento, al juego y demás actividades recreativas propias de su ciclo vital y a participar en la vida cultural y las artes”*.

En la parte social se sostiene sobre la ley 181 de 1995, Capítulo II, Artículo 4 el cual estipula que: *“Derecho social, El deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, son elementos fundamentales de la educación y factor básico en la formación integral de la persona. Su fomento, desarrollo y práctica son parte integrante del servicio público educativo y constituyen gasto público social”*. Siendo esta empresa el promotor de este tipo de actividades que permitan recrear y educar con responsabilidad.

Ya orientado a la práctica de este proyecto en el capítulo I, Artículo 4, de la ley 181 de 1995, da el aval a la creación y fomento de actividades de recreación, actividad física y deporte para personas en situación de discapacidad, de la siguiente forma: *“Formular y ejecutar programas especiales para la educación física, deporte, y recreación de las personas con discapacidades físicas, síquicas, sensoriales, de la tercera edad y de los sectores sociales más necesitados creando más facilidades y oportunidades para la práctica del deporte, de la educación física y la recreación”*.

MARCO REFERENCIAL

Para comenzar, es necesario dar claridad a los conceptos que se manejarán en nuestra empresa, puesto que, el propósito lo definen estos términos, al explicarlos y posteriormente permitirá comprender mejor la población a intervenir, el medio y el producto de ello. Por consiguiente los siguientes 6 términos son la base de la propuesta planteada:

Discapacidad: de acuerdo con Cáceres, C (2004), discapacidad se refiere a:

“Toda restricción o ausencia (debida a una deficiencia) de la capacidad de realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para cualquier ser humano. Se caracteriza por insuficiencias o excesos en el desempeño y comportamiento en una actividad rutinaria, que pueden ser temporales o permanentes, reversibles o irreversibles y progresivos o regresivos” (p.75).

Discapacidad Cognitiva: este concepto es importante tenerlo en cuenta porque a partir de allí se realizan las comprensiones y se define a la población, formando el eje principal de intervención. Así, como lo explican Cuervo, Pérez & Páez (2010) la discapacidad cognitiva ha tenido transformaciones importantes, inicialmente se centraba en la persona, actualmente se tiene una visión social que comprende las relaciones con su entorno. La discapacidad cognitiva engloba características fundamentales que permiten una visión más amplia, tomando tres elementos importantes: *capacidades, entorno y funcionamiento*.

Síndrome de Down: como se ha mencionado anteriormente la población que trabaja amigos cognitivos se enfoca en la discapacidad cognitiva, específicamente en el síndrome de Down, por lo cual tener claridad en este concepto es primordial. De esta manera, Gómez y Cruz (2008) exponen que el síndrome se genera por una alteración en el cromosoma 21 al momento de la separación en el proceso de formación, al

existir esta ruptura se forman tripletas del cromosoma 21, no parejas y por esto el número de cromosomas es mayor.

Inclusión: el concepto inclusión permite a la empresa cambiar los imaginarios que se tienen acerca del síndrome de Down por medio de la recreación, de allí que sea importante tenerlo presente, es por esto que la Unesco (2005) define la inclusión como un enfoque que argumenta de manera positiva la diversidad de personas y las diferencias individuales cambiando, así, la visión de que la diversidad es un problema y la convierte en oportunidades tanto para la sociedad, como para la familia, la educación y los procesos sociales y culturales de estas comunidades.

Juego: desde aquí se trabajan varios procesos de enseñanza en población normalizada y no normalizada, dicho así por Del Toro, 2013, quien además define al juego como una acción y ocupación libre, que permite facilitar procesos psicológicos tanto básicos como superiores, como la atención, la memoria y la percepción, al poner situaciones y/o problemas que son inusuales quizá en la vida cotidiana, que hace buscar la forma idónea de resolverla, sin tener en cuenta las consecuencias del error, sino que al contrario, incentiva a intentar, al planificar, al trabajar en equipo, a tomar roles, por lo que promueve la integración entre los participantes y hace que por las vivencias compartidas sean un factor intrínsecamente motivante.

Recreación: este término comúnmente se asocia con actividades de diversión y entretenimiento de poco valor productivo, que se realizan en tiempos libres de la persona, pero que en si abarca una serie de factores que faltarían para poder definirlo. Por ello en el artículo de Espiga en el 2013, tratan de formalizar la idea de este concepto, comenzando por identificar la relación que existe entre ocio, tiempo libre y recreación, que en si se caracterizan por ser acciones, guiadas por la libertad de realizar algo que genere una satisfacción por lo hecho. Por lo que la recreación es una forma de utilizar el tiempo libre en una ocupación autotelica, que genere un placer rompiendo con la cotidianidad en la que el ser humano vive.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

El propósito de la empresa AMIGOS COGNITIVOS, es involucrarse con personas con Síndrome de Down que estén en un rango de edad entre 15 y 25 años de edad, de fundaciones privadas o públicas ya que estos son los clientes más importantes y principales para AMIGOS CONGNITIVOS, significa que ese es un nicho de mercado, que también atienden a personas o clientes de centros especializados, instituciones educativas y cajas de compensación familiar en el tema, ofreciendo servicios de recreación y espacios lúdicos, donde se pueda sentar las bases de una recreación especial, por medio de eventos donde personas que presenten esta enfermedad o patología puedan integrarse entre ellos y en su entorno familiar, donde puedan disfrutar de momentos únicos, que dejen un mensaje significativo para los integrantes y por sobre todo, llegue a transformar nuestra consciencia a una de aceptación e inclusión de personas con esta situación.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

AMIGOS COGNITIVOS presenta como tipo de propuesta el SERVICIO de recreación; es una empresa que surge por medio de una necesidad que presenta un grupo particular de personas que hacen parte de la humanidad y de la sociedad que han sido aislados, han perdido algún tipo de oportunidades como se determina en el ocio, de este grupo de personas que necesitan suplir este tipo de necesidades como la satisfacción del goce por medio de actividades recreativas que ayuden de modo positivo en las personas en condición de discapacidad cognitiva para afianzar su proceso cognitivo y así mismo la socialización con más personas con este tipo de

discapacidad para poderse relacionar con otras personas y así poder entablar cierto círculo social de su misma patología.

El valor que se proporciona a los clientes es la aceptación y la integridad de ellos a la sociedad y los diferentes núcleos sociales como lo son su familia, su localidad de vivienda, los colegios o instituciones en los que estos puedan pertenecer, el problema que ayuda a solucionar AMIGOS COGNITIVOS a sus clientes es el darles la tranquilidad de vivir o tener una vida digna sin discriminación o exclusión.

De tal forma que por medio de la implementación de programas recreativos innovadores que conllevara una temática que abarque la ayuda para estas personas con discapacidad y así poder involucrarse con personas en igualdad de condiciones para poder suplir la necesidad del goce por medio del ocio en programas de recreación que fortalezcan algunos valores que forjaremos por medio de estos eventos recreativo-sociales.

El tipo de propuesta de valor de AMIGOS COGNITIVOS es la mejora del rendimiento, consiste en que con este servicio de planes de recreación, a nuestros clientes les brindamos apoyo para cuidar y mejorar su estilo de vida diaria teniendo en cuenta el no aislamiento de las personas en condición de discapacidad cognitiva frente a las políticas públicas de la recreación y el ocio de este tipo de población. La necesidad la cual es suplida presenta el bienestar donde será equilibrado por medio del goce y la satisfacción de las personas en condición de discapacidad cognitiva para llevar una vida saludable y de alta calidad por medio de programas de recreación.

En primer orden se categorizará el sujeto en qué estado y avance de su discapacidad se encuentra para poder efectuar la actividad recreativa apropiada en el sujeto, luego se implementará una serie de actividades recreativas para el ocio de la persona en donde pueda desarrollarlas y efectuarlas apropiadamente y acorde con las

capacidades que pueda desarrollar el sujeto. AMIGOS COGNITIVOS en su portafolio de servicios cuenta con un servicio especial de transporte, el cual les brindara la seguridad, la comodidad y la facilidad de desplazamiento desde la ubicación donde se encuentre el usuario al centro recreativo y viceversa.

CAPITULO III: CANALES

Los canales de la empresa busca en cuanto a la creación y realización de un puente de comunicación para un modelo de negocio debido a que son los medios de comunicación y establecimiento de las relaciones que se tiene con los usuarios y/o clientes, por tal motivo que los clientes son la base fundamental en cuanto se habla de la parte de entablar una conversación con el cliente y/o usuario por lo cual la empresa Amigos Cognitivos desarrolla puentes de comunicación (canales) que determine la importancia del cliente frente al sector recreativo ya que esta intervención es asertiva para conocer lo que quiere y desea el cliente en cuanto al segmento de mercado.

Los canales en la empresa Amigos Cognitivos se trabajaran de manera indirecta por medio de socios comerciales en este caso, se reflejan en las entidades como son: cajas de compensación, fundaciones, centros especializados para personas con discapacidad cognitiva, Instituciones educativas y personas particulares que se les brindara el servicio de actividades recreativas y programas recreativos de tal modo que abarcaremos una gran sector poblacional en cuanto a las opciones de distribución de nuestro servicio, a su vez apoyándonos en sitios web de las entidades anteriormente nombradas promocionando nuestro eventos recreativos.

Donde nos permitirá aumento en el ámbito de la intervención laboral y ser un servicio complementario para dichas entidades que serán nuestros socios indirectos para cubrir y aportar a la población con discapacidad cognitiva para luego potencializar nuestra empresa y poder realizar nuestro canal directo teniendo equipo comercial y/o

sitio web propio para poder realizar nuestras fases de canales a cabalidad y potencializar a los clientes y fidelizar la marca A.C.

En cuanto al proceso para llevar a cabo en la vía de la comunicación se pretende tener en el canal de información: se realizara la promoción del servicio de eventos recreativos a las personas con discapacidad cognitiva por medio de las páginas web de las entidades que brindaremos el servicio y trabajo complementarios en los programas establecidos a instituciones anteriormente nombradas como lo son Cajas de compensación, fundaciones, centros especializados para personas con discapacidad cognitiva, al igual Instituciones educativas y personas particulares; posterior a ello el canal de evaluación será regulado por medio de: La elección de un supervisor estar realizando la evaluación de cada sesión, Cumplimiento de metas establecidas por mes y por año, Encuestas de satisfacción para ser diligenciadas por los acudientes y clientes, Informe mensual por parte de las directivas en cuanto a la cantidad de clientes que reciben el servicio mes a mes; en la siguiente fase de compra el talento humano para apoyar las actividades de recreación y apoyo logístico teniendo presente la experiencia laboral en cuanto al trabajar con personas con discapacidad cognitiva, Indumentaria en cuanto a las temáticas a trabajar en los eventos recreativos, Transporte de los participantes para desplazarse del lugar de su casa al centro recreativo; la otra fase a seguir es entrega donde lo mediremos por medio de registro fotográfico de los clientes y participantes de los eventos, y un registro de video donde el participante e interactúa con personas del mismo entorno; y al finalizar las fases esta post-venta donde se evaluara por medio de encuestas de satisfacción a los usuarios.

Para concluir en la idea de negocio los canales de comunicación y la ejecución paso a paso brindara mayor seguridad en cuanto a la empresa y la seriedad con la que se desempeña tanto en su profesionalismo al tratar con personas con discapacidad conociendo las necesidades y/o aportes que le brinda la empresa Amigos Cognitivos frente a los usuarios que intervienen determinando los gustos, las actividades que les da satisfacción a realizar y la constante retroalimentación frente a las actividades y/o

programas recreativos que brinda la empresa que cubre el sector de la recreación incluyente.

CAPITULO IV: RELACION CON LOS CLIENTES

En la empresa la relación con los clientes se busca suplir algunos interrogantes en cuanto a los diferentes segmentos de mercado en el caso de Amigos Cognitivos donde el nicho de mercado pretende una asistencia personal exclusiva que determina un sector primario en la referencia de los usuarios y clientes que permitirá suplir su necesidad del goce y la recreación especializada para estos grupos poblacionales.

La empresa quiere llegar a establecer relaciones de tipo personal en el cual la captación de clientes o los nuevos clientes se realizaran por medio del método de cebo y anzuelo donde podemos dar a la persona que quiera adquirir nuestro servicio por medio del chequeo es totalmente gratis para determinar en el avance de la evolución de la discapacidad y la primera sesión será gratis para que el nuevo cliente mire nuestro modelo de negocio y nuestra propuesta de valor.

Posterior a esto mantener a los clientes por medio de un sistema de puntuación que maneja la empresa para que los clientes tengan un beneficio en donde se les realizara una actividad recreativa tanto para el usuario como para su familia donde las personas que se acojan al servicio y puedan involucrar su círculo familiar para interactuar en el entorno con los familiares y el cliente en los eventos recreativos así fidelizara a los clientes potenciales.

Al fidelizarlos por medio de un tope de puntos altos ganen artículos de la empresa que tenga nuestro nombre para que el cliente se vaya satisfecho y a su vez promocionar la marca así pretendemos apuntar a la estimulación de ventas (ventas sugestivas) que desee el cliente adquirir el servicio ininidad de cantidad de veces en la compra y colocar a disposición del servicio para el usuario que lo beneficia, por tal motivo las relaciones con los clientes se centraran en dos pilares:

a) Asistencia Personal debido a una interacción directa con el usuario ya que prestamos un servicio de recreación. Donde el cliente y el usuario puede comunicarse con el servicio real, recreación para personas discapacitadas donde el servicio se hará según los gustos y las necesidades que suplan las actividades recreativas, existirá una variedad de servicios recreativos para cada tipo de persona según el desarrollo y avance de la discapacidad.

b) Atención Exclusiva debido a que es un servicio único para personas con discapacidad que suplan la necesidad y brinde el aporte de su bienestar de vida por medio de la recreación permitiendo dedicar un espacio de ocio y tiempo libre para este tipo de población que se limita las necesidades de la recreación específicamente en la discapacidad cognitiva (síndrome de down).

CAPITULO V: INGRESOS

El servicio de recreación de AMIGOS COGNITIVOS cuenta con diferentes paquetes por el mismo valor, pero con actividades diferentes, en donde cada actividad dura veinte minutos, para que el usuario tenga la libertad de escoger la actividad que más le guste y le convenga; cada paquete tiene una duración de una hora. El usuario tiene la libertad de comprar dos o más paquetes si lo desea y escoger las actividades a su gusto. Cabe resaltar que, en los meses de JUNIO, JULIO, NOVIEMBRE Y DICIEMBRE, el precio por hora sube debido a que es temporada alta.

ACTIVOS	
Bancos	-
Caja	12.878.667
<u>TOTAL ACT. CORRIENTE</u>	<u>12.878.667</u>
Equipo de oficina	7.429.000
Autos y camionetas	11.000.000
Depreciacion acumulada	(263.444)
<u>TOTAL ACT. NO CORRIENTE</u>	<u>18.165.556</u>
TOTAL ACTIVO	31.044.222

PASIVOS	
Cuentas por pagar	
Salarios por pagar	4.000.000
Caja	-
<u>TOTAL PAS. CORRIENTE</u>	<u>4.000.000</u>
Obligaciones financieras-leasing	4.297.950
<u>TOTAL PAS. NO CORRIENTE</u>	<u>4.297.950</u>
TOTAL ACTIVO	8.247.950

PATRIMONIO	
Aportes Sociales	20.000.000
Utilidad acumulada	-
Utilidad del ejercicio	2.696.072
Reserva Legal	23.302
Provision impuesto de renta	76.897
TOTAL PATRIMONIO	22.796.272
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>31.044.222</u>
_____	_____
Contador Publico	Representante Legal

Proyección de Ingresos

MES	HORAS POR LA MAÑANA	HORAS POR LA TARDE	DIAS POR SEMANA	DIAS POR MES	VALOR PAQUETE POR HORA	BASE DE USUARIOS	INGRESO PROMEDIO EN LA MAÑANA POR MES (1 USUARIO)	INGRESO PROMEDIO EN LA TARDE POR MES (1 USUARIO)	TOTAL (1 USUARIO POR HORA POR MES)	CANTIDAD PROMEDIO DE USUARIOS POR HORA POR MES	INGRESO PROMEDIO EN LA MAÑANA POR MES	INGRESO PROMEDIO EN LA TARDE POR MES	TOTAL MENSUAL
ENERO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
FEBRERO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
MARZO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
ABRIL	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	6	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 19.200.000
MAYO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
JUNIO	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	7	\$ 13.440.000	\$ 13.440.000	\$ 26.880.000
JULIO	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	6	\$ 11.520.000	\$ 11.520.000	\$ 23.040.000
AGOSTO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
SEPTIEMBRE	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
OCTUBRE	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
NOVIEMBRE	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	6	\$ 11.520.000	\$ 11.520.000	\$ 23.040.000
DICIEMBRE	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	7	\$ 13.440.000	\$ 13.440.000	\$ 26.880.000
TOTAL ANUAL													\$ 221.440.000

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

En la apertura de este capítulo la relevancia que presenta los recursos que se van a utilizar en todo tipo de aspecto en la finalidad de tener presente los insumos que adquiere la empresa en todo tipo de aspecto como presenta la empresa Amigos Cognitivos con qué tipo de personal va a tener para apoyar al usuario que va a intervenir, los recursos intelectuales el punto clave que se trabajara en cuanto a la innovación de programas recreativos para población especial, los recursos económicos en cuanto al patrimonio que cuenta la empresa para iniciar su modelo de negocio, entre otros.

Recursos Físicos

AMIGOS CONGNITIVOS cuenta con un centro especializado que tiene baños, cafetería, parqueaderos y entradas de acceso y salida adaptados para personas discapacitadas en arriendo, localizado en la ciudad de Bogotá, en donde se podrá prestar los servicios y eventos recreativos a los clientes, al igual que las oficinas administrativas. Cuenta con los diferentes servicios públicos: agua, energía eléctrica, gas, teléfono e internet. La empresa cuenta también con un vehículo para la transportación de materiales y empleados.

Recurso Intelectual

AMIGOS COGNITIVOS busca introducir la innovación y el mejor servicio en la realización de eventos y planes de recreación en la ciudad de Bogotá, para personas discapacitadas con síndrome de Down logrando una mejora en su calidad de vida, brindado tiempo de esparcimiento para trabajar y mejorar sus capacidades psicomotrices mediante la recreación.

Talento Humano

- Departamento de talentos humanos:
Perfil Profesional: profesionales en recreación.
Perfil Profesional: psicóloga.

- Departamento de recursos financieros:
Perfil profesional: contador o contadora profesional que tenga óptimo conocimiento en el campo financiero, que tenga sentido de pertenencia y sea honesto ya que tendrá el manejo los activos y pasivos de AMIGOS COGNITIVOS, evitando así pérdidas o desfalcos.

Recursos Económicos

AMIGOS COGNITIVOS es una sociedad por acciones simplificada (S.A.S.) conformada por tres personas, las cuales cada uno aporta una parte para una totalidad de \$ 20'000. 000.00 (veinte millones de pesos) que se utilizarán para la creación de la empresa: arriendo, servicios, salarios del personal y materiales entre otros.

Contará con una serie de convenios bancarios obteniendo un respaldo en el momento en que la empresa quede sin recursos económicos para la compra de materiales o pago de nómina. Al mismo tiempo se manejará créditos por medio de préstamos, utilizada únicamente en situaciones críticas o urgentes para el beneficio de la empresa, este dinero se devolverá a la entidad financiera con la recaudación de los servicios vendidos o eventos realizados.

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Amigos Cognitivos implica ciertas actividades a desarrollar en las que se desempeña en el sector de la recreación, de tal forma que dichas actividades claves involucren aspectos relevantes como la propuesta de valor, la relación con los clientes y fuentes de ingreso para el óptimo funcionamiento de la empresa recreativa para los usuarios que utilizarán el servicio de amigos cognitivos en cuanto a eventos recreativos como actividades de recreación.

En cuanto a la categorización la resolución de problemas es la más acorde al modelo de negocio debido a que se da nuevas actividades de recreación de tipo innovadoras y aplicativas a los usuarios que se intervienen en la empresa de recreación, también frente a la especificidad e individualidad de las actividades recreativas frente al usuario teniendo presente la selección y el avance de la patología cognitiva que padece el usuario.

Tales como los siguientes paquetes:

RECREACION POR PAQUETES DISCAPACIDAD COGNITIVA

PAQUETE 1		
Recreación Terapéutica ➤ Recreación (Canta y ríe) Actividades Recreativas: 1. Piscina de pelotas (Material de apoyo). 2. Inflables (Atracción de alto impacto) 3. Rondas (Se cantaran rondas infantiles y estribillos) Incluye: ➤ Transporte ➤ Refrigerio		Valor: \$25.000

PAQUETE 2

Recreación Terapéutica

- Recreación Lienzo al arte (Talleres)

Actividades Recreativas:

1. Piscina de pelotas (Material de apoyo).
2. Inflables (Atracción de alto impacto)
3. Manualidades – Talleres (Realización de talleres de plastilina, globoflexia, pintura y origami).

Incluye:

- Transporte
- Refrigerio

Valor: \$25.000

PAQUETE 3	
Recreación Terapéutica	
➤ Recreación Juega y diviértete (Juegos)	
Actividades Recreativas:	
1. Piscina de pelotas (Material de apoyo)	
2. Inflables (Atracción de alto impacto)	
3. Juegos (Se desarrollaran actividades recreativas para desarrollar habilidades)	
Incluye:	
➤ Transporte	
➤ Refrigerio	
	Valor: \$25.000

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

La importancia que presenta la empresa Amigos Cognitivos es fundamental frente a las asociaciones a desarrollar en las que se implican en el sector de la recreación y el campo recreativo como medio tanto terapéutico, a su vez la diversión y el ocio, de tal forma que dichas asociaciones fortalezcan la propuesta de valor y cumpla con los objetivos que la empresa quiere llegar a ejecutar teniendo en cuenta suplir y aportar en las necesidades de los clientes frente a espacios y eventos recreativos para el desarrollo integral y el mejoramiento del estilo de vida de los usuarios.

Es así como en el capítulo de asociaciones clave presenta la red de proveedores y socios que puede aportar en el trabajo complementario en cuanto a la resolución de problemas, ya que por medio de estas asociaciones recreativas para las personas en condición de discapacidad cognitiva el cual establece una motivación de la optimización y economía de escala y/o reducción de riesgos e incertidumbre por medio del siguiente cuadro se determinara el beneficio del usuario que brinda la empresa Amigos Cognitivos

OPTIMIZACIÓN Y ECONOMÍA DE ESCALA	REDUCCIÓN DE RIESGOS E INCERTIDUMBRE
- Solicitud de talleres en el desarrollo de la motricidad gruesa (Recreomania)	- Empresas de animación para el desarrollo de eventos empresariales (Recreomania).
- Solicitud de talleres en el desarrollo de la motricidad fina (Recreomania)	- Empresas de recreación dirigida para eventos empresariales (Proyecto elite).
- Portafolio de servicios de paquetes de recreación para personas con discapacidad de estas entidades.	- Empresas de recreación especializadas en personas con discapacidad cognitiva(Compensar, Cafam)
- Decoraciones (Party Aventuras)	- Empresas de recreación para inflables para personas discapacidad cognitiva (Party Aventuras).
- Caracterizaciones (Picardías)	- Empresas de recreación especializada en caracterización (Picardías)
- Solicitud de servicio de transporte para el desplazamiento de los usuarios	- Empresa privada de transporte (Colturex)

Como también se debe tener en cuenta el tipo de alianzas entre empresas no competidoras que cubrirán servicios complementarios y de apoyo frente a la empresa amigos cognitivos los cuales serían: Party Aventuras (decoraciones, inflables, atracciones mecánicas, Saltarines); Picardias (Show de payasos, globoflexia, caracterizaciones); recreomania (animación, rumba, manualidades); debido a que estas empresas nos brindaran otro tipo de portafolios en cuanto al trabajo tanto individualizado del usuario como a nivel grupal frente a las alianzas que no busque competir sino cubrir y ampliar los servicios prestadores de la empresa Amigos Cognitivos.

Ganancia Amigos Cognitivos	Ganancia Alianzas
- Adquisición del material físico en cuanto a la decoración y/o ambientación del lugar en referencia para las actividades recreativas.	- Party Aventuras (Empoderamiento y ampliación del mercado frente a temas decorativos para la población en condición de discapacidad).
- Descuentos al por mayor de los disfraces (caracterizaciones) en cuanto a las temáticas que se pueden ejecutar en los programas recreativos para personas con síndrome de down.	- Picardias (Plus agregado para las caracterizaciones en cuanto a las personas con discapacidad cognitiva).
- Manualidades para poder desarrollar y trabajar la recreación terapéutica por medio de talleres a los usuarios del A.C.	- Recreomania (Ampliación del sector recreativo y talleres manuales con inclusión poblacional).
- Servicio de transporte puerta a puerta a los usuarios de amigos cognitivos	- Colturex (Servicio de transporte privado y mayor ampliación del mercado para un aumento de clientes).

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Movimientos

Fecha	Codigo	Cuenta	Debito	Credito
01/03/2017	519595	Otros gastos	939.000	
01/03/2017	1105	caja		939.000
01/03/2017	1110	Bancos		10.000.000
01/03/2017	1105	Caja	10.000.000	
01/03/2017	519530	Gastos papeleria	22.000	
01/03/2017	1105	caja		22.000
01/03/2017	5120	arrendamientos	1.500.000	
01/03/2017	1105	caja		1.500.000
01/03/2017	5105	gastos de personal	3.360.000	
01/03/2017	2505	Salarios por pagar		3.360.000
01/03/2017	2505	salarios por pagar	3.360.000	
01/03/2017	1105	caja		3.360.000
01/03/2017	513550	transportes, fletes y acarreos	2.240.000	
01/03/2017	1105	caja		2.240.000
01/03/2017	519525	elementos de aseo y cafeteria	1.024.000	
01/03/2017	1105	caja		1.024.000
01/03/2017	513095	pliza de Seguros	290.000	
01/03/2017	1105	caja		290.000
01/03/2017	2105	cuota leasing No. Xxxxxx	181.050	
01/03/2017	5305	intereses financieros	31.950	
01/03/2017	1105	caja		213.000
01/03/2017	1592	Depreciacion acumulada		263.444
01/03/2017	5160	Depreciaciones	263.444	
01/03/2017	2105	cuenta por pagar	333.333	
01/03/2017	1105	caja		333.333
01/03/2017	4170	Ingresos por servicios recreacionales		12.800.000
01/03/2017	1105	caja	12.800.000	
01/03/2017	1524	Equipos de oficina	4.429.000	
01/03/2017	2105	Obligaciones financieras - leasing		4.429.000

EQUIPO DE OFICINA					Comentarios
	PRODUCTO	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL	
1	Mesa de estudio en L	\$ 250.000	1	\$ 250.000	Todos adquiridos mediante la modalidad de leasing a 24 meses con cuota fija de 213,000
2	Sillas	\$ 40.000	3	\$ 120.000	
3	Impresora	\$ 300.000	1	\$ 300.000	
4	Computador Portatil	\$ 550.000	2	\$ 1.100.000	
5	Microfonos	\$ 54.000	2	\$ 108.000	
6	Camara Cannon	\$ 1.061.000	1	\$ 1.061.000	
7	Mesas de manualidades	\$ 20.000	5	\$ 100.000	
8	Inflador de bombas	\$ 130.000	1	\$ 130.000	
9	sillas	\$ 20.000	8	\$ 160.000	
10	Cabina Activa Parlante de 15'	\$ 550.000	2	\$ 1.100.000	
TOTAL				\$ 4.429.000	

PROPIEDAD PLATA Y EQUIPO

1	184.541,67	2.171,29
2	186.712,96	2.196,84
3	188.909,80	2.222,69
4	191.132,49	2.248,84
5	193.381,33	2.275,30
6	195.656,64	2.302,07
7	197.958,71	2.329,16
8	200.287,86	2.356,56
9	202.644,43	2.384,29
10	205.028,72	2.412,34
11	207.441,06	2.440,73
12	209.881,79	2.469,44
13	212.351,23	2.498,50
14	214.849,73	2.527,90
15	217.377,62	2.557,64
16	219.935,26	2.587,73
17	222.522,99	2.618,18
18	225.141,17	2.648,98
19	227.790,15	2.680,15
20	230.470,30	2.711,69
21	233.181,99	2.743,59
22	235.925,58	2.775,87
23	238.701,45	2.808,53
24	241.509,98	2.841,58

tasa efectiva anual
15,00

Tasa nominal anual
14,12

tasa mensual nominal
1,17659

211.805,62

Materiales para las recreaciones					Comentarios
	CONCEPTO	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL	
1	Plastilina en valde Play-doh	\$ 30.000	12	\$ 360.000	Costos etimados para llevar a cabo las actividades mensuales
2	Kit de pintucaritas 10 colores	\$ 8.000	15	\$ 120.000	
3	Paquete de bombas 20 unidades	\$ 5.000	30	\$ 150.000	
4	Balones de Goma	\$ 9.000	15	\$ 135.000	
5	Festones de triangulo standard	\$ 2.500	10	\$ 25.000	
6	Jabon	\$ 4.500	2	\$ 9.000	
7	Costales	\$ 500	20	\$ 10.000	
8	Silbato	\$ 10.000	3	\$ 30.000	
9	banderines	\$ 5.000	10	\$ 50.000	
10	Lazos	\$ 10.000	5	\$ 50.000	
TOTAL				\$ 939.000	

Gastos de papeleria					Comentarios
	CONCEPTO	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL	
1	Esferos	\$ 600	10	\$ 6.000	Gastos de papeleria
2	Resma de papel	\$ 5.000	2	\$ 10.000	
3	Grapadora	\$ 1.000	2	\$ 2.000	
4	perforadora	\$ 2.000	2	\$ 4.000	
TOTAL				\$ 22.000	

Gastos de Arrendamiento					Comentarios
	CONCEPTO	VALOR DEL ARRENDAMIENTO	CANTIDAD	TOTAL	
1	Arriendo de Casa recreacion	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	espacio arrendado donde realizamos las actividades al aire libre y en la casa las actividades de manualidades
TOTAL				\$ 1.500.000	

Gastos de Personal					Comentarios
	CONCEPTO	PRECIO POR TURNO	CANTIDAD	TOTAL	
1	Asistentes de recreacion	\$ 35.000	96	\$ 3.360.000	cada dia son 2 turnos, en cada turno hay 3 personas por los 4 dias a la semana (16 dias al mes al mes)
TOTAL				\$ 3.360.000	

Gastos de transporte					
	CONCEPTO	PRECIO POR RECORRIDO IDA Y VUELTA	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Servicio de transporte ida y vuelta	\$ 70.000	32	\$ 2.240.000	una van para 20 personas trayectos ida y vuelta (2 recorridos al día)
TOTAL				\$ 2.240.000	

Gastos de Refrigerios					
	CONCEPTO	Precio refrigerios por jornada	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Refrigerios	\$ 32.000	32	\$ 1.024.000	Refrigerios por jornada, estimados en 10 personas
TOTAL				\$ 1.024.000	

Gastos de Poliza de seguros					
	CONCEPTO	PRECIO POR RECORRIDO	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Poliza de seguros contra accidentes	\$ 290.000	1	\$ 290.000	Cubre todo tipo de accidentes ocurridos durante las actividades de recreacion
TOTAL				\$ 290.000	

Gastos de Depreciacion de P,P y E					
	CONCEPTO	Valor de depreciacion	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Vehiculo	\$ 183.333	1	\$ 183.333	vida util de 5 años
1	Mesa de estudio en L	\$ 2.083	1	\$ 2.083	vida util de 10 años
2	Sillas	\$ 333	3	\$ 1.000	vida util de 10 años
3	Impresora	\$ 8.333	1	\$ 8.333	vida util de 3 años
4	Computador Portatil	\$ 15.278	2	\$ 30.556	vida util de 3 años
5	Microfonos	\$ 1.500	2	\$ 3.000	vida util de 3 años
6	Camara Cannon	\$ 29.472	1	\$ 29.472	vida util de 3 años
7	Mesas de manualidades	\$ 167	5	\$ 833	vida util de 10 años
8	Inflador de bombas	\$ 2.167	1	\$ 2.167	vida util de 5 años
9	sillas	\$ 333	8	\$ 2.667	vida util de 5 años
10	Cabina Activa Parlante de 15'	\$ 9.167	2	\$ 18.333	vida util de 5 años
TOTAL				\$ 263.444	

Amortización de la deuda del vehículo					
	CONCEPTO	PRECIO POR RECORRIDO	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Deuda del vehículo	\$ 333.333	1	\$ 333.333	Amortización (ahorro) para pagar la deuda a fin del año
TOTAL				\$ 333.333	

Pago de la cuota mensual de leasing					
	CONCEPTO	PRECIO POR RECORRIDO	CANTIDAD	TOTAL	Comentarios
1	Cuota del Leasing	\$ 213.000	1	\$ 213.000	Pago de la cuota mensual de leasing
TOTAL				\$ 213.000	

TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES	\$ 10.184.778
------------------------------	---------------

TOTAL COSTOS VARIABLES MENSUALES ESTIMADOS	\$ 814.782
--	------------

TOTAL COSTOS	\$ 10.999.560
--------------	---------------

Un 8% que cada mes crece un 10% dentro de los costos variables se encuentran servicios públicos, cantidades adicionales de materiales.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Balance Inicial

Fecha	Codigo	Cuenta	Debito	Credito	Comentarios
01/03/2017	1110	BANCOS	10.000.000,00		5 millones aporte del socio Mogollon y 5 millones aporte del socio Patarroyo. se crea una cuenta bancaria en d
01/03/2017	1524	EQUIPOS DE OFICINA	3.000.000,00		1 millon aporte del socio Mogollon y 2 millones aporte del socio Patarroyo
01/03/2017	1540	AUTOS Y CAMIONETAS	11.000.000,00		Vehiculo aportado por el socio Duarte, valuado en 11 millones
01/03/2017	2105	CUENTAS POR PAGAR		4.000.000,00	el socio Duarte adeuda 4 millones del vehiculo por lo que su aporte es de 7 millones
01/03/2017	3115	APORTES SOCIALES		20.000.000,00	Total aportes sociales

ACTIVOS	
Bancos	-
Caja	12.878.667
<u>TOTAL ACT. CORRIENTE</u>	<u>12.878.667</u>
Equipo de oficina	7.429.000
Autos y camionetas	11.000.000
Depreciacion acumulada	(263.444)
<u>TOTAL ACT. NO CORRIENTE</u>	<u>18.165.556</u>
TOTAL ACTIVO	31.044.222

PASIVOS	
Cuentas por pagar	
Salarios por pagar	4.000.000
Caja	-
<u>TOTAL PAS. CORRIENTE</u>	<u>4.000.000</u>
Obligaciones financieras-leasing	4.297.950
<u>TOTAL PAS. NO CORRIENTE</u>	<u>4.297.950</u>
TOTAL ACTIVO	8.247.950

PATRIMONIO	
Aportes Sociales	20.000.000
Utilidad acumulada	-
Utilidad del ejercicio	2.696.072
Reserva Legal	23.302
Provision impuesto de renta	76.897
TOTAL PATRIMONIO	22.796.272
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>31.044.222</u>
_____	_____
Contador Publico	Representante Legal

Flujo de caja

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	INGRESOS NETOS ANUALES
INGRESOS	\$ 12.800.000	\$ 12.800.000	\$ 16.000.000	\$ 19.200.000	\$ 16.000.000	\$ 26.880.000	\$ 23.040.000	\$ 16.000.000	\$ 12.800.000	\$ 16.000.000	\$ 23.040.000	\$ 26.880.000	\$ 81.722.132
TOTAL INGRESOS	12.800.000	12.800.000	16.000.000	19.200.000	16.000.000	26.880.000	23.040.000	16.000.000	12.800.000	16.000.000	23.040.000	26.880.000	
COSTOS MENSUALES													
Materiales para las recreaciones	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	\$939.000	
Gastos de papelería	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	\$22.000	
Gastos de Arrendamiento	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	
Gastos de Personal	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	
Gastos de transporte	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	\$2.240.000	
Gastos de Refrigerios	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	\$1.024.000	
Gastos de Poliza de seguros	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	\$290.000	
Gastos de Depreciacion de P,P y E	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	\$263.444	
Amortizacion de la deuda del vehiculo	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	\$333.333	
Pago de la cuota mensual de leasing	\$213.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	\$220.000	
Costos Variables Estimados	\$814.782	\$896.260	\$985.886	\$1.084.475	\$1.192.923	\$1.312.215	\$1.443.436	\$1.587.780	\$1.746.558	\$1.921.214	\$2.113.335	\$2.324.669	
TOTAL EGRESOS	10.999.560	11.088.038	11.177.664	11.276.253	11.384.700	11.503.993	11.635.214	11.779.558	11.938.336	12.112.992	12.305.113	12.516.447	
Utilidad estimada del periodo	\$ 1.800.440	\$ 1.711.962	\$ 4.822.336	\$ 7.923.747	\$ 4.615.300	\$ 15.376.007	\$ 11.404.786	\$ 4.220.442	\$ 861.664	\$ 3.887.008	\$ 10.734.887	\$ 14.363.553	

Proyección de ventas

MES	HORAS POR LA MAÑANA	HORAS POR LA TARDE	DIAS POR SEMANA	DIAS POR MES	VALOR PAQUETE POR HORA	BASE DE USUARIOS	INGRESO PROMEDIO EN LA MAÑANA POR MES (1 USUARIO)	INGRESO PROMEDIO EN LA TARDE POR MES (1 USUARIO)	TOTAL (1 USUARIO POR HORA POR MES)	CANTIDAD PROMEDIO DE USUARIOS POR HORA	INGRESO PROMEDIO EN LA MAÑANA POR MES	INGRESO PROMEDIO EN LA TARDE POR MES	TOTAL MENSUAL
ENERO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
FEBRERO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
MARZO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
ABRIL	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	6	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 19.200.000
MAYO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
JUNIO	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	7	\$ 13.440.000	\$ 13.440.000	\$ 26.880.000
JULIO	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	6	\$ 11.520.000	\$ 11.520.000	\$ 23.040.000
AGOSTO	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
SEPTIEMBRE	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	4	\$ 6.400.000	\$ 6.400.000	\$ 12.800.000
OCTUBRE	4	4	4	16	\$ 25.000	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	5	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000
NOVIEMBRE	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	6	\$ 11.520.000	\$ 11.520.000	\$ 23.040.000
DICIEMBRE	4	4	4	16	\$ 30.000	1	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 3.840.000	7	\$ 13.440.000	\$ 13.440.000	\$ 26.880.000
TOTAL ANUAL													\$ 221.440.000

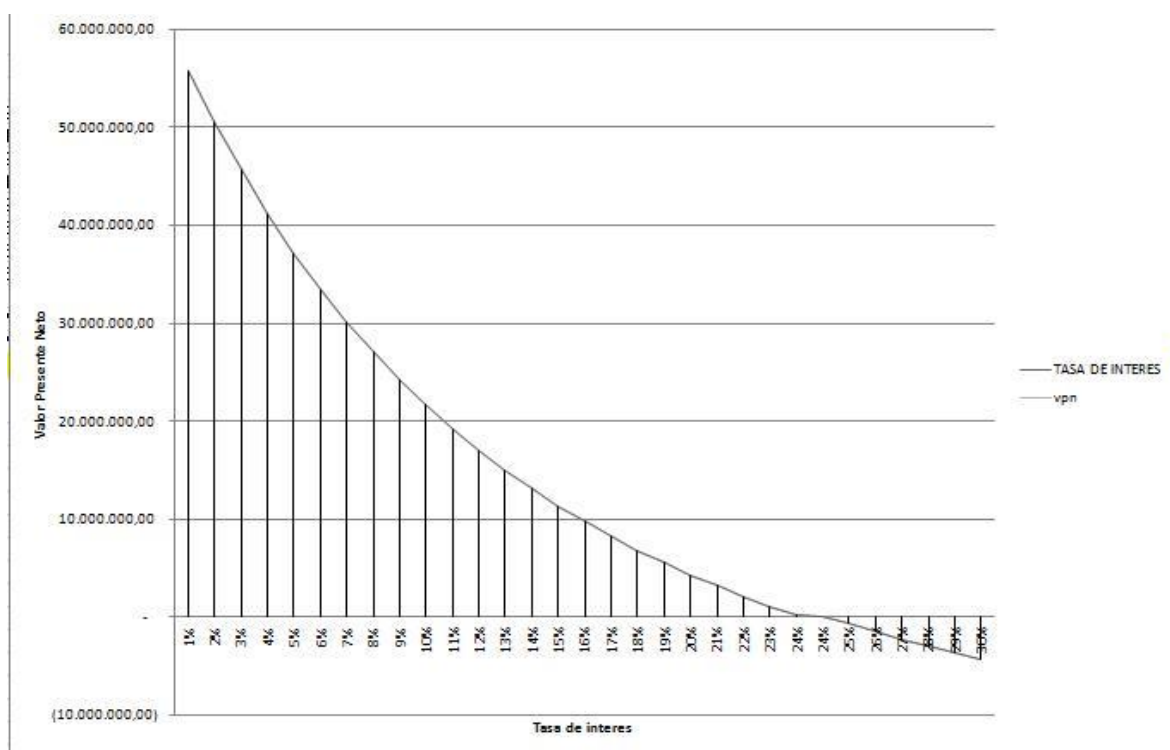
TIR – VPN

PERIODO	INGRESOS	COSTOS	ING NETOS	FLUJO DE CAJA	Flujo (TIR)	BALANCE
0	-	20.000.000	(20.000.000)	(20.000.000)	(20.000.000)	(20.000.000)
1	12.800.000	10.999.560	1.800.440	1.565.600	1.449.266	(18.434.400)
2	12.800.000	11.088.038	1.711.962	1.294.489	1.109.260	(17.139.911)
3	16.000.000	11.177.664	4.822.336	3.170.764	2.515.163	(13.969.147)
4	19.200.000	11.276.253	7.923.747	4.530.428	3.326.663	(9.438.719)
5	16.000.000	11.384.700	4.615.300	2.294.620	1.559.724	(7.144.099)
6	26.880.000	11.503.993	15.376.007	6.647.472	4.182.740	(496.627)
7	23.040.000	11.635.214	11.404.786	4.287.481	2.497.319	3.790.854
8	16.000.000	11.779.558	4.220.442	1.379.670	743.900	5.170.524
9	12.800.000	11.938.336	861.664	244.939	122.254	5.415.463
10	16.000.000	12.112.992	3.887.008	960.809	443.926	6.376.272
11	23.040.000	12.305.113	10.734.887	2.307.391	986.876	8.683.663
12	26.880.000	12.516.447	14.363.553	2.684.651	1.062.910	11.368.314

Tasa de Interes	15,0%	7,0% es la tasa de interes del banco de la Republica y 33% es la maxima tasa de usura de particulares (para este caso tomaremos una tasa de interes del 15% que es la del prestamo)
Valor Presente Neto	11.368.314	Como el VPN > 0 vale la pena invertir
Tasa Interna de Retorno	24,231%	Incluso si la tasa de interes sube hasta este valor, el proyecto es rentable
Periodo de Recuperacion	7,20	En el periodo 7,20 se recupera la inversion (Segunda semana de Julio)
Relacion Costo Beneficio	4,09	Por cada peso que se invierte, se recibe esto

Dentro del proyecto se estimo un Valor Presente Neto (VPN) equivalente a 11.368.314 luego del primer año, por lo cual se entiende que el proyecto con una inversión inicial de 20 millones entre los tres socios de la manera que ya se había estimado obtendría en dinero el equivalente hoy a 11.368.314, de tal manera que los flujos positivos esperados de cada mes, con una tasa de interés igual al 15%; la cual fue tomada en base al leasing que la entidad realizo para poder comprar algunos muebles, enseres y equipos de computo necesarios para la actividad. Otra forma de ver esta cifra es que estos 11.368.314 representan la generación de un valor adicional para los tres socios

La Tasa Interna de Retorno (TIR) no depende de las dinámicas del mercado, sino que es intrínseca al proyecto, motivo por el que se denomina “interna”. Específicamente, la TIR es la tasa de interés que hace que el VPN del activo en cuestión sea igual a 0, es decir, la tasa máxima a la cual el proyecto (*en este caso la inversión inicial para la creación de la empresa*) obtiene algún beneficio para los inversionistas; de esta manera incluso con una tasa que sea menor del 24.231% se generaría alguna ganancia por mínima que esta fuera. De esta manera se corrobora lo anteriormente dicho con una tasa de interés del 15% obtenemos un beneficio dado que se encuentra en el rango de ser menor que la TIR.



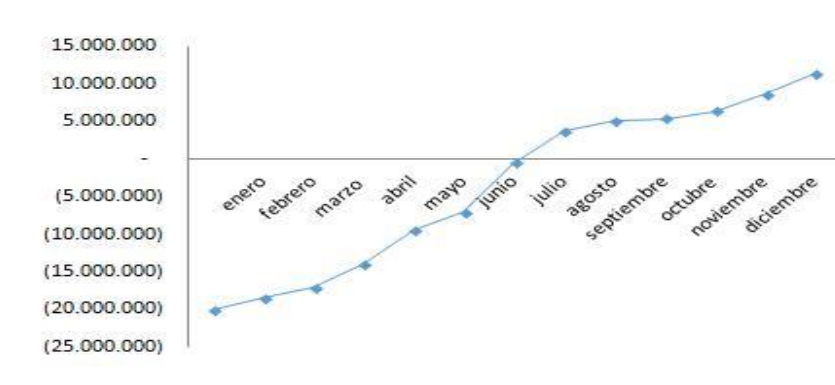
Variación de la tasa de interés y su efecto en el VPN.

NOTA: ver que cuando la tasa de interés es 24.231% (TIR) el VPN es 0. Y cuando la tasa de interés es 15% el VPN es superior a 11.000.000

El punto de equilibrio estaría dado por la estructura de los flujos de caja esperados, teniendo en cuenta la inversión inicial de 20 millones, de tal manera que a mediados Julio (periodo 7.20) se estaría recuperando la inversión. Es decir que se recuperaría la inversión antes de lo planeado que sería el fin de año.

PERIODO	INGRESOS	COSTOS	ING NETOS	FLUJO DE CAJA	Flujo (TIR)	BALANCE
0	-	20.000.000	(20.000.000)	(20.000.000)	(20.000.000)	(20.000.000)
1	12.800.000	10.999.560	1.800.440	1.565.600	1.449.266	(18.434.400)
2	12.800.000	11.088.038	1.711.962	1.294.489	1.109.260	(17.139.911)
3	16.000.000	11.177.664	4.822.336	3.170.764	2.515.163	(13.969.147)
4	19.200.000	11.276.253	7.923.747	4.530.428	3.326.663	(9.438.719)
5	16.000.000	11.384.700	4.615.300	2.294.620	1.559.724	(7.144.099)
6	26.880.000	11.503.993	15.376.007	6.647.472	4.182.740	(496.627)
7	23.040.000	11.635.214	11.404.786	4.287.481	2.497.319	3.790.854
8	16.000.000	11.779.558	4.220.442	1.379.670	743.900	5.170.524
9	12.800.000	11.938.336	861.664	244.939	122.254	5.415.463
10	16.000.000	12.112.992	3.887.008	960.809	443.926	6.376.272
11	23.040.000	12.305.113	10.734.887	2.307.391	986.876	8.683.663
12	26.880.000	12.516.447	14.363.553	2.684.651	1.062.910	11.368.314

Estructura de Flujos de caja en Valor presente



Variación de los flujos totales en cada periodo

Por otra parte si consideramos un punto de equilibrio tomando en cuenta la proyección de ingresos y costos asociados a la empresa, se debe tener en cuenta que tomamos como supuesto que la empresa siempre tendra a tener unos ingresos cada vez mayores dado el supuesto de negocio en marcha (se busca siempre que un negocio continúe en el tiempo) así mismo se considero con los costos variable, los cuales cada mes irán aumentando de manera proporcional a las ventas.

NOTA: recuerde que es una proyección a escala real, por lo cual se considera que el dinero pierde valor adquisitivo en el tiempo, es por eso que no tomamos los valores de cada periodo sino se traen a Valor presente, por ejemplo en la tabla tenemos ingresos para mayo por 16.000.000 y costos por 11.384.700 ingresos netos de 4.615.300; pero ese dinero es en mayo, para enero valdrá menos (2.294.620). Es por eso que no se puede considerar u punto de equilibrio entre ingresos y costos

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaldía mayor de Bogotá (2006). **LEY 1098 DE 2006**. Extraído del URL: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=22106>.
- Cáceres, C. (2004). *Sobre el concepto de discapacidad*. Una revisión de las propuestas de la OMS. Revista electrónica de audiolología. 2(3).
Extraído de la URL: <http://discseminari3.files.wordpress.com/2008/11/sobre-el-concepto-de-discapacidad.pdf>
- Cuervo, A., Pérez, A. & Páez, M. (2010). Orientaciones pedagógicas para la atención y la promoción de la inclusión de niñas y niños menores de seis años con Discapacidad cognitiva. ICBF, Alcaldía Mayor de Bogotá y caja de compensación familiar Compensar. ISBN: 978-958-623-106-0.
Extraído de la URL: <http://www.icbf.gov.co/portal/page/portal/PortalICBF/RecursosMultimedia/Publicaciones/CARTILLA-COGNITIVA-7.pdf>.

- Corte constitucional (2015). Constitución Política de Colombia Actualizada con los Actos Legislativos a 2015. *Normatividad 5*. ISSN: 2344-8997.
- Del Toro Alonso, V. (2013). El Juego como herramienta educativa del Educador Social en actividades de Animación Sociocultural y de Ocio y Tiempo libre con niños con Discapacidad. *Revista de educación social*, 16.
- Espiga, H., Et al. (2013). Programa maestros comunitarios. *Encastres*. ISBN: 978-9974-8384-2-0 & ISBN: 978-9974-7781-5-3.
- Gómez, J. & Cruz, S. (2008). Síndrome de Down. *Carta de la salud*. Número 148. ISSN 1900-3560. Extraído de la URL: http://www.valledellili.org/media/pdf/carta-salud/CSSeptiembre_2008.pdf.
- Ministerio de educación (1995). Ley 181 de Enero 18 de 1995. Extraído de la URL: http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf.
- Ministerio de educación. (2006). LEY No. 1014 26 ENE 2006 "DE FOMENTO A LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO". Extraído de la URL: http://www.mineduacion.gov.co/1759/articles-94653_archivo_pdf.pdf.
- PEREZ CHAVEZ, Diego Alberto. (2014). Síndrome de Down. *Rev. Act. Clin. Med* [online]. vol.45, pp. 2357-2361. ISSN 2304-3768.
- Superintendencia de sociedades. (2008). LEY 1258 DE 2008 (Diciembre 5) Diario Oficial No. 47.194 de 5 de diciembre de 2008. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Extraído del URL: <http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>.
- Unesco (2005). Guidelines for Inclusion: Ensuring Access to Education for All. *United Nations Educational, Scientific and Cultural organization 7*. 75352 PARIS 07 SP.