FUNDACIÓN TÉCNICO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD COGNITIVA "FUSENFU"

JAKELINE CARACAS ZÚÑIGA EDILBERTO VARGAS AMAYA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUMEN GENTIUM ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS SANTIAGO DE CALI, 2013

FUNDACIÓN TÉCNICO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD COGNITIVA "FUSENFU"

JAKELINE CARACAS ZUÑIGA EDILBERTO VARGAS AMAYA

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas

Asesores Cesar Tulio Carmen Carrillo Especialista en Gerencia de proyectos

Luis Mario Guerrero Rodríguez Especialista en finanzas

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LUMEN GENTIUM ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS SANTIAGO DE CALI, 2013

Nota de Aceptación

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

	Jurado
Jurado	

DEDICATORIA

A Dios, dedico especialmente este logro, a él por permitirme terminar satisfactoriamente mis estudios universitarios; por ser mi escudo, mi fortaleza y sobre todo mi guía en cada paso y camino a recorrer.

A mis padres, familiares por su gran soporte y acompañamiento en cada travesía de mi vida.

JAKELINE CARACAS ZUÑIGA

Dedico este trabajo y esfuerzo a mí por tener el carácter y responsabilidad de hacer bien las cosas. También a mi familia que han estado presentes y han sido el pilar de mis esfuerzos.

EDILBERTO VARGAS AMAYA

AGRADECIMIENTOS

Hoy y siempre agradecer a Dios por sus bendiciones e iluminaciones que nos puso en la cabeza de cada uno.

A los padres por su dedicación y devoción por todo.

A la Universidad, gracias por crear seres de bien y por abrir las puertas para enriquecer conocimientos.

A los compañeros de clases gracias por estar siempre en la ayuda mutua y constante.

A los docentes mil gracias por aportar y compartir sus conocimientos.

JAKELINE CARACAS ZUÑIGA

Mis agradecimientos son a Dios y a toda mi familia que siempre sin discriminación alguna han estado allí para ayudarme, apoyarme y mostrarme el mejor camino para ser lo que hoy término "ser un profesional".

No siendo más agradezco a la universidad y a todos los docentes que han compartido sus conocimientos.

EDILBERTO VARGAS AMAYA

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	18
1. PROYECTO FUSENFU	20
1.1 TITULO DEL PROYECTO	20
1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	20
1.2.1 Emprendimiento.	20
1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	21
1.3.1 Planteamiento del problema.	21
1.3.2 Formulación del problema.	23
1.3.3 Sistematización Del Problema	23
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.4.1 Objetivo general	23
1.4.2 Objetivos específicos	23
1.5 JUSTIFICACIÓN	24
1.5.1 Teórica.	24
1.5.2. Metodológica.	26
1.5.3. Práctica.	27
1.5.4 Estado del Arte.	27
1.5.5. Referente teórico.	27
1.5.6 Referente legal.	29
1.6 ASPECTOS METODOLÓGICO	32
1.6.1 Tipo de Estudio	32
1.6.2 Método de investigación	32
1.6.2.1 Estudio Explorativo.	32
1.6.2.2 Estudio Descriptivo.	33
1.6.3 Método de recolección de información.	33
1.6.3.1 Encuesta al sector 1.6.3.2 Gráficos.	34 37
1.6.4 Fuentes de Información	42
1.6.4.1 Fuentes de información 1.6.4.1 Fuentes Primarias.	42
1.6.4.2 Fuentes secundarias.	42
1.6.5 Tratamiento de la información.	42
1.6.5 Presentación de los resultados	43
1.0.0 1 103011taoloii ac 103 103ultau03	43
2. ESTUDIO DE MERCADO	48
2.1 ANÁLISIS DE MERCADO	48
2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR	48

2.2.1 Rivalidad de la competencia.	49
2.2.2 Poder de negociación de los proveedores.	49
2.2.3 Poder de negociación de los compradores/consumidores.	50
2.2.4 Amenaza de nuevos competidores entrantes/barreras de entrada.	50
2.2.5 Amenaza de productos/servicios sustitutos.	50
2.2.5 Posibilidad de crecimiento del mercado actual.	50
2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO	51
2.3.1 Análisis de demanda.	51
2.3.1.1 Proyecciones y Precios previstos por el servicio de Fusenfu.	52
2.3.1.2 Método de evaluación de datos.	52
2.3.1.3 Tamaño del mercado.	52
2.3.1.4 Volumen de ventas estimadas en el primer año.	52
2.3.1.5 Participación del mercado estimado en el primer año.	52
2.3.1.6 Mecanismos para dar a conocer el servicio.	53
2.3.1.7 Mecanismos de ayuda a la venta.	53
2.3.1.8 Penetración del mercado.	53
2.3.2 Análisis de la oferta.	53
2.3.2.1 Cuantificación de la oferta existente.	54
2.3.2.2 Pronósticos de la oferta.	54
2.3.2.3 Costo unitario de producción.	55
2.3.2.4 Costos de producción.	55
2.4 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO	56
2.4.1 Descripción detallada producto/servicio.	56
2.4.2 Aplicaciones del producto/servicio.	56
2.4.3 Elementos especiales.	56
2.4.4 Fortalezas y debilidades del producto	56
2.4.5 Patentes o condiciones de secreto industrial referente a su	
producto o servicio.	57
2.4.6 Productos o servicio posibles como complemento o derivados	
del Actual.	57
2.4.7 Factores a destacar del producto/ servicio	57
2.4.7.1 Cuidados especiales con el producto/servicio	57
2.4.8 Clientes.	58
2.4.8.1 Tipos de compradores.	58
2.4.8.2 Cubrimiento geográfico inicial.	58
2.4.8.3 Características básicas de los clientes	59
2.4.8.4 Bases de decisión de compra de los clientes.	59
2.4.8.6 Opiniones de clientes que han mostrado interés en su	
producto / servicio.	60
2.4.8.7 Opiniones de clientes que no han mostrado interés en su	
producto/ servicio.	60
2.5 COMPETENCIA	60
2.5.1 Asodisvalle.	61
2.5.1.2 Mapa de ubicación y segmentación del mercado.	61
2.5.1.3 Granja Tarapaca	62

2.6 PLAN DE MERCADEO	64
2.6.1. Política de precios de la competencia.	66
2.6.1.1 Precio previsto.	66
2.6.1.2 Políticas de cartera y descuentos por pronto pago.	66
2.6.2 Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir la inversión y	
rendimiento mínimo.	66
2.6.3 Posibles niveles de precio para resistir la guerra de precios.	67
2.6.4 Punto de equilibrio.	67
2.6.5 Estrategia de venta	67
2.6.6 Clientes iníciales.	68
2.6.7 Características del producto a enfatizar en la venta.	68
2.6.8 Cubrimiento geográfico inicial.	68
2.6.9 Plan de ampliación geográfica.	68
2.6.10 Clientes especiales.	69
2.7 ESTRATEGIA PROMOCIONAL	69
2.7.1 Mecanismos para dar a conocer el producto/servicio.	69
2.7.2 Mecanismos de ayuda a la venta.	69
2.7.3 Programas de medios.	69
2.8 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	70
2.8.1 Canales de distribución.	70
2.8.2 Posibles problemas de bodegaje.	72
2.8.3 Políticas de inventario de servicio.	72
2.9 POLÍTICAS DE SERVICIOS	72
2.9.1 Términos de garantía.	72
2.9.2 Tipo de servicios a los clientes.	73
2.9.3 Mecanismos de atención a los clientes.	73
2.9.4 Tácticas de ventas.	73
2.9.5 Metas para los vendedores	73
3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL	74
3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO	74
3.1.1 Proceso.	74
3.1.1.1 Proceso productivo o tecnológico del proyecto	74
3.1.2 Producto o descripción del servicio.	76
3.1.2.1 Descomposición del servicio.	76
3.1.2.2 Determinación de los materiales e insumos requeridos.	77
3.1.2.3 Insumos principales.	77
3.1.2.4 Insumos secundarios.	77
3.1.2.5 Producto específico.	78
3.1.3 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto	78
3.1.3.1 Ambito del proyecto.	78
3.1.3.2 Conocer el tamaño del proyecto.	78
3.1.4 Diagramas y planes de desarrollo	79
3.1.4.1 Plan funcional general.	79

3.1.4.2 Diagrama de Bloques.	79
3.1.4.3 Diagrama de Flujos de Procesos.	80
3.1.4.4 Descripción de las operaciones.	83
3.1.5 Tecnología	83
3.1.6 Selección del Equipo	86
3.1.6.1 Calculo de la maquinaria y equipo.	86
3.1.6.2 Descripción de maquinaria y equipo.	87
3.1.7 Calculo de Cantidades de Materia Prima e Insumos.	87
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	90
3.2.1 Macrolocalización.	91
3.2.2 Microlocalización	96
3.2.2.1 Distribución Interna.	96
3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO	97
3.3.1 Factores que determinan o limitan la capacidad.	97
3.3.2 Productiva	97
3.3.3 Control de calidad.	98
3.4 REQUERIMIENTOS	98
3.4.1 Estructura física y área general	98
3.6 FINANCIACIÓN DEL PROYECTO.	99
4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL	100
4.1 DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO	100
4.1.2 Visión.	100
4.1.2 Vision. 4.1.3 Valores Corporativos	101
4.1.3.1 Constitucionales	101
4.1.4 Filosofía de Trabajo.	101
4.1.5 Competencias Organizacionales.	102
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	102
4.2.1 Objetivos	102
4.2.2 Procesos operativos.	102
4.2.2.1 Docentes.	103
4.2.3 Descripción de Puestos.	103
4.2.3.1 Personal administrativo.	103
4.2.3.2 Docentes funciones principales	103
4.2.3.3 Rector funciones principales	105
4.2.3.4 Coordinador académico funciones principales	106
4.2.3.5 Secretaria funciones principales.	106
4.2.3.6 Servicio general funciones principales.	107
4.2.3.7 Vigilante funciones principales	107
4.2.4 Perfil del puesto	107
4.2.4.1 Funciones específicas por puesto	108
4.2.4.2 Coordinador académico	109
4.2.4.3 Docentes	110
4.2.4.4 Secretaria	111

4.2.4.5 Servicios generales	112
4.2.4.6 Vigilante	113
4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL	114
4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL	114
4.4.1 Solicitud de Empleo.	115
4.4.2 Entrevistas.	115
4.4.3 Exámenes.	115
4.5 PROCESO DE CONTRATACION	115
4.5.1 Inducción del Personal.	117
4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO D	EL
PERSONAL	118
4.6.1 Capacitación.	118
4.7 PROGRAMA DE INCENTIVOS	119
4.7.1 Administración de sueldos y salarios.	119
4.7.2 Indicadores operativos y de calidad.	121
4.7.3 Políticas operativas	121
4.7.4 Sistema de comunicación.	121
4.7.5 Proceso para la resolución de conflictos.	122
4.7.6 Carácter moral del a empresa.	122
4.7.7 Indicadores operativos y de calidad.	122
4.7.8 Políticas operativas	123
4.7.9 Sistema de comunicación.	123
4.7.10 Proceso para la resolución de conflictos.	124
4.7.11 Carácter moral de la empresa.	124
4.8 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	124
4.8.1 Tipo de sociedad.	124
4.8.2 Procedimiento para la creación de una fundación educativa.	125
4.8.3 Información general de la institución.	125
4.8.4 Denominación del programa	126
4.8.5 Objetivos del programa	126
4.8.6 Descripción de las competencias (perfil del egresado)	126
4.8.7 Justificación del programa	126
4.8.9 Autoevaluación institucional	127
4.8.10 Organización administrativa	127
4.8.11 Recursos específicos para el desarrollo del programa	127
4.8.12 Recursos docentes	128
4.8.13 Financiación	128
4.8.14 Infraestructura	128
4.8.15 Anexos	128
5. ESTUDIO FINANCIERO Y ECONOMICO	130
5.1 INVERSION INICIAL	130
5.1.1 Depreciación.	131
5.2 BALANCE INICIAL	131

5.2.1 Balance Inicial Sin Financiación.	133
5.2.2 Balance Inicial Con Financiación.	133
5.3 AMORTIZACIÓN EN PESOS	136
5.4 LEASING EN PESOS	138
5.5 PARÁMETROS BÁSICOS	140
5.5.1 Parámetros Económicos.	140
5.5.2 Parámetros Laborales.	141
5.5.3 Parámetros Cargos y Salarios.	141
5.5.4 Parámetro Recaudo y Pagos.	141
5.5.5 Parámetros de Costos.	142
5.5.6 Costo unitario del Servicio.	142
5.5.7 Parámetros Gastos de Ventas.	143
5.6 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS	143
5.7 NOMINA	143
5.8 PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS EN PESOS	147
5.9 IVA	147
5.10 ESTADOS FINANCIEROS	147
5.10.1 Estado de Resultados Sin Financiación en Pesos.	147
5.10.2 Estado de Resultados Con Financiación en Pesos.	147
5.11 FLUJOS DE CAJA	153
5.12 BALANCE GENERAL PROYECTADO	153
5.12.1 Análisis Vertical y Horizontal.	158
5.13 INDICADORES FINANCIEROS	169
5.13.1 Indicadores Financieros Sin Financiación.	169
5.14 EL PUNTO DE EQUILIBRIO	171
5.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	171
6. PORTAFOLIO	173
6.1 ¿QUIÉNES SOMOS?	173
6.2 MISIÓN	174
6.3 VISIÓN	174
6.4 SERVICIOS FUSENFU	174
6.5 PRESENTACIÓN DE SERVICIOS	175
6.5.1. Panadería y repostería.	175
6.5.2 Jardinería.	176
7. CONCLUSIONES	177
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	178

LISTA DE CUADROS

	Pág
Cuadro 1. Variables y procesamiento de la información	42
Cuadro 2. Costos de producción	55
Cuadro 3. Precios previstos	66
Cuadro 4. Inversión	77
Cuadro 6. Calculo maquinaria y computo	87
Cuadro 7. Salarios	100
4.1.1 Misión.	100
Cuadro 8. Nomina a aplicar	120
Cuadro 9. Nómina de servicios	120
Cuadro 10. Inversión	132
Cuadro 11. Depreciación	133
Cuadro 12. Balance inicial sin financiación	134
Cuadro 13. Balance inicial con financiación	135
Cuadro 14. Amortización en pesos	136
Cuadro 15. Leasing en pesos	139
Cuadros 16. Parámetros económicos	140
Cuadro 17. Parámetros laborales	141
Cuadro 18. Cargos laborales	141
Cuadro 19. Parámetros de recaudos y pagos	142
Cuadro 20. Márgenes brutos	142
Cuadro 21. Costo unitario de servicio	142
Cuadro 22. Parámetros de ventas	143
Cuadro 23. Gastos en pesos	144
Cuadro 24. Administración en pesos	145
Cuadro 25. Nómina de servicio en pesos	146
Cuadro 26. Ventas y costos	149
Cuadro 27. Recaudo	150
Cuadro 28. Pagos	150
Cuadro 29. Estado de resultados sin financiación en pesos	151
Cuadro 30. Estado de resultado con financiación en pesos	152
Cuadro 31. Flujo de caja sin financiación	154
Cuadro 32. Flujo de caja con financiación	155 450
Cuadro 33. Balance general sin financiación	156
Cuadro 34. Balance general con financiación en pesos	157
Cuadro 35. Análisis vertical del balance general sin financiación	161 162
Cuadro 36. Análisis vertical del balance general sin financiación Cuadro 37. Análisis vertical del estado de resultado sin financiación	163
Cuadro 37. Análisis vertical del estado de resultado sin financiación Cuadro 38. Análisis vertical del estado de resultado con financiación	164
Cuadro 39 Análisis horizontal halance general sin financiación	165

Cuadro 40. Análisis horizontal balance general con financiación	166
Cuadro 41. Análisis horizontal estado de resultado sin financiación	167
Cuadro 42. Análisis horizontal estado de resultado con financiación	168
Cuadro 43. Indicadores financieros sin financiación	170
Cuadro 44. Indicadores financieros con financiación	171
Cuadro 45. Punto de equilibrio	171
Cuadro 46. Análisis de sensibilidad	172

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Demanda	33
Tabla 2. Calculo de materia prima	88
Tabla 3. Opción de compra de materia prima	89

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
lucanan 4. Madala Canna	0.5
Imagen 1. Modelo Canvas	65
lmagen 2. Página web de Funsefu	70
Imagen 3. Correo electrónico Funsefu	71
Imagen 4. Facebook Funsefu	71
Imagen 5. Volantes Funsefu	72
lmagen 6. Diagrama de bloques	80
Imagen 7. Diagrama de Gannt	81
Imagen 8. Selección de docentes	81
lmagen 9. Matriculas	82
Imagen 10. Asignación de carreras	82
lmagen 11. Cadena de valor	83
lmagen 12. Plano	97
lmagen 13. Organigrama	108

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Grafico 1. ¿Qué es para usted una persona con discapacidad cognitiva?	38
Grafico 2. ¿Estarías interesado o interesada en la creación de un proyecto que busca mejorar la calidad de vida de las personas con	38
discapacidad cognitiva? Grafico 3. ¿Considera usted que una persona con discapacidad cognitiva, puede trabajar normalmente en una empresa y adaptarse a	
un grupo de trabajo?	39
Grafico 4. ¿Ha sentido que su familia ha sido víctima de algún tipo de discriminación por su condición?	39
Grafico 5. ¿Cuál sería la calificación que usted daría a la educación que ha recibido su familia con discapacidad en la institución donde se	
encuentra actualmente?	40
Grafico 6. ¿Cuál cree que serían las áreas para desarrollar o involucrar a las personas con discapacidad cognitiva?	40
Grafico 7. ¿Cuál cree que sería la jornada apropiada para estudiar en la fundación?	41
Grafico 8. Estudio del sector. Personas con discapacidad	43
Grafico 9. Talento universitario	44
Grafico 10. Estudio del sector. Oportunidad	45
Grafico 11. Estudio del sector. Trabajo	45
Grafico 12. Estudio del sector. Ayuda a familia	46
Grafico 13. Estudio del sector. Terapia	46
Grafico 14. Estudio del sector. Discriminación	47
Grafico 15. Costos unitarios de producción	55
Grafico 16. Punto de equilibrio	67

RESUMEN

El siguiente proyecto es elaborado con el objetivo de estudiar la posibilidad de crear una fundación Técnica que desarrolle habilidades y destrezas en personas con Discapacidad Cognitiva del municipio de Cali, departamento del Valle del Cauca.

Para llevar a cabo esta investigación se realizó una labor social en varias instituciones especiales de Santiago de Cali, se tuvo la oportunidad de hacer encuestas en Asodisvalle, Boteritos, personas transeúntes y familias con miembros que padecen discapacidad cognitiva. De esta manera se argumenta el trabajo y se apoya en 5 fases: La contextualización del problema de investigación, el estudio del mercado objetivo, el tamaño y la localización del proyecto, la estructura organizacional y legal requerida y finalmente la demostración de su viabilidad a través de un estudio contable financiero.

PALABRAS CLAVES: Discapacidad, Cognitivo, Oportunidad, Habilidad, Contextualización, destrezas, Patrimonio.

ABSTRACT

The next project is developed with the aim to study the possibility of creating a technical foundation to develop skills and abilities in people with Cognitive Disabilities municipality of Cali, department of Valle del Cauca.

To carry out this research was done social work in various special institutions Cali, we had the opportunity to survey Asodisvalle, Botrytis, transient persons and families with members suffering from cognitive impairment. In this way it is argued and supported work in 5 phases: The contextualization of the research problem, the study of the target market, the size and location of the project, the legal and organizational structure required and finally the demonstration of its viability through of a financial accounting firm.

KEY WORDS: Disability, Cognitive, Opportunity, Ability, Context, skills, Heritage.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existen muchas instituciones que prestan el servicio de integración social a estas personas, pero no brindan una real oportunidad para desarrollar todas sus capacidades. Por esta razón es necesario determinar la viabilidad de una fundación para personas con discapacidad cognitiva cuyo fin primordial es brindar educación para una vida laboral productiva y lograr una integración social exitosa. El concepto de discapacidad cognitiva es una disminución en las habilidades cognitivas e intelectuales del individuo.

(Ministerio de Educación Nacional, 2010) Afirma:

Si se forman a estas poblaciones que anteriormente estaban marginadas de la educación, se le apuesta a que se vuelvan productivas, sean autónomas y fortalezcan relaciones sociales; así, la educación se convierte en un factor de desarrollo para sí mismas, para sus familias y para los municipios en donde viven. Anteriormente se pensaba que las personas con discapacidad no tenían condiciones para aprender; empezamos a trabajar por cambiar estos imaginarios, a revisar las prácticas y a generar una política de inclusión.

Así pues, la política de inclusión de la población con discapacidad busca transformar la gestión escolar para garantizar educación pertinente a estudiantes que presentan discapacidad cognitiva, síndrome de Down y otros retardos como autismo, entre otros.

La inclusión significa, entonces, atender con calidad, pertinencia y equidad a las necesidades comunes y específicas que estas poblaciones presentan.

Todas estas personas tienen potencialidades para desarrollar dentro del espacio educativo y social y pueden acceder a los diferentes niveles y grados de la educación formal de Colombia. La Fundación debe garantizar los apoyos adicionales que demandan, con el fin de que desarrollen las competencias profesionales y ciudadanas, aun cuando necesiten más tiempo y otras estrategias para lograrlas.

Los datos del Censo de 2005 reportan 392.084 menores de 18 años con discapacidad, de los cuales 270.593 asisten a la escuela y 119,831 no lo hacen, en Colombia. En la ciudad de Cali, existen 16.009 personas con alguna discapacidad. (Gómez Beltrán, 2008)

Estos indicios tienen que ver, por ejemplo, con la escasa posibilidad que tienen las personas con discapacidad cognitiva con respecto al acceso a una educación formal. Sin embargo, esta falta de oportunidad no es privativa de las personas con discapacidad, ya que el común de las personas no reconoce las capacidades y el talento que poseen.

1. PROYECTO FUSENFU

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de una fundación técnico para personas con discapacidad cognitiva.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 Emprendimiento. Este proyecto se desarrolla con el objetivo de evaluar y analizar una necesidad educativa encontrada en una población específica cómo son las personas con discapacidad cognitiva la iniciativa está encaminado a poner en funcionamiento una institución técnico profesional de servicio social que hasta el momento no existe en nuestra comunidad. La fundación **FUSENFU** tiene pedagogía basada en los ideales pedagógicos de las escuelas Waldorf se fundamentan en la antroposofía, ciencia espiritual que se ocupa del hombre como ser físico, anímico y espiritual. Su creador, Rudolf Steiner, parte de un conocimiento físico suprasensible para el desarrollo de dicha ciencia espiritual.

El objetivo de la antroposofía es adquirir conocimiento de las realidades del mundo en su esencia, para comprender y responder a las necesidades de la vida humana en sus diferentes esferas. Existe un trabajo antroposófico en el ámbito de la educación, la pedagogía curativa, las artes, la agricultura biodinámica, las ciencias exactas y el orden social como sistema tripartito.

Una misión de la antroposofía es el desarrollo del pensamiento claro. Rudolf Steiner sienta los cimientos para comprender el pensamiento como actividad espiritual en uno de sus libros fundamentales: «La filosofía de la libertad». Esta actividad espiritual del pensamiento es un camino para proteger y fortalecer los gérmenes de la individualidad humana.

Así pues, los resultados de la antroposofía pueden ayudar a beneficiar la vida espiritual del hombre sin importar su condición física, sensorial y demás cualidades, nacionalidad, posición o religión, y hacia el futuro, pueden conducir hacia una vida social fundamentada en el amor fraternal. Uno de los colegios en el valle del cauca que manejan esta pedagogía es:

Colegio Luis Horacio Gómez

Address: Calle 18 No.127-249, Tel/Fax: +57/3//555-1093, 555-1115

Cali, Pance

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Planteamiento del problema. En la actualidad existen muchas instituciones que prestan el servicio de integración social a personas con discapacidad cognitiva, pero no brindan una real oportunidad para desarrollar todas sus capacidades.

Si se educa a estas poblaciones que anteriormente estaban marginadas de la educación, le apostamos a que se vuelvan productivas, sean autónomas y fortalezcan relaciones sociales. La manera de que estas personas sean productivas es prepararlos en un arte u oficio, para competir en una ambiente laboral; Fusenfu se especializara en las siguientes Asignaturas: Artes plásticas, dibujo, música, entre otros.

Las personas con discapacidad cognitiva no cuentan con apoyo del estado ni políticas claras de inclusión social que permitan adaptarse a un ámbito educativo, laboral y profesional.

Para personas con discapacidad cognitiva que brinde la posibilidad de subsistir por sus propios medios y que desarrolle las capacidades especiales que poseenadicional no se cuenta con docentes calificados para brindar una educación de calidad y acorde a las necesidades de las personas con discapacidad cognitiva.

La investigación estará dirigida a la población con discapacidad cognitiva existente en la ciudad de Cali.

FUSENFU S.A.S contara con el personal docente apropiado para la educación de estas personas.

(Urdinola C. & Herrera C., 2005) Extrae la siguiente información:

Los siguientes datos fueron extraídos del censo de población realizado por el DANE en el 2005, por tratarse de una población tan vulnerable no hay datos

estadísticos recientes que permitan ilustrar estas cifras en la actualidad, por medio de la Psicóloga Mónica López y la fundación Asodisvalle proporcionaran a **FUSENFU** información más reciente sobre la población de personas con discapacidad cognitiva existente en la ciudad de Cali.

Según el Censo DANE 2005, Cali cuenta con una población de 136.581 personas en situación de discapacidad. La tasa de prevalencia es del 6.4% igual a la tasa Nacional. El 25.18% son menores de 20 años, el 50.04% se encuentran entre 20 y 59 años y el 31.37% son mayores de 60 años.

La fundación realizara la investigación en la ciudad de Cali y centrara sus esfuerzos especialmente en las comunas 13, 14, 15 y 21 donde se encuentra el mayor número de personas en situación de discapacidad.

Estos indicios tienen que ver, por ejemplo, con la escasa posibilidad que tienen las personas con discapacidad cognitiva con respecto al acceso a una educación formal. Sin embargo, esta falta de oportunidad no es privativa de las personas con discapacidad, ya que el común de las personas no reconoce las capacidades y el talento que poseen.

En la actualidad existen muchas instituciones que prestan el servicio de asistencia y cuidado a las personas con discapacidad cognitiva, como Asodisvalle, boteritos, Fundamor y personas naturales que prestan sus conocimientos y asesorías como la psicóloga Mónica López; pero no una real oportunidad de educación que permita desarrollar todas sus capacidades.

Respecto a la educación el 31.11% no presenta escolaridad alguna, el 24.54% tiene la básica primaria incompleta, el 21.45 la secundaria incompleta, el 15.39% la básica primaria completa, el 2.28%% preescolar incompleta, 1.06% preescolar completo, el 0.15 básica secundaria completa, 0.48% tecnólogo incompleto, 0.79% tecnólogo completo, 1.07% universitario sin título, 0.45% universitario con título, 0.07 postgrado incompleto, 0.03% postgrado completo.

Es fundamental determinar qué porcentaje de las personas con discapacidad cognitiva en Santiago de Cali cuenta con las mínimas condiciones intelectuales, físicas y económicas para el desarrollo de este proyecto. Para este fin se contara con el apoyo y experiencias de instituciones que prestan servicio de cuidado pero que no tiene la capacidad para ofrecer un desarrollo profesional en una actividad

específica, para la fundación es sumamente importante tener un referente que ofrezcas todo tipo de información sobre el tema.

1.3.2 Formulación del problema. ¿Es viable desde el punto de vista técnico, de mercado, organizacional, legal y financiero, la creación de una fundación Técnica para personas con discapacidad Cognitiva dedicada al desarrollo de habilidades, destrezas con edades que oscilan entre 16 y 35 años, ubicada en la ciudad de Cali?.

1.3.3 Sistematización Del Problema

- ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta para realizar un estudio de mercado que identifique el mercado objetivo de la población especial en Santiago de Cali?.
- ¿Qué variación inciden en el desarrollo de un estudio técnico y operativo que permita determinar el tamaño del proyecto, en términos de localización y los recursos necesarios para su ejecución?.
- ¿Cuál es la estructura organizacional y legal requerida para el adecuado funcionamiento de la Fundación que promueva la educación formal para discapacitados cognitivos de Cali?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

• Estudiar la viabilidad de la creación de la primera Fundación Técnica para personas con discapacidad en Santiago de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos

- Elaborar un estudio de mercado que permita identificar el perfil de la población objetivo y la aceptación del servicio.
- Proporcionar herramientas pedagógicas a las instituciones educativas que les permita direccionar la atención a estudiantes con discapacidad cognitiva.
- Realizar un estudio técnico, para determinar cuál será la distribución, localización de las instalaciones e identificar el recurso humano.

- Efectuar un estudio administrativo, para definir los principios organizacionales, Misión y Visión de la Fundación, concretar la estructura de la empresa.
- Precisar un Estudio financiero, para conocer un estimado del capital para la implementación de la Fundación.

1.5 JUSTIFICACIÓN

1.5.1 Teórica. Esta Fundación nace como fruto de la evaluación y análisis de una necesidad educativa encontrada en una población especifica; encaminadas a poner en funcionamiento una institución técnica-profesional de servicio social que hasta el momento no existía en nuestra comunidad. Para ello se organiza una serie de actividades orientadas principalmente a dar a conocer esa investigación. La cual espera lograr una integración social para toda la población con discapacidad cognitiva. Esta fundación será la oportunidad para descubrir nuevos talentos y futuros emprendedores. La pedagogía que se implantar en la fundación tendrá mucha similitud con la Pedagogía Waldorf. Se centra en el conocimiento integral del hombre, buscando explotar todas sus capacidades, incluso aquellas que aún se encuentran en estado potencial. Para ello, se estimulan la libertad, la creatividad, los conocimientos prácticos, los aspectos físicos y los contenidos científicos como un todo, desde una perspectiva claramente holística. (Waldorft, 2000).

Aunque los métodos pedagógicos que se aplican en la educación formal abarcan una amplia diversidad de opciones, respondiendo a diversas escuelas teóricas y filosóficas, existen muchos de ellos que no son conocidos a nivel social, debido a que su difusión se ha dado en círculos muy determinados o concretos. La **pedagogía Waldorf** es uno de ellos.

(Rivas, 2011) Indica que la educación es:

La institución la granja de Tarapacá que tiene a su cargo y enseñanza personas con discapacidad cognitiva, aplica la pedagogía de Waldorf, leamos un poco: Una granja biodinámica productiva, como espacio vital y generador de recursos para mantener parte de las otras iniciativas que se integren, cada una con cierto grado de independencia y liderada por su grupo de interés. En esta comunidad se desarrollarán estas iniciativas:

 La empresa agropecuaria biodinámica: Con ganado vacuno, caprino, especies menores (gallinas, pollos, peces, curíes, etc.) para la producción de leche y carnes que serán en parte procesadas en la granja. Cultivos de cereales, tubérculos y granos, frutales y hortalizas, que serán comercializadas en fresco y en parte transformadas. Tendremos el cultivo de guadua y enriquecimiento con árboles maderables.

- La escuela Waldorf, dirigida a niños y jóvenes campesinos de bajos recursos económicos. Aquí se tendrá preescolar para 40 niños y colegio hasta el grado 8 para 160 niños, con énfasis a una educación más enfocada a oficios (técnica) – El costo tiene que ser muy bajo para los padres. La alimentación de los niños debe proveerla en parte la granja.
- Escuela de oficios para jóvenes formación en áreas como: horticultura, fruticultura, ganadería, procesamiento de lácteos, comercio, carpintería, cerámica, construcción, entre otras. Desde la educación con orientación antroposófico podemos dar un aporte importante para el buen desarrollo de esta modalidad. La oferta de escuelas de oficio para campesinos es muy poca en Colombia.
- El centro terapéutico para personas con facultades especiales. La educación básica se incluye en educación escolar, en la escuela de oficios y en las actividades de la granja (pedagogía curativa y terapia social). Además tendrán actividades especializadas. Esta modalidad se plantea para personas que deben ser transportadas desde sus hogares.(Rivas, 2011)
- Hogar para adulto con facultades especiales y para el adulto pensionado. Un grupo de adultos pensionados (o cercanos) vinculadas a la antroposofía ha venido trabajando esta iniciativa de crear una vivienda con buenas condiciones y poder participar activamente en la comunidad, con el fin de crear un entorno cultural alternativo que permita continuar en el crecimiento de su ser.
- Lógicamente se debe disponer también de medios para poder atender las necesidades del adulto mayor. El hogar para adulto con facultades especiales surge ante la necesidad de ofrecer un lugar de vivienda independiente con la posibilidad de integrarse a la comunidad.

Las personas con diversos antecedentes, habilidades y metas personales únase a nuestra comunidad durante un año, una década o toda la vida y vera la experiencia única de compartir con estas personas. El hilo común que nos une a todos aquí es el deseo de hacer el servicio. Cada voluntario aporta fortalezas y habilidades, y cada uno contribuye al crecimiento personal de los demás. Esta motivación es idealista para estar seguro. Es un idealismo que nos esforzamos por

vivir, día a día. Se invita a voluntarios para que se suban las mangas y ayudar crear una comunidad basada en la mezcla de ideales que cada persona aporta a través de la ayuda de los puntos de vista fuera de la antroposofía. Las tareas se reparten de acuerdo con los talentos y habilidades de los miembros de la comunidad.

Cada uno de estos autores ayuda a enriquecer cada proceso planteado para **FUSENFU S.A.S.**

* Referentes administrativos de emprendimiento

La Fundación sembrando futuro es la primera en Santiago de Cali, de carácter diurno, privilegia en el desarrollo integral y técnico de toda una población con discapacidad cognitiva con la vinculación de los procesos educativos existentes, como se contempla en la constitución Colombiana educación para todos los colombianos sin importar sus limitaciones. Se vislumbra la necesidad de instalar modelos pedagógicos orientados al desarrollo del pensamiento crítico de cada uno de los estudiantes, se orienta a la prestación de servicios educativos tales de crear técnicos para vincularse al mundo laboral.

En el contexto colombiano y en el marco de la desigualdad, han surgido movimientos alternativos y de pedagogía crítica como acontecimientos de cambio y transformación del hecho educativo, ampliando su dimensión escolar a crear una fundación para personas con discapacidad cognitiva a una nueva Pedagogía en Colombia y en especial en la ciudad de Cali, que trasciende las tareas de la enseñanza de las ciencias hacia la configuración de una comunidad pedagógica contextualizada y reflexiva, sobre la necesidad de intervenir el entorno problemático de la actualidad nacional. En este sentido, la Fundación busca construir una Colombia dentro de un marco democrático, con justicia social, orientada al bien común y a legitimar lo público desde una concepción comprensiva que busca la integración de los seres humanos a la vida profesional sin importar sus antecedentes cognitivos.

1.5.2. Metodológica. El método utilizado para llevar a cabo esta investigación es el sistema de encuestas y entrevistas en varios centros educativos como son Asodisvalle, Boteritos, funda amor y la asesoría de la Psicóloga Mónica López, que tiene la responsabilidad y la experiencia con personas con discapacidad cognitiva por la razón que su única hija padece síndrome de Down y está tocando puertas para vincularla a cualquier universidad y no ha tenido respuestas positivas, realmente apoya mucha la idea de negocio para personas con esta discapacidad.

- **1.5.3. Práctica.** En la actualidad ninguna universidad cuenta con carreras profesionales para estas personas dentro de sus planes educativos excepto la universidad Santiago de Cali que en este momento está realizando un proceso evaluativo con dos personas con síndrome de Down, con el fin de determinar la viabilidad de un proyecto que beneficie toda esta población. La fundación FUSENFU S.A.S busca crear un ambiente adecuado para lograr la inclusión educativa, social y laboral para la población de personas que tienen esta discapacidad.
- 1.5.4 Estado del Arte. El estado de arte de Fusenfu se puede relacionar con 2 instituciones que se basan: En primer lugar Tobías Emanuel de la ciudad de Cali que ofrece un programa de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, Su gran fortaleza es un programa que capacita a los jóvenes para realizar satisfactoriamente las funciones requeridas en el trabajo seleccionado a través del ejercicio práctico en diferentes artes y oficios, que les permitan desarrollar competencias en todos los contextos, el punto diferenciador con Fusenfu seria que aparte de mitigar la exclusión laboral, actuamos ante la exclusión educativa a nivel técnico y seguramente alguno de los miembros será acto para estudios profesionales. Al identificar todas estas variables Fusenfu está bien enfocado en sus proyecciones y se espera tener igual de compromiso como lo ha tenido Tobías Emanuel por más 45 años y con testimonios reales de su gran progreso en la ciudad.

Un concepto que se comparte: la educación y la formación es una medida activa que favorece el mejoramiento en la calidad de vida y la inclusión social.

Otra institución que hace punto de referencia es la escuela de Waldorf que tuvo sus inicio en Alemania y su pedagogía está siendo utilizada en muchos países para la educación de personas con discapacidad cognitiva, su filosofía es que los niños relacionan lo que aprenden con su propia experiencia, se sienten llenos de interés y de vida, y lo que así aprenden se convierte en algo que les es propio. Las escuelas Waldorf están pensadas para promover este tipo de aprendizaje, en esta institución no estando el punto diferenciador ante ellos sino la calidad en la educación que brindan, Fusenfu debe tener excelentes profesionales para hacer crecer la idea de proyecto.

1.5.5. Referente teórico. En Colombia se carece de un registro actualizado y confiable de la deficiencia, discapacidad y minusvalía en relación con el total de la población. La poca información estadística existente en nuestro país, además de ser poco confiable, no permite realizar un análisis de las condiciones reales de la discapacidad. Aunque el documento CONPES 2761 de 1995 estableció que la

Vicepresidencia de la República y el DANE debían "diseñar y poner en marcha los sistemas de información y comunicación sobre discapacitados" aún esto no se ha cumplido a cabalidad.

En consecuencia, es muy difícil poder hablar de indicadores sobre el estado general de la discapacidad y sobre las condiciones de vida de las personas directa e indirectamente afectadas. Un factor importante a tener en cuenta es que éste fenómeno, además de haberse convertido en un problema de salud pública de proporciones crecientes, debido a la violencia generalizada y al desarrollo socioeconómico, tecnológico y demográfico, está aumentando de manera considerable y la ausencia de información confiable imposibilita la formulación de planes, programas y proyectos.

De acuerdo a la Resolución 37/52, de 3 de diciembre de 1982, de la Asamblea General de las Naciones Unidas, por la que se aprueba "el programa de acción mundial para las personas con discapacidad", se estimó que para esa época, el número de personas con discapacidad estaba alrededor de 500 millones de personas, cifra respaldada por los resultados de encuestas a segmentos de población y observaciones de investigadores experimentados. También se afirmó que en la mayoría de los países por lo menos una de cada diez personas tiene una deficiencia física, mental o sensorial. Las causas de las deficiencias varían en todo el mundo y son el resultado de las diferentes circunstancias socioeconómicas y de las diferentes disposiciones que cada sociedad adopta para lograr el bienestar de sus miembros.

El documento en mención, sostiene que la relación entre discapacidad y pobreza ha quedado claramente demostrada. Según estimaciones de la Organización Mundial de la Salud - OMS-, alrededor del 12% del total de habitantes de un país pueden presentar cuadros de discapacidad. Otros indicadores de Naciones Unidas mencionan que la magnitud de la discapacidad en el mundo es bastante considerable pues alrededor del 10% de su población presentaría discapacidad y alrededor del 25% se encuentra directamente afectada por este fenómeno.

Si aceptan las estimaciones de la OMS y tenemos en cuenta que la población actual de Colombia se encuentra cercana a los 44 millones de habitantes, resulta que estaríamos hablando de una cifra cercana a 5'280.000 personas con algún tipo de discapacidad. No obstante, los datos del último Censo de Población y Vivienda del año 1993 revelaron un total de 593.618 personas censadas con discapacidad, lo que significaría únicamente el 1.85% sobre la población total del país. Si se mantuviera el promedio que arrojó el censo, hoy el país tendría

814.000 personas con discapacidad, cifra que dista muchísimo de los estimativos porcentuales de la OMS arriba mencionados.

(Fundación Saldarriaga Concha, 2007) Da un breve resumen:

En resumen, lo anterior permite presentar la discapacidad como un problema de salud pública que exige un pacto social entre el Estado, las organizaciones privadas, las organizaciones sociales y la sociedad civil, para lograr transformar los determinantes de la discapacidad, para prevenir su ocurrencia y promover el desarrollo de las potencialidades personales, la autorrealización y la libre participación de todos los miembros de la sociedad en su dinámica.

La teoría de administración que se tendrá en cuenta en el momento de realizar un proceso administrativo será la teoría Humanística de Elton Mayo, su componente social de esta investigación, su interés primordial fue estudiar, el ser humano, los efectos psicológicos que podían producir las condiciones físicas del trabajo en relación con la producción. Y la pedagogía a estudiar es La Pedagogía Waldorf ofrece un currículo que forma un todo coherente, construido para atender las necesidades del desarrollo evolutivo del ser humano. Necesidades que se consideran desde lo físico-externo hasta lo anímico-espiritual, el ser interno esencial.

1.5.6 Referente legal. Uno de los desafíos en materia de atención educativa es que el Estado garantice el acceso al servicio público educativo, así como la permanencia en él a todas las personas con discapacidad niños jóvenes y adultos, sin distinciones de raza, género, ideología, religión o condición socioeconómica.

Las nuevas políticas educativas y en general, las nuevas condiciones del entorno nacional y regional en materia de educación obligan a que las instituciones educativas cumplan estándares mínimos de desempeño que suelen verse reflejados en un conjunto de indicadores.

La comparación entre unas instituciones educativas y otra permite identificar fallas y corregirlas de tal manera que las instituciones sean más competitivas y eficientes en el cumplimiento de su misión, generando, de ésta manera, un mayor impacto social.

Por tratarse de una institución educativa requiere cumplir con requisitos adicionales:

- Tener licencia de funcionamiento o reconocimiento de carácter oficial.
- ➤ Disponer de una estructura Administrativa, una planta física y medios educativos adecuados.
- Ofrecer un proyecto educativo institucional

El Ministerio de Educación Nacional definirá los requisitos mínimos de infraestructura, pedagogía, administración, financiación y dirección que deberá reunir todos los establecimientos educativos para la prestación de su servicio y atención individual que fortalezca el aprendizaje y formación integral.

ANTECEDENTES

Las reflexiones en torno a la necesidad de generar una fundación es fortalecer las capacidades y analizar e investigar una población abandonada por el sistema educativo. Esta institución trabajara con jóvenes de la ciudad Santiago de Cali.

No se tiene registro de la creación o existencia de un proyecto como este. Por lo tanto es una investigación que se ajusta y tiene el perfil para ser desarrollada. El mayor propósito es capacitar profesional y laboralmente a estas personas, con el fin de generar una independencia tanto económica, física e intelectual que les permita desenvolverse en el medio.

Esto son los actores que ayudan y fomentan la educación para personas con limitaciones físicas e intelectuales, los cuales nos proporcionan una muy buena base o referente de los avances y estudios en la educación para personas con esta discapacidad.

Cecilia María Vélez White **Ministra de Educación Nacional** Juana Inés Díaz Tafur Viceministra de Educación Preescolar, Básica y Media

Camila Rivera Caicedo

Directora de Poblaciones y Proyectos Intersectoriales

Subdirectora de Poblaciones Fulvia Cedeño Ángel Carlos Alberto Pinzón Salcedo Nidia García Montoya

❖ CONTENIDO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

- Nombre, identificación y domicilio de los asociados o fundadores.
- Las fundaciones pueden ser constituidas por una o más personas.
- El nombre de la persona jurídica y su sigla sí la tiene.
- ♣ Una entidad sin ánimo de lucro no puede usar el mismo nombre de otra ya inscrita en la respectiva Cámara de Comercio.
- La clase de persona jurídica
- El domicilio de la entidad. (ciudad o municipio).
- Actividades a que se dedicará principalmente la entidad.
- El patrimonio y la forma de hacer los aportes.
- En las fundaciones siempre deberá indicarse el monto del patrimonio inicial.
- ♣ La forma de administración, incluyendo los órganos de administración y representación legal, con sus facultades y limitaciones, si las tienen.
- ♣ La periodicidad de las reuniones ordinarias y los casos en que habrá de convocarse a reuniones extraordinarias. Se debe indicar cómo se convoca a las reuniones, porque medio (prensa, cartelera, etc.), y con cuantos días de anticipación debe convocarse.
- La fecha precisa de la terminación de la entidad y las causales de disolución.
- ↓ Las facultades y obligaciones del revisor fiscal, si es del caso. En las fundaciones, cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales es obligatorio tener revisor fiscal.
- Nombre e identificación de los miembros de junta directiva o consejo de administración y representantes legal.

NOTA: La profundización del aspecto legal se encuentra plasmada en el capítulo IV.

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICO

La investigación se realizó por medio de encuestas, entrevistas, consultas y lecturas por medio de internet. A continuación se ilustra uno de los formatos utilizados en la investigación de mercado y sus resultados en gráficas. La gran mayoría de la información se obtuvo en instituciones que prestan servicios a estas personas como:

- Fundación escuela taller de arte boteritos
- Asodisvalle
- Crecer creer en el ser

1.6.1 Tipo de Estudio

Cualitativa

En otras palabras, investiga el por qué y el cómo se tomó una decisión, en contraste con la investigación cuantitativa, que busca responder preguntas tales como cuál, dónde, cuándo, cuánto. La investigación cualitativa se basa en la toma de muestras pequeñas, esto es la observación de grupos de población reducidos, como salas de clase, etc.

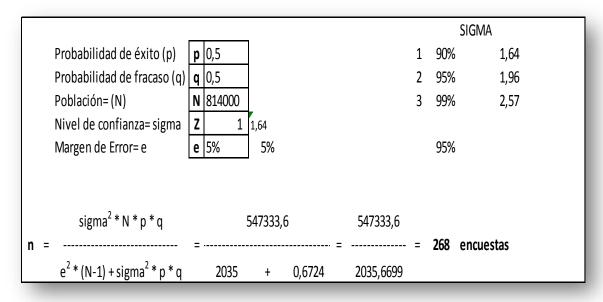
1.6.2 Método de investigación

- **1.6.2.1 Estudio Explorativo.** Se escoge esta investigación porque es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento. Este tipo de investigación, de acuerdo con Sellriz (1980) pueden ser:
- ♣ Dirigidos a la formulación más precisa de un problema de investigación, dado que se carece de información suficiente y de conocimiento previo del objeto de estudio, resulta lógico que la formulación inicial del problema sea imprecisa.
- ♣ Conducentes al planteamiento de una hipótesis: cuando se desconoce al objeto de estudio resulta difícil formular hipótesis acerca del mismo. La función de la investigación exploratoria es descubrir las bases y recabar información que permita como resultado del estudio, la formulación de una hipótesis.

- 1.6.2.2 Estudio Descriptivo. En la etapa de investigación descriptiva se tomará la imagen del mercado objetivo, ya que se desarrolla una encuesta preliminar con las preguntas que responderán al estudio así como las posibles implicaciones que se presenten. Este tipo de investigación ayuda a resolver las variables objetos de la investigación, tales como: ubicación geográfica, aspectos demográficos, modelos educativos, tipos de discapacidad a la que la fundación se enfocara, la capacidad económica y el cambio social que generara la inclusión de estas personas al sector educativo y laboral.
- **1.6.3 Método de recolección de información.** La recolección de información se obtuvo por medio de encuestas hechas en centros o instituciones que ayudan a fortalecer la parte motriz y sensorial de personas con discapacidad cognitiva, otras ayudan a agilizar o que aprendan algún oficio.

En el cuadro se ilustra la cantidad de encuestas que deben realizarse, por medio de una fórmula que arrojo la cantidad de 268 formatos.

Tabla 1. Demanda



Fuente: Creado por FUSENFU S.A.S

1.6.3.1 Encuesta al sector

Nombre		del		ı	representante		familiar:
Edad:		sexo:	F	М	Estrato:		
barrio: Nombre de cognitiva: Edad:							discapacidad
1. ¿Cuántas persor Seleccionar el oval a. 1 - 3 b. 4 – 6 c. 7 -9	nas (conforn	nan su (grupo fa	amiliar? spuesta. - 12 - 16		
2. ¿Qué parentesco a. Hijo(a) b. Nieto(a) c. Sobrino(a)		ne con	d. Pi e. Ai	ona con rimo(a) migo(a) nguno	•	ognitiva	?
3. Nivel de educaci a. Primaria b. Secundaria c. Técnico	ón e	n que s	d. Te	ecnológ		del grup	o familiar?
4. La persona con o siguientes rango de a. 5 a 10 años b. 11 a 15 años c. 16 a 20 años		•	ad cogn	d. 21	a 25 años a 40 años	se encu	entra entre los
5. ¿qué es para us	ted u	ına per	sona co	on disca	pacidad?		
a. Un ser normal b. Una persona cor futuro			s difere		•		aspiraciones al
c. una persona inge	enua	l			f. No opina		
6. Estarías interes calidad de vida de l							que mejorar la

7. ¿Cree usted que una persona con d desarrollar un talento o capacidad?	iscapacidad cognitiva, tiene la posibilidad d	le
8. ¿Qué piensas si la creación de la cobertura en la ciudad de Cali?	fundación con discapacidad cognitiva, tien	ıe
0, 1,2 malo 3, 4,5 aceptable 6, 7,8a. Malb. Aceptablec. Buena	bueno 9 muy bueno 10 excelente d. Muy buena e. Excelente	
	cidad es una disminución en las habilidade luo, considera usted que en su sector ha d. Algunas personas e. Suficientes personas	
10. Considera usted que una persona normalmente en una empresa y con gr	con discapacidad cognitiva, puede trabaja rupos de trabajo. NO	ar
11. Conoce usted alguna persona co está vinculada alguna empresa.	on discapacidad cognitiva que actualment	te
12. Considera que se da soluciones a familias con miembros que poseen alg	los problemas que se enfrentan a diario la una discapacidad cognitiva.	ìS
a. No lo creeb. Falta muchoc. Muy poco	d. Bastante e. Suficiente	
13. Ha sentido que su familiar ha sido su condición.	víctima de algún tipo de discriminación po	or
14. Piensa usted, que el uso de las podrían mejorar el desempeño de las p	tecnologías de información y comunicació personas con discapacidad cognitiva	'n
0, 1,2 malo 3, 4,5 aceptable 6, 7,8a. Malb. Aceptablec. Buena	bueno 9 muy bueno 10 excelente d. Muy buena e. Excelente	

 0, 1,2 malo 3, 4,5 aceptable 6, 7,8 bueno 9 muy bueno 10 excelente a. Mal d. Muy buena b. Aceptable e. Excelente c. Buena 16. ¿Qué progreso educativo ha observado en su familiar en la institución do se encuentra?
a. No he observado progresob. He observado un poco de progresoc. He observado un gran progreso, pero no apoyo necesario
 17. La persona con discapacidad cognitiva que conoce posee algún talento a. Dibujo b. Artes manuales c. Música d. Deporte e. Diseño arquitectónico y gráfico f. Teatro
18. La educación que ha recibido su familiar con discapacidad cognitiva ha sidoa. Subsidiada por el gobiernob. Subsidiada por ONGc. Privada, pagada por usted
19. El nivel de educación que ha obtenido hasta la actualidad le permintegrarse económica, cultural y socialmente SI NO
20. Conoce usted entidades que aportan a la educación de personas discapacidad cognitiva. SI NO
21. ¿Cuál cree usted que seria las áreas para desarrollar o involucrar a la perso con discapacidad cognitiva?

- **22**. ¿Después de analizar y compartir cada pregunta anterior, cual considera usted que es el precio más apropiado para la Fundación Universitaria para un pago mensual?
- a. 500.000 a 700.000

c. 901.000 a 2.000.000

b. 701.000 a 900.000

- d. 2.001.000 en adelante
- **23**. ¿Cuál cree que sería la jornada apropiada para estudiar en la Fundación Universitaria?
- a. Diurna
- b. Nocturna
- c. Sábados y domingos
- 24. ¿Cuál cree que será la mejor forma de pagar su matrícula?
- a. De contado
- b. .Financiada por entidades como:
- a. Banco
- b. Icetex
- c. Cooperativa
- d. Subsidiada por el gobierno

A continuación se muestran algunos gráficos que arroja la información de la encuesta.

1.6.3.2 Gráficos. De un total de 25 preguntas que contiene las encuestas se resaltan las siguientes:

En este gráfico se visualiza que el porcentaje más alto es el concepto que dice que todas las personas con discapacidad cognitiva tiene cualidades diferentes, con un porcentaje del 41,71%.



Grafico 1. ¿Qué es para usted una persona con discapacidad cognitiva?

Fuente: Creado por Fusenfu

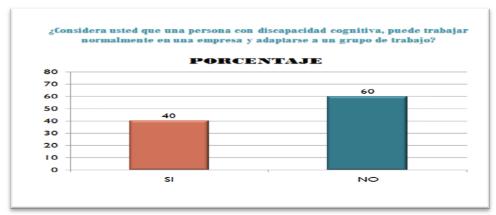
En este gráfico se nota la gran acogida que tiene la propuesta de trabajo, porque les gustaría que se creara una fundación para personas con discapacidad cognitiva.

Grafico 2. ¿Estarías interesado o interesada en la creación de un proyecto que busca mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad cognitiva?



En este gráfico muestra que las personas no creen que las personas con discapacidad trabajen normalmente en una empresa.

Grafico 2. ¿Considera usted que una persona con discapacidad cognitiva, puede trabajar normalmente en una empresa y adaptarse a un grupo de trabajo?



Fuente: Creado por Fusenfu

En este gráfico ratifica que todavía hay mucha discriminación en la sociedad por personas con discapacidad cognitiva.

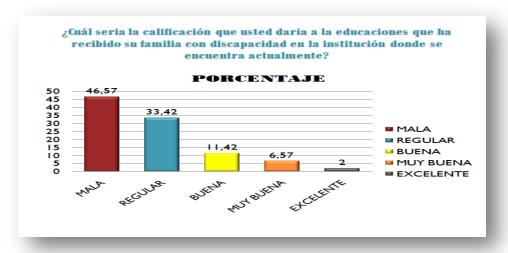
Grafico 3. ¿Ha sentido que su familia ha sido víctima de algún tipo de discriminación por su condición?



Fuente: Creado por Fusenfu

En esta presentación se dan cuenta que la educación que han recibido muchas personas con discapacidad cognitiva en Santiago de Cali, no ha sido la mejor y dedicada para esta población.

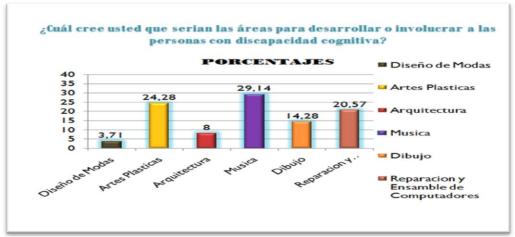
Grafico 4. ¿Cuál sería la calificación que usted daría a la educación que ha recibido su familia con discapacidad en la institución donde se encuentra actualmente?



Fuente: Creado por Fusenfu

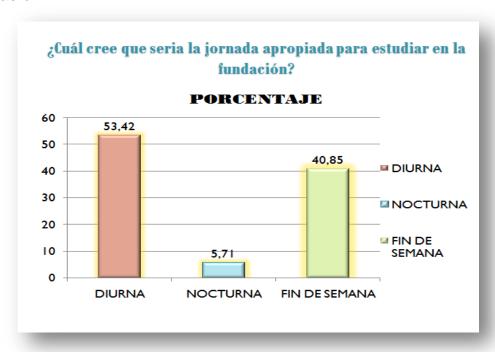
En esta imagen se ofertan las carreras que va tener la fundación y la de mayor aceptación fue música, seguida de artes plásticas.

Grafico 5. ¿Cuál cree que serían las áreas para desarrollar o involucrar a las personas con discapacidad cognitiva?



Se ilustra en este gráfico que la jornada apropiada para el funcionamiento de la fundación es la Diurna.

Grafico 6. ¿Cuál cree que sería la jornada apropiada para estudiar en la fundación?



Fuente: Creado por Fusenfu

- Gracias a la investigación de mercado realizada se encuentra una necesidad educativa latente en la población de personas con discapacidad cognitiva en la ciudad de Santiago de Cali, la cual no ha sido suplida por instituciones existes que solo prestan un servicio de estimulación, protección y apoyo terapéutico, pero no se enfocan en una formación profesional que les facilite el adaptarse a un entorno social.
- Es importante dar a conocer todas las capacidades y fortalezas que posee esta población para lograr un cambio en la forma de pensar de los ciudadanos que en muchas ocasiones los califican o discriminan por el simple hecho de tener cualidades diferentes.

1.6.4 Fuentes de Información

- **1.6.4.1 Fuentes Primarias.** Esta información fue recopilada por medio de una investigación directa al objeto de estudio (personas con discapacidad cognitiva) a través del método de encuesta por medio del cual se obtuvo información importante, para definir las necesidades que presenta esta población y a las cuales la Fundación va dirigir sus esfuerzos.
- **1.6.4.2 Fuentes secundarias.** Las fuentes secundarias se tomaran gracias a la información dada por las siguientes instituciones que realizan trabajo social con personas con discapacidad cognitiva cono son: Asodisvalle, Boteritos, fundamor.
- **1.6.5 Tratamiento de la información.** En la Tabla se describe la forma como se hará el procesamiento de la información en cada uno de los estudios que se llevarán a cabo durante la construcción del proyecto.

Cuadro 1. Variables y procesamiento de la información

VARIABLE	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	
Estudio de Mercado	Análisis de contenido	
	Método descriptivo	
	Análisis estadístico	
Estudio de Técnicas y	Análisis de contenido	
Operaciones	Análisis de tiempos	
	Análisis de procesos	
Estudio	Método descriptivo	
Organizacional	Método deductivo	
	Análisis de contenido	
	Estudio	Análisis
	Financiero	documental
		Análisis
		financieros
		Análisis
		costos y
		gastos

Fuente: Creado por los autores

1.6.5 Presentación de los resultados

- Establecer las variables indicadas que permitirán fundamentar la creación de una fundación para personas con discapacidad cognitiva que promocione el turismo cultural en el municipio de Yumbo y sus alrededores desde una perspectiva de desarrollo económico y social para sus gentes.
- Determinar la existencia real de clientes para los servicios turísticos que se planean ofertar, realizando una labor de investigación de mercado que permita conocer sus gustos y preferencias, así como la aceptación del precio y su disposición a pagar.
- Identificar la tecnología, la infraestructura y todos los recursos indispensables para la localización y puesta en marcha de la unidad de negocio.
- Definir los recursos económicos necesarios y las fuentes de financiación apropiadas para la ejecución del proyecto.

A continuación se muestra todo lo referente de las tablas representados en gráficos. Se observa que personas con discapacidad cognitiva en Santiago de Cali, de acuerdo con el trabajo de encuesta y de campo está en un 10%.



Grafico 7. Estudio del sector. Personas con discapacidad

Fuente: creado por los autores.

Este gráfico indica que estas personas no tienen suficiente capacidades mentales para llegar a la universidad, pero con esfuerzo y dedicación son pocos los que llegan.

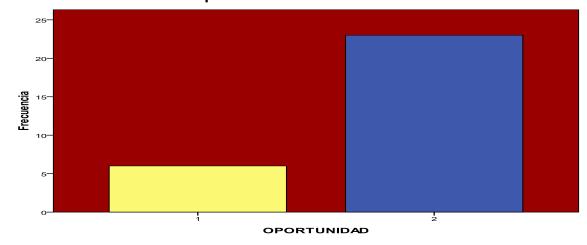
25202021520520TALENTO UNIVERSITARIO

Grafico 8. Talento universitario

Fuente: Creado por los autores.

Este cuadro indica que cada día hay más oportunidad en las aulas de clases para la enseñanza para personas con discapacidad cognitiva.

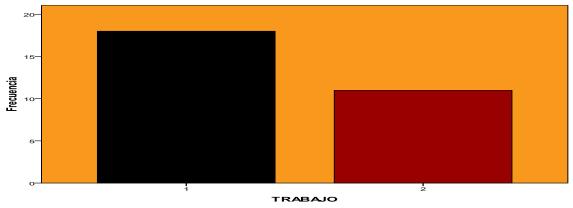
Grafico 9. Estudio del sector. Oportunidad



Fuente: Creado por los autores

En este cuadro se observa que la inclusión laboral ha aumentado significativamente en las personas especiales y se esperan mejores cifras.

Grafico 10. Estudio del sector. Trabajo



En este gráfico se refleja que la ayuda que poseen las personas con algún tipo de discapacidad cognitiva es grande, por la razón que los tutores o encargados de estas personas desean que sus familiares tengan igualdad de condiciones.

Lecrencia 20- Lecrencia 115- Lecrencia 15- L

Grafico 11. Estudio del sector. Ayuda a familia

Fuente: Creado por los autores

En este gráfico indica que las terapias que tienen estas personas ayudan mucho a la superación personal y cada día hay más especialistas, para ayudar a mitigar las cifras de lesiones.

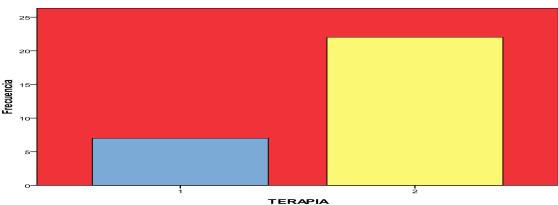


Grafico 12. Estudio del sector. Terapia

Fuente: Creado por los autores

En la imagen se observa que la frecuencia más alta es la discriminación que sigue en la sociedad por estas personas, se necesita más sensibilidad y apoyo de todos los ciudadanos para combatir esta errónea idea de hacerlo a un lado por ser diferente.

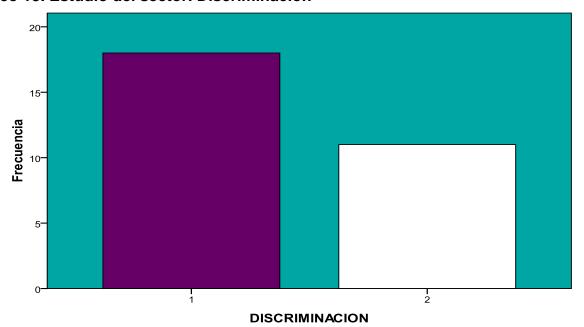


Grafico 13. Estudio del sector. Discriminación

Fuente: creado por los autores

Libro que se recomienda para entender la educación especial.

"¡Escuchen a los autistas!" Autor: Maleval, Jean Claude

Editorial: Grama Edición: 2012

Medidas: 14 x 20 cm. Cantidad de Páginas: 44

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DE MERCADO

El estudio del mercado es el acto de recopilar y analizar información procedente del entorno al que va dirigido el servicio; éste permite comprobar en gran medida la factibilidad del proyecto, y aprovechar dicha información para diseñar el mejor plan posible.

2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR

En los últimos años, en Colombia se ha avanzado de manera importante en el reconocimiento de la diversidad funcional, entendiendo que las personas con discapacidad cognitiva y sus familias, tutores son sujetos de derechos con igual dignidad que el resto de la humanidad.

Esto supondría un avance en el desarrollo de medidas de equiparación de oportunidades y de acceso a oportunidades que permita el mejoramiento de la calidad de vida de esta población que, en virtud de su condición, se encuentra en situación de empobrecimiento y de discriminación social.

Sin embargo pasar del dicho al hecho no ha resultado tan inmediato y, a pesar de la mucha normatividad y de la formulación de Políticas Públicas inclusivas, esta población sigue estando discriminada, sin acceso a oportunidades de desarrollo, y sin opciones de mejoría de ingresos para sí y para sus familias.

Por esta razón Fusenfu S.A.S se enfoca en este mercado objetivo porque se ve la oportunidad de abrir puertas a estas personas para la inclusión educativa y laboral.

Es así como, por ejemplo, encontramos que las oportunidades laborales y productivas para la población con discapacidad son escasas y las personas con discapacidad tienen una dificultad real para percibir ingresos económicos en razón de prácticas e imaginarios que segregan a esta población del mercado laboral. Por esta razón se desea realizar programas académicos y oficios que puedan vincular a la vida laboral.

La discapacidad cognitiva es grande y Fusenfu desea que estas personas dejen huellas en sus vidas y sean productivas en las habilidades o carreras que les gusten.

2.2.1 Rivalidad de la competencia. Actualmente en la ciudad de Santiago de Cali, no existe una institución para la educación superior o técnica para personas con discapacidad cognitiva, lo que se ve es inclusión para vincularlos a la vida laboral, Fusenfu quiere dar un cambio al pensamiento de las personas y la oportunidad de darse a conocer con sus habilidades y conocimientos. Se espera en corto tiempo la propuesta de Fusenfu sea acogida por algunos centros de capacitación y estos sean nuestros futuros competidores entre los más grandes se tiene La fundación Asodisvalle, fundación Nosotros emprende un importante proyecto que parte de asumir un compromiso como organización formadora de la sociedad en cuestiones relacionadas a su causa de la discapacidad intelectual, en Argentina y propuesta en Colombia. Otros de los centros que cada día toma fuerza en el Valle del cauca es Granja Tarapacá biodinámica productiva, como espacio vital y generador de recursos para mantener parte de las otras iniciativas que se integren, cada una con cierto grado de independencia y liderada por su grupo de interés. En esta comunidad se desarrollarán estas iniciativas: La empresa agropecuaria biodinámica y Escuela de oficios para jóvenes - formación en áreas como: horticultura, fruticultura, ganadería, procesamiento de lácteos, comercio, carpintería, cerámica, construcción, entre otras. Desde la educación con orientación antroposofía podemos dar un aporte importante para el buen desarrollo de esta modalidad.

La oferta de escuelas de oficio para campesinos es muy poca en Colombia y es en la que se espera un nuevo estudio de viabilidad para saber si se puede tener a nivel tecnológico o más.

Por ende, está latente la amenaza de estos centros educativos de reformar sus propuestas y ver la viabilidad de una educación mucho mejor para personas con discapacidad se está a espera de nuevos competidores o de instituciones ya existentes y tener la posibilidad de compartir ideas y a largo plazo crear una fusión.

2.2.2 Poder de negociación de los proveedores. En el momento en la Ciudad de Santiago de Cali, no se cuenta con instituciones educativas de nivel profesional, tecnológico o técnico para personas con discapacidad cognitiva. En consecuencia el poder de negociación con Proveedores es muy bajo e insuficiente, en el momento se hará con los docentes que serán los que aportaran todos sus esfuerzos y conocimientos para hacer crecer esta institución.

- **2.2.3 Poder de negociación de los compradores/consumidores.** Los clientes que demandan este servicio de educación son muchos en la Cuidad, pero pocos pueden acceder a buena educación por sus recursos económicos; lo que desea Fusenfu es que muchos jóvenes tengan la oportunidad de crecer con gran espíritu de superación y deseos de ser útiles, productivos y autosuficientes en busca de una igualdad de derechos y oportunidades. Es un poco complejo pero se trabaja cada día para llegar a la meta, ser grandes competidores en el mercado
- 2.2.4 Amenaza de nuevos competidores entrantes/barreras de entrada. Teniendo en cuenta las características específicas para la creación de una Fundación técnico para personas con discapacidad cognitiva, la entrada de nuevos competidores es poco difícil; ante todo por el nivel económico que se debe tener, la gran investigación en la educación, la aceptación y aprobación del ministerio de educación. Las barreras de entradas en el mercado son altas por el costo de funcionamiento de la institución y el factor el seleccionar el personal para educación técnica es un gran esfuerzo y dedicación que se debe tomar. Seguido del gran tamaño e infraestructura requerida para el funcionamiento eficiente de la empresa o fundación.
- 2.2.5 Amenaza de productos/servicios sustitutos. La Amenaza de nuevos servicios o productos no están fácil en el mercado educativo, se debe tener la responsabilidad y la misión de dar un buen servicio completo cosa que no se realiza en minutos sino con mucho tiempo y dedicación y eso diferencia a Fusenfu una institución educativa dedicada al surgimiento de jóvenes a la vida laboral y al reconocimiento de aptitudes, actitudes y habilidades que poseen cada uno de ellos.

La educación no se sustituye por ende es única y al ingresar en este mercado debemos hablar el mismo idioma o sea educar personas para un futuro. Con nuevas propuesta se espera que haya educación a distancia a largo plazo pero sigue siendo un servicio educativo.

2.2.5 Posibilidad de crecimiento del mercado actual. El público que va dirigido nuestro servicio son personas con discapacidad cognitiva en la ciudad de Santiago de Cali, el crecimiento será muy bajo en los primeros años de creación por la falta conciencia en sus acudientes y la ignorancia en la misma sociedad, se debe realizar muchas campañas para la inclusión a lo educativo y social.

2.3 ESTRUCTURA DEL MERCADO

La Fundación Técnico para personas con discapacidad cognitiva Sembrando Futuro, ofrecerá un nuevo servicio que es fruto de la evaluación y análisis de una necesidad educativa encontrada en una población especifica; encaminadas a poner en funcionamiento una institución de servicio social que hasta el momento no existía en nuestra comunidad. Para ello se organiza una serie de actividades orientadas principalmente a dar a conocer esta idea.

2.3.1 Análisis de demanda. En el último año se tiene éxito de inclusión laboral de personas con retardo mental en Colombia en empresas de primera línea que nos impulsan de manera decidida a seguir la iniciativa en una educación con alcance nacional.

Actualmente, El SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) promueve capacitaciones de un grupo de personas con discapacidad mental en Hotelería y Turismo., pero no los enfocan a nivel técnico solo oficios y esa es la diferencia de Fusenfu, incluirlo en la educación técnica.

La realidad nacional es que las posibilidades laborales para las personas con Discapacidad Cognitiva o Mental en Colombia son marginales y no hay un ente promotor que genere en las empresas una conciencia de responsabilidad social o que promueva los beneficios tributarios o de mercadeo social para que se le abran las puertas en el campo laboral a las personas con Discapacidad Cognitiva.

La única entidad que aprecia la propuesta de Fusenfu es FIDES-Fundación para la Investigación y Desarrollo de la Educación especial en Colombia desde hace 30 años busca mejorar las condiciones de vida a la población con Retardo.

La demanda aproximada que se tiene de esta población: Cali tiene trabajando aproximadamente a 20 personas y 310 están esperando ser vinculados alguna institución. A parte no se tiene censo de muchos rincones de la ciudad que tiene personas con discapacidad cognitiva.

La forma y metodología que se utilizó para reunir los datos fue por medio de salida de campo, entrevistas y visitas autorizadas por instituciones que trabajan con personas con discapacidad cognitiva.

2.3.1.1 Proyecciones y Precios previstos por el servicio de Fusenfu. Después de realizar análisis de campo e investigación en diferentes centros educativos informales en educación para personas con discapacidad cognitiva, arroja la siguiente información:

Las carreras oscilan en los precios de \$ 300.000 a 560.000 mensuales. ya que será una fundación que sus pagos son mensual

2.3.1.2 Método de evaluación de datos. La investigación cualitativa se basa en la toma de muestras pequeñas, esto es la observación de grupos de población reducidos, como salas de clase, etc.

El método de evaluación que se escoge para la viabilidad de la propuesta, fue las encuestas, con una muestra de 268 y arrojando la aceptación de la creación de una Fundación Técnico para personas con discapacidad cognitiva.

2.3.1.3 Tamaño del mercado. Según estudio realizado por la Universidad Javeriana en 25 entidades territoriales, encontró que el 3.2% (9.262/290.863) de las personas presentaban alguna discapacidad, de las cuales el 41% se encontraba entre los 12 y 25 años.

La limitación más frecuente fue la mental en 25.9%, seguida por las dificultades del aprendizaje con 20.6%. Según el género, la limitación más frecuente entre las mujeres fue para ver y entre los hombres las dificultades del aprendizaje. Por grupos de edad, el mayor porcentaje de la población se ubicó entre los 12 y 25 años con el 41.0%, seguido por el grupo 25 en adelante con el 25.1%. Según las causas, el 40.6% de las limitaciones fueron adquiridas por nacimiento (principalmente retardo mental). Se debe tener en cuenta que estas cifras están en la facultad de variar, incrementado su población o mitigando. (Pontificia Universidad Javeriana Cali, 2005) No se tiene cifras recientes ya que no se ha hecho censo.

- **2.3.1.4 Volumen de ventas estimadas en el primer año.** Se tiene un aproximado en el volumen de venta del primer año pasa de \$ 322.660.508
- **2.3.1.5 Participación del mercado estimado en el primer año.** Se espera tener una alta participación en el mercado teniendo en cuenta que ninguna fundación presta este servicio.

La participación que se espera en el primer año de acuerdo al punto de equilibrio es de un total de **1.341** estudiantes para la permanencia de las carreras. Teniendo en cuenta que es el inicio de la fundación.

2.3.1.6 Mecanismos para dar a conocer el servicio. La estrategia que se considera es la más importante es llegar a colegios y fundaciones de personas discapacitadas por medio de un evento o conferencia que se brindaran para informar de la fundación universitaria, hablar de la calidad de los servicios que se ofrecen, los beneficios que implica pertenecer a la fundación y el buen ambiente, preguntar las necesidades y hacerle sentirá a los estudiantes que serán satisfechas.

La importancia de esta estrategia radica en que permiten crear y mantener una imagen positiva de la fundación, lo que genera una buena promoción de ésta, y lo que a su vez genera un clima favorable para las ventas.

- **2.3.1.7 Mecanismos de ayuda a la venta.** Se realizaran ventas por medio de la página Web, se harán visitas a entidades educativas que presten servicio a esta población para ofrecer el servicio. En el momento se tendrá estas estrategias presentes.
- 2.3.1.8 Penetración del mercado. Se utilizara canales de televisión local para dar a conocer parte de fundación, se creara una página Web dando a conocer los producto y servicio, brindando la oportunidad para que los visitantes aporten ideas para el mejoramiento del servicio, se harán publicidad por radio, llegando hasta las partes más marginadas del Valle del Cauca, se harán volantes llamativos para todo público para repartirlos en la ciudad de Cali. También la fundación se reunirá en ciertas ciudades y barrios con la Junta de Acción Local de cada comuna para dar a conocer los proyectos de formación y aprendizaje que ofrece Fusenfu.
- **2.3.2 Análisis de la oferta.** La oferta corresponde al volumen de servicio provisto al momento en que se está desarrollando el estudio. Para Fusenfu sigue siendo 100 estudiantes por no tener históricos de competencia. Por ende la oferta provista por la Fundación corresponde al nivel actual de oferta total.

"Cuando la oferta es inexistente, la demanda potencial es igual a la demanda actual".

2.3.2.1 Cuantificación de la oferta existente. La cuantificación de la oferta existente, no es clara debido a que se es pionero en la idea y se trabaja con la demanda existente. Lo que se debe rescatar es la mano de obra ya que materia prima no se tiene.

La fundación necesitara el servicio de docentes profesionales, con especialización en pedagogía de personas con discapacidad cognitiva, Practicantes de pedagogía de universidades caleñas, secretarias y personal para el servicio cliente, los conductores asignados para el traslado de los estudiantes de la fundación.

En esta figura muestra los centros de atención que se tienen en la ciudad y la población estimada.

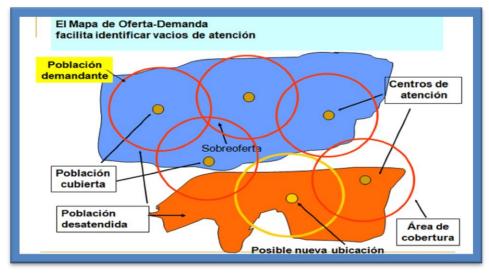


Figura 1. Oferta existente

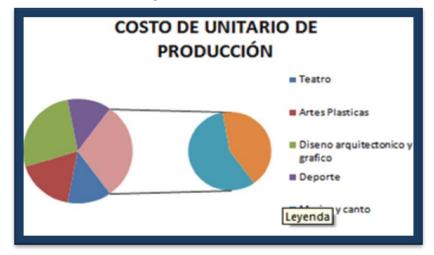
Fuente: Monitor de Discapacidad cognitiva.

2.3.2.2 Pronósticos de la oferta. El pronóstico de la fundación es el proceso por el cual los directivos de la empresa diseñan continuamente el futuro deseable y seleccionan las formas de hacerlo factible, funciona como un sistema global utilizando la metodología del pensamiento sistémico y la interacción conjunta de sus componentes estratégica y tácticamente.

Los pronósticos que se reflejan serán de costos de producción unitarios y globales.

2.3.2.3 Costo unitario de producción. Los costos unitarios se reflejan por medio de un gráfico, teniendo en cuenta que se tiene un estimado de \$ 131.698.166 por servicio de carrera o aprendizaje que brinde la fundación.

Grafico 14. Costos unitarios de producción



Fuente: Creado por Fusenfu

2.3.2.4 Costos de producción. Se debe tener en cuenta que son estimativos y no realidad total de los costos.

Cuadro 2. Costos de producción

PRODUCTO	ENE
Teatro	4.481.396
Artes Plásticas	4.481.396
Diseño arquitectónico y gráfico	4.481.396
Deporte	4.481.396
Música y canto	4.481.396
Literatura y Poesía	4.481.396
TOTAL	26.888.376

Fuente: creado por Fusenfu

2.4 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

- **2.4.1 Descripción detallada producto/servicio.** Fusenfu, dirigido a toda la población que posea discapacidad cognitiva en Santiago de Cali; con un enfoque de educación técnica para hacer de estos jóvenes, personas que se incorporen a la vida laboral y algunos profesional con la ayuda de instituciones que se interesen en el proyecto. Con la posibilidad de tener alianzas o comunicación con otras instituciones para tener la posibilidad de crear nuevos mercados.
- **2.4.2 Aplicaciones del producto/servicio.** Se busca hacer inclusión educativa y social para jóvenes que deseen prepararse y obtener beneficios y dividendos en sus vidas.
- **2.4.3 Elementos especiales.** En la ciudad de Santiago de Cali, no se encuentran instituciones como tal para educación superior, tecnólogo ni técnico, la propuesta de Fusenfu es fomentar la idea, crear conciencia y la posibilidad de que alguna institución que trabaje con personas discapacitadas, les interese la idea y se cree algo más profesional para estas personas.

De las instituciones que se tienen propuestas en Santiago de Cali es Asodisvalle y la Granja Tarapacá.

Al tener propuestas futuras se pueden hablar de una fusión con otras instituciones y llegar al propósito final crear profesionales con Discapacidad Cognitiva en Santiago de Cali.

2.4.4 Fortalezas y debilidades del producto. En realidad se considera que cuando se relaciona con otras personas se pone en juego muchos sentimientos, las ganas por sí mismos, nuestros miedos, nuestras fortalezas, las personas se vuelven muy vulnerables, porque el otro es un espejo que refleja una parte de sí mismo, en ocasiones conocida, en otras desconocida, allí se siente alegría, tristeza, dolor, rabia, etc.

En esta fundación se pone la entrega y la pasión por hacer un cambio en estas personas. Se decide qué dar, qué ocultar, hasta dónde abrir la puerta que hace único esta idea, para que otro la traspase y conozca, ante todo se quiere mostrar de manera sincera, las máscaras que nos hacen y son partes de la esencia. En

ese momento se empezara descubrir las fortalezas y debilidades que se presenten.

Una **debilidad** que debe tenerse muy en cuenta es: no llegar con lo esperado a estas personas que lo necesitan y en tantas fortalezas, estimular estas personas y formar emprendedores y profesionales para un futuro.

La Fundación quiere superar el dolor y la tristeza de aquellos que, por diferentes motivos, dejan de formarse parte en su vida, para luego dejar grandes huellas, lecciones que te hacen ser mejor y aprender de ellos.

Competencias presentes no se tiene. Pero si en un momento se llega a tener el servicio siempre será orientado y calificado a la excelencia, fortaleza que tenemos por el tiempo ya utilizado en estas personas y desventaja para la competencia por llegar a realizar nuevo mercado. Se luchara por mantener y ofrecer un buen servicio.

- **2.4.5 Patentes o condiciones de secreto industrial referente a su producto o servicio.** Si en algún momento se teme por el plagio se tomara el conducto referente a la legalización de la idea, todo está en proceso y esperando críticas constructivas para el mejoramiento de la misma.
- **2.4.6 Productos o servicio posibles como complemento o derivados del Actual.** El complemento que podemos brindar son oficios, desarrollar otras habilidades ocultas de estas personas, brindando acceso a cualquier idea hecha por Fusenfu.

2.4.7 Factores a destacar del producto/ servicio

- Educación formal
- Servicio de calidad en la educación
- Pioneros en el mercado
- Inclusión educativa y laboral
- > Intereses por crecer en el mercado

2.4.7.1 Cuidados especiales con el producto/servicio

- > Tener el personal adaptado a educación dirigida
- Levar el orden y la reglamentación pedida por el ministerio de educación

2.4.8 Clientes. La fundación está dirigida al Valle del Cauca, para personas con discapacidad cognitiva y accesibles a todos los estratos socioeconómicos actuales.

La fundación está dirigida a personas con discapacidad cognitiva a partir de los 17 años, para iniciar vida profesional, es para hombre y mujeres de cualquier clase social, raza, religión entre otras variables.

- **2.4.8.1 Tipos de compradores.** Los compradores de este servicio serán todas las personas que estén interesados a recibir o brindarles una mejor educación a sus familiares, a partir de la edad de los 17 años hasta que la persona tenga las ganas, el servicio será para todos los estratos socioeconómicos de la ciudad de Santiago de Cali.
- **2.4.8.2 Cubrimiento geográfico inicial.** En cuanto a la **segmentación geográfica** es el Valle del Cauca. Aquí se observa parte del sector que se trabajará.



Figura 2. Mapa del Valle del Cauca

Fuente: www.valledelca uca.gov.co

Fusenfu está en el Valle del Cauca pero su parte operativa es en Santiago de Cali, veamos imágenes dela ciudad. Cali, oficialmente Santiago de Cali, es la capital del departamento de Valle del Cauca y la tercera ciudad más poblada de Colombia. Por extensión es la segunda ciudad más grande del país al poseer un área de 564 km² y una longitud de 17 km de Sur a Norte y 12 km de Oriente a Occidente. La ciudad forma parte del Área Metropolitana de Santiago de Cali, junto con los municipios aledaños a ésta. Fue fundada el 25 de julio

de 1536 por Sebastián de Belalcázar, lo que la convierte en una de las ciudades más antiguas de América.(Wikipedia, 2013)

Foto 1. Iglesia la Ermita



Fuente: (Wikipedia, 2013)

Foto 2. Cristo Rey



Fuente: Creado por los autores.

2.4.8.3 Características básicas de los clientes

- > Interés en el servicio educativo
- Poseer alguna discapacidad Cognitiva
- Permitir el estudio y evaluación del nivel educativo
- Recibir la educación formal

2.4.8.4 Bases de decisión de compra de los clientes. Las personas con discapacidad cognitiva o sus acompañantes tomaran la mejor decisión de tomar el servicio educativo por todas las variables positivas e importantes para el surgimiento de cada uno, como son:

➤ El formar seres íntegros y competitivos en la vida Laboral

- > Ampliar su léxico
- Mejorar la calidad de vida y su entorno social.

El precio es cómodo para las familias, por la excelente calidad educativa que brindara, la forma de pago es mensual y se considera realizar ciertas modalidades de pagos para los que se les ofrezca.

2.4.8.6 Opiniones de clientes que han mostrado interés en su producto / servicio. Por medio de las encuestas se analiza que la propuesta hecha en cada uno de las instituciones especiales "Asodisvalle, Fundamor, Boteritos y particulares" arroja como resultado, una satisfacción grande, por la razón que desean que estas personas se tenga en cuenta para un nivel educativo más alto, cabe decir con la respectiva evaluación para saber el grado de conocimiento y la posibilidad de ingresar una persona con discapacidad cognitiva.

Las opiniones que se obtienen son alentaros y ayudan a seguir con la investigación e indagar más sobre la inclusión educativa.

2.4.8.7 Opiniones de clientes que no han mostrado interés en su producto/ servicio. Las opiniones negativas que se tienen son de personas que no tienen el poder adquisitivo para brindarle a sus familiares una mejor educación, dando por hecho de que tendrán que seguir en la lucha constante de la discriminación y esperando que en cualquier momento el gobierno recuerde que existe un sector de la educación muy vulnerable como es la educación formal para personas con discapacidad cognitiva.

2.5 COMPETENCIA

Fusenfu como tal no tiene competidores en el mercado como educación técnica, somos pioneros en esta idea, pero el objetivo es que más instituciones se interesen en esta idea y se logre aumentar el nicho y fomentar la educación para personas con Discapacidad Cognitiva. Los aportes que se harán serán de instituciones como la granja Tarapacá, que forma personas con discapacidad en áreas como: horticultura, fruticultura, ganadería, procesamiento de lácteos, comercio, carpintería, cerámica, construcción, entre otras, para ser productivos en la vida laboral.

Asodisvalle que es una entidad sin ánimo de lucro que brinda educación y rehabilitación a niños, niñas y jóvenes en situación de discapacidad en Santiago de Cali; contamos con un equipo profesional de terapeutas el cual fortalece nuestra misión. Se desea que estas instituciones en futuro crezcan para brindar una educación mucho mejor a estas personas con discapacidad y se conviertan en competidores de Fusenfu.

2.5.1 Asodisvalle. Más de 400 niños. Es una institución, cuyas funciones básicas son identificación de las necesidades de la población con discapacidad, prevención y reducción de la discapacidad por medio de la aplicación de programas pedagógicos e interdisciplinarios de rehabilitación integral orientada hacia la integración social, laboral y productiva de la población atendida. La asociación, estructura, articulación y trabajo en equipo de las disciplinas de Fonoaudiología, Fisioterapia, Terapia Ocupacional, Psicología, Trabajo social, educación especial, especialidades médicas: Neurología, Ortopedia, Nutrición, Odontología; ejecutando proyectos que abarcan las dimensiones de promoción y prevención, rehabilitación funcional con apoyo familiar e integración social, los cuales se construyen tomando como eje fundamental el modelo de rehabilitación basada en comunidad y los principios de interdisciplinariedad, integración, participación y responsabilidad. Y progreso para nuestra Colombia.

Por una Santiago de Cali incluyente, en igualdad de condiciones y motora de desarrollo y progreso para nuestra Colombia, Asodisvalle lista para el cambio.(Camacho, 2010)

2.5.1.2 Mapa de ubicación y segmentación del mercado. Ubicación de Asodisvalle en Santiago de Cali.

Мара Satélite Híbrido Ulpiano Lloreda Fenalco Villa del Lago Nueva Floresta Diagonal 26G7 Bello Horizonte Urbanization El Pondaje Los Lagos Villa Blanca Morroquin I

Figura 3. Mapa de Asodisvalle

Fuente: Asodisvalle

2.5.1.3 Granja Tarapaca

GRANJA TARAPACA Centro Educacional, Terapéutico y Agropecuario.





Fuente: Creado por Granja Tarapacá

(Rivas, 2011) Muestra sus servicios y afirma que:

En Cali, Colombia, un grupo de personas vinculadas a diferentes actividades alrededor de la Antroposofía ha estado trabajando en este proyecto. El impulso se da ante la necesidad de crear caminos alternativos tan necesarios para evolucionar conscientemente en la complejidad de los problemas que existen en la sociedad colombiana.

Somos conscientes que la antroposofía nos ayuda a encontrar caminos para transformar nuestra sociedad. Ya tenemos un recorrido con iniciativas que nos dan confianza en el gran aporte que se hace desde la antroposofía, el colegio Waldorf, la comunidad de Cristianos, la rama Antroposofía Santiago Apóstol, el centro de iniciativas Antroposofías, varios preescolares y nuevos impulsos en consolidación de colegios Waldorf, el grupo de pedagogía curativa y el grupo de medicina. Estas iniciativas no solo existen en Cali, también las hay en Medellín, Bogotá y otras regiones.

Ahora, nos hemos puesto en la tarea de impulsar este proyecto, como comunidad alrededor de la agricultura biodinámica unida a otras iniciativas.

El Proyecto

Una granja biodinámica productiva, como espacio vital y generador de recursos para mantener parte de las otras iniciativas que se integren, cada una con cierto grado de independencia y liderada por su grupo de interés. En esta comunidad se desarrollarán estas iniciativas:

- La empresa agropecuaria biodinámica: Con ganado vacuno, caprino, especies menores (gallinas, pollos, peces, curíes, etc.) para la producción de leche y carnes que serán en parte procesadas en la granja. Cultivos de cereales, tubérculos y granos, frutales y hortalizas, que serán comercializadas en fresco y en parte transformadas. Tendremos el cultivo de guadua y enriquecimiento con árboles maderables.
- La escuela Waldorf, dirigida a niños y jóvenes campesinos de bajos recursos económicos. Aquí se tendrá preescolar para 40 niños y colegio hasta el grado 8 para 160 niños, con énfasis a una educación más enfocada a oficios (técnica) El costo tiene que ser muy bajo para los padres. La alimentación de los niños debe proveerla en parte la granja.
- Escuela de oficios para jóvenes formación en áreas como: horticultura, fruticultura, ganadería, procesamiento de lácteos, comercio, carpintería,

cerámica, construcción, entre otras. Desde la educación con orientación antroposófica podemos dar un aporte importante para el buen desarrollo de esta modalidad. La oferta de escuelas de oficio para campesinos es muy poca en Colombia.

 El centro terapéutico para personas con facultades especiales. La educación básica se incluye en educación escolar, en la escuela de oficios y en las actividades de la granja (pedagogía curativa y terapia social). Además tendrán actividades especializadas. Esta modalidad se plantea para personas que deben ser transportadas desde sus hogares.(Rivas, 2011)

Fusenfu todo lo ofrece por beneficio de la población con discapacidad, no se compite por precio, pero la diferenciación se refleja en la calidad de recurso humano que se cuenta y el buen servicio que se prestara, en pocas palabras va nacer una familia.

Se espera que la imagen que se presente ante otras instituciones sea de impulso para crecer el mercado y ayudar a la población a mitigar la exclusión educativa y laboral en el país.

Nunca será fácil competir con la competencia, pero los valores que fomenta Fusenfu es hacer todo con lealtad y responsabilidad.

Se puede lograr una fracción en el mercado porque la fundación funciona sistemáticamente y cuando un proceso no está saliendo bien se regresa y se hace nueva planeación y se hace un seguimiento exhaustivo.

2.6 PLAN DE MERCADEO

La fundación al brindar un buen servicio se basa en las siguientes estrategias:

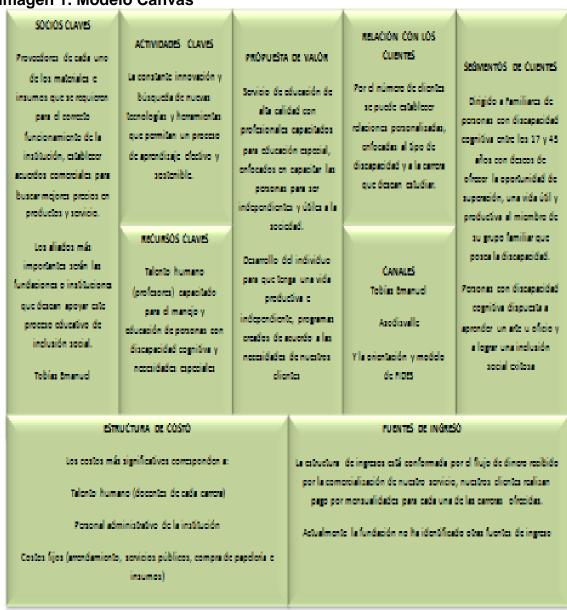
Estrategias de Precios de Prestigio.

El uso de esta estrategia en la fundación consiste en establecer precios justos y de calidad, de modo que los consumidores conscientes de la calidad o estatus se sientan atraídos por el servicio y hagan parte de él. El cliente al visitar la fundación tendrá confianza en el servicio.

 También fijar los precios por utilidades meta: consiste en fijar un precio con el fin de obtener cierta utilidad que es establecida como meta u objetivo.

A continuación se plasma el modelo Canvas de Fusenfu

Imagen 1. Modelo Canvas



Fuente: Creado por los autores.

2.6.1. Política de precios de la competencia.

- ➤ En puntos anteriores se ha resaltado que no hay competidores directos en esta propuesta, pero hay instituciones que tienen algunas variables que van por el objetivo propuesto por Fusenfu, la política de precios en Asodisvalle se maneja de acuerdo a su estrato de donde vive la persona de igual forma la Granja de Tarapacá maneja sus precios de acuerdo a la condición social de sus usuarios, teniendo en cuenta que hay mensualidades que se aproximan o pasan del millón de pesos.
- **2.6.1.1 Precio previsto. Fusenfu** fijará sus precios basándose en la respectiva carrera que desee el cliente.

Cuadro 3. Precios previstos

3 previous			
PRODUCTO	PRECIOS		
Teatro	144.561		
Artes Plásticas	144.561		
Diseño arquitectónico y gráfico	144.561		
Deporte	144.561		
Música y canto	144.561		
Literatura y Poesía	144.561		

Fuente: Creado por los autores.

2.6.1.2 Políticas de cartera y descuentos por pronto pago. La principal política de cartera que manejara la fundación es el pago mensual y no semestral, debido a que el curso tendrá la duración de un año. Descuentos se harán en el mes de Julio donde se cobrara la mitad de la mensualidad.

Los créditos directo por tratarse de una entidad de educación se harán a dos meses, teniendo en cuenta que noviembre y diciembre no habrá crédito y será de contado.

2.6.2 Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir la inversión y rendimiento mínimo. La inversión inicial es \$89.457.384 El margen mínimo de inversión en la fundación puede ser de un 70% de la inversión total, esto sería para el inicio del proyecto.

2.6.3 Posibles niveles de precio para resistir la guerra de precios. No aplica, por tratarse de una idea que no cuenta con competencia por el momento y al tenerla ser equitativos y realizar un estudio para no jugar de una manera desleal con los de la competencia precios equitativos y guardando la calidad del servicio.

2.6.4 Punto de equilibrio. Para sostenerse la fundación se necesita como mínimo 100 a 112 estudiantes para cualquiera de las asignaturas programadas por la fundación.





Fuente: creado por los autores de Fusenfu.

Los descuentos se harán son pronto pago que realicen los clientes en la Fundación. Teniendo en cuenta las peticiones e inconvenientes que expongan ante cartera.

El porcentaje de las ventas a crédito no se define con exactitud, pero será del 20% iniciando y con plazo de 3 meses.

2.6.5 Estrategia de venta

Brindar servicios adicionales gratuitos

Como estrategia de venta también se puede optar por brindar servicios adicionales gratuitos tales como cursos de panadería, jardinería, repostería, entre otros.

Dar obseguios

Dar obseguios o regalos a los clientes por pronto pago.

Uso de redes sociales

Como estrategia de ventas también se puede optar por usar las redes sociales tales como Facebook, teniendo en cuenta que la mayor parte del público objetivo está conformado por un público joven.

Búsqueda de referidos

Esta estrategia de ventas consiste en que recomienden la fundación y ayuden a conseguir nuevos clientes.

- **2.6.6 Clientes iníciales.** FUSENFU S.A.S enfocará todo su esfuerzo en la educación para personas con discapacidad cognitiva en Santiago de Cali. En su estrategia de ventas todos sus clientes recibirán el mismo esfuerzo de venta, porque para la Fundación todos sus clientes serán atendidos de igual forma, cariño y recibirán los mismos conocimientos de acuerdo a su carrera o disciplina.
- **2.6.7 Características del producto a enfatizar en la venta.** La fundación ofrecerá un servicio enfocados a brindar una educación superior con los más altos estándares de calidad y la mejor metodología de enseñanza.

Se ofrecerá asesoría y capacitación para la educación especial a todos los miembros de la Fundación

- Una Fundación nueva e innovadora
- > Se busca brindar apoyo y educación de calidad que los enfrente a una vida laboral exitosa.
- Mejorar la calidad de vida de todas estas personas y de su entorno social.
- Dar un acompañamiento óptimo a todo el proceso educativo.
- **2.6.8 Cubrimiento geográfico inicial.** La Fundación cubrirá inicialmente la ciudad de Santiago de Cali, estará ubicado en la comuna 14 de la ciudad, por su cercanía a la población discapacitada con mayor vulnerabilidad.
- **2.6.9 Plan de ampliación geográfica.** La ampliación de Fusenfu tardara un poco, primero fidelizar el nicho de la ciudad de Cali, y analizar la participación de los clientes para llegar a otras ciudades.

2.6.10 Clientes especiales. Para Fusenfu todos serán clientes especiales, no hay discriminación alguna.

2.7 ESTRATEGIA PROMOCIONAL

2.7.1 Mecanismos para dar a conocer el producto/servicio. La estrategia que se considera es la más importante es llegar a colegios y fundaciones de personas discapacitadas por medio de un evento o conferencia que se brindaran para informar de la fundación técnica, hablar de la calidad de los servicios que se ofrecen, los beneficios que implica pertenecer a la fundación y el buen ambiente, preguntar las necesidades y hacerle sentirá a los estudiantes que serán satisfechas.

La importancia de esta estrategia radica en que permiten crear y mantener una imagen positiva de la fundación, lo que genera una buena promoción de ésta, y lo que a su vez genera un clima favorable para las ventas.

2.7.2 Mecanismos de ayuda a la venta. Fusenfu. Se realizaran ventas por medio de la página Web, se harán visitas a entidades educativas que presten servicio a esta población para ofrecer el servicio. En el momento se tendrá estas estrategias presentes.

La estrategia de comunicación continúa la constancia comunicación y la dedicación a obtener una buena calidad en cada carrera dar como resultado una gran demanda de clientes.

- **2.7.3 Programas de medios.** El presupuesto asignado para la estrategia de medios es de \$ 8.400.000 anual. Los medios que utilizara la fundación son los siguientes:
- publicidad por medio de la página web, 55%
- publicidad por medio de brochures, volantes y material POP, 35%
- Visitas a instituciones, 10%

2.8 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

2.8.1 Canales de distribución. Fusenfu. Se utilizara canales de televisión local para dar a conocer parte de fundación, se creara una página Web dando a conocer los producto y servicio tendrá como nombre **El hombre del futuro**, que brindando la oportunidad para que los visitantes aporten ideas para el mejoramiento del servicio, se harán publicidad por radio, llegando hasta las partes más marginadas del Valle del Cauca, se harán volantes para repartirlos en el departamento, también la fundación se reunirá en ciertas ciudades y barrios con la Junta de Acción Local de cada comuna e informaremos y ofreceremos nuestros servicios a la comunidad.

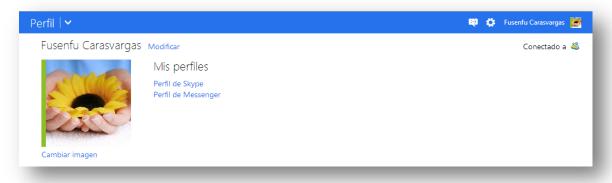
LA WEB

A Continuación se ilustra la página Web creada por Fusenfu. Se puede buscar por Fusenfu de Cali.



Se crea un correo electrónico para recibir sugerencias, quejas o enviar correos importantes. Tiene como nombre Fusenfu Caravargas.

Imagen 3. Correo electrónico Funsefu



Fuente: Creado por los autores.

Se crea el Facebook, para dar mejor información de los Servicios que prestara la fundación.

Imagen 4. Facebook Funsefu



Fuente: Creado por los autores.

Los volantes que se ofrecen son en esta presentación.

Imagen 5. Volantes Funsefu



Fuente: Creada por los autores

2.8.2 Posibles problemas de bodegaje.

- > Que el espacio para el personal sea insuficiente.
- Docentes no capacitados para la educación de discapacidad cognitiva.
- Salones con mala distribución para la enseñanza.
- Equipo de Almacenamiento Inadecuado, obsoleto o en mal estado.
- Equipo de Manejo de Materiales Insuficiente o Inadecuado.
- No utilizar un software adecuado para ciertas clases que tiene el personal

2.8.3 Políticas de inventario de servicio. Teniendo en cuenta el tiempo, la fundación lo maneja por treinta (30) días, momento en que finaliza un corte de periodo y se revisa los pagos efectuados por los estudiantes y partiendo de la cantidad que se disponga se realiza la referente y se da conclusión al tema.

2.9 POLÍTICAS DE SERVICIOS

2.9.1 Términos de garantía. Fusenfu S.A.S. realizara todos los procesos y procedimientos acorde a lo establecido por la ley, obteniendo las diferentes licencias requeridas. (Ministerio de educación). En el caso de los estudiantes con discapacidad intelectual, es decir, que presentan Síndrome de Down u otro tipo de deficiencia cognitiva, es necesario evaluar su nivel de discapacidad para verificar

si poseen las condiciones para ser integrados a una institución de educación formal o se les debe brindar un programa de habilitación-rehabilitación. Esta última situación requiere de un trabajo concertado entre gobiernos locales, salud, protección y educación.

Su garantía es prestar un excelente servicio, con la mejor calidad en docentes y el mejor trato para el crecimiento y la fidelización del cliente.

- **2.9.2 Tipo de servicios a los clientes.** El servicio ofrecido por la fundación estará orientado a la preparación y formación de conocimientos para la educación enfocados en el arte y en las habilidades especiales que se encuentre a cada una de estas personas.
- **2.9.3 Mecanismos de atención a los clientes.** Se atenderá por medio de línea telefónica de atención al cliente, las 24 horas para resolver todas las inquietudes sobre el servicio que ofrece la fundación.

Se contara con una página web interactiva que mostrara todos los servicios de la fundación.

La persona que lo desee tendrá la oportunidad de hacer un recorrido por la fundación, conocer cada uno de sus servicios y recibir la asesoría que requiera.

2.9.4 Tácticas de ventas. Para reducir costos la fuerza de ventas se hará por los dos creadores de la idea, donde se realizara un cronograma de actividades para llevar un control de las zonas que se visitan y las comunas que cada creador tendrá a su cargo; semanal se realiza un conteo de la participación de clientes existentes, el tamaño se verá reflejado a medida que se realice la fuerza de venta.

2.9.5 Metas para los vendedores

- Tener objetivos potentes y estimulantes
- Tener mente proactiva, tener siempre actitud
- Ser positivo y seguro en lo que dice, saber ofrecer el servicio
- Tener gran conocimiento en el producto a ofrecer
- Conciliación con los clientes
- Realizar metas a corto plazo

3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL

El estudio técnico pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cómo y con qué se creara la fundación para personas con discapacidad cognitiva,, se analizan elementos que tiene que ver con la ingeniería del producto y/o servicio que se desea implementar

La selección del personal de docentes y colaboradores que prestara el servicio en la Fundación, debe ser personas integras con vocación de servicio y pedagogía en enseña especial " cognitiva".

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.1 Proceso. La primera fase para la creación de la Fundación es tener una infraestructura adecuada y cómoda que cumpla con los requisitos que establecidos por el ministerio de educación para ofrecer educación de calidad, para lograr este fin es necesario dotarla de los equipos apropiados y programas educativos que se estipula en el manual.

La segunda fase tiene como objetivo buscar y conseguir los primeros cien (100) clientes o estudiantes, para iniciar oficialmente la constitución de la Fundación adicional busca integrar un equipo de trabajo calificado decidido a sacar este proyecto adelante.

Como objetivo final satisfacer la necesidad y deseo de muchos clientes que estaban esperando un proyecto de esta magnitud y enfocado en buscar un cambio e inclusión social para todas las personas con discapacidad cognitiva.

3.1.1.1 Proceso productivo o tecnológico del proyecto Enfatiza en la parte tecnológica:

En los últimos años se ha hecho evidente que las personas con discapacidad intelectual, cognitiva o del desarrollo son, como el resto de la población en general, viviendo su vida durante más tiempo. La esperanza de vida ha sido influenciada y mejorada, en parte, como resultado de factores positivos económicos, de nutrición y de educación, incluyendo las razones relacionadas con la desinstitucionalización y la inclusión en la comunidad. El desarrollo importante de la normalización y la valorización de la función social es históricamente importante en este sentido (Wolfensberger, 1998). El resultado general es una

necesidad urgente de diversificar la educación, en la preparación para y durante la edad adulta. Cada vez más, un número de personas que empiezan con aparentes deficiencias intelectuales y discapacidades del desarrollo se convierten gradualmente en ciudadanos con trabajos, certificados, e incluso con diplomas estudios tecnológicos, diferentes carreras o especialidades. A menudo hay mejoras en las capacidades cognitivas, particularmente cuando las personas son retiradas de entornos muy pobres o adversos (Clarke y Clarke 2003). Estas mejoras cognitivas a menudo se producen como una compensación de un retraso temprano en el desarrollo y parece ser especialmente observado al final de la adolescencia y a los 20 años. Esto parecería, entonces ser el momento óptimo para la educación de muchas personas con discapacidad intelectual, cognitiva y del desarrollo.

La gran mayoría de las personas con discapacidad intelectual, cognitivas han restringido su desarrollo por las pocas oportunidades en la comunidad. Por lo tanto, es absolutamente crítico que nos fijemos en su educación a través de la esperanza de vida y los desafíos que pueden aparecer de su discapacidad y / o de su entorno. Ese último punto mencionado puede incluir el estilo de vida de la familia, las condiciones sociales o puede resultar de las políticas públicas restrictivas o limitadas.

LA NECESIDAD DE EDUCACIÓN EN LOS ADULTOS

La educación tiene que tomar muchas formas. Ella tiene objetivos críticos e importantes. Debido al desarrollo de prácticas inclusivas y de la participación de la comunidad, debemos animar a las personas con discapacidad cognitiva o intelectual como a sus familias a vivir una vida normal fuera de las instituciones y en la sociedad normal. Las particulares, para hacerlo con eficacia, necesitan una amplia gama de habilidades y con frecuencia estas habilidades no se han aprendido durante el ciclo escolar normal. Surgen entonces una serie de retos. Estos retos pueden ser mejor vistos dentro del desarrollo de un enfoque de calidad de vida en el campo de la discapacidad intelectual. Por ejemplo, una de las características principales de un enfoque de calidad de vida es la variabilidad - las personas son distintas con el tiempo y entre sí. En la educación es extremadamente importante reconocer esta variabilidad como una serie de implicaciones a seguir.

A RAZONES PARA EDUCACIÓN DE LOS ADULTOS

Las personas con deficiencia intelectual, cognitivas y del desarrollo

Vivir y crecer en la comunidad;

- Vivir más tiempo ahora en comparación con hace un tiempo;
- Requiere la educación superior para alcanzar su nivel óptimo de funcionamiento.
- Quienes experimentan educación durante la infancia encuentran que es a menudo insuficiente para la vida adulta.
- Encontrar que su aprendizaje puede ser más lento que otros;
- A menudo, muestran una mayor madurez y desarrollo cognitivo más allá en su edad adulta y por eso se vuelven más receptivos a la educación de adultos
- Buscar que la vida de adultos requiere la gente a aprender habilidades diferentes y adicionales para funcionar eficazmente en el mundo de adultos
- Requiere que la educación de adultos tome en cuenta la variabilidad de sus capacidades y habilidades de aprendizaje para ofrecerles oportunidades a las decisiones individuales.

Uno de los retos es verificar que durante los años escolares los individuos están preparados para la vida en la comunidad, pero como es frecuente, o bien no sea realizable plenamente, o individuos que pueden ser lentos en términos de retraso en el desarrollo, la cuestión de la educación de adultos se vuelve crítica, pero se debe apoyar todo este proceso y Fusenfu estará en las condiciones de hacerlo.

3.1.2 Producto o descripción del servicio. La Fundación Fusenfu S.A.S se constituirá por medio de la iniciativa de dos estudiantes que desean impulsar el cambio en la educación para personas con discapacidad cognitiva y lograr un la inclusión social y la autonomía de esta personas en Colombia, especialmente en la ciudad de Cali.

Lo que se destaca en esta propuesta es que los estudiantes se sentirán en casa y será una enseñanza a través de la pedagogía de Waldorf, serán productivos en lo que más les guste.

3.1.2.1 Descomposición del servicio. Por tratarse de un servicio educativo y no de un producto no se requiere realizar una descomposición del mismo.

3.1.2.2 Determinación de los materiales e insumos requeridos. En la siguiente tabla se observa la cantidad de materiales e insumos que se requieren, para dar inicio a la fundación

Cuadro 4. Inversión

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	8	100.000	800.000
Tableros	7	150.000	1.050.000
Archivador	1	300.000	300.000
Mesa sala de profesores	1	150.000	150.000
Estantería para biblioteca	2	500.000	1.000.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES			
Computadores	18	1.000.000	18.000.000
Impresoras	2	200.000	400.000
Fotocopiadora	1	700.000	700.000
Video Beam	1	1.500.000	1.500.000
Televisor	1	900.000	900.000
Teléfono fax	1	200.000	200.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN			21.700.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			25.000.000

Fuente: creada por los autores

3.1.2.3 Insumos principales. El insumo principal de la fundación es el grupo de docentes que tendrán la responsabilidad de llevar a cabo este proceso y ofrecer una educación de calidad basada en los principios y valores de la institución.

3.1.2.4 Insumos secundarios. Los insumos secundarios serán todos aquellos elemento que se requieren para el buen funcionamiento de la plana académica, estos incluyen elementos de aseo, elementos requeridos para los mantenimientos de los equipos y planta física donde estará ubicada la institución. También se debe resaltar el recurso humano que en su momento aportara la materia prima para el funcionamiento de la fundación.

3.1.2.5 Producto específico. El principal objetivo de Fusenfu es ofrecer educación de calidad para personas con discapacidad cognitiva, enfocado en la búsqueda constante de herramientas que permitan la inclusión social y laboral para estas personas, garantizando un ambiente digno y acorde a sus necesidades y capacidades.

3.1.3 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto

3.1.3.1 Ámbito del proyecto. Fusenfu tiene como objetivo principal ofrecer educación a personas con discapacidad cognitiva de la ciudad de Cali, para esto es necesario lograr un cambio en nuestra manera de pensar y dar la oportunidad a estas personas de demostrar todo su potencial y capacidades para lograr la inclusión social y una integración laboral exitosa.

♣ ¿Cómo lograra Fusenfu este objetivo?

Fusenfu contara con una planta de docentes capacitados en educación especial y con la mayor experiencia en cada uno de los campos o licenciaturas en los cuales se desenvuelvan.

Se contara con programas una plataforma tecnología la cual se podrá adecuar a cada tipo de discapacidad.

Fusenfu busca que cada persona que ingrese a nuestra institución sea una experiencia de vida y logre obtener las herramientas y bases necesarias para que pueda valerse por sí misma dentro de un ambiente laboral y social.

3.1.3.2 Conocer el tamaño del proyecto. Por tratarse de una idea innovadora no se conoce a ciencia cierta el tamaño del proyecto, se espera contar con un mínimo de 100 estudiantes para iniciar operaciones y lograr sostenibilidad. La planta física contara con 2 niveles en los cuales estará distribuido 6 salones de clase, 1 salón para el coordinador, oficina de rectoría, patio, cancha para actividades deportivas, salón de artes, baños en ambos niveles y cafetería, este inmueble se tomara en alquiler.

3.1.4 Diagramas y planes de desarrollo

3.1.4.1 Plan funcional general. El plan funcional del Fusenfu constituye un proceso metodológico con una estructura muy bien definida entre los elementos indispensables de trabajo se debe tener en cuenta: El análisis del entorno socio demográfico, los objetivos del plan de educación que se va a aplicar, la cuantificación, la definición de la demanda del servicio y los escenarios de futuros previstos, también es necesario incorporar los nuevos elementos y tendencias que están modificando profundamente el concepto tradicional de la educación especial.

En Santiago de Cali no existe una institución que brinde educación técnica o profesional para personas con discapacidad cognitiva, Fusenfu evoluciona hacia una educación en busca de garantizar una formación integral lo cual se traduce en un incremento notable y progresivo en la calidad de la educación ofrecida.

La actividad de servicios educativos dirigidos a personas con discapacidades adquiere un protagonismo sustancial y exige el compromiso de todos y cada uno de nosotros para hacer posible una inclusión social sin señalamientos ni rechazos en igualdad de derechos.

El impacto y desarrollo de esta idea ofrecerá oportunidades a un sinnúmero de personas que tiene deseos de superación e infinidad de sueños y habilidades que Fusenfu quiere apoyar y formar.

3.1.4.2 Diagrama de Bloques. En la gráfica se puede observar el proceso desde el abastecimiento de la materia prima, hasta el cliente final.

Imagen 6. Diagrama de bloques



Fuente: Creado por los autores

3.1.4.3 Diagrama de Flujos de Procesos. En este punto indica el proceso que manejara la fundación para seleccionar el cuerpo de docentes, el manejo del acento de matrículas el proceso y estudio de asignación de carrera; con este programa se avanza mucho a la eficacia, eficiencia y perfeccionamiento. Indica la lista de tareas que tendrán los docentes de la Fundación.

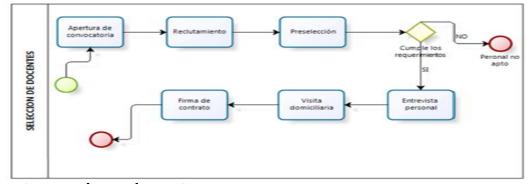
Imagen 7. Diagrama de Gannt



Fuente: creado por los autores

Este diagrama nos indica el reclutamiento y el perfil de docentes que serán elegidos.

Imagen 8. Selección de docentes SELECCIÓN DE DOCENTES

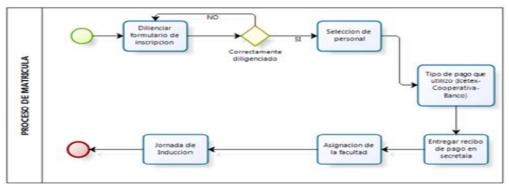


Fuente: creado por los autores

La siguiente imagen nos indica el proceso de matrícula que se llevara para ser parte de la fundación, teniendo en cuenta que el proceso es para los estudiantes.

Imagen 9. Matriculas

PROCESO DE MATRICULAS

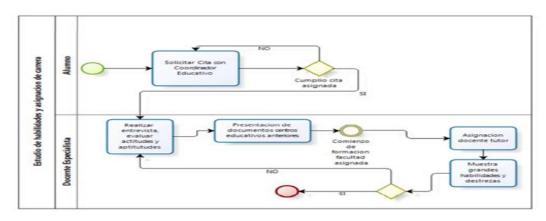


Fuente: Creado por los autores.

En este diagrama se tendrá en cuenta el desarrollo del individuo y sus habilidades y aptitudes para elegir la carrera.

Imagen 10. Asignación de carreras

ESTUDIO DE HABILIDADES Y ASIGNACION DE CARRERA



Fuente: creado por los autores.

Adicional a los anteriores procesos se tiene los procesos de la cadena de valor, que son parte especial en la fundación.

Imagen 11. Cadena de valor



Fuente: creado por Fusenfu

3.1.4.4 Descripción de las operaciones. Fusenfu S.A.S manejara cada materia por anualidades, comenzando ano electivo a finales del mes de Enero y finalizando ano electivo en el mes de Noviembre, se dará un periodo de un mes de vacaciones o cese de actividades en el mes de Junio, cada materia contara con un docente especializado en la asignatura y en el manejo de personas con discapacidad cognitiva. Se realizaran pruebas trimestralmente a cada empleado para verificar que se están cumpliendo con los objetivos de la fundación.

3.1.5 Tecnología

(María Aurora, 2011) La Tecnología de internet y la tecnología interactiva dice: Una importante y creciente área ya está disponible para los adultos con discapacidad intelectual, cognitiva. El Internet es cada vez más utilizado por las personas con discapacidad intelectual, cognitiva. La instrucción inicial debe estar lista, accesible abarcando el uso básico de computadores e Internet. También hay una necesidad de abarcar los riesgos mayores implícitos en el proceso.

Comunicación por Internet tiene un número de ventajas. Para muchas personas con discapacidad intelectual, cognitivos, particularmente para aquellos que están aislados, proporciona un medio de comunicación con las personas que son o serán sus amigos. Muchas personas con discapacidad intelectual y del desarrollo,

por ejemplo, hacen amistades a través de la experiencia de la recreación en centros de ocio, algunos de ellos a nivel nacional e internacional (por ejemplo, las Olimpiadas Especiales). Los amigos hechos en estos encuentros se pueden continuar frecuentando, si la persona tiene un conocimiento básico de Internet.

La tecnología interactiva se puede utilizar para mejorar una amplia gama de educación (Ryba y Selby, 2004). Estos programas cubren algunas de las competencias educativas sociales adaptadas básicas mencionadas antes. Muchos videojuegos son aptos para la diversión, el aprendizaje y la promoción de la solución de problemas. El software de este enfoque necesita ser evaluado y requiere cuidadosa vigilancia y exploración, incluyendo la medida en que dicho software se generaliza y afecta a otros aspectos de la vida.

Los principales aspectos de educación de adultos pueden ser recursos a través de la tecnología de información y la comunicación (TIC). Esto proporciona una amplia gama de oportunidades para los adultos con discapacidad intelectual, cognitivo y del desarrollo y pueden crear oportunidades en el uso de nuevas herramientas, nuevos enfoques para la solución de problemas y la búsqueda en la Web de los recursos más importante, es un medio de comunicación y por lo tanto de interacción con otros, que conduce al mejoramiento del lenguaje, el desarrollo de amistades y el desarrollo de una amplia gama de conocimientos y habilidades que pueden conducir a una expansión en la elección y la oportunidad.

La TIC es dirigida, no sólo a los conocimientos específicos, también se trata de mejorar las capacidades cognitivas y de autorregulación. La computadora puede ser usada para almacenar fotos, no sólo de amigos y lugares sino de los acontecimientos, los sistemas y conocimientos prácticos. La investigación reciente está estudiando el desarrollo de la meta cognición (es decir, la conciencia y la autorregulación de los que piensan que TIC es también usada para almacenar la información que los individuos no pueden fácilmente pensar o conservar, y esto puede estar relacionado con las necesidades sociales y el empleo como los alimentos que uno necesita comprar o menús para la preparación de la comida básica, de las actividades más complejos asociadas con el trabajo de uno o del aprendizaje en el colegio o la universidad.

Foto 4. Tecnología



Hay también una serie de otras tecnologías de asistencia en una variedad de sociedades. Muchos de estos recursos son descritos por Ryba y Selby (1993). Tecnología de información de Comunicación para los adultos con Síndrome de Down, (2004), aunque especialmente escrito para los adultos con síndrome de Down, la mayor parte del material es de gran relevancia para todos los tipos de discapacidad.

Tecnología

En el campo tecnológico se cuenta con un nuevo software que empezó a ser utilizado desde febrero 26 del 2010. El cual es guías para la inserción de personas con discapacidades intelectuales, hoy se cuenta con dos nuevos programas informáticos pensados para mejorar la interacción con el entorno a través de dispositivos móviles. Se trabaja con personas con Autismo, pero poco a poco se implementa para otros niveles de discapacidad cognitiva. Con el programa PICA y el proyecto de comunicación con el entorno, desarrollado por el grupo de investigación de especificación, desarrollo y evolución de software (GEDES), perteneciente a la Universidad de Granada, se pretende poner la informática al servicio de personas que presenten algún tipo de discapacidad, sobre todo autismo, y mejorar así su **inserción social**.

El primero de ellos, PICA, ya se está probando en varios colegios de Granada y de Murcia, también en Bogotá y en Cali y con él se busca mejorar las capacidades asociativas y de exploración a través de un programa informático diseñado no sólo para el ordenador, sino también para el iPhone, e incluso el iPod Touch, cuya pantalla táctil facilita la interacción de los usuarios con **discapacidad cognitiva.**

PICA está pensado para que pueda adaptarse a cada tipo de discapacidad, el tutor, padre o profesor puede crear el perfil que mejor se ajuste a las necesidades del usuario, variando los ejercicios incluso según la dinámica del aprendizaje.

En cuanto el proyecto de comunicación con el entorno, la directora del GEDES, María José Rodríguez Fórtiz, confía en comenzar la fase de prueba en centros hacia finales del presente curso. También diseñado tanto para el ordenador como para el iPod o el iPhone, este sistema permitirá interactuar con el entorno no sólo a personas con autismo, sino también a todos aquellos que presenten algún tipo de problema de movilidad.

Desde tener la posibilidad de abrir o cerrar una ventana haciendo clic en nuestro iPod hasta abrir directamente una puerta gracias a un sensor que detecta cuando una persona se acerca, son algunas de las posibilidades que encierra este programa. Un sistema con el que se facilitará el cuidado gracias al control de actividades disruptivas.

No es la primera vez que la Universidad de Granada elabora proyectos de este tipo, ya que en el 2004 pusieron en marcha el **programa Sc@u**t enfocado a las relaciones sociales de personas con autismo.

María José Rodríguez Fórtiz confía en que los nuevos sistemas sean gratuitos, puesto que son varias entidades las que los subvencionan y recuerda que aquellos que lo deseen pueden descargar Sc@ut directamente a través de la página web del GEDES.

Los costos de software aparte del que brinda la universidad de Granada serán de **\$ 700.000** y serán dos para un total de **\$ 1.400.000**.

3.1.6 Selección del Equipo

3.1.6.1 Calculo de la maquinaria y equipo. Maquinaria y equipos se maneja de acuerdo a una donación que hará Sanofi Aventi, por esta razón no se muestra un cálculo real, solo un aproximado de lo que tiene en activos fijos Fusenfu.

Cuadro 2. Calculo maquinaria y computo

EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES			
Computadores	18	1.000.000	18.000.000
Impresoras	2	200.000	400.000
Fotocopiadora	1	700.000	700.000
Video Beam	1	1.500.000	1.500.000
Televisor	1	900.000	900.000
Teléfono fax	1	200.000	200.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN			21.700.000

Fuente: creado por Fusenfu

3.1.6.2 Descripción de maquinaria y equipo. La maquinaria que inicia Fusenfu no es en cantidad por la razón que el capital con que se constituye es preciso, se espera proyecciones y ampliaciones futuras.

- Computadores
- Impresoras
- Fotocopiadora
- Video Beam
- Televisor
- Teléfono fax

3.1.7 Calculo de Cantidades de Materia Prima e Insumos. La compra de materia prima e insumos variará dependiendo de la demanda del servicio. Para el inicio del negocio se tiene estimado aproximadamente 100 estudiantes. En los siguientes cuadros se muestra y se pueden identificar algunos de los proveedores de materia prima para la creación de la fundación.

Las siguientes tablas no muestran una serie de cotizaciones de proveedores, el objetivo será escoger las que se ajusten al presupuesto de la fundación.

Tabla 2. Calculo de materia prima

SELECCION PROVEEDOR PUPITRES			SELE	CCION PRO	/EEDOI	R TABLEROS			
PROVEEDOR A	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR A	PRECIO	CANT	TDAD	TOTAL
PRECIO:	43000	80	=	3440000	PRECIO:	147000	7	=	1029000
DESCUENTO:		2%	=	68800	DESCUENTO:		4%	=	41160
				3371200					987840
TRANSPORTE	500	80	=	40000	TRANSPORTE	15000	7	=	105000
PRECIO TOTAL			=	3411200	PRECIO TOTAL			=	1092840
PROVEEDOR B	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR B	PRECIO	CANT	TDAD	TOTAL
PRECIO:	42000	80	=	3360000	PRECIO:	150000	7	=	1050000
DESCUENTO:		5%	=	168000	DESCUENTO:		7%	=	73500
				3192000					976500
TRANSPORTE	100	80	=	8000	TRANSPORTE	12000	7	=	84000
PRECIO TOTAL			=	3200000	PRECIO TOTAL			=	1060500
PROVEEDOR C	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR C	PRECIO	CANT	TDAD	TOTAL
PRECIO:	41500	80	=	3320000	PRECIO:	148000	7	=	1036000
DESCUENTO:		3%	=	99600	DESCUENTO:		6%	=	62160
				3220400					973840
TRANSPORTE	150	80	=	12000	TRANSPORTE	10880	7	=	76160
PRECIO TOTAL			=	3232400	PRECIO TOTAL			=	1050000

Fuente: Creado por los autor

A continuación se ilustra la tabla con diferentes ofertas, se debe escoger la que ofrezca mejor dividendos para la fundación. Selección de proveedores con la mejor opción de compra.

Tabla 3. Opción de compra de materia prima

3. Opcioi	i ac cc	niipia ut	, 11	iateria	prima				
SELECCI	ION PROVI	EDOR ESCRIT	ORI		SELECCI	ON PROVEED	OR SILI	AS GIRATO	RIAS
PROVEEDOR A	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR A	PRECIO	CANT	IDAD	TOTAL
PRECIO:	97000	8	=		PRECIO:	65000	10	=	650000
DESCUENTO:		7%	=		DESCUENTO:		3%	=	19500
				721680					630500
TRANSPORTE	9790	8	=		TRANSPORTE	7000	10	=	70000
PRECIO TOTAL			=	800000	PRECIO TOTAL			=	700500
PROVEEDOR B	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR B	PRECIO	CANT	IDAD	TOTAL
PRECIO:	110000	8	=		PRECIO:	61000	10	=	610000
DESCUENTO:		8%	=		DESCUENTO:		5%	=	30500
				809600					579500
TRANSPORTE	12000	8	=		TRANSPORTE	2050	10	=	20500
PRECIO TOTAL			=	905600	PRECIO TOTAL			=	600000
PROVEEDOR C	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR C	PRECIO	CANT	IDAD	TOTAL
PRECIO:	105000	8	=		PRECIO:	60000	10	=	600000
DESCUENTO:		400%	=		DESCUENTO:		3%	=	18000
				806400					582000
TRANSPORTE	10880	8	=		TRANSPORTE	9500	10	=	95000
PRECIO TOTAL			=		PRECIO TOTAL			=	677000
SELECCION PROVEEDOR MESA SALA PROFESORES			SELECCION PROVEEDOR SILLAS RIMAX				X		
PROVEEDOR A	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR A	PRECIO	CANT	TIDAD	TOTAL
PRECIO:	150000	1	=	150000	PRECIO:	65000	10	=	650000
DESCUENTO:		2%	=	3000	DESCUENTO:		3%	=	19500
				147000	1				630500
TRANSPORTE	15000	1	=	15000	TRANSPORTE	7000	10	=	70000
PRECIO TOTAL			=	162000	PRECIO TOTAL			=	700500
PROVEEDOR B	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR B	PRECIO	CANT	TIDAD	TOTAL
PRECIO:	168000	1	=	168000	PRECIO:	61000	10	=	610000
DESCUENTO:		5%	=	8400	DESCUENTO:		5%	=	30500
				159600					579500
TRANSPORTE	10000	1	=	10000	TRANSPORTE	2050	10	=	20500
PRECIO TOTAL			=	169600	PRECIO TOTAL			=	600000
PROVEEDOR C	PRECIO	CANTIDAD		TOTAL	PROVEEDOR C	PRECIO	CANI	TIDAD	TOTAL
PRECIO:	145000	1	=	_	PRECIO:	60000	10	=	600000
DESCUENTO:	143000	3%	=		DESCUENTO:	00000	3%	=	18000
DESCOLIVIO.		3/0	_	140650			3/0	-	582000
TRANSPORTE	9350	1	=		TRANSPORTE	9500	10	=	95000
PRECIO TOTAL	3330	_	=		PRECIO TOTAL	5500	10	=	677000
PRECIO IOTAL			=	120000	PRECIO IUIAL			=	677000

Fuente: creado por Fusenfu en el centro de la ciudad de Cali

Tabla 3. (Continúa)

ECCION PROVEEDOR ESTANTERIA MESA PARA BIBLIOT			SELECCION	I PROVEEDOR	SOFTWARE PA	ARA DISENO	
PROVEEDOR A	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PROVEEDOR A	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
PRECIO:	60000	5 =	300000	PRECIO:	736842	2 =	1473684
DESCUENTO:		4% =	12000	DESCUENTO:		5% =	73684,2
			288000				1400000
TRANSPORTE	11000	5 =	55000	TRANSPORTE	(2 =	0
PRECIO TOTAL		=	343000	PRECIO TOTAL	N/A	=	1400000
PROVEEDOR B	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PROVEEDOR B	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
PRECIO:	65000	5 =	325000	PRECIO:	745000	2 =	1490000
DESCUENTO:		5% =	16250	DESCUENTO:		5% =	74500
			308750				1415500
TRANSPORTE	8000	5 =	40000	TRANSPORTE	(2 =	0
PRECIO TOTAL		=	348750	PRECIO TOTAL	N/A	=	1415500
PROVEEDOR C	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	PROVEEDOR C	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
PRECIO:	58000	5 =	290000	PRECIO:	728900) 2 =	1457800
DESCUENTO:		6% =	17400	DESCUENTO:		2% =	29156
			272600				1428644
TRANSPORTE	5480	5 =	27400	TRANSPORTE	() 2 =	0
PRECIO TOTAL		=	300000	PRECIO TOTAL	N/A	=	1428644

Fuente: Creada por los autores del proyecto con información de proveedores de estos artículos.

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La definición de la localización requiere dos tipos de análisis, objetivo, relacionado con las inversiones y los costos de funcionamiento del proyecto, y subjetivo, mediante el cual pueden considerarse aspectos como calidad de los servicios públicos, la situación política, los sistemas de comunicación, entre otros.

El proceso de ubicación del lugar adecuado para instalar la Fundación, requiere el análisis de diversos factores, como el económico, social, tecnológico y de mercado entre otros.

La localización, la distribución y selección del equipo o maquinaria, y el diseño de la fundación son algunos de los factores a tomar en cuenta como riesgos antes de iniciar labores, que si no se llevan a cabo de manera adecuada podrían provocar serios problemas en el futuro y por ende la pérdida de mucho dinero.

Adicionalmente, para encontrar la localización adecuada, se debe tomar en cuenta instalaciones que favorezcan el desarrollo de las operaciones. La prioridad competitiva determina la localización.

3.2.1 Macrolocalización. El proyecto se realizará en la ciudad de Cali, departamento del Valle del Cauca (Colombia), donde se desarrollarán todos los aspectos relacionados con la creación y funcionamiento. A continuación se presentan datos relacionados con el sitio de funcionamiento.

Continente Americano

• País: Colombia

Colombia está situada en el extremo noroccidental de Suramérica, Colombia es el único país del subcontinente con costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico, con una superficie terrestre de 1.141.748 km² y 928.660 km² de dominios marítimos. Comparte fronteras con Panamá, Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador y límites marítimos con Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, República Dominicana y Haití.

El régimen de estaciones es bimodal y en casi todo el territorio se presentan dos períodos de lluvia —de abril a junio y de agosto a noviembre— y dos de verano.

En las ciudades colombianas se concentra el 70% de la población. Más de 30 ciudades distribuidas en todo el país, con poblaciones superiores a los cien mil habitantes, se han convertido en polos de desarrollo regional.

Bogotá, la capital y sede del gobierno, es una urbe moderna y dinámica que alberga casi siete millones de habitantes. Le suceden en importancia Medellín, principal productor de textiles y confecciones, con más de dos millones de habitantes y Cali, sede de diversas multinacionales que abastecen la región andina. Otras ciudades que se destacan son Barranquilla, Cartagena y Santa Marta en la costa del Caribe; Manizales, Pereira y Armenia en el Triángulo del Café; Bucaramanga y Cúcuta en el nororiente y Neiva e Ibagué en el Valle del Magdalena.

(Calida, 2010), indica que el departamento del Valle del cauca tiene lo siguiente:

• Departamento: Valle del Cauca

Está situado al suroccidente del país, formando parte de las regiones andina y pacífica; localizado entre los 05°02'08" y 03°04'02" de latitud norte y a los 72°42'27" y 74°27'13" de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 22.140 km² lo que representa el 1,9 % del territorio nacional. Limita por el Norte con los departamentos de Chocó, Caldas y Quindío; por el Este con los departamentos del Quindío y Tolima, por el Sur con el departamento del Cauca y por el Oeste con el océano Pacífico y el departamento del Chocó.

El departamento del Valle del Cauca está dividido en 42 municipios y 88 corregimientos, así como, numerosos caseríos y sitios poblados.

El clima es muy variado, debido principalmente a factores como la latitud, altitud, orientación de los relieves montañosos, los vientos, etc. La llanura del Pacífico es muy húmeda; registra precipitaciones hasta de 5.000 mm anuales y presenta un régimen pluviométrico mono modal, en el cual la época de mayores lluvias se presenta en el segundo semestre del año; las lluvias aumentan en el litoral hacia la cordillera y las temperaturas superan los 24°C en altitudes que van desde el nivel del mar hasta los 1.000 m.

La economía del departamento está sustentada en la prestación de servicios, incluyendo la educación que es el factor a destacar, le siguen la industria y las actividades agropecuarias. Entre los servicios, los más importantes son los comerciales, el transporte, la banca y las comunicaciones. La agricultura está bastante tecnificada, el producto más relevante para la economía departamental es la caña de azúcar, donde se encuentran las plantaciones más grandes e importantes del país; le siguen la caña panelera, el sorgo, yuca, algodón, soya, maíz, café palma africana y cacao. En la industria se destacan los alimentos, particularmente el procesamiento de azúcar, la producción de químicos, fármacos, plásticos y la industria editorial. La ganadería es mayoritariamente vacuna.

A continuación se presenta el mapa del Valle del Cauca, subrayando la posición de Cali dentro de éste y la ubicación del departamento dentro del país.



Figura 4. Mapa posición política de Colombia

Fuente: Cali gov.co

Altitud: Farallones de Cali: 4.080 m Sobre el nivel del Mar. Santiago de Cali, limita al Norte con Yumbo, al Nororiente con Palmira, al oriente con Candelaria, al Sur con Jamundí, al suroccidente de con Buen aventura y al noroccidente con Dagua.



Figura 5. Mapa general del Valle del Cauca

Fuente: www.cali.gov.co

❖ Ciudad: Santiago de Cali

El municipio de Cali limita al norte con Yumbo y la Cumbre, al nororiente con Palmira y al oriente con Candelaria. Al sur se encuentra el municipio de Jamundí, el área rural de Buenaventura al suroccidente y Dagua al noroccidente.

La ciudad es plana con una elevación promedio de 1.000 msnm. se conecta con el puerto de Buenaventura sobre el litoral pacífico, y al noreste el centro industrial de Yumbo con el que conforma el Área Metropolitana de Cali. La ciudad es paso además de la Vía Panamericana y por ende paso obligado desde Colombia hacia el Ecuador.

El clima es de sabana tropical. La Cordillera Occidental bloquea los frentes de aire húmedo provenientes del Océano Pacífico aunque es notable que la brisa marina llega a la ciudad. La Cordillera Occidental tiene 2.000 m de altitud promedio en el norte de la ciudad y alcanza los 4.000 m en el sur, esto hace que en la ciudad la región suroccidental sea más lluviosa que la noroccidental. Las estaciones secas van de diciembre a marzo y de julio a agosto y la estación de lluvias de abril a junio.

En la figura se muestra el mapa de Santiago de Cali, dividido de acuerdo a las comunas y zonas de la ciudad.

YUMBO
PALMIRA

Nor Occidente
Nor Oriente
Distrito Agua
Blanca
Oriente

Sur

JAMUNDI

Figura 6 Mapa zonal de Santiago de Cali

Fuente: www.cali.gov.co

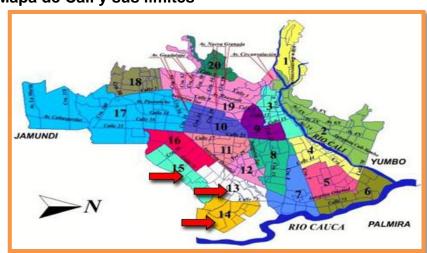


Figura 7. Mapa de Cali y sus límites

Fuente: www.cali.gov.co

3.2.2 Microlocalización

(Calida, 2010) Ilustra que la ciudad y la fundación están ubicadas:

La fundación técnica sembrando futuro está ubicada en la zona urbana del piedemonte de la cordillera occidental en el municipio de Santiago Cali Valle del Cauca.

Estará ubicado al oriente de Cali, Distrito de Agua blanca, donde se contara con una infraestructura y medidas de 15 de frente con 45 metros de fondo.

El municipio presenta un rango de elevaciones sobre el nivel del mar entre 956 m.s.n.m. y 4200 m.s.n.m., por lo cual ofrece una gran variedad de temperaturas entre 10 ° C y 24° C como temperaturas medias mensuales entre Los Farallones y el valle geográfico, respectivamente.

La posición geográfica de Santiago de Cali es: Latitud: al norte: Cerro de Tatama 5° 00′ 30″. Al Sur La Balsa: 3° 05′ 35″ Longitud: Al Este. Páramo de Barragán. 75° 41′ 32″, al oeste Bocas del Naya 77° 00′ 33″.

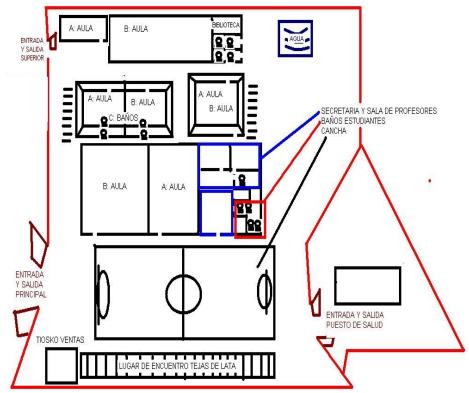
Las rutas de buses que transportan estas zonas son el transporte Masivo MÍO, con rutas A57A.

La fundación iniciara con una infraestructura mediana, donde contara con todo el equipo de trabajo, como son: docentes, alumnos, personal administrativo, proveedores, comités, personal de aseo entre otros. El sector cuenta con todos los servicios públicos necesarios para la correcta prestación del servicio.

3.2.2.1 Distribución Interna. Fusenfu iniciara sus funciones en un lote de 9metros por 40 metros de fondo. Con la capacidad de albergar y educar más de 500 estudiantes, con el propósito de ampliar a futuro.

El plano de la fundación está en proceso de diseñar, este esquema es prototipo de lo que se desea. A continuación e hace referencia a un supuesto.

Imagen 12. Plano



FUENTE: Creado por Fusenfu S.A.S

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.3.1 Factores que determinan o limitan la capacidad. Los factores que pueden afectar de alguna manera el proyecto son el cambiar la percepción errada de que las personas con discapacidad cognitiva sean capaces de participar en un proceso educativo real enfocado a lograr profesionales independientes y que tengan una interacción social y laboral como el de cualquier persona, otro factor que puede limitar la capacidad del servicio es que los usuarios no tengan el poder adquisitivo o monetario para acceder al servicio de educación y participar de este proceso.

3.3.2 Productiva

- La empresa debe contar con programas de trabajo, como son plan de estudio, de aula, manual de procedimientos bien definidos para el buen funcionamiento de la fundación.
- La fundación Fusenfu tendrá proyectos de estudios que contara con la revisión permanente del buen desempeño de las actividades, por parte de los cargos

administrativos se repartirán las responsabilidades y los seguimientos pertinentes.

- El horario de clases, se determina dependiendo del número de estudiantes que se tenga para cada asignatura.
- **3.3.3 Control de calidad.** FUSENFU S.A.S., ejercerá sus procesos de control de calidad desde el momento en que decida quiénes serán los docentes de la fundación, garantizando a sus clientes "estudiantes" el buen desarrollo de sus actividades escolares.

3.4 REQUERIMIENTOS

Para lograr la satisfacción de los clientes, la fundación debe contar con una estructura física, grupo de docentes con pedagogía especial, personal administrativo comprometidos con esta nueva misión y equipamiento adecuado, además capacitar el personal para el buen desempeño de las funciones.

3.4.1 Estructura física y área general

Local

- Amplio para cada de los salones
- Zonas verdes
- Cancha para realizar el deporte correspondiente.

Pisos

- Puede ser tablones, reducción de peligro
- colores permanentes.
- Diferenciación de las oficinas y aulas.

Paredes

Estucadas y de color blanco

Techos

- Preferiblemente con planchas y cielo raso, excelente iluminación
- Tejas de barro para lugares de mucho calor

3.6 FINANCIACIÓN DEL PROYECTO.

La inversión inicial de Fusenfu es de **89.457.384**, cuenta con dos socios que aportan un capital de \$44.728.692, dividido en el 50%, el saldo será financiado por una entidad financiera de la ciudad de Cali, el banco que ofrece una tasas tentadoras en el momento es Bancolombia y banco de Bogotá, estará hasta último momento en estudio la decisión.

4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Fusenfu es una fundación técnica ubicada en la ciudad de Santiago de Cali orientada a capacitar a toda la población con discapacidad cognitiva, preparándolos para ser futuros emprendedores y profesionales íntegros. Explotando cada una de sus actitudes, aptitudes y llevándolas a un desarrollo óptimo, garantizando un excelente desempeño, autonomía y una integración social exitosa. La fundación será sociedad anónima Simplificada. "S.A.S"

Cargos preestablecidos. En el siguiente cuadro se puede visualizar los cargos preestablecidos para las operaciones del proyecto cada uno con su salario específico sin prestaciones sociales, proyectadas a un año.

Cuadro 7. Salarios

CARGO	SALARIO
RECTOR	1.800.000
COORDINADOR	1.400.000
SECRETARIA	800.000
Docente Teatro	1.100.000
Docente Artes	1.100.000
Docente Diseno	1.100.000
Docente Deporte	1.100.000
Docente Musica	1.100.000
Docente Literatura	1.100.000
Servicios generales	608.600
Seguridad	608.600

Fuente: Creado por los autores Fusenfu.

4.1.1 Misión. Contribuir a lograr una calidad de vida más digna, promover la educación y preparación para una vida laboral productiva por medio del desarrollo humano integral sostenible, sustentado en el respeto a Dios, a las personas, así mismos, en pro de la igualdad de derechos e impulsando su plena integración a la sociedad.

4.1.2 Visión. Ser la fundación líder en la educación para personas con necesidades especiales, trabajar por una sociedad más justa y con igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad intelectual sin importar su condición social, política o religiosa.

4.1.3 Valores Corporativos

4.1.3.1 Constitucionales

La libertad e igual

La Libertad e igualdad es un principio inalienable del ser humano, la tolerancia, responsabilidad, capacidad crítica, autonomía, participación activa, libre, opinión, amor y convivencia.

Orden

Democracia, sentido de pertenencia, lealtad y sinceridad, orientando a nuestros estudiantes con el ejemplo más que con las palabras.

Justicia

Respeto a la vida, a la individualidad, a los derechos humanos, a la paz, a la naturaleza, a la autoridad y a nuestros semejantes y a nosotros mismos

Responsabilidad

Todo integrante de la comunidad debe actuar en forma competente, eficiente, oportuna, manifestando respeto por las personas, la ley, la naturaleza, lo público, etc.

Solidaridad

Todo miembro de la comunidad debe trabajar con generosidad asumiendo como propios los retos que su trabajo le presente, compartiendo de manera conjunta éxitos y fracasos.

Honestidad

Es el valor que mueve al hombre a actuar con rectitud, honradez y veracidad en todos y cada uno de los actos de la vida.

- **4.1.4 Filosofía de Trabajo.** El principal activo de Fusenfu será el recurso humano por lo tanto nuestra filosofía de trabajo estará enfocada en la gente seguida por la calidad del servicio que estamos ofreciendo basados en el respecto, la solidaridad, el amor por cada uno de nuestros estudiantes y colaboradores para lograr un grupo idóneo de colaboradores comprometidos con nuestros objetivos.
- **4.1.5 Competencias Organizacionales.** Fusenfu contara con las siguientes competencias organizacionales las cuales serán la base de todo los integrantes del equipo para lograr cumplir todas nuestras metas y objetivos a corto mediano y largo plazo
- Trabajo en equipo
- Ética
- Orientación al Servicio
- Compromiso
- Comunicación
- Creatividad
- Coordinación

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Objetivos

- Brindar una educación de calidad y acorde a las necesidades especiales de cada uno de los alumnos que garantice el total cumplimiento de las expectativas de los estudiantes.
- Facilitar los recursos necesarios para que los docentes cuenten con todos los implementos necesarios para la correcta prestación del servicio.
- Proporcionar herramientas pedagógicas a las instituciones educativas que les permita direccionar la atención a estudiantes con discapacidad cognitiva en las diferentes modalidades, grados, áreas o núcleos del saber del servicio educativo colombiano.
- Diseñar estrategias para la promoción y ventas, establecer análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas y precisar el modelo de Gestión Humana, compensación y beneficios.

- **4.2.2 Procesos operativos.** Para comenzar a operar eficientemente, se tiene previsto el siguiente personal docente y administrativo los cuales tendrán funciones específicas para el correcto funcionamiento de cada uno de los procesos educativos y administrativos de la fundación.
- **4.2.2.1 Docentes.** La fundación contara con 6 docentes especializados en cada una de las áreas y materias que ofrece Fusenfu las cuales son:
- Teatro, Artes Plásticas, Diseño arquitectónico y gráfico, Deporte, Música y Canto, Literatura y Poesía.

El proceso operativo dela fundación permite generar el servicio que recibe el cliente final, el proceso es el siguiente:

- Selección de docentes por área.
- Adecuación de instalaciones físicas.
- Dotación de equipos e implementos necesarios para comienzo de clases.
- Ofertar el servicio a instituciones que presenten atención a personas con esta discapacidad.
- Utilizar herramientas de marketing para promocionar el servicio
- Proceso de selección y admisión de los alumnos
- Revisión de pensum académico para cada carrera.
- Comienzo de calendario electivo
- Verificar cumplimiento de objetivos por trimestre de clases.
- Fin de proceso educativo por año.

Cada uno de los procesos operativos mencionados estará encabezado por el rector de la fundación con apoyo de la coordinación académica, los docentes y el personal administrativo, esta actividad se lleva a cabo en la institución educativa y se desarrollara en los en los tiempos establecidos en el cronograma de planeación administrativa.

- **4.2.3 Descripción de Puestos.** Funciones por Similitud y de acuerdo al grado de exigencia que la fundación desea
- **4.2.3.1 Personal administrativo.** Para comenzar a operar Fusenfu manejara un mínimo de personal administrativo que garantice el buen funcionamiento de las instalaciones, cumplimiento de sus objetivos y políticas internas siempre enfocadas a exceder los estándares y la calidad del servicio prestado.

- > Rector
- Coordinador
- Secretaria
- Servicios Generales
- Vigilante

La fundación comenzara con el proceso de inscripción de los estudiantes dos meses antes del inicio de cada anualidad, para lo cual cada estudiante deberá presentar los documentos exigidos por la institución y cancelar el valor correspondiente a la matricula, el valor será de acuerdo a la carrera que se desee estudiar. Una vez terminado el proceso de inscripción que se llevara a cabo dentro de las dos primeras semanas del mes de Enero, se dará inicio con el calendario académico que tendrá una duración de un año dividido en 4 trimestres en cada uno de estos trimestres se evaluara el desempeño y evolución de cada estudiantes para determinar el grado de aprendizaje obtenido.

Los estudiantes que presenten dificultad de aprendizaje en alguna de las asignaturas contaran con un acompañamiento especial para garantizar el cumplimiento de los objetivos previstos en cada trimestre.

La fundación estará ubicada en el sur oriente de Santiago de Cali

4.2.3.2 Docentes funciones principales

- * Preparar las clases. Organizar y gestionar situaciones mediadas de aprendizaje con estrategias didácticas que consideren la realización de actividades de aprendizaje (individuales y cooperativas) de gran potencial didáctico y que consideren las características de los estudiantes.
- Planificar cursos
- Diseño del currículum: objetivos, contenidos, actividades, recursos, evaluación.... En algunos casos puede ser conveniente prever distintos niveles en el logro de los objetivos.
- Diseñar estrategias de enseñanza y aprendizaje (intervenciones educativas concretas, actividades).
- * Buscar y preparar materiales para los alumnos, aprovechar todos los lenguajes. Elige los materiales que se emplearán, el momento de hacerlo y la forma de utilización, cuidando de los aspectos organizativos de las clases (evitar un uso

descontextualizado de los materiales didácticos). Estructurar los materiales de acuerdo con los conocimientos previos de los alumnos (si es necesario establecer niveles).

- Buscar y preparar recursos y materiales didácticos.
- Buscar recursos relacionados con la asignatura.
- Diseñar y preparar materiales didácticos (en soporte convencional o TIC) que faciliten las actividades de enseñanza/aprendizaje. La elaboración de materiales exige una preparación de las clases que redundará en eficacia.
- Utiliza los diversos Lenguajes disponibles.
- Es un experto que domina los contenidos, planifica (pero es flexible

Motivar al alumnado.

- Despertar el interés de los estudiantes (el deseo de aprender) hacia los objetivos y contenidos de la asignatura (establecer relaciones con sus experiencias vitales, con la utilidad que obtendrá).
- Motivar a los estudiantes en el desarrollo de las actividades (proponer actividades interesantes, incentivar la participación en clase...)
- ❖ En el caso de estudiantes on-line, resulta especialmente importante proporcionar apoyo y motivación continuada pero sin agobiar.

4.2.3.3 Rector funciones principales

- Orientar la ejecución del Proyecto Educativo Institucional y aplicar las decisiones del gobierno escolar
- Velar por el cumplimiento de las funciones docentes y el oportuno aprovisionamiento necesario de los recursos para el efecto
- Promover el proceso continuo de mejoramiento de la calidad de la educación en el establecimiento
- Mantener activas las relaciones con las autoridades educativas, con los patrocinadores o auspiciadores de la institución y con la comunidad local, para el continuo progreso académico de la institución y el mejoramiento de la vida comunitaria
- Establecer canales de comunicación entre los diferentes estamentos de la comunidad educativa
- Orientar el proceso educativo con la asistencia del Consejo Académico

 Ejercer las funciones disciplinarias que le atribuyan la ley, los reglamentos y el manual de convivencia.

4.2.3.4 Coordinador académico funciones principales

Planear: Incluye definir metas, establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades.

Organizar: Determinar qué actividades deben realizarse, con quien se cuenta para realizarlas, como se van a agrupar las actividades, quien va a informar a quien y que decisiones tienen que tomarse.

Dirigir: Incluye motivar a empleados, dirigir a otros, seleccionar los canales de comunicación más efectivos y resolver conflictos.

Controlar: Seguimiento de las actividades para asegurarse de que se están cumpliendo como planearon y corregir cualquier desviación significativa.

4.2.3.5 Secretaria funciones principales. Bajo supervisión directa realiza labores secretariales variadas.

Tareas típicas

- Digitar documentos variados, tales como: cartas, oficios, folletos, circulares, informes, certificaciones y otros.
- Redactar las comunicaciones que le sean encomendadas por su superior.
- Tomar dictados de su superior y transcribirlos.
- Recibir, registrar, sellar y despachar correspondencia.
- Establecer y/o mantener organizado y al día el archivo de documentos de la unidad.
- Llevar agenda de reuniones y citas de su superior.
- Recibir y hacer llamadas telefónicas.
- Recibir visitantes y dar informaciones sencillas, previamente autorizadas.
- Solicitar material de oficina y controlar su uso.
- Cumplir las metas individuales que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.
- Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.

4.2.3.6 Servicio general funciones principales. Bajo supervisión inmediata realiza labores rutinarias de organización y limpieza de oficinas, mobiliarios y equipos en la institución.

Tareas típicas

- Lavar paredes, puertas, ventanas, sanitarios y otros.
- Barrer y trapear el área asignada.
- Trasladar mobiliarios, equipos y materiales de oficina según instrucciones.
- Limpiar alfombras y mobiliarios de oficina.
- Preparar café, té u otros refrigerios, servirlos y lavar los utensilios de cocina.
- Limpiar, regar, podar y ordenar plantas ornamentales.
- Aplicar abonos a las plantas según instrucciones.
- Recoger y botar basura.
- Colaborar en las labores de abrir y cerrar las Oficinas.
- Distribuir botellones de agua.
- Cumplir las metas individuales que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.
- Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.

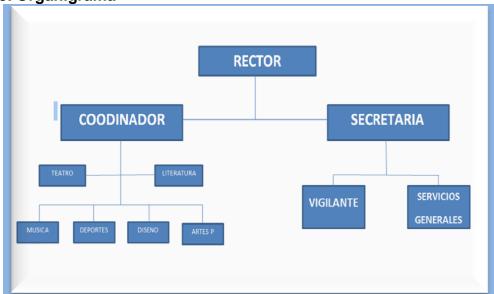
4.2.3.7 Vigilante funciones principales

Tareas típicas

- Controlar la entrada y salida de visitantes, y velar porque las visitas se realicen de acuerdo a los reglamentos establecidos.
- Verificar, según las normas establecidas, la entrada y salida de equipos y materiales de la Institución.
- Controlar según instrucciones, la entrada, estacionamiento y salida de vehículos en áreas pertenecientes a la Institución.
- Recorrer las instalaciones en áreas asignadas, a fin de detectar cualquier irregularidad.
- Custodiar el traslado de equipos y objetos valiosos fuera de la entidad.
- Verificar condiciones de seguridad de las puertas, ventanas y demás vías de acceso de la Institución.

- Reportar al superior inmediato cualquier anomalía observada en el área bajo su vigilancia.
- Cumplir las metas individuales que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.
- Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.

Imagen 13. Organigrama



Fuente: Creado por los autores.

4.2.4 Perfil del puesto

4.2.4.1 Funciones específicas por puesto

❖ RECTOR

PROPÓSITO DEL PUESTO: Dirigir, administrar, gestionar y evaluar el servicio educativo en la institución a su cargo, privilegiando el proceso pedagógico, contribuyendo a la formación integrar del alumno, facilitando su proceso de aprendizaje con base en sus necesidades e intereses, desarrollando en este competencias necesaria para lograr el perfil de egreso de educación superior de acuerdo con el plan y programas de estudio vigentes.

ESCOLARIDAD: Titulo que acredite la terminación de una carrera profesional a nivel licenciatura, o bien estudios de postgrados y doctorado.

EXPERIENCIA: Haber laborado en el sector público en el ámbito de su competencia, con una experiencia de 3 años.

CRITERIO: Comprender e interpretar con criterio individual los objetivos generales y específicos, programas y presupuestos. Emitir dictámenes para la toma de decisiones de trascendencia institucional.

INICIATIVA: Poseer visión estratégica, crear líneas de acción institucional, modernizar actividades administrativas. Permanecer en constante actualización en su área de desempeño.

HABILIDAD MENTALES

- Don de mando.
- Capacidad para tomar decisiones.
- Capacidad de liderazgo.
- Facilidad para el manejo de recurso humano
- Capacidad de análisis e interpretación
- Facilidad de expresión oral y escrita.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Esfuerzo físico mínimo y esporádico que no compromete la salud del trabajador.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: Requiere un esfuerzo mental superior al común, ya que se exige concentración intensa con posibilidad de error difícil de detectar.

4.2.4.2 Coordinador académico

PROPÓSITO DEL PUESTO: Coordinar las actividades académicas inherentes a la educación técnica, así como también las actividades que se desarrollan en la Institución, en el Departamento de Evaluación y Control de Estudios, supervisando y evaluando el proceso de enseñanza para garantizar el desarrollo integral del alumnado.

ESCOLARIDAD: Documento que acredite el término de Licenciado en Administración de Empresas o carrera a fin al sector educativo.

EXPERIENCIA: Como mínimo 2 años de experiencia el manejo de docentes y coordinación académica.

CRITERIO: Comprender e interpretar con criterio individual, las normas, lineamientos, procedimientos y métodos Para la selección y contratación del personal.

INICIATIVA: Actuar bajo propia iniciativa para realizar actividades trascendentales en el área donde labora y que estén dentro de su alcance.

HABILIDAD MENTALES: conocimiento y experiencia en coordinación académica, manejo y resolución de conflictos y experiencia en la administración del recurso humano.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Mínimo y esporádico, que no compromete la salud del trabajador.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: Superior al común ya que exige una concentración intensa en periodos largos.

4.2.4.3 Docentes

PROPÓSITO DEL PUESTO: Cumplir con los requisitos del Modelo de Universidades Tecnológicas, como es el contar con una persona especializada que tenga bajo su responsabilidad un grupo o una actividad específica y pueda desempeñar actividades relacionadas con la docencia, vinculación, servicios y apoyos tecnológicos.

ESCOLARIDAD: Título profesional de nivel licenciatura en un área afín a la que presta sus servicios.

EXPERIENCIA: Experiencia mínima de un dos docente en nivel superior y experiencia en manejo de personas con discapacidad cognitiva y educación especial.

INICIATIVA: Propositivo, dinámico, emprendedor y dispuesto.

HABILIDAD: Habilidad en el manejo de equipo de cómputo para efecto de diseño y desarrollo de material didáctico y su aplicación de los mismos.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Mínimo y esporádico, que no compromete la salud del trabajador.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: Esfuerzo mental superior al común a fin de soportar concentración intensa durante periodos de una jornada laboral diaria de trabajo con posibilidad de error difícil de detectar.

PRESIÓN DE TIEMPO: Puntualidad en las actividades asignadas a fin de evitar pérdidas de clases o problemas de importancia y difícil de recuperación.

4.2.4.4 Secretaria

PROPÓSITO DEL PUESTO: Realizar funciones administrativas haciendo énfasis en la discreción sobre el manejo de la información.

ESCOLARIDAD: Preparatoria o carrera técnica relacionada a las funciones del puesto.

EXPERIENCIA: Más de tres años de antigüedad en puestos adscritos al sector público.

CRITERIO: Comprender e interpretar normas, reglas e instrucciones para realizar acciones variables que si comprometen los objetivos del área.

INICIATIVA: Realizar actividades y funciones administrativas.

HABILIDAD: Manejo de computadora personal, así como atención directa al público.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Esfuerzo físico mínimo que no compromete la salud del trabajador.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: Superior al común ya que exige concentración intensa en periodos cortos, trabajo con posibilidad de error fácilmente detectable por el mismo ocupante.

PRESIÓN DE TIEMPO: Puntualidad en las actividades asignadas al puesto.

4.2.4.5 Servicios generales

PROPÓSITO DEL PUESTO: Realizar funciones de aseo y mantenimiento en toda la planta física y áreas relacionadas con la institución, realizar un manejo adecuado de todos los implementos entregados para la consecución de sus funciones.

ESCOLARIDAD: Secundaria, opcional (carrera técnica equivalente en tiempo).

EXPERIENCIA: No menos de 1 año de experiencia en un puesto de nivel inferior en otra rama o en empleo similar.

CRITERIO: Comprender instrucciones variables, pero claras y concretas para realizar actividades sencillas.

INICIATIVA: Sentido común y práctico.

HABILIDAD: Destreza y habilidad para realizar labores manuales variar enfocadas al mantenimiento y aseo de la institución.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS: Esfuerzo físico alto, actividades manejadas bajo los requerimientos de seguridad de la institución, no compromete la salud del trabajador.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: Mínima

PRESION DE TIEMPO: Puntualidad en las actividades asignadas al puesto a fin de evitar gastos adicionales, generalmente recuperables a corto plazo.

4.2.4.6 Vigilante

PROPÓSITO DEL PUESTO: Observar y aplicar correctamente las normas e indicaciones atinentes al funcionamiento del Servicio de Vigilancia en relación con el mantenimiento del orden dentro del predio universitario, prevenir riesgos, combatir incendios y velar por la seguridad en general.

ESCOLARIDAD: Secundaria o carrera técnica equivalente en tiempo, como mínimo 2 niveles de cursos en seguridad

EXPERIENCIA: No menos de 2 año de experiencia en un puesto de nivel inferior en otra rama o en empleo similar.

CRITERIO: Comprender instrucciones variables, pero claras y concretas para realizar actividades meramente de seguridad.

INICIATIVA: Sentido común, práctico para detectar posibles debilidades del sistema de seguridad de la institución.

HABILIDAD: Destreza y habilidad para realizar labores de seguridad varias, hacer cumplir las normas y programas de seguridad dela institución.

CARACTERISTICAS FISICAS: Esfuerzo físico mínimo, actividades manejadas bajo los requerimientos de seguridad de la institución.

CARACTERÍSTICAS MENTALES: personalidad equilibrada, estabilidad emocional y capacidad de autocontrol.

PRESION DE TIEMPO: Puntualidad en las actividades asignadas al puesto a fin de evitar gastos adicionales, generalmente recuperables a corto plazo.

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

Todo el proceso de reclutamiento de personal para la institución educativa se realizara por medio de empresas especializadas en estos procesos (Outsourcing de personal), bajo los lineamientos y estándares requeridos en el perfil de cada empleado el cual será entregados por Fusenfu al outsourcing, la compañía seleccionada para realizar todo el proceso de selección es Adecco.

Adecco es una compañía líder en recursos humanos lleva más de 50 años de expansión y crecimiento en todo el mundo es líder mundial en proveer soluciones integrales de recurso humano, ofrece una gran variedad de servicio. Asimismo ofrece un excelente servicio a sus clientes al permitir acceder fácilmente a profesionales que cuentan con los conocimientos y competencias adecuadas para la generación de valor de sus organizaciones.

Una vez terminado este proceso se recibirá la información de las personas seleccionadas para su contratación.

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

Todo el proceso de selección de personal para la institución educativa se realizara por medio de empresas especializadas en estos procesos (Outsourcing de personal), bajo los lineamientos y estándares requeridos en el perfil de cada empleado el cual será entregados por Fusenfu al outsourcing.

Selección. La selección del personal es un paso importante en los recursos humanos ya que por medio de esta se debe elegir a las personas más calificadas para el cargo a ocupar, por lo tanto se va a realizar a través de cuatro técnicas las cuales se explicaran a continuación:

 Entrevista Estandarizada: Esta técnica consiste en tener un cuestionario previamente preparado, donde el entrevistado va a dar una respuesta abierta, se escogió este tipo de entrevista porque permite a la empresa conocer más a fondo el porqué de las respuestas del aspirante, además también conocer sus competencias y habilidades en determinada situación.

- Pruebas físicas: Esta prueba se realiza para conocer el estado de salud (libre de enfermedades) en que se encuentra la persona a ocupar el cargo, con el objetivo de que la empresa se asegure que el aspirante este en óptimas condiciones para ejercer sus funciones.
- Pruebas psicométricas: Consiste en medir las aptitudes que posee cada una de las personas a entrevistar, los cargos a evaluar son los docentes

Una vez terminado este proceso se recibirá la información de las personas seleccionadas para su contratación.

- **4.4.1 Solicitud de Empleo.** Todo el proceso será manejado por un Outsourcing especializado.
- **4.4.2 Entrevistas.** Todo el proceso será manejado por un Outsourcing especializado
- **4.4.3 Exámenes.** Los exámenes psicométricos, físicos, de conocimiento, investigación de candidatos serán realizados por el Outsourcing contratado para el reclutamiento y selección del personal, según solicitud de Fusenfu teniendo en cuenta el perfil del aspirante.

4.5 PROCESO DE CONTRATACION

El proceso de contratación se realizara una vez se tenga las o los candidatos idóneos que hayan cumplido con las evaluaciones, exámenes y requisitos para ocupar cada puesto de trabajo, este procedimiento lo realizara directamente la fundación

La fundación técnica Fusenfu S.A.S. utilizara varios tipos de contrato dependiendo el cargo o puesto de trabajo:

El contrato a término fijo se aplicara a los siguientes puestos de trabajo debido a que su permanencia es vital para la institución en el periodo electivo y en el periodo de receso o tiempo de vacaciones entre el final de un periodo y el comienzo de uno nuevo.

CONTRATO A TÉRMINO FIJO: Debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres años, pero es renovable indefinidamente. La empresa va a realizar inicialmente el contrato a un plazo de tres meses donde el periodo de prueba son 18 días según lo estable el gobierno (es la quinta pare del tiempo del contrato), en caso de que el trabajador sea apto para el cargo se le extenderá a 6 meses o 1 año. Se escogió este tipo de contrato debido a que genera más seguridad y estabilidad tanto para la empresa como para el empleado.

- Rector
- Coordinador Académico
- Secretaria
- Vigilante
- Servicios Generales

Este tipo de contrato puede tener una duración entre un (1) día y tres (3) años y puede ser renovado hasta por tres veces su permanencia. A partir de la cuarta renovación, el contrato será de un término fijo de un (1) año, sin llegar a convertirse nunca en un contrato por tiempo indefinido, el cual se explica más adelante.

En estos contratos, el empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley (cesantías, vacaciones y primas) y para su finalización es necesario un preaviso de 30 días. Las deducciones por nómina de este tipo de contrato son iguales a las de cualquier contrato de vínculo laboral y la vinculación puede ser directamente con la empresa o a través empresas de Servicios Temporales.

El contrato de obra o labor se aplicara para los siguientes puestos de trabajo debido a que solo se utilizara su servicio en el periodo electivo:

Docentes

Este contrato es utilizado para desarrollar una labor específica y termina en el momento que la obra llegue a su fin. Este tipo de vinculación es característica de trabajos de construcción y de universidades y colegios con profesores de cátedra, que cumplen su labor una vez haya terminado el periodo académico. Este contrato es igual en términos de beneficios y descuentos a los contratos indefinidos y definidos, por ser un contrato laboral.

REQUISITOS Y PRESTACIONES DE LEY

Los requisitos exigidos para la contratación de cada uno de los empleados de la fundación son los que aparecen en el perfil del empleado, adicional se solitaria los documentos requeridos para la hoja de vida de cada uno de los colaboradores.

Fusenfu cancelara todas las prestaciones que haya lugar en los contratos de trabajo suscritos entre el empleador y el empleado.

4.5.1 Inducción del Personal. Todo el personal que ingrese nuevo a la compañía será sometido al proceso de inducción, este programa tendrá como objetivo que la persona se familiarice con todos los procesos manejados por la fundación, conozca su historia, misión, visión, valores, políticas y se convierta en un miembro más de la familia Fusenfu cumpliendo a cabalidad todos las metas que se creen en la institución,

La inducción para todo el personal se realizara y programara de acuerdo al grado de importancia de cada uno dentro de los procesos internos de la fundación.

Docentes: La capacitación se llevara a cabo por parte del director y Coordinador académico de la institución, esta actividad se realizara 15 días antes del comienzo del año electivo.

Como material de apoyo para esta capacitación se utilizara el pensum y plan de estudios creado para cada una de las asignaturas el cual debe estar aprobado con anterioridad por el ministerio de educación,

Vigilante: La capacitación será realizada por el Coordinador académico y la Secretaria, tendrá lugar en las instalaciones de la institución y se realizara una semana antes del comienzo del ano electivo, en esta capacitación se explicara las funciones y deberes que se deben cumplir en seguridad.

Servicios Generales: La capacitación será realizada por el Coordinador académico y la Secretaria, tendrá lugar en las instalaciones de la institución y se realizara una semana antes del comienzo del ano electivo, en esta capacitación se explicara las funciones y deberes que se deben cumplir en materia de mantenimiento y aseo a las instalaciones de la institución.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

4.6.1 Capacitación. Las áreas que más entrenamiento requieren son los docentes pues deben aplicar las metodologías usadas por la fundación para brindar enseñanza de calidad a las personas con discapacidad cognitiva.

Fusenfu está enfocada al servicio educativo de personas con discapacidad cognitiva por lo tanto es de vital importancia prestar la herramientas y recursos disponibles existentes para actualizar constante mente a todo el personal de docentes sobre los diferentes cambios y nuevas metodologías para la enseñanza a esta población. Para este fin se programaran capacitaciones trimestralmente.

¿Qué puestos requieren entrenamiento especial?

• La docencia.

¿Qué áreas debe contemplar el entrenamiento que se propone para el personal?

 Los puestos de trabajo que requieren capacitación especial son los Docentes, esta capacitación debe ser programada y coordinada por el Director y el coordinador académico.

¿Cómo se llevara a cabo el entrenamiento del personal?

 Las capacitaciones se realizaran por medio de instituciones especializadas en la educación a personas con discapacidad cognitiva, en estas capacitaciones se tendrán invitados especiales de otras instituciones que prestan ayuda y cuidado a las personas con discapacidad cognitiva, Fusenfu considera de vital importancia compartir topo tipo de experiencias educativas con otras instituciones.

¿Cómo se determinarán y priorizarán las necesidades futuras de capacitación de personal?

 Los programas de capacitación futura se priorizaran de acuerdo al planteamiento y a la evaluación de tareas, adicional se tendrá en cuenta el cumplimiento de los objetivos académicos de cada una de las asignaturas y por medio de actividades para determinar que los estudiantes están recibiendo una educación adecuada y de calidad.

Los programas de capacitación tendrán la siguiente planeación:

- Enfoque de una necesidad especifica cada vez.
- Definición clara del objetivo de la capacitación.
- División del trabajo a ser desarrollado, en módulos, paquetes o ciclos.
- Elección de los métodos de capacitación, considerando la tecnología disponible.
- Definición de los recursos necesarios para la implementación de la capacitación, como tipo de entrenador o instructor, recursos audiovisuales, maguinas, equipos o herramientas necesarias, materiales, manuales, etc.
- Definición de la población objetivo, es decir, el personal que va a ser capacitado.

4.7 PROGRAMA DE INCENTIVOS

Inicialmente no se contara con programas de incentivos adicionales a los salarios que cancela la institución por los servicios prestados, se está evaluando la posibilidad de realizar división de utilidades entre todos los colaboradores al finalizar un año fiscal o electivo.

- **4.7.1 Administración de sueldos y salarios.** La función que tiene el departamento de recursos humanos en la administración de sueldos y salarios es:
- El sistema debe ayudar y atraer el número y la clase de empleados necesarios para operar en la institución en términos de excelencia.
- El sistema tiene que jugar un papel positivo para motivar a los empleados a trabajar lo mejor que sus habilidades les permitan.
- Tiene que dar a los empleados la oportunidad de lograr sus aspiraciones dentro de un marco de imparcialidad y equidad.
- Debería ofrecer a los empleados un incentivo para mejorar sus destrezas y habilidades.
- Fusenfu aplico un sistema de administración de sueldos y salarios justo y acorde a los manejados en el mercado garantizando una remuneración salarial justa para sus empleados, cumpliendo con todas las prestaciones de ley exigidas por el gobierno.

A continuación se muestra un esquema de la nómina administrativa y de servicios que se aplicara en la Fundación cada mes, se inicia con la administrativa.

Cuadro 8. Nomina a aplicar

CARGOS	ENE
Rector	1.800.000
Coordinador	1.400.000
Secretaria	800.000
Servicios grales	608.600
Seguridad	608.600
TOTAL	5.217.200
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO	
PERSONAS CON AUXILIO	5
SALARIOS	5.217.200
AUXILIO TRANSPORTE	363.921
CESANTIAS	464.907
INTERERES DE CESANTIAS	55.811
PRIMAS	464.907
VACACIONES	217.349
SALUD	443.462
PENSION	626.064
ARL	27.265
CAJA DE COMPENSACION	208.688
ICBF	156.516
SENA	104.344
TOTAL	8.350.434

Fuente: creado por los autores.

Cuadro 9. Nómina de servicios

CARGO	ENE
Docente Teatro	1.100.000
Docente Artes	1.100.000
Docente Diseño	1.100.000
Docente Deporte	1.100.000
Docente Música	1.100.000
Docente Literatura	1.100.000
TOTAL	6.600.000,00
N DE PERSONAS CON AUXILIO	0
SALARIOS	6.600.000
Auxilio de transporte	0
Cesantías	549.780
Intereses a la cesantías	66.000
Primas	549.780
Vacaciones	274.996
Pensiones	792.000
Salud	561.000
ARL (RIESGO MINIMO I)	34.492
Caja Compensación laboral	264.000
ICBF	198.000
SENA	132.000
TOTAL	10.022.047,20

Fuente: Creado por los autores.

4.7.2 Indicadores operativos y de calidad. Para el comienzo de operaciones de Fusenfu se tiene previsto implementar indicadores operativos de gestión y calidad para verificar que los objetivos y políticas institucionales se están cumpliendo dentro de los paramentos establecidos y garantizar una mejora continua de la educación prestada a la población de personas con discapacidad cognitiva, a su vez se espera detectar las oportunidades de mejora en cada uno delos procesos y carreras establecidos por la institución.

Para establecer este proceso de indicadores operativos y de calidad se utilizaran 9 fases que según los conocedores del tema son las importantes:

- Disponer de objetivos y estrategias.
- Identificar factores críticos de éxito.
- Establecer indicadores para cada factor crítico de éxito.
- Determinar para cada indicador: ESTADO, UMBRAL y RANGO de
- GESTIÓN.
- Diseñar la forma de medir los resultados de los factores críticos.
- Determinar y asignar recursos.
- Medir, probar y ajustar el sistema de indicadores.
- Estandarizar y formalizar.
- Mantener y mejorar continuamente.

4.7.3 Políticas operativas

- Ofrecer educación de calidad y excelencia.
- Cumplir a cabalidad con el plan académico y de estudio para cada periodo.
- Realizar pruebas psicotécnicas para detectar el grado de aprendizaje y si se los estudiantes están asimilación de la las técnicas de educación utilizadas.
- Aplicar todos los recursos y herramientas tecnológicas para mejorar el nivel educativo de la institución.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos mediante acciones sistemáticas de formación.
- Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la organización.
- Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad en todo trabajo.
- Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
- **4.7.4 Sistema de comunicación.** Fusenfu utilizara los tres sistemas más importantes de comunicación dentro de las organizaciones:

- Operacionales: se refiere a tareas u operaciones.
- Reglamentarios: órdenes e instrucciones.
- Mantenimiento: relaciones públicas, captación y publicidad.

Adicional se empleara la comunicación vertical la cual debe fluir ascendente o descendentemente entre subordinados y personal de altos cargos, esta comunicación es vital para regular y controlar la conducta de los subordinados en aspectos como:

- Instrucciones y planificación de las tareas
- Información relativa a procedimientos, prácticas, políticas.
- Valoración del rendimiento de los empleados, etc.

Los canales de comunicación que se utilizaran para la misma son:

- Teléfono
- Reuniones
- Correo electrónico
- Manuales, guías
- **4.7.5 Proceso para la resolución de conflictos.** Para la resolución de conflictos se realizaran reuniones semanalmente con todo el personal para tratar todos los temas que estén afectando el clima laboral y logran concertar en una solución que beneficie a todos, cuando el conflicto se genere entre dos empleados se hará una reunión para determinar el origen del problema y dar una solución.
- **4.7.6 Carácter moral del a empresa.** Fusenfu es una fundación educativa de carácter social encaminada a prestar educación a un sector marginado de la población como lo son las personas con discapacidad cognitiva, si apuntamos a capacitar esta población se generaran oportunidades de inclusión social, esta inclusión social hará posible que esta personas sean aceptadas en un entorno laboral productivo.
- **4.7.7 Indicadores operativos y de calidad.** Para el comienzo de operaciones de Fusenfu se tiene previsto implementar indicadores operativos de gestión y calidad para verificar que los objetivos y políticas institucionales se están cumpliendo dentro de los paramentos establecidos y garantizar una mejora continua de la educación prestada a la población de personas con discapacidad cognitiva, a su vez se espera detectar las oportunidades de mejora en cada uno delos procesos y carreras establecidos por la institución.

Para establecer este proceso de indicadores operativos y de calidad se utilizaran 9 fases que según los conocedores del tema son las importantes:

- Disponer de objetivos y estrategias.
- Identificar factores críticos de éxito.
- Establecer indicadores para cada factor crítico de éxito.
- Determinar para cada indicador: ESTADO, UMBRAL y RANGO de GESTION.
- Diseñar la forma de medir los resultados de los factores críticos.
- Determinar y asignar recursos.
- Medir, probar y ajustar el sistema de indicadores.
- Estandarizar y formalizar.
- Mantener y mejorar continuamente.

4.7.8 Políticas operativas

- Ofrecer educación de calidad y excelencia.
- Cumplir a cabalidad con el plan académico y de estudio para cada periodo.
- Realizar pruebas psicotécnicas para detectar el grado de aprendizaje y si se los estudiantes están asimilación de la las técnicas de educación utilizadas.
- Aplicar todos los recursos y herramientas tecnológicas para mejorar el nivel educativo de la institución.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos mediante acciones sistemáticas de formación.
- Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la organización.
- Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad en todo trabajo.
- Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.

4.7.9 Sistema de comunicación. Fusenfu utilizara los tres sistemas más importantes de comunicación dentro de las organizaciones:

- Operacionales: se refiere a tareas u operaciones.
- Reglamentarios: órdenes e instrucciones.
- Mantenimiento: relaciones públicas, captación y publicidad.

Adicional se empleara la comunicación vertical la cual debe fluir ascendente o descendentemente entre subordinados y personal de altos cargos, esta

comunicación es vital para regular y controlar la conducta de los subordinados en aspectos como:

- Instrucciones y planificación de las tareas
- Información relativa a procedimientos, prácticas, políticas.
- Valoración del rendimiento de los empleados, etc.

Los canales de comunicación que se utilizaran para la misma son:

- Teléfono
- Reuniones
- Correo electrónico
- Manuales, guía.
- **4.7.10 Proceso para la resolución de conflictos.** Para la resolución de conflictos se realizaran reuniones semanalmente con todo el personal para tratar todos los temas que estén afectando el clima laboral y logran concertar en una solución que beneficie a todos, cuando el conflicto se genere entre dos empleados se hará una reunión para determinar el origen del problema y dar una solución.
- **4.7.11 Carácter moral de la empresa.** Fusenfu es una fundación educativa de carácter social encaminada a prestar educación a un sector marginado de la población como lo son las personas con discapacidad cognitiva, si apuntamos a capacitar esta población se generaran oportunidades de inclusión social, esta inclusión social hará posible que esta personas sean aceptadas en un entorno laboral productivo.

4.8 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.8.1 Tipo de sociedad. La empresa se conformara como una **SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA**, la cual no requiere de un capital mínimo para su constitución, y en la que los socios deben responder hasta el monto de sus aportes. Debido a la suma del capital, se creara mediante escritura pública ante notario y se radicara ante la Cámara de Comercio de la ciudad de Santiago de Cali.

Este tipo de sociedad presenta ventajas ante el número de accionistas que en un primer momento conformaran la sociedad, pues no necesita un número mínimo de personas para su constitución. Además con este modelo de negocio la empresa

no se cerrara a futuro a expandir su objeto social, debido a que este solo será la comercialización de accesorios importados pero podrá ampliarse conforme su capital y productividad aumenten.

La investigación del procedimiento se hizo mediante la entrevista que se hizo a la Señora Elvia Caracas, propietaria de un Colegio en el barrio el Rodeo e interesada en la propuesta decidió orientar a los creadores sobre el procedimiento y estos son los resultados.

4.8.2 Procedimiento para la creación de una fundación educativa. Para la creación de una institución de educación para el trabajo y el desarrollo humano de carácter privado y el ofrecimiento de programas el interesado ya sea una persona natural o jurídica, debe solicitar la licencia de funcionamiento y el registro del programa a la secretaria de educación de la entidad territorial certificada de la jurisdicción que corresponda al lugar de prestación del servicio.

Para la obtención de la licencia de funcionamiento y el registro del programa se debe presentar a la respectiva secretaría de educación un proyecto educativo institucional PEI, que contenga:

4.8.3 Información general de la institución.

- Nombre de la Institución (no se pueden utilizar nombres, siglas, símbolos que induzcan a confusión con las instituciones de educación superior)
- Naturaleza Jurídica (anexar documentos)
- Dirección de la Institución: municipio, sedes, teléfono, mail.
- Datos de propietario o representante legal
- Datos del rector o director (hoja de vida, formación académica)
- Principios Institucionales (misión, visión, objetivos)
- Número de estudiantes que proyecta atender
- Identificación de la planta física
- Licencia de construcción para uso educativo
- Certificado de libertad o contrato de arrendamiento (vigencia mínima de dos años)
- Concepto sanitario
- Plan de prevención de emergencias y desastres
- Libros reglamentarios: matrículas, evaluación y promoción, actas del consejo, registro de terminación y convalidación de certificados, contables.

4.8.4 Denominación del programa

- Debe corresponder al campo de formación al que aplica (formación laboral o formación
- académica)
- Asociado o coherente con la C.N.O., cuando es del campo laboral
- Área de desempeño a la que le apunta, cuando es del campo laboral 2 Ministerio de Educación Nacional, Dirección de Calidad para la Educación Superior República de Colombia
- Nivel de cualificación (programas del campo laboral)
- El nombre debe estar acorde con el perfil de salida, al cual se le antepone la denominación de "TÉCNICO LABORAL EN...", cuando se trate de programas de formación laboral.

4.8.5 Objetivos del programa

- Generales
- Específicos

4.8.6 Descripción de las competencias (perfil del egresado)

• Que competencias va a desarrollar o adquirir el estudiante (básicas, ciudadanas, laborales generales, laborales específicas: Los programas académicos no desarrollan competencias laborales específicas.

4.8.7 Justificación del programa

- La pertinencia del mismo en un contexto globalizado
- Responde a las necesidades reales de formación del país, la región o la localidad
- Presenta estudios comparativos del estado actual de la educación para el trabajo en Colombia
- Estudios sobre demandas y ofertas de trabajo.

(Cámara de Comercio de Medellín, 2000) Afirma que los estudios pueden ser:

4.8.8 Plan de estudios del programa

- Duración y distribución del tiempo
- Número de estudiantes del programa
- Jornada del programa
- Metodología del programa (presencial, distancia, virtual)
- Definición del perfil del aspirante

- Definición del perfil del egresado
- Mecanismos de admisión
- Identificación de los contenidos básicos de formación
- Norma de competencia (módulo)
- Elemento de la competencia (Unidad de aprendizaje)
- Tabla de saberes (saber, saber hacer, ser)
- Criterios de evaluación
- Evidencias de aprendizaje (conocimiento, desempeño, producto)
- Estrategias metodológicas (docente, estudiante)
- Medios educativos
- Instrumentos de evaluación
- Escenarios de aprendizaje
- Modelo de Certificado de Técnico Laboral por Competencias, o de Conocimientos Académicos.
- Los programas de formación laboral se deben estructurar por competencias laborales específicas, teniendo como referente las normas de competencia laborales definidas por las mesas sectoriales que lidera el SENA, Ministerio de Educación Nacional, Dirección de Calidad para la Educación Superior República de Colombia.

4.8.9 Autoevaluación institucional

- Tiene políticas de autoevaluación
- Existe Comité de Autoevaluación
- Cada cuanto realizan la autoevaluación
- Anexa los instrumentos que aplica.

4.8.10 Organización administrativa

- Organigrama de la institución
- Número y perfil requerido de los cargos administrativos de la institución
- Criterios de ingreso para el personal directivo, administrativo, modalidad de contratación,
- horario, etc. (anexar contratos o carta de intención).
- Relación de los programas que viene ofreciendo, jornadas, y número de estudiantes.
- Capacidad total de estudiantes de la institución
- Reglamento o manual de convivencia de estudiantes.

4.8.11 Recursos específicos para el desarrollo del programa

Aulas, talleres, laboratorios y equipos

- Materiales de apoyo: didácticos, ayudas educativas y audiovisuales
- Recursos bibliográficos, técnicos y tecnológicos
- Lugares de práctica
- Convenios de prácticas formativas

4.8.12 Recursos docentes

- Criterios de ingreso (perfil, modalidad de contrato)
- Experiencia docente
- Número de docentes por programa
- Hojas de vida con sus soportes
- Manual o reglamento de docentes.

4.8.13 Financiación

- Ingreso
- Egreso
- Estado financiero debidamente refrendado por un Contador
- Mecanismos de financiación del programa (anexar tarifas educativas del programa).

4.8.14 Infraestructura

- Copia contrato arrendamiento o certificado de libertad
- Descripción de la planta física (fotocopia de los planos)
- Número de aulas previstas, Ministerio de Educación Nacional, Dirección de Calidad para la Educación Superior República de Colombia
- Inventario de materiales, equipos, herramientas
- Inventario de recursos bibliográficos, ayudas educativas informáticas, material didáctico.
- Número de estudiantes por terminal de sistemas

4.8.15 Anexos

- Certificado Cámara de Comercio o de Representación Legal
- Copia resolución de funcionamiento (para cuando se trate de actualización del programa)
- Estados financieros
- Reglamento o manual de convivencia de estudiantes y docentes
- Convenios docente asistencial (para el área de la salud, mecánica dental y cosmetología)
- Póliza de responsabilidad civil (para el área de la salud, mecánica dental y cosmetología)

- Póliza de riesgos biológicos ((para el área de la salud, mecánica dental y cosmetología)
- Modelo de Certificado a entregar Certificado de Técnico Laboral por Competencias en...
- Hojas de vida de: Director, Coordinador y Docentes con sus respectivos soportes (títulos,
- certificaciones registro ante la secretaría de salud y contrato laboral o carta de intención).
- Certificado de tradición o libertad o contrato de arrendamiento
- Planos de la planta física
- Inventario de: materiales, equipos, recursos bibliográficos, ayudas educativas, informáticas.

Para obtener el Número de Identificación Tributaria NIT, deberá ingresar a la página www.dian.gov.co o dirigirse a las oficinas de la DIAN, y diligenciar el formulario del RUT "En Trámite en la Cámara de Comercio" firmarlo y llevarlo a la Cámara para completar el proceso.

5. ESTUDIO FINANCIERO Y ECONOMICO

El estudio financiero es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la Fundación, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco sirve si no se interpreta, se comprende y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Conocer por qué la Fundación está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

Sin el análisis financiero no es posible hacer un diagnóstico del actual de la Fundación, y sin ello no habrá pautar para señalar un derrotero a seguir en el futuro.

El objetivo fundamental de esta proyección es evaluar la viabilidad económica y financiera de la Fundación Fusenfu, a través del uso de herramientas financieras que están permitidas por la ley.

5.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión total es la propuesta inicial, que tiene como objetivo establecer un estimado de los recursos financieros (Activos: fijos, diferidos, intangibles, No depreciables y Capital de trabajo) necesarios para el inicio de operaciones de la fundación.

En el cuadro 10 se refleja la inversión para el inicio de la Fundación, la cual es en un 50% con aportes de los socios y el 50% con un préstamo financiero que brinda WWB Banco de la Mujer de la Sede de Alfonso López, el cual se cancela en un plazo de 12 meses, desde la fecha de iniciación de la misma.

5.1.1 Depreciación. La depreciación es el mecanismo mediante el cual se evidencia la vida útil que tendrá los activos fijos, permitiendo reconocer el desgaste que sufren los bienes por el uso ; sin dejar de inspeccionar que pueden tener una vida útil diferente a la establecida. La técnica que se implementa es la depreciación en línea recta. Ver **cuadro 11**

5.2 BALANCE INICIAL

El balance es un documento que permite conocer la situación financiera y los resultados de pérdidas o ganancias de una empresa. Por una parte muestra los Activos, y por la otra los Pasivos. Es decir, se muestra la situación Patrimonial y financiera de la empresa y el origen de la situación en determinado periodo. Ver cuadro 12.

Cuadro 10. Inversión

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	8	100.000	800.000
Tableros	7	150.000	1.050.000
Archivador	1	300.000	300.000
Mesa sala de profesores Estanteria para biblioteca	2	150.000 500.000	150.000 1.000.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		300.000	3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES			0.000.000
Computadores	18	1.000.000	18.000.000
Impresoras	2	200.000	400.000
Fotocopiadora	1	700.000	700.000
Video Beam	1	1.500.000	1.500.000
Televisor	1	900.000	900.000
Telefono fax	1	200.000	200.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN TOTAL ACTIVOS FIJOS			21.700.000 25.000.000
ACTIVOS DIFERIDOS			25.000.000
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Matricula del Registro Mercantil	1	278.000	278.000
Proceso de escrituracion	1	60.000	60.000
Formulario del registro mercantil	1	2.000	2.000
Registro de industria y comercio	1	110.000	110.000
Usos del suelo	1	9.000	9.000
sayco y acinpro	1	5.000	5.000
Avisos y Tableros	1	16.500	16.500
Higiene y sanidad	1	208.880	208.880
Ministerio de educacion	1	160.000 12.000	160.000 12.000
Bomberos TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	l	12.000	861.380
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			001.000
Sillas Rimax	50	30.000	1.500.000
Sillas giratorias	10	60.000	600.000
PUPITRES	80	40.000	3.200.000
MESA DE 3 Mtos x 70 Cm	3	80.000	240.000
MESAS BIBLIOTECA	5	60.000	300.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			5.840.000
ACTIVOS INTANGIBLES	18	100.000	1.800.000
Sofware office Licencia Office	18	120.000	2.160.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	10	120.000	3.960.000
ADECUACIONES			0.000.000
Galones de Pintura	5	75.000	375.000
Mano de obra	1	2.000.000	2.000.000
Instalaciones electricas	18	50.000	900.000
Instalaciones de lamparas	20	25.000	500.000
División de salones	6	60.000	360.000
Decoración	1	500.000	500.000
Mano de obra decoracion Otros	1	150.000 215.000	150.000 215.000
TOTAL ADECUACIONES	ı	215.000	5.000.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			0.000.000
Volantes Flayers	1.000	150	150.000
Pancartas	5	40.000	200.000
Publicidad radial	1	180.000	180.000
Pauta Televisión	1	380.000	380.000
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			910.000
Seguro	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			16.571.380
CAPITAL DE TRABAJO Gastos de Administració y Ventas	2	4.310.118	8.620.236
Nomina de Administración y ventas	2	8.181.637	16.363.273
Nomina de Administración y ventas	2	10.022.047	20.044.094
Inventario	3	952.800	2.858.400
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			47.886.004
TOTAL INVERSION			89.457.384
% INVERSION A FINANCIAR			30,00%
INVERSION A FINANCIAR			26.837.215
MESES A DIFERIR O AMORTIZARLO			12
VALOR A DIFERIR			1.380.948

Fuente: Creado por Fusenfu

Cuadro 11. Depreciación

ITEM	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	SUMA
MUEBLES Y ENSERES	3	253.889	3.046.667	3.046.667	3.046.667	0	0	9.140.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	5	361.667	4.340.000	4.340.000	4.340.000	4.340.000	4.340.000	21.700.000
SUMATORIAS		615.556	7.386.667	7.386.667	7.386.667	4.340.000	4.340.000	30.840.000
MESES AÑO 12	12		·	·				
FUENTE: Creado por sus autores de Fusenfu								

- **5.2.1 Balance Inicial Sin Financiación.** En el **cuadro 12** se muestra como la empresa cuenta con la capacidad de atender los requerimientos necesarios para la iniciación de la Fundación, y reconociendo que cuando un proyecto inicial, se requiere que los socios aporten un porcentaje, en este caso aportan el 100% de la inversión total
- **5.2.2 Balance Inicial Con Financiación.** El Balance inicial con financiación evidencia que a la Fundación le corresponde buscar alguna forma de financiarse y lo realiza a través del banco que financia **26.837.215** equivalente al 30% de la inversión total del proyecto. Como se refleja en las obligaciones financieras.

Cuadro 12. Balance inicial sin financiación

ACTIVOS	VALOR
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja- Bancos	47.886.004
Cxc	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000
(-) Depreciacion acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	16.571.380
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380
TOTAL ACTIVOS	89.457.384
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar	0
Cesantias por pagar	0
Intereses a la cesantias por pagar	0
Impuesto de Renta por pagar	0
CREE X PAGAR	0
IVA POR PAGAR	0
ICA POR PAGAR	0
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital social	89.457.384
Utilidad acumulada	0
Reserva legal acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	89.457.384
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384

Fuente: Creado por los autores

Cuadro 13. Balance inicial con financiación

ACTIVOS	VALOR
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja- Bancos	47.886.004
Cxc	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000
(-) Depreciacion acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	16.571.380
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380
TOTAL ACTIVOS	89.457.384
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar	0
Cesantias por pagar	0
Intereses a la cesantias por pagar	0
Impuesto de Renta por pagar	0
CREE X PAGAR	0
IVA POR PAGAR	0
ICA POR PAGAR	0
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	26.837.215
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	26.837.215
TOTAL PASIVOS	26.837.215
PATRIMONIO	
Capital social	62.620.169
Utilidad acumulada	0
Reserva legal acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	62.620.169
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384

Fuente: Creado por los autores

5.3 AMORTIZACIÓN EN PESOS

Las amortizaciones son reducciones en el valor de los activos o pasivos para reflejar en el sistema de contabilidad cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor.

Con las amortizaciones, los costes de hacer una inversión se dividen entre todos los años de uso de esa inversión..

En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda. La entidad financiera es Banco de Bogotá. En la siguiente tabla se muestra detalladamente la cuota mensual, el interés que se genera.

Cuadro 14. Amortización en pesos

VALOR PRESTAMO	26.837.215
TEA	18,00%
TASA NOMINAL MENSUAL	17%
TASA MENSUAL	1,39%
NO. Periodos	12
NO. De cuotas	60

Fuente: Creado por los autores/Banco De Bogotá

Cuadro 14. (Continúa)

		10 14. (COIIII		
No. cuota	Cuota	Interes	Amortización	Saldo
-				26.837.215
1	662.165	372.727	289.439	26.547.777
2	662.165	368.707	293.458	26.254.318
3	662.165	364.631	297.534	25.956.784
4	662.165	360.499	301.666	25.655.118
5	662.165	356.309	305.856	25.349.262
6	662.165	352.061	310.104	25.039.158
7	662.165	347.755	314.411	24.724.747
8	662.165	343.388	318.777	24.405.969
9	662.165	338.961	323.205	24.082.765
10	662.165	334.472	327.694	23.755.071
11	662.165	329.921	332.245	23.422.826
12	662.165	325.306	336.859	23.085.967
13	662.165	320.628	341.538	22.744.430
14	662.165	315.884	346.281	22.398.149
15	662.165	311.075	351.090	22.047.058
16	662.165	306.199	355.966	21.691.092
17	662.165	301.255	360.910	21.330.182
18	662.165	296.243	365.923	20.964.259
19	662.165	291.161	371.005	20.593.254
20	662.165	286.008	376.157	20.217.097
21	662.165	280.784	381.382	19.835.715
22	662.165	275.487	386.678	19.449.037
23	662.165	270.117	392.049	19.056.988
24	662.165	264.672	397.494	18.659.494
25	662.165	259.151	403.014	18.256.480
26	662.165	253.554	408.612	17.847.869
27	662.165	247.879	414.287	17.433.582
28	662.165	242.125	420.040	17.433.582
29	662.165	236.291	425.874	16.587.668
30	662.165	230.377	431.789	16.155.879
31	662.165	224.380	437.786	15.718.094
32	662.165	218.300	443.866	15.274.228
33	662.165	212.135	450.030	14.824.197
34	662.165	205.885	456.281	14.367.917
35	662.165	199.548	462.618	13.905.299
36	662.165	193.123	469.043	13.436.257
37	662.165	186.609	475.557	12.960.700
38	662.165	180.004	482.162	12.478.538
39	662.165	173.307	488.858	11.989.680
40	662.165	166.518	495.648	11.494.033
41	662.165	159.634	502.531	10.991.501
42	662.165	152.655	509.511	10.481.991
43	662.165	145.578	516.587	9.965.404
44	662.165	138.404	523.762	9.441.642
45	662.165	131.130	531.036	8.910.606
46	662.165	123.754	538.411	8.372.195
47	662.165	116.277	545.889	7.826.306
48	662.165	108.695	553.470	7.272.836
49	662.165	101.008	561.157	6.711.679
50	662.165	93.215	568.951	6.142.728
50	662.165	85.313	576.853	5.565.876
52	662.165	77.301	584.864	4.981.012
53	662.165	69.178	592.987	4.388.025
54	662.165	60.943	601.223	3.786.802
55	662.165	52.593	609.573	3.177.230
56	662.165	44.127	618.039	2.559.191
57	662.165	35.543	626.622	1.932.569
58	662.165	26.840	635.325	1.297.244
59	662.165	18.017	644.149	653.095
60	662.165	9.070	653.095	(0)
88	002.103	12.892.708	26.837.215	(0)
		12.002.700	20.007.213	

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4
Interes	4.194.737	3.519.512	2.722.747	1.782.564
Amortizacion	3.751.248	4.426.473	5.223.238	6.163.421
	7.945.985	7.945.985	7.945.985	7.945.985

Fuente: Creado por los autores.

Cuadro 14. (Continúa)

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
Interes	4.194.737	3.519.512	2.722.747	1.782.564	673.148	12.892.708
Amortizacion	3.751.248	4.426.473	5.223.238	6.163.421	7.272.836	26.837.215
	7.945.985	7.945.985	7.945.985	7.945.985	7.945.985	

Fuente: Creado por los autores

5.4 LEASING EN PESOS

En el **cuadro 15**, El arrendamiento financiero también conocido como "leasing" es un contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose éste último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por periodos ulteriores.

Los elementos que interactúan dentro del contrato son: Elementos personales

- Proveedor: la persona natural o jurídica, nacional o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador.
- Arrendador: la persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.
- Arrendatario: La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivos.

La empresa utiliza el leasing para financiar los equipos de cómputo y comunicaciones y las maquinas necesarias para el inicio de la actividad. La entidad escogida para ello, después de analizar varias propuestas es Leasing Bancolombia. Las condiciones otorgadas y la amortización se muestran en el cuadro 15.

Cuadro 15. Leasing en pesos

<u> </u>	
VALOR ACTIVO	18.000.000
% Opcion compra	10%
Vlor opcion compra	1.800.000
DTF (EA)	5,40%
SPRAD (EA)	10%
TEA (DTF+SPREAD)	15,94%
TASA NOMINAL MENSUAL	14,88%
TASA MENSUAL	1,24%
NO. Periodos	12
NO. De cuotas	36
BP Opcion futura compra	1.154.975
Valor para el calculo de la cuota	16.845.025

Fuente: Creado por los autores / BANCOLOMBIA.

No. cuota	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo
0	Odola	meres	Amortización	18.000.000
1	582.964	223.227	359.737	17.640.263
2	582.964	218.766	364.198	17.276.065
3	582.964	214.249	368.715	16.907.350
4	582.964	209.676	373.287	16.534.063
5	582.964	205.047	377.917	16.156.146
6	582.964	200.360	382.603	15.773.543
7	582.964	195.615	387.348	15.386.195
8	582.964	190.812	392.152	14.994.043
9	582.964	185.948	397.015	14.597.028
10	582.964	181.025	401.939	14.195.089
11	582.964	176.040	406.923	13.788.165
12	582.964	170.994	411.970	13.376.196
13	582.964	165.885	417.079	12.959.117
14	582.964	160.712	422.251	12.536.865
15	582.964	155.476	427.488	12.109.377
16	582.964	150.174	432.789	11.676.588
17	582.964	144.807	438.157	11.238.432
18	582.964	139.373	443.590	10.794.841
19	582.964	133.872	449.092	10.345.750
20	582.964	128.303	454.661	9.891.089
21	582.964	122.664	460.299	9.430.789
22	582.964	116.956	466.008	8.964.781
23	582.964	111.177	471.787	8.492.994
24	582.964	105.326	477.638	8.015.357
25	582.964	99.402	483.561	7.531.795
26	582.964	93.405	489.558	7.042.237

Cuadro 15. (Continúa)

27	582.964	87.334	495.629	6.546.608
28	582.964	81.188	501.776	6.044.832
29	582.964	74.965	507.999	5.536.833
30	582.964	68.665	514.299	5.022.534
31	582.964	62.287	520.677	4.501.858
32	582.964	55.830	527.134	3.974.724
33	582.964	49.292	533.671	3.441.053
34	582.964	42.674	540.289	2.900.763
35	582.964	35.974	546.990	2.353.773
36	582.964	29.190	553.773	1.800.000
		4.786.691	16.200.000	

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	
Interes	2.371.759	1.634.725	780.207	4.786.691
Amortizacion	4.623.804	5.360.839	6.215.357	16.200.000
	6 995 564	6 995 564	6 995 564	

Fuente: Creado por los autores

5.5 PARÁMETROS BÁSICOS

5.5.1 Parámetros Económicos. Permiten pronosticar la situación de la Fundación en los siguientes cinco (5) años y a su vez anticiparse a los cambios.

En el **cuadro 16** se hallan diversos factores económicos, que tienen incidencia en la prestación de los servicios ofertados a partir del año 2013. Dichos parámetros se enlazan a los presupuestos de costos y gastos que se generan para el inicio de operaciones de la fundación.

Cuadros 16. Parámetros económicos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflacion (IPC)	3,36%	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%
% Incremnto Nº servicios	3,80%	3,85%	3,90%	3,95%	4,00%
Incremento N° % de precicos	3,36%	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%
Incrmento N° % de costos	3,36%	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%
IVA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ICA (TARIFA X 1000)	0,0066	0,0066	0,0066	0,0066	0,0066
Reserva Legal	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
IMPUESTO DE RENTA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
CREE	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fuente: Creado por los autores

5.5.2 Parámetros Laborales. Son necesarios para que exista un buen clima laboral, y los aquí descritos están de acuerdo a la legislación laboral colombiana vigente del año 2013.

Cuadro 17. Parámetros laborales

609.307
72.869
8,33%
1,00%
8,33%
4,17%
12,00%
8,50%
0,5226%
4,00%
3,00%
2,00%

Fuente: Creado por los autores

5.5.3 Parámetros Cargos y Salarios. El cuadro 18 constituyen las personas que integran directamente la empresa, en el se describen los cargos y salarios que serán asignados inicialmente.

Cuadro 18. Cargos laborales

(CARGOS LABORALES)	SALARIOS
RECTOR	1.800.000
COORDINADOR	1.400.000
SECRETARIA	800.000
Servicios generales	609.307
Seguridad	609.307
Docente Teatro	1.100.000
Docente Artes	1.100.000
Docente Diseno	1.100.000
Docente Deporte	1.100.000
Docente Musica	1.100.000
Docente Literatura	1.100.000

Fuente: Creado por los autores

5.5.4 Parámetro Recaudo y Pagos. En ésta Tabla 10 se establece las políticas de recaudo en el caso de las ventas (100% contado) en el caso de las compras (100% contado).

Cuadro 19. Parámetros de recaudos y pagos

TABLA 10 RECAUDOS Y PAGOS							
VENTAS DE CONTADO	100,00%						
CREDITO	0%						
PLAZO (DIAS)	0						

TABLA 11 PAGOS						
COMPRAS DE CONTADO	100,00%					
CREDITO	0,00%					
PLAZO (DIAS)						

Fuente: Creado por los autores.

5.5.5 Parámetros de Costos. Es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y el precio de compra de ese mismo producto. Este margen bruto, que suele ser unitario, es un margen de beneficio antes de impuesto.

Cuadro 20. Márgenes brutos

SERVICIOS	COSTOS UNITARIOS	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE UTILIDAD
Teatro	59.005	144.561	145%
Artes Plasticas	59.005	144.561	145%
Diseño arquitectonico y gráfico	59.005	144.561	145%
Deporte	59.005	144.561	145%
Musica y canto	59.005	144.561	145%
Literatura y Poesia	59.005	144.561	145%

Fuente: Creado por los autores

5.5.6 Costo unitario del Servicio. En el cuadro 21 observa lo que vale el servicio de cada una de las carreras que se ofrecen

Cuadro 21. Costo unitario de servicio

ACCESORIOS	COSTO MENSUAL	SERVICIOS	COSTO MENSUAL	COSTO MENSUAL
ACCESORIOS	POR SERVICIO	MENSUALES	UNITARIO CON M.O	UNITARIO SIN M.O
Teatro	1.829.141	31	59.005	5.123
Artes Plasticas	1.829.141	31	59.005	5.123
Diseño arquitectonico y gráfico	1.829.141	31	59.005	5.123
Deporte	1.829.141	31	59.005	5.123
Musica y canto	1.829.141	31	59.005	5.123
Literatura y Poesia	1.829.141	31	59.005	5.123
TOTAL	10.974.847	186	354.027	30.735
MANO DE OBRA	VALOR MES			
MANIO DE ODDA	40,000,047			

. •	
MANO DE OBRA	VALOR MES
MANO DE OBRA	10.022.047
TOTAL	10.022.047
SERVICIOS MENSUALES	186
OTROS COSTOS	952.800
COSTO DEL SERVICIO CON M.O	10.974.847
COSTO DE SERVICIO UNITARIO	59.005
COSTO DEL SERVICIO SIN M.O	952.800
COSTO DE SERVICIO UNITARIO S.M	5.123

Fuente: Creado por los autores

5.5.7 Parámetros Gastos de Ventas. Son los valores que se toman como base a la hora de determinar los gastos en que incide la Fundación para la promoción de los servicios que presta en el Santiago de Cali.

Cuadro 22. Parámetros de ventas

GASTOS DE VENTAS		VALOR UNITARIO	SUBTOTAL	VALOR TOTAL
PUBLICIDAD				
Volantes Flayers	1.000	150	155	150.000
Pancartas	5	40.000	41.344	200.000
Publicidad radial	1	180.000	186.048	180.000
Pauta Televisión	1	380.000	392.768	380.000
TOTAL GASTO DE VENTAS				910.000
TOTAL GASTOS DE ADMON Y VENTAS				4.310.854

Fuente: Creado por los autores

5.6 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTAS

Comprende los gastos de administración y ventas en que incurre la Fundación para su funcionamiento, entre los cuales se encuentra los gastos administrativos, útiles de oficina y papelería, honorarios del contador que en total en el primer mes suman un total de tres millones setecientos noventa y seis ochocientos mil pesos Mcte. (\$3.796.800), siendo variable cada tres meses.

5.7 NOMINA

La Nómina son gastos obligatorios para el ejercicio normal del proyecto, en el cuadro 24 y 25 se proyectó la nómina administrativa y de servicios a 5 años, que representan los gastos necesarios para funcionar durante ese tiempo sin tener contratiempo ni retrasos en el pago, y además teniendo en cuenta todas las prestaciones de ley.

Cuadro 23. Gastos en pesos

Oddaro 25. Gastos	cii pe	303															
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ARRIENDO	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	3.100.800	37.209.600	38.415.191	39.602.220	40.770.486	41.920.214
SEVICIOS TELECOMUNICACIÓN	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	72.352	868.224	896.354	924.052	951.311	978.138
ESCOBA	4.134				4.134				4.134				12.403	12.805	13.201	13.590	13.973
TRAPEADOR	4.134				4.134				4.134				12.403	12.805	13.201	13.590	13.973
RECOGEDOR DE BASURA	4.134				4.134				4.134				12.403	12.805	13.201	13.590	13.973
TARRO PARA LA BASURA (DE CADA TIPO)	15.504				15.504				15.504				46.512	48.019	49.503	50.963	52.400
TARRO LIMPIDO AJAX X GALON	9.302				9.302				9.302				27.907	28.811	29.702	30.578	31.440
AMBIENTADOR X GALON	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	99.226	102.441	105.606	108.721	111.787
PAPEL HIGIENICO SUPER SUPLEX X 12	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	18.605	223.258	230.491	237.613	244.623	251.521
LIBRA CAFÉ AGUILA ROJA	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	8.062	96.745	99.879	102.966	106.003	108.993
JABON PARA LA LOSA AXION POR 500g	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	62.016	64.025	66.004	67.951	69.867
VAJIILLA (POSILLO PLATO) * 5 UND	25.840					25.840							51.680	53.354	55.003	56.626	58.223
RESMA PAPEL BOND CARTA	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	124.032	128.051	132.007	135.902	139.734
CARTUCHOS PARA IMPRESORA	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	262.800	271.315	280.105	289.181	298.550
RECIBOS DE CAJA	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	10.336	124.032	128.051	132.007	135.902	139.734
FACTURAS NUMERADA	31.008						31.008						62.016	64.025	66.004	67.951	69.867
SEPARADORES A-Z X 10 UND	6.202						6.202						12.403	12.805	13.201	13.590	13.973
RESALTADOR	3.101					3.101							6.202	6.403	6.600	6.795	6.987
LIBRO DE REGISTRO CONTABLE	20.672					20.672							41.344	42.684	44.002	45.301	46.578
CLIP METALICO MARIPOSA 50 UND	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	4.755	57.055	58.903	60.723	62.515	64.278
CLIP METALICO X 100 UND	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	24.806	25.610	26.401	27.180	27.947
GRAPA COBRIZADA X 5000 UND	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	5.168	62.016	64.025	66.004	67.951	69.867
AGENDA DE TELEFONOS	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	8.269	99.226	102.441	105.606	108.721	111.787
TOTAL GASTOS DE ADMON	3.400.118	3.276.086	3.276.086	3.276.086	3.313.296	3.325.699	3.313.296	3.276.086	3.313.296	3.276.086	3.276.086	3.276.086	39.598.308	40.881.294	42.144.933	43.389.020	44.613.805
GASTOS DE VENTAS																	
Volantes Flayers	150.000			150.000			150.000			150.000			600.000	619.440	638.581	657.419	675.958
Pancartas	200.000												200.000	206.480	212.860	219.140	225.319
Publicidad radial	180.000						180.000						360.000	371.664	383.148	394.451	405.575
Pauta Televisión	380.000						380.000						760.000	784.624	810.046	836.291	863.387
TOTAL GASTOS DE VENTAS	910.000	0	0	150.000	0	0	710.000	0	0	150.000	0	0	1.920.000	1.982.208	2.044.635	2.107.301	2.170.239
TOTAL GASTOS DE ADMON Y VENTAS	4.310.118	3.276.086	3.276.086	3.426.086	3.313.296	3.325.699	4.023.296	3.276.086	3.313.296	3.426.086	3.276.086	3.276.086	41.518.308	42.863.502	44.189.568	45.496.321	46.784.045
GASTOS DE DEPRECIACION																	į .
TOTAL DEPRECICIÓN	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	5.440.000	5.440.000	5.440.000	4.340.000	4.340.000
GASTOS DIFERIDOS																	l
TOTAL GASTOS DIFERIDOS	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948		16.571.380				
TOTAL GASTOS	6.144.400	5.110.368	5.110.368	5.260.368	5.147.578	5.159.981	5.857.578	5.110.368	5.147.578	5.260.368	5.110.368	5.110.368				49.836.321	51.124.045
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	6.144.400	5.110.368	5.110.368	5.260.368	5.147.578	5.159.981	5.857.578	5.110.368	5.147.578	5.260.368	5.110.368	5.110.368	63.529.688		49.629.568	49.836.321	51.124.045
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	4.310.118	3.276.086	3.276.086	3.426.086	3.313.296	3.325.699	4.023.296	3.276.086	3.313.296	3.426.086	3.276.086	3.276.086	41.518.308	42.863.502	44.189.568	45.496.321	46.784.045

Fuente: Creado por los autores

Cuadro 24. Administración en pesos

Oddai o Et. Adi		<u>i aoioi</u>	<u> </u>	, 													
CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECTOR	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	21.600.000	22.299.840	22.988.905	23.667.078	24.334.489
COORDINADOR	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000	17.446.800	18.127.225	18.843.251	19.596.981
SECRETARIA	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	9.600.000	9.911.040	10.217.291	10.518.701	10.815.329
Servicios generales	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	7.311.686	7.548.585	7.781.836	8.011.400	8.237.322
Seguridad	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	609.307	7.311.686	7.311.686	7.311.686	7.311.686	7.311.686
TOTAL	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	62.623.373	64.517.951	66.426.944	68.352.116	70.295.807
								DATOS Q	UE VAN AL	ESTADO DI	E RESULTA	DOS					
N DE PERSONAS CON AUXILIO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3					
SALARIOS	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	5.218.614	62.623.373	64.652.370	66.650.128	68.616.307	70.551.287
Auxilio de transporte	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	2.623.277	2.708.271	2.791.957	2.874.319	2.955.375
Cesantias	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169	6.123.105
Intereses a la cesntias	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	54.372	652.466	673.606	694.421	714.906	735.067
Primas	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	452.920	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169	6.123.105
Vacaciones	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	217.439	2.609.265	2.693.806	2.777.044	2.858.967	2.939.590
Pensiones	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	7.514.805	7.758.284	7.998.015	8.233.957	8.466.154
Salud	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	5.322.987	5.495.451	5.665.261	5.832.386	5.996.859
ARL (RIESGO MINIMO I)	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	327.270	337.873	348.314	358.589	368.701
Caja Compensación laboral	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	2.504.935	2.586.095	2.666.005	2.744.652	2.822.051
ICBF	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	1.878.701	1.939.571	1.999.504	2.058.489	2.116.539
SENA	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	1.252.467	1.293.047	1.333.003	1.372.326	1.411.026
TOTAL	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	98.179.638	101.360.658	104.492.703	107.575.237	110.608.859
						DAT	OS QUE VA	N AL FLUJ	O DE CAJA								
SALARIOS	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	5218614,4	62623372,8	64652370,1	66650128,3	68616307,1	70551287
Auxilio de transporte	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	218.606	2.623.277	2.708.271	2.791.957	2.874.319	2.955.375
Cesantias													0	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169
Intereses a la cesntias													0	652.466	673.606	694.421	714.906
Primas						2.717.523						2.717.523	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169	6.123.105
Vacaciones												2.609.265	2.609.265	2.693.806	2.777.044	2.858.967	2.939.590
Pensiones	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	626.234	7.514.805	7.758.284	7.998.015	8.233.957	8.466.154
Salud	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	443.582	5.322.987	5.495.451	5.665.261	5.832.386	5.996.859
ARL (RIESGO MINIMO I)	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	27.272	327.270	337.873	348.314	358.589	368.701
Caja Compensación laboral	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	208.745	2.504.935	2.586.095	2.666.005	2.744.652	2.822.051
ICBF	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	156.558	1.878.701	1.939.571	1.999.504	2.058.489	2.116.539
SENA	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	104.372	1.252.467	1.293.047	1.333.003	1.372.326	1.411.026
TOTAL	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	9.721.507	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	12.330.773	92.092.126	101.163.423	104.298.504	107.384.109	110.420.763

Cuadro 25. Nómina de servicio en pesos

Cuadro 25. N	Omma	ue s	el AlCi	o en p	16202												
CARGO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Docente Teatro	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
Docente Artes	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
Docente Diseno	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
Docente Deporte	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
Docente Musica	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
Docente Literatura	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	13.200.000	13.627.680	14.048.775	14.463.214	14.871.077
TOTAL	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	79.200.000,00	81.766.080,00	84.292.651,87	86.779.285,10	89.226.460,94
								DATOS	QUE VAN AL	ESTADO DE R	ESULTADOS						
N DE PERSONAS CON AUXILIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
SALARIOS	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	79.200.000	81.766.080	84.292.652	86.779.285	89.226.461
Auxilio de transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cesantias	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	6.597.360	6.811.114	7.021.578	7.228.714	7.432.564
Intereses a la cesntias	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000	792.000	817.661	842.927	867.793	892.265
Primas	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	549.780	6.597.360	6.811.114	7.021.578	7.228.714	7.432.564
Vacaciones	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	274.996	3.299.947	3.406.865	3.512.138	3.615.746	3.717.710
Pensiones	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	9.504.000	9.811.930	10.115.118	10.413.514	10.707.175
Salud	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	6.732.000	6.950.117	7.164.875	7.376.239	7.584.249
ARL (RIESGO MINIMO I)	34.492	34.492	34.492		34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492			440.513	453.509	466.297
Caja Compensación laboral	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	3.168.000	3.270.643	3.371.706	3.471.171	3.569.058
ICBF	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	2.376.000	2.452.982	2.528.780	2.603.379	2.676.794
SENA	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	1.584.000	1.635.322	1.685.853	1.735.586	1.784.529
TOTAL	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	10.022.047,20	120.264.566,40	124.161.138,35	127.997.717,53	131.773.650,19	135.489.667,13
							DATOS QUE	VAN AL FLU	IO DE CAJA								
SALARIOS	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	6.600.000,00	79.200.000,00	81.766.080,00	84.292.651,87	86.779.285,10	89.226.460,94
Auxilio de transporte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cesantias													0	6.597.360	6.811.114	7.021.578	7.228.714
Intereses a la cesntias													0	792.000	817.661	842.927	867.793
Primas						3.298.680						3.298.680	6.597.360	6.811.114	7.021.578	7.228.714	7.432.564
Vacaciones												3.299.947	3.299.947	3.406.865	3.512.138	3.615.746	3.717.710
Pensiones	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	792.000	9.504.000	9.811.930	10.115.118	10.413.514	10.707.175
Salud	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	6.732.000	6.950.117	7.164.875	7.376.239	7.584.249
ARL (RIESGO MINIMO I)	34.492	34.492	34.492		34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	34.492	413.899	427.310	440.513	453.509	466.297
Caja Compensación laboral	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	264.000	3.168.000	3.270.643	3.371.706	3.471.171	3.569.058
ICBF	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	198.000	2.376.000	2.452.982	2.528.780	2.603.379	2.676.794
SENA	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	1.584.000	1.635.322	1.685.853	1.735.586	1.784.529
TOTAL	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	11.880.171,60	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	8.581.491,60	15.180.118,80	112.875.206,40	123.921.723,09	127.761.988,37	131.541.647,31	135.261.345,62

5.8 PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS EN PESOS

Dentro de la proyección se estiman, valorizan y reúnen todos los elementos que están previstos y autorizados por Fusenfu, para iniciar la operación de la Fundación. A continuación en el **cuadro 27** se proyectan los paquetes que se ofrecen durante los próximos cinco años.

5.9 IVA

El IVA es el impuesto a las ventas que se aplica a todo producto vendido, a excepción de aquellos que el gobierno exime. En Fusenfu no aplica el impuesto, por ser una fundación sin ánimo de lucro.

5.10 ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados financieros son los escritos que debe preparar la empresa al terminar el periodo contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados obtenidos en las actividades de la empresa en un periodo.

- **5.10.1 Estado de Resultados Sin Financiación en Pesos.** En el **Cuadro 29** se muestra el estado de resultados sin financiación de la Fundación Fusenfu sin acudir a préstamos bancarios. Los resultados en el primer año son los esperados para una empresa que recién inicia labores, pero a su vez se evidencia que la utilidad del ejercicio irá aumentando año por año.
- **5.10.2 Estado de Resultados Con Financiación en Pesos.** En el **cuadro 30** Se muestra que al adquirir el préstamo del banco la utilidad del ejercicio no se da una variación considerable, por lo que se recomienda a la Fundación.

CALCULO DE DEMANDA

La demanda de Fusenfu está en proceso de decisión de acuerdo al cronograma que se lleva con el docente Luis Mario Guerrero.

DEMANDA

PARTICIPACION EN	EL MERCADO
POBLACION DE SANTIAGO DE CALI	2.319.556
PERSONAS CON DISCAPACIDAD CONGNITIVA EN LA CIUDAD DE CALI	4,0%
Ν	92.782

Depote 3 1 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
September Sept	Tootro	21	24	24	24	21	21	21	21	24	21	21	21	272	206	401	417	41
Desire Engineerence of Africa 31 33 33 33 33 33 33 3																		
Property 1.5																		43
March Property P																		43
## TOTAL See																		43
PRODUCTO	Literatura y Poesia	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	372	386	401	417	43
Production 144 cm	TOTAL	186	186	186	186	186	186				186	186	186	2232	2317,932	2407,172382	2499,848519	2596,092687
Train France 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 144.69 146.69	PRODUCTO	FNE	FFD I	MAD	ARR	BEAV					OCT	NOV	DIC	4004	4000	450.0	450.4	450.5
ARREP Filestrices 144.507 144.50																		
Such a paperson or y gription 144.567																		
Depose 144.591 144.5																		
Maintain propose 144.901 144.9																		
Company Property Company Property Company Co																		
PROTUCTO PRE FIB MAR ABR MAY JAN J																		162.86
Tearlor	Elleratura y F Oesia	144.501	144.501	144.501	144.501	144.501	144.501					144.301	144.501	144.501	140.240	155.657	130.333	102.00
Tearling Section A - 481 - 399 A - 481	PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN					NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Area Planticace	Teatro	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396		4.481.396	4.481.396	53.776.751	57.656.604		65.994.076	70.467.530
Depote 4.481.396 4.481.3	Artes Plasticas	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	53.776.751	57.656.604		65.994.076	70.467.530
Mailange 4.481.396 4.481	Diseño arquitectonico y gráfico	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	53.776.751	57.656.604	61.726.564	65.994.076	70.467.530
Literorumy Poesia 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 4.481.396 3.481.396 3.481.395 3.481.393.243 3.982.433.393.243	Deporte							4.481.396						53.776.751	57.656.604	61.726.564	65.994.076	70.467.530
## TOTAL 26,883,776 26,888,376 26,888,	Musica y canto	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396	53.776.751	57.656.604	61.726.564	65.994.076	70.467.530
PRODUCTO ENE FEB. MAR. ABR. MAY JUN. JUL. AGO SEP OCT NOV DIC. ANO 1 ANO 2 ANO 3 ANO 4 ANO 5 SOURCE SERVING S	Literatura y Poesia	4.481.396	4.481.396				4.481.396	4.481.396	4.481.396	4.481.396								70.467.530
PRODUCTO SNE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SFP OCT NOV DIC ANO 1 ANO 2 ANO 3 ANO 4 ANO 5	TOTAL	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
Teatro								PROYECC	ION DE COSTO	POR UNIDAD)							
Africant Plansibilities Source So	PRODUCTO	ENE	FEB		ABR			JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
DeePrice 59.005																		59.00
Depote S9.005 S																		59.00
Musica y carto S9.005 S9																		
Literatura y Poesia 59.005																		
PRODUCTO PRE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC ANO 1 ANO 2 AÑO 3 ANO 4 AÑO 5 Toetro 5 1/23 5 1/																		
PRODUCTO PNE FEB MAR ARP MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC ANO 1 ANO 2 ANO 3 ANO 4 AÑO 5	Literatura y Poesia	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005						59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.00
Teatro 5.123	PROPULOTO		550									Men	DIO I	1004	1000	1000	1001	1005
Artes Plasticas 5 1/23																		
Despin arquitectorico y gráco 5.123 5.12	reatro			5.123														
Deporte	Adam Diagram		F 400	F 400										5.123				
Musica y canto 5.123 5.1											E 122			E 122	E 122	E 122		
Electron Francisca Fig. Fig. Mar. ABR. May. Jun. Jul. AGO SEP OCT NOV DIC. ANO	Diseño arquitectonico y gráfico	5.123	5.123	5.123	5.123	5.123	5.123	5.123	5.123	5.123		5.123	5.123				5.123	5.12
PROPUCTO ENE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC AÑO 1 AÑO 2 AÑO 3 AÑO 4 AÑO 5 Teatro 1.829.141 1.	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123	5.123	5.123	5.123 5.123	5.12 5.12
Teatro 1.829.141	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.12 5.12 5.12
Teatro 1.829.141	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.12 5.12
Artes Plasticas 1,829,141	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT	5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES	5.123 5.123 5.123 5.08	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.12: 5.12: 5.12: 5.12:
Despite angulectorico y gráfico 1,829,141	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO	5.123 5.123 5.123 5.123 ENE	5.123 5.123 5.123 5.123 FEB	5.123 5.123 5.123 5.123 MAR	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT	5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES	5.123 5.123 5.123 60S OCT	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 AÑO 1	5.123 5.123 5.123 AÑO 2	5.123 5.123 5.123 AÑO 3	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: AÑO 5
Musica y canto	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 JUN 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES SEP 1.829.141	5.123 5.123 5.123 60S OCT 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12:
Literatury Poesia 1.829.141 1.829.	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 JUN 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5OS OCT 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12:
TOTAL COSTOS 10.974.847 10.974.84	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Tatro Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 JUN 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.08 OCT 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 25.530.21: 25.530.21:
PRODUCTO ENE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC AÑO 1 AÑO 2 AÑO 3 AÑO 4 AÑO 5 Teatro 158.800	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5OS OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 4ÑO 5 25.530.21(25.530.21(25.530.21)
PRODUCTO ENE FEB MAR ABR MAY JUS. 800 158.800	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 *ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 50S OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21:
Teatro 158.800	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AG0 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 TALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 6OS OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 4ÑO 5 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21:
Artes Plasticas 158.800 158.80	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia Literatura y POESIA Teatro Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y POESIA LITERATURA D'ASTANT	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 JUN 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 *ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.08 OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.974.847	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 136.768.546	5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 147.502.449	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21: 25.530.21:
Diseño arquitectorico y gráfico 158.800 158.80	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y Canto Literatura y Poesia TOTAL COSTOS PRODUCTO	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 7 ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.00S OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 136.768.546	5.123 5.123 5.123 5.123 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 147.502.449	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: AÑO 5 25.530.21: 25.530.
Deporte 158.800 158.80	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia TOTAL COSTOS PRODUCTO Teatro	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.974.847	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 50S OCT 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166 AÑO 1 1.905.600	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758	5.123 5.123 5.123 5.123 3.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 24.072.356 25.072.356 26.072.356 27.072.356 27.072.356 27.072.356 27.072.356 27.072.356 27.072.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 147.502.449 AÑO 4 2.134.279	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: AÑO 5 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.210 25.530.211
Musica y canto 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 158.800 1.905.600 1.978.966 2.055.156 2.134.279 2.216.44	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Housica y Densia TOTAL COSTOS PRODUCTO Teatro Artes Plasticas	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COST DTO AGO 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FALES EN PES 5.EP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.05 OCT 1.829.141 1.829	5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166 ANO 1 1.905.600	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758 21.794.758	5.123 5.123 5.123 3.5123 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 4 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 24.583.742 147.502.449 AÑO 4 2.134.279 2.134.279	5.12 5.12 5.12 5.12 5.12 AÑO 5 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 25.630.21 26.6464 2.216.448
	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia TOTAL COSTOS PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia TOTAL COSTOS PRODUCTO Teatro Jesticas Diseño arquitectonico y gráfico	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ENE 1.829.141 1.829.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141 1.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ABR 1.829.141 1.829.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.829.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 PROYECCION JUL 1.829.141 1	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COST OTO AGO 1.829.141 1.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 7ALES EN PES SEP 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.08 OCT 1.829.141 1.829	5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.829.14	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166 ANO 1 1.905.600 1.905.600	5.123 5.123 5.123 5.123 AÑO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 21.794.758 21.797.966 1.978.966	5.123 5.123 5.123 AÑO 3 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 24.034.135 AÑO 3 2.055.156 2.055.156	5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 4 24.583.742 24.	5.12 5.12 5.12 5.12 ANO 5 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 25.530.21 26.530.21 26.530.21 27.6445 2.216.445 2.216.445 2.216.445
	Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y canto Literatura y Poesia PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Musica y Canto Literatura y Poesia TOTAL COSTOS PRODUCTO Teatro Artes Plasticas Diseño arquitectonico y gráfico Deporte Deporte PRODUCTO Teatro Artes Plasticas	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 1.829.141 1.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FEB 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 4BR 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 MAY 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.141 1.829.145 158.800 158.800 158.800 158.800	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 JUN 1.829.141 1.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 FROYECCION JUL 1.829.141 1.8	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DE COSTO TOT AGO 1.829.141 1.8	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ALES EN PE SEP 1.829.141	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 5.00S OCT 1.829.141 1.829.	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 NOV 1.829.141 1.82	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 DIC 1.829.141 1.82	5.123 5.123 5.123 ANO 1 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 21.949.694 131.698.166 ANO 1 1.905.600 1.905.600	5.123 5.123 5.123 ANO 2 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 22.794.758 136.768.546 1.978.966 1.978.966	5.123 5.123 5.123 5.123 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 23.672.356 24.034.135 4NO 3 2.055.156 2.055.156 2.055.156	5.123 5.123 5.123 5.123 5.123 ANO 4 24.583.742	5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: 5.12: ANO 5 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.211 25.530.212 2

Cuadro 27. Recaudo

Ouddio 21																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL RECUDO	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDOS	11																

Fuente: Creado por los autores

Cuadro 28. Pagos

- uaa		-															
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL RECUDO	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
MESES AÑO	12																
MEDEO DECAUDOS	44																

Cuadro 29. Estado de resultados sin financiación en pesos

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
VENTAS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
COSTOS DE VENTA	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
UTILIDAD BRUTA	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	190.962.341	209.171.079	228.325.247	248.462.006	269.623.889
EGRESOS																	
NOMINA ADMINISTRACION	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	8.181.637	98.179.638	101.360.658	104.492.703	107.575.237	110.608.859
GASTOS DE ADMINISTRACION	3.400.118	3.276.086	3.276.086	3.276.086	3.313.296	3.325.699	3.313.296	3.276.086	3.313.296	3.276.086	3.276.086	3.276.086	39.598.308	40.881.294	42.144.933	43.389.020	44.613.805
GASTOS DE VENTAS	910.000	0	0	150.000	0	0	710.000	0	0	150.000	0	0	1.920.000	1.982.208	2.044.635	2.107.301	2.170.239
GASTOS DEPRECIACION	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	453.333	5.440.000	5.440.000	5.440.000	4.340.000	4.340.000
GASTOS DIFERIDOS	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	1.380.948	16.571.380	0	0	0	
ICA	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	177.463	2.129.559	2.283.202	2.444.372	2.613.365	2.790.514
TOTAL EGRESOS	14.503.500	13.469.468	13.469.468	13.619.468	13.506.677	13.519.080	14.216.677	13.469.468	13.506.677	13.619.468	13.469.468	13.469.468	163.838.886	151.947.362	156.566.642	160.024.924	164.523.418
UTILIDAD OPERACIONAL	1.410.029	2.444.061	2.444.061	2.294.061	2.406.851	2.394.448	1.696.851	2.444.061	2.406.851	2.294.061	2.444.061	2.444.061	27.123.455	57.223.717	71.758.604	88.437.082	105.100.471
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO													0				
GASTOS FINANCIEROS LEASING													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	1.410.029	2.444.061	2.444.061	2.294.061	2.406.851	2.394.448	1.696.851	2.444.061	2.406.851	2.294.061	2.444.061	2.444.061	27.123.455	57.223.717	71.758.604	88.437.082	105.100.471
(-) Impuesto de Renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CREE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	1.410.029	2.444.061	2.444.061	2.294.061	2.406.851	2.394.448	1.696.851	2.444.061	2.406.851	2.294.061	2.444.061	2.444.061	27.123.455	57.223.717	71.758.604	88.437.082	105.100.471
(-) Reserva Legal	141.003	244.406	244.406	229.406	240.685	239.445	169.685	244.406	240.685	229.406	244.406	244.406	2.712.346	5.722.372	7.175.860	8.843.708	10.510.047
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.269.026	2.199.655	2.199.655	2.064.655	2.166.166	2.155.003	1.527.166	2.199.655	2.166.166	2.064.655	2.199.655	2.199.655	24.411.110	51.501.345	64.582.744	79.593.374	94.590.424
UTILIDAD ACUMULADA													24.411.110	75.912.455	140.495.199	220.088.572	314.678.997
RESERVA LEGAL ACUMULADA													2.712.346	8.434.717	15.610.578	24.454.286	34.964.333

Cuadro 30. Estado de resultado con financiación en pesos

MARSESOS		U. U. U. U						U.I. P.						. #				. *
VENTAR 19.00 19.		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AG0	SEP	OCT	NOV	DIC	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
COSTOS DE VENTA 10.974-847 10.974																		
## Commission 15.913.528 15	VENTAS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
EGRESOS AUMINISTRACION \$1.816.637 \$8.181.637 \$8.1	COSTOS DE VENTA	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
NOMINA DE ADMINISTRACIÓN 8.181.657 8	UTILIDAD BRUTA	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	15.913.528	190.962.341	209.171.079	228.325.247	248.462.006	269.623.889
NOMINA DE ADMINISTRACIÓN 8.181.637 8	FGRESOS																	
GASTOS DE ADMINSTRACION 3.400.118 3.276.086 3.276.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.376.086 3.276.086 3.		8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	8 181 637	98 179 638	101 360 658	104 492 703	107 575 237	110 608 859
GASTOS DE VENTAS 90.000 0 0 150.000 0 0 70.000 0 0 150.000 0 0 150.000 0 0 1,982.208 2,044.655 2,107.301 2,170.239 6ASTOS DEPRECIACION 453.333																		
GASTOS DEPRECIACION 453.333 45			0.270.000	0.270.000		0.010.200	0.020.000		0.270.000	0.010.200		0.27 0.000	0.27 0.000					
GASTIOS DIFERIDOS 1,380,948 1,380,94			453 333	453 333		453 333	453 333		453 333	453 333		453 333	453 333					
CA 177.463 177															0000	0000	0	0
TOTAL EGRESOS 14.503.500 13.469.468 13.669.4															2 283 202	2.444.372	2.613.365	2.790.514
UTILIDAD OPERACIONAL 1.410.029 2.444.061 2.44																		
OTROS INGRESOS Y EGRESOS GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 372.727 368.707 364.631 360.499 356.309 352.061 347.755 343.388 338.961 334.472 329.921 325.306 4.194.737 3.519.512 2.722.747 1.782.564 673.148 GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0																		
OTROS INGRESOS Y EGRESOS GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 372.727 368.707 364.631 360.499 356.309 352.061 347.755 343.388 338.961 334.472 329.921 325.306 4.194.737 3.519.512 2.722.747 1.782.564 673.148 GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	UTILIDAD OPERACIONAL	1.410.029	2.444.061	2.444.061	2.294.061	2.406.851	2.394.448	1.696.851	2.444.061	2.406.851	2.294.061	2.444.061	2.444.061	27.123.455	57.223.717	71.758.604	88.437.082	105.100.471
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 372.727 368.707 364.631 360.499 356.309 352.061 347.755 343.388 338.961 334.472 329.921 325.306 4.194.737 3.519.512 2.722.747 1.782.564 673.148 GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0																		
GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS 372.727 368.707 364.631 360.499 356.309 352.061 347.755 343.388 338.961 334.472 329.921 325.306 4.194.737 3.519.512 2.722.747 1.782.564 673.148 UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO 1.037.302 2.075.354 2.079.429 1.933.562 2.050.542 2.042.386 1.349.097 2.100.673 2.067.891 1.959.589 2.114.140 2.118.754 22.928.719 53.704.205 69.035.857 86.654.518 104.427.323 (c) Timpuesto de Renta 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO	372.727	368.707	364.631	360.499	356.309	352.061	347.755	343.388	338.961	334.472	329.921	325.306	4.194.737	3.519.512	2.722.747	1.782.564	673.148
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO 1.037.302 2.075.354 2.079.429 1.933.562 2.050.542 2.042.386 1.349.097 2.100.673 2.067.891 1.959.589 2.114.140 2.118.754 22.928.719 53.704.205 69.035.857 86.654.518 104.427.323 (c) Impuesto de Renta 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Impuesto de Renta 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	372.727	368.707	364.631	360.499	356.309	352.061	347.755	343.388	338.961	334.472	329.921	325.306	4.194.737	3.519.512	2.722.747	1.782.564	673.148
(+) Impuesto de Renta 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0																		
CREE 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	1.037.302	2.075.354	2.079.429	1.933.562	2.050.542	2.042.386	1.349.097	2.100.673	2.067.891	1.959.589	2.114.140	2.118.754	22.928.719	53.704.205	69.035.857	86.654.518	104.427.323
CREE 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0																		
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS 1.037.302 2.075.354 2.079.429 1.933.562 2.050.542 2.042.386 1.349.097 2.100.673 2.067.891 1.959.589 2.114.140 2.118.754 22.928.719 53.704.205 69.035.857 86.654.518 104.427.323 (c) Reserva Legal 103.730 207.535 207.943 193.356 205.054 204.239 134.910 210.067 206.789 195.959 211.414 211.875 2.292.872 5.370.421 6.903.586 8.665.452 10.442.732 (c) UTILIDAD DEL EJERCICIO 933.572 1.867.818 1.871.487 1.740.206 1.845.488 1.838.148 1.214.187 1.890.606 1.861.101 1.763.630 1.902.726 1.906.879 20.635.847 48.333.785 62.132.272 77.989.066 93.984.591 (c) UTILIDAD ACUMULADA	(-) Impuesto de Renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Reserva Legal 103.730 207.535 207.943 193.356 205.054 204.239 134.910 210.067 206.789 195.959 211.414 211.875 2.292.872 5.370.421 6.903.586 8.665.452 10.442.732	CREE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO 933.572 1.867.818 1.871.487 1.740.206 1.845.488 1.838.148 1.214.187 1.890.606 1.861.101 1.763.630 1.902.726 1.906.879 20.635.847 48.333.785 62.132.272 77.989.066 93.984.591 UTILIDAD ACUMULADA 20.635.847 68.969.631 131.101.903 209.090.969 303.075.559	UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	1.037.302	2.075.354	2.079.429	1.933.562	2.050.542	2.042.386	1.349.097	2.100.673	2.067.891	1.959.589	2.114.140	2.118.754	22.928.719	53.704.205	69.035.857	86.654.518	104.427.323
UTILIDAD ACUMULADA 20.635.847 68.969.631 131.101.903 209.090.969 303.075.559	(-) Reserva Legal	103.730	207.535	207.943	193.356	205.054	204.239	134.910	210.067	206.789	195.959	211.414	211.875	2.292.872	5.370.421	6.903.586	8.665.452	10.442.732
UTILIDAD ACUMULADA 20.635.847 68.969.631 131.101.903 209.090.969 303.075.559																		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	933.572	1.867.818	1.871.487	1.740.206	1.845.488	1.838.148	1.214.187	1.890.606	1.861.101	1.763.630	1.902.726	1.906.879	20.635.847	48.333.785	62.132.272	77.989.066	93.984.591
										Ì								
RESERVA LEGAL ACUMULADA 2.292.872 7.663.292 14.566.878 23.232.330 33.675.062	UTILIDAD ACUMULADA													20.635.847	68.969.631	131.101.903	209.090.969	303.075.559
	RESERVA LEGAL ACUMULADA													2.292.872	7.663.292	14.566.878	23.232.330	33.675.062

5.11 FLUJOS DE CAJA

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

El término "flujo de efectivo" describe cobros de efectivos (entradas), lo mismo que los pagos de efectivo (salidas). En los **cuadros 32 y 33** se muestra el flujo de caja sin y con financiación.

Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C Sin financiación. Analizando las variables utilizadas en la evaluación del flujo neto, las cuales son; VPN TIR Y B/C proyectado a 5 años y al arrojar el Valor presente Neto (VPN) un resultado mayor a cero, lo que significa que el proyecto es viable y al traer los valores futuros al presente se obtiene una ganancia/perdidas.

Análisis de resultados de VPN, TIR Y B/C. con financiación. En esta evaluación con financiación se evidencia que la rentabilidad mínima que se espera recibir de la Fundación., este análisis evidencia si el proyecto es viable o tiene falencias.

5.12 BALANCE GENERAL PROYECTADO

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

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

Cuadro 31. Fl	ujo ae	caja	Sin iii	nancia	acion												
						TABLA 29	FLUJO DE CA	JA SIN FINANCI	ACION EN PESC	OS							
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																	
RECAUDOS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
IVA COBRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
TOTAL INGRESOS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
EGRESOS													0				
Nomina de admon	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	9.721.507	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	12.330.773	92.092.126	101.163.423	104.298.504	107.384.109	110.420.763
GASTOS DE ADMINISTRACION	3.400.118	3.276.086	3.276.086	3.276.086	3.313.296	3.325.699	3.313.296	3.276.086	3.313.296	3.276.086	3.276.086	3.276.086	39.598.308	40.881.294	42.144.933	43.389.020	44.613.805
GASTOS DE VENTAS	910.000	0	0	150.000	0	0	710.000	0	0	150.000	0	0	1.920.000	1.982.208	2.044.635	2.107.301	2.170.239
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
IVA TOTAL FC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
CREE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
ICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.129.559	2.283.202	2.444.372	2.613.365
PAGOS	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
TOTAL EGRESOS	22.288.950	21.254.918	21.254.918	21.404.918	21.292.128	24.022.054	22.002.128	21.254.918	21.292.128	21.404.918	21.254.918	26.581.706	265.308.601	282.925.030	292.805.408	302.827.251	312.999.466
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	4.599.426	5.633.458	5.633.458	5.483.458	5.596.248	2.866.322	4.886.248	5.633.458	5.596.248	5.483.458	5.633.458	306.669	57.351.907	63.014.595	77.553.973	93.137.204	109.805.716
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
GASTOS FINAN PRESTAMO													0				
AMORTIZACION PRESTAMO													0				
GASTOS FINAN LEASING													0				
AMORTIZACION LEASING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
TOTAL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(
FLUJO DE CAJA NETO	4.599.426	5.633.458	5.633.458	5.483.458	5.596.248	2.866.322	4.886.248	5.633.458	5.596.248	5.483.458	5.633.458	306.669	57.351.907	63.014.595	77.553.973	93.137.204	109.805.716
SALDO INCIAL CAJA	47.886.004	52.485.430	58.118.887	63.752.345	69.235.803	74.832.051	77.698.373	82.584.621	88.218.078	93.814.326	99.297.784	104.931.242	47.886.004	105.237.911	168.252.506	245.806.479	338.943.683
SALDO FINAL CAJA	52.485.430	58.118.887	63.752.345	69.235.803	74.832.051	77.698.373	82.584.621	88.218.078	93.814.326	99.297.784	104.931.242	105.237.911	105.237.911	168.252.506	245.806.479	338.943.683	448.749.399
ANALILSIS DE FLUJO DE CAJA SIN	FINANCIACION		. #														
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5										
DTF	4,39%	(89.457.384)	57.351.907	63.014.595	77.553.973	93.137.204	109.805.716										
SPREAD	5,00%																
COSTO DE OPORTUNIDAD	9,61%																
VPN	297.595.457																
TIR B/C (VECES) RELACION BENEFICIO	70,62% 3,33																

Cuadro 32. Flujo de caja con financiación

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																-	
RECAUDOS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
IVA COBRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	26.888.376	322.660.508	345.939.624	370.359.381	395.964.455	422.805.183
EGRESOS													0				
NOMINA DE ADMON Y VENTAS	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	9.721.507	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	7.003.985	12.330.773	92.092.126	101.163.423	104.298.504	107.384.109	110.420.763
GASTOS DE ADMINISTRACION	3.400.118	3.276.086	3.276.086	3.276.086	3.313.296	3.325.699	3.313.296	3.276.086	3.313.296	3.276.086	3.276.086	3.276.086	39.598.308	40.881.294	42.144.933	43.389.020	44.613.805
GASTOS DE VENTAS	910.000	0	0	150.000	0	0	710.000	0	0	150.000	0	0	1.920.000	1.982.208	2.044.635	2.107.301	2.170.239
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA TOTAL FC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CREE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.129.559	2.283.202	2.444.372	2.613.365
PAGOS	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	10.974.847	131.698.166	136.768.546	142.034.135	147.502.449	153.181.293
TOTAL EGRESOS	22.288.950	21.254.918	21.254.918	21.404.918	21.292.128	24.022.054	22.002.128	21.254.918	21.292.128	21.404.918	21.254.918	26.581.706	265.308.601	282.925.030	292.805.408	302.827.251	312.999.466
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	4.599.426	5.633.458	5.633.458	5.483.458	5.596.248	2.866.322	4.886.248	5.633.458	5.596.248	5.483.458	5.633.458	306.669	57.351.907	63.014.595	77.553.973	93.137.204	109.805.716
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
GASTOS FINAN PRESTAMO	372.727	368.707	364.631	360.499	356.309	352.061	347.755	343.388	338.961	334.472	329.921	325.306	4.194.737	3.519.512	2.722.747	1.782.564	673.148
AMORTIZACION PRESTAMO	289.439	293.458	297.534	301.666	305.856	310.104	314.411	318.777	323.205	327.694	332.245	336.859	3.751.248	4.426.473	5.223.238	6.163.421	7.272.836
GASTOS FINAN LEASING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACION LEASING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	662.165	7.945.985	7.945.985	7.945.985	7.945.985	7.945.985
FLUJO DE CAJA NETO	3.937.260	4.971.292	4.971.292	4.821.292	4.934.083	2.204.157	4.224.083	4.971.292	4.934.083	4.821.292	4.971.292	(355.496)	49.405.922	55.068.610	69.607.989	85.191.219	101.859.732
SALDO INCIAL CAJA	47.886.004	51.823.264	56.794.556	61.765.849	66.587.141	71.521.224	73.725.380	77.949.463	82.920.755	87.854.838	92.676.130	97.647.422	47.886.004	97.291.926	152.360.536	221.968.525	307.159.744
SALDO FINAL CAJA	51.823.264	56.794.556	61.765.849	66.587.141	71.521.224	73.725.380	77.949.463	82.920.755	87.854.838	92.676.130	97.647.422	97.291.926	97.291.926	152.360.536	221.968.525	307.159.744	409.019.476
	4414111	010 DE ELLIO D	E 04 14 015 E														
	ANALIL	SIS DE FLUJO D			AÑO O	AÑO 4	AÑO F										
DTF	4 200/	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5										
UIF	4,39%	(62.620.169)	49.405.922	55.068.610	69.607.989	85.191.219	101.859.732										

DTF	4,39%
SPREAD	5,00%
COSTO DE OPORTUNIDAD	9,61%
VPN	267.171.008
TIR	89,21%
B/C (VECES) RELACION BENEFICIO	4,3

Balance General Proyectado sin Financiación. El balance general proyectado sin financiación muestra la situación real de la empresa en 5 años. Para el caso del total de los activos cuenta con un saldo inicial de \$30.840.000 y se incrementa año a año hasta terminar en el año 5.

Cuadro 33. Balance general sin financiación

ACTIVOS	VALOR	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja- Bancos	47.886.004	105.237.911	168.252.506	245.806.479	338.943.683	448.749.39
Cxc	0	0	0	0	0	(
Inventarios	0	0	0	0	0	(
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	105.237.911	168.252.506	245.806.479	338.943.683	448.749.399
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000
(-) Depreciacion acumulada	0	5.440.000	10.880.000	16.320.000	20.660.000	25.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	19.560.000	14.120.000	8.680.000	4.340.000	(
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	16.571.380	0	0	0	0	(
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380	0	0	0	0	(
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	19.560.000	14.120.000	8.680.000	4.340.000	(
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	124.797.911	182.372.506	254.486.479	343.283.683	448.749.399
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	(
Cesantias por pagar	0	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169	6.123.105
Intereses a la cesantias por pagar	0	652.466	673.606	694.421	714.906	735.067
Impuesto de Renta por pagar	0	0	0	0	0	(
CREE X PAGAR	0	0	0	0	0	(
IVA POR PAGAR	0	0	0	0	0	(
ICA POR PAGAR	0	2.129.559	2.283.202	2.444.372	2.613.365	2.790.514
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	8.217.072	8.567.949	8.923.318	9.283.441	9.648.686
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	(
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	(
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	(
TOTAL PASIVOS	0	8.217.072	8.567.949	8.923.318	9.283.441	9.648.686
PATRIMONIO						
Capital social	89.457.384	89.457.384	89.457.384	89.457.384	89.457.384	89.457.384
Utilidad acumulada	0	24.411.110	75.912.455	140.495.199	220.088.572	314.678.99
Reserva legal acumulada	0	2.712.346	8.434.717	15.610.578	24.454.286	34.964.33
TOTAL PATRIMONIO	89.457.384	116.580.839	173.804.556	245.563.160	334.000.242	439.100.71
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384	124.797.911	182.372.506	254.486.479	343.283.683	448.749.399

Cuadro 34. Balance general con financiación en pesos

ACTIVOS	VALOR	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja- Bancos	47.886.004	97.291.926	152.360.536	221.968.525	307.159.744	409.019.476
Схс	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	97.291.926	152.360.536	221.968.525	307.159.744	409.019.476
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000	3.300.000
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000	21.700.000
(-) Depreciacion acumulada	0	5.440.000	10.880.000	16.320.000	20.660.000	25.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	19.560.000	14.120.000	8.680.000	4.340.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	16.571.380	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	19.560.000	14.120.000	8.680.000	4.340.000	0
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	116.851.926	166.480.536	230.648.525	311.499.744	409.019.476
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantias por pagar	0	5.435.046	5.611.141	5.784.526	5.955.169	6.123.105
Intereses a la cesantias por pagar	0	652.466	673.606	694.421	714.906	735.067
Impuesto de Renta por pagar	0	0	0	0	0	0
CREE X PAGAR	0	0	0	0	0	0
IVA POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
ICA POR PAGAR	0	2.129.559	2.283.202	2.444.372	2.613.365	2.790.514
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	8.217.072	8.567.949	8.923.318	9.283.441	9.648.686
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	26.837.215	23.085.967	18.659.494	13.436.257	7.272.836	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	26.837.215	23.085.967	18.659.494	13.436.257	7.272.836	0
TOTAL PASIVOS	26.837.215	31.303.039	27.227.444	22.359.575	16.556.277	9.648.686
PATRIMONIO						
Capital social	62.620.169	62.620.169	62.620.169	62.620.169		62.620.169
Utilidad acumulada	0	20.635.847	68.969.631	131.101.903	209.090.969	303.075.559
Reserva legal acumulada	0	2.292.872	7.663.292	14.566.878	23.232.330	33.675.062
TOTAL PATRIMONIO	62.620.169	85.548.887	139.253.092	208.288.950		399.370.790
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384	116.851.926	166.480.536	230.648.525	311.499.744	409.019.476

5.12.1 Análisis Vertical y Horizontal. El análisis vertical en el (B.G) y el (E.R) compara cifras en forma vertical, considerándose estático por que compara cifras de un solo periodo.
El procedimiento del Balance general es sencillo puesto que se divide caja bancos en el total de activos del mismo año y en el Estado de Resultados se divide ventas entre ventas del mismo año.
Análisis Vertical del Balance General Proyectado Sin Financiación en Pesos □ Del total de activos el 53.33% se quedaron en caja-banco en el balance inicial; en el año 1 al 5 corresponde a caja-bancos los siguientes valores presentando aumentos considerables: año (1) aumenta 84.33%; año (2) 92.26%; año (3) 96.59% en el año (4) 98.74% y en el año (5) 100.00%. Caja bancos presenta un aumento significativo, a causa de la forma de venta que en este caso es de contado y a su vez al aumento en la venta de los servicios.
□ Del total de activos el 6.56% corresponde a muebles y enseres para el balance inicial; en el año (1) el 3.69%; en el año (2) 2.64%; año (3) el 1.81% en el año (4) 1.30% y en el año (5) 0.96%. Se evidencia una disminución por la depreciación de cada bien.
□ Del total de activos le corresponden para el balance inicial a equipos de cómputo y comunicaciones un 24.26%, en el año (1) es 17.39%, en el año (2) es 11.90%; año (3) 17.19% en el año (4) es 8.53% y en el año (5) 4.84%. disminuye año a año por ser un bien depreciable.
□ Para efectos del análisis vertical de los activos se debe tener en cuenta que es una Fundación prestadora de servicios, en la cuenta de activos se muestra que los activos corrientes aumentan significativamente, puesto que se evidencia una disminución en los activos fijos.
□ Del total de los pasivos le corresponden para el año (1) a cesantías por pagar el 4.36%, en el año (2) 3.08% en el año (3) 2.27%, en el año (4) 1.73% y en el año (5) 1.36%.
$\hfill \Box$ Del total de los pasivos, el 9.23% le corresponde al lva por pagar, la fundación está exenta de este impuesto.
☐ En el análisis vertical sin financiación en el total de pasivos corrientes se muestra como la Fundación tiene la capacidad financiera para responder por sus deudas a corto plazo, puesto que en porcentaje sus deudas equivalen al 30%.

Del total del patrimonio, el 100% le corresponde al capital social para el año (1) en el año 71.68% (2) un 49.05%; para el año (3) 35.15%; año (4) 26.26% y el año (5) 19.93%.
□ Del total del patrimonio, permanece un 11.89% de utilidad acumulada para el año (1) para los demás años les corresponde del 22.08%; para el año (2) 29.49%; año (3) 35.06% en el año (4) 39.31% en el año (5)
$\hfill \square$ En la cuenta patrimonio se evidencia aumento en las utilidades de la actividad de la Fundación.
Análisis Vertical del Balance General Proyectado Con Financiación en Pesos. □ Del total de activos el 53.53% se quedaron en caja-banco en el balance inicial;
en el año 1 al 5 corresponde a caja-bancos los siguientes valores presentando aumentos considerables: año (1) aumenta 83.267%; año (2) 91.52%; año (3) 96.24% en el año (4) 98.61% y en el año (5) 100.00%. Se debe a los aumentos en las ventas, Evidenciando el peso que tiene en los activos totales.
□ Del total de activos el 3.69% corresponde a muebles y enseres para el balance inicial; en el año (1) el 2.82%; en el año (2) 1.98%; año (3) el 1.43% en el año (4) 1.06% y en el año (5) 0.81%.
□ Del total de activos le corresponden para el balance inicial a equipos de cómputo y comunicaciones un 24.26%, en el año (1) 18.57%, en el año (2) es 13.03%; año (3) 19.41% en el año (4) es 6.97% y en el año (5) 5.31%. Se evidencia disminución por ser un bien depreciable.
La cuenta representativa es caja bancos por su actividad, que se realiza de contado, esto influye puesto que todo se convierte en flujo de caja.
□ Del total de los pasivos le corresponden para el año (1) cesantías por pagar el 10.01%, en el año (2) 9.14% en el año (3) 8.69%, en el año (4) 8.36% y en el año (5) 7.88%. Lo cual muestra una disminución gradual en el transcurso de los 5 años.
□ Del total de los pasivos, Fusenfu es exenta de este impuesto.
□ Del total del patrimonio, el 70.00% le corresponde al capital social para el año (1) en el año (2) 53.59%; para el año (3) 37.61%; año (4) 27.15% y el año (5) 20.10%.

□ Del total del patrimonio, de **utilidad acumulada** para el año (1) 17.66% en el primer año, segundo año 41.43%, tercer año56.84%, cuarto año 67.12%y por ultimo quinto año 74.10%, es una aumento significativo en la Fundación Fusenfu S.A.S

Cuadro 35. Análisis vertical del balance general sin financiación

ACTIVOS	BALANCE	ANALISIS VERTICA	AÑO1	ANALISIS VERTICA	AÑO2	ANALISIS VERTICA	AÑO3	ANALISIS VERTICA	AÑO4	ANALISIS VERTICA		ANALISIS VERTICA
ACTIVOS CORRIENTES	INICIAL	VERTICA		VERTICA		VERTICA		VERTICA		VERTICA	ANUS	VERTICA
Caja- Bancos	47.886.004	E2 E20/	105.237.911	04 220/	168.252.506	02.269/	245.806.479	06 500/	338.943.683	00 740/	448.749.399	100,00%
,	47.000.004	· '	105.237.911	· · · · · ·	100.232.300					1	440.749.399	· ·
Cxc	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%		0,00%		0,00%	0	0,00%
Inventarios	0	0,00%	0	-,,-		-,,-		0,00%		-,,-		0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	53,53%	105.237.911	84,33%	168.252.506	92,26%	245.806.479	96,59%	338.943.683	98,74%	448.749.399	100,00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3,69%	3.300.000			1,81%						
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	24,26%	21.700.000	17,39%		11,90%		8,53%				4,84%
(-) Depreciacion acumulada	0	0,00%	5.440.000			5,97%		6,41%				
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	27,95%	19.560.000	-,	14.120.000	7,74%	8.680.000	3,41%	4.340.000	1,26%	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS		0,00%		0,00%								
Diferidos	16.571.380	18,52%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380		0	0,0070		0,0070			0	0,0070	0	0,0070
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	46,47%	19.560.000	15,67%	14.120.000	7,74%	8.680.000	3,41%	4.340.000	1,26%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	100,00%	124.797.911	100,00%	182.372.506	100,00%	254.486.479	100,00%	343.283.683	100,00%	448.749.399	100,00%
PASIVOS												0,00%
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias por pagar	0	0,00%	5.435.046	4,36%	5.611.141	3,08%	5.784.526	2,27%	5.955.169	1,73%	6.123.105	1,36%
Intereses a la cesantias por pagar	0	0,00%	652.466	0,52%	673.606	0,37%	694.421	0,27%	714.906	0,21%	735.067	0,16%
Impuesto de Renta por pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
CREE X PAGAR	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IVA POR PAGAR	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA POR PAGAR	0	0,00%	2.129.559	1,71%	2.283.202	1,25%	2.444.372	0,96%	2.613.365	0,76%	2.790.514	0,62%
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	0,00%	8.217.072	6,58%	8.567.949	4,70%	8.923.318	3,51%	9.283.441	2,70%	9.648.686	2,15%
PASIVOS NO CORRIENTES		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Obligaciones Financieras	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	0.00%	8.217.072	6,58%	8.567.949	4.70%	8.923.318	3,51%	9.283.441	2.70%	9.648.686	2,15%
PATRIMONIO		2,20,0		.,		, ,		.,,.		,		, -,,
Capital social	89.457.384	100,00%	89.457.384	71,68%	89.457.384	49,05%	89.457.384	35,15%	89.457.384	26,06%	89.457.384	19,93%
Utilidad acumulada	0	0.00%				-,	140.495.199		220.088.572	-,	314.678.997	70,12%
Reserva legal acumulada	0	0.00%	2.712.346	-,			15.610.578		24.454.286		34.964.333	
TOTAL PATRIMONIO	89.457.384		116.580.839		173.804.556		245.563.160		334.000.242		439.100.714	97,85%
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384		124.797.911		182.372.506		254.486.479		343.283.683		448.749.399	
	551.511.664	. 55,0070	57.1011	.50,0070	.02.07 2.000	. 50,0070	2000.470	. 50,0070	0.0.200.000	. 30,0070		. 50,0070

Cuadro 36. Análisis vertical del balance general sin financiación

ACTIVOS	VALOR	ANALISIS	AÑO1	ANALISIS	AÑO2	ANALISIS	AÑO3	ANALISIS	AÑO4	ANALISIS	AÑO5	ANALISIS
ACTIVOS CORRIENTES		VERTICAL		VERTICAL		VERTICAL		VERTICA		VERTICAL		VERTICAL
	47 000 004	F0 F00/	07 204 020	02.200/	4F0 000 F00	04 500/	224 000 525	00.040/	207 450 744	00.040/	400 040 470	100.000/
Caja- Bancos	47.886.004	53,53%	97.291.926	83,26%	152.360.536	91,52%	221.968.525	96,24%	307.159.744	98,61%	409.019.476	100,00%
Схс	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	53,53%	97.291.926	83,26%	152.360.536	91,52%	221.968.525	96,24%	307.159.744	98,61%	409.019.476	100,00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3,69%	3.300.000	2,82%	3.300.000	1,98%	3.300.000	1,43%	3.300.000	1,06%	3.300.000	0,81%
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	24,26%	21.700.000	18,57%	21.700.000	13,03%	21.700.000	9,41%	21.700.000	6,97%	21.700.000	5,31%
(-) Depreciacion acumulada	0	0,00%	5.440.000	4,66%	10.880.000	6,54%	16.320.000	7,08%	20.660.000	6,63%	25.000.000	6,11%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	27,95%	19.560.000	16,74%	14.120.000	8,48%	8.680.000	3,76%	4.340.000	1,39%	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	16.571.380	18,52%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380		0		0		0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	46,47%	19.560.000	16,74%	14.120.000	8,48%	8.680.000	3,76%	4.340.000	1,39%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	100,00%	116.851.926	100,00%	166.480.536	100,00%	230.648.525	100,00%	311.499.744	100,00%	409.019.476	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantias por pagar	0	0,00%	5.435.046	4,65%	5.611.141	3,37%	5.784.526	2,51%	5.955.169	1,91%	6.123.105	1,50%
Intereses a la cesantias por pagar	0	0,00%	652.466	0,56%	673.606	0,40%	694.421	0,30%	714.906	0,23%	735.067	0,18%
Impuesto de Renta por pagar	0	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
CREE X PAGAR	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IVA POR PAGAR	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA POR PAGAR	0	0,00%	2.129.559	1,82%	2.283.202	1,37%	2.444.372	1,06%	2.613.365	0,84%	2.790.514	0,68%
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	0,00%	8.217.072	7,03%	8.567.949	5,15%	8.923.318		9.283.441	2,98%	9.648.686	2,36%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Financieras	26.837.215	30,00%	23.085.967	19,76%	18.659.494	11,21%	13.436.257	5,83%	7.272.836	2,33%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	26.837.215	30,00%	23.085.967	19,76%	18.659.494	11,21%	13.436.257	5,83%	7.272.836	2,33%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	26.837.215	30,00%	31.303.039	26,79%	27.227.444	16,35%	22.359.575	9,69%	16.556.277	5,32%	9.648.686	2,36%
PATRIMONIO												
Capital social	62.620.169	70,00%	62.620.169	53,59%	62.620.169	37,61%	62.620.169	27,15%	62.620.169	20,10%	62.620.169	15,31%
Utilidad acumulada	0	0,00%	20.635.847	17,66%	68.969.631	41,43%	131.101.903	56,84%	209.090.969	67,12%	303.075.559	74,10%
Reserva legal acumulada	0	0,00%	2.292.872	1,96%	7.663.292	4,60%	14.566.878	6,32%	23.232.330	7,46%	33.675.062	8,23%
TOTAL PATRIMONIO	62.620.169	70,00%	85.548.887	73,21%	139.253.092	83,65%	208.288.950	90,31%	294.943.467	94,68%	399.370.790	97,64%
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384	100.00%	116.851.926	100,00%	166.480.536	100,00%		100,00%	311.499.744	100,00%	409.019.476	100,00%

Cuadro 37. Análisis vertical del estado de resultado sin financiación

	AÑO 1	ANALISIS VERTICA	AÑO 2	ANALISIS VERTICA	AÑO 3	ANALISIS VERTICA	AÑO 4	ANALISIS VERTICA	AÑO 5	ANALISIS VERTICA
INGRESOS										
VENTAS	322.660.508	100,00%	345.939.624	100,00%	370.359.381	100,00%	395.964.455	100,00%	422.805.183	100,00%
COSTOS DE VENTA	131.698.166	40,82%	136.768.546	39,54%	142.034.135	38,35%	147.502.449	37,25%	153.181.293	36,23%
UTILIDAD BRUTA	190.962.341	59,18%	209.171.079	60,46%	228.325.247	61,65%	248.462.006	62,75%	269.623.889	63,77%
EGRESOS										
NOMINA ADMINISTRACION	98.179.638	30,43%	101.360.658	29,30%	104.492.703	28,21%	107.575.237	27,17%	110.608.859	26,16%
GASTOS DE ADMINISTRACION	39.598.308	12,27%	40.881.294	11,82%	42.144.933	11,38%	43.389.020	10,96%	44.613.805	10,55%
GASTOS DE VENTAS	1.920.000	0,60%	1.982.208	0,57%	2.044.635	0,55%	2.107.301	0,53%	2.170.239	0,51%
GASTOS DEPRECIOACION	5.440.000	1,69%	5.440.000	1,57%	5.440.000	1,47%	4.340.000	1,10%	4.340.000	1,03%
GASTOS DIFERIDOS	16.571.380	5,14%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	2.129.559	0,66%	2.283.202	0,66%	2.444.372	0,66%	2.613.365	0,66%	2.790.514	0,66%
TOTAL EGRESOS	163.838.886	50,78%	151.947.362	43,92%	156.566.642	42,27%	160.024.924	40,41%	164.523.418	38,91%
						0,00%				
UTILIDAD OPERACIONAL	27.123.455	8,41%	57.223.717	16,54%	71.758.604	19,38%	88.437.082	22,33%	105.100.471	24,86%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS						0,00%				
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	27.123.455	8,41%	57.223.717	16,54%	71.758.604	19,38%	88.437.082	22,33%	105.100.471	24,86%
(-) Impuesto de Renta	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
CREE	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	27.123.455	8,41%	57.223.717	16,54%	71.758.604	19,38%	88.437.082	22,33%	105.100.471	24,86%
(-) Reserva Legal	2.712.346	0,84%	5.722.372	1,65%	7.175.860	1,94%	8.843.708	2,23%	10.510.047	2,49%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.411.110	7,57%	51.501.345	14,89%	64.582.744	17,44%	79.593.374	20,10%	94.590.424	22,37%

Cuadro 38. Análisis vertical del estado de resultado con financiación

Oddalo 30. Allalisis verti	AÑO 1	ANALISIS VERTICA	AÑO 2	ANALISIS VERTICA	AÑO 3	ANALISIS VERTICA	AÑO 4	ANALISIS VERTICA	AÑO 5	ANALISIS VERTICA
INGRESOS										
VENTAS	322.660.508	100,00%	345.939.624	100,00%	370.359.381	100,00%	395.964.455	100,00%	422.805.183	106,78%
COSTOS DE VENTA	131.698.166	40,82%	136.768.546	39,54%	142.034.135	38,35%	147.502.449	37,25%	153.181.293	38,69%
UTILIDAD BRUTA	190.962.341	59,18%	209.171.079	60,46%	228.325.247	61,65%	248.462.006	62,75%	269.623.889	68,09%
EGRESOS										
NOMINA DE ADMINISTRACION	98.179.638	30,43%	101.360.658	29,30%	104.492.703	28,21%	107.575.237	27,17%	110.608.859	27,93%
GASTOS DE ADMINISTRACION	39.598.308	12,27%	40.881.294	11,82%	42.144.933	11,38%	43.389.020	10,96%	44.613.805	11,27%
GASTOS DE VENTAS	1.920.000	0,60%	1.982.208	0,57%	2.044.635	0,55%	2.107.301	0,53%	2.170.239	0,55%
GASTOS DEPRECIOACION	5.440.000	1,69%	5.440.000	1,57%	5.440.000	1,47%	4.340.000	1,10%	4.340.000	1,10%
GASTOS DIFERIDOS	16.571.380	5,14%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	2.129.559	0,66%	2.283.202	0,66%	2.444.372	0,66%	2.613.365	0,66%	2.790.514	0,70%
TOTAL EGRESOS	163.838.886	50,78%	151.947.362	43,92%	156.566.642	42,27%	160.024.924	40,41%	164.523.418	41,55%
UTILIDAD OPERACIONAL	27.123.455	8,41%	57.223.717	16,54%	71.758.604	19,38%	88.437.082	22,33%	105.100.471	26,54%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO	4.194.737	1,30%	3.519.512	1,02%	2.722.747	0,74%	1.782.564	0,45%	673.148	0,17%
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	4.194.737	1,30%	3.519.512	1,02%	2.722.747	0,74%	1.782.564	0,45%	673.148	0,17%
								0,00%		0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	22.928.719	7,11%	53.704.205	15,52%	69.035.857	18,64%	86.654.518	21,88%	104.427.323	26,37%
(-) Impuesto de Renta	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0.00%	0	0,00%
CREE	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0.00%	0	0,00%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	22.928.719	7,11%	53.704.205	15,52%	69.035.857	18,64%	86.654.518	21,88%	104.427.323	26,37%
								0,00%		
(-) Reserva Legal	2.292.872	0,71%	5.370.421	1,55%	6.903.586	1,86%	8.665.452	2,19%	10.442.732	2,64%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.635.847	6,40%	48.333.785	13,97%	62.132.272	16,78%	77.989.066	19,70%	93.984.591	23,74%

Cuadro 39. Análisis horizontal balance general sin financiación

Cuadro 39. Analisis n	01120	ntai b	alanc	e gen	erai s	ın ıına	anciac	1011								
ACTIVOS	BALANCE INICIAL	AÑO1	VARIACION ABSOLUTA		AÑO2	VARIACION ABSOLUTA		AÑO3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO5	VARIACION ABSOLUTA	
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja- Bancos	47.886.004	97.291.926	49.405.922	103,17%	152.360.536	55.068.610	56,60%	221.968.525	69.607.989	45,69%	307.159.744	85.191.219	38,38%	409.019.476	101.859.732	33,16%
Cxc	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	97.291.926	49.405.922	103,17%	152.360.536	55.068.610	56,60%	221.968.525	69.607.989	45,69%	307.159.744	85.191.219	38,38%	409.019.476	101.859.732	33,16%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%
(-) Depreciacion acumulada	0	5.440.000	5.440.000	0,00%	10.880.000	5.440.000	100,00%	16.320.000	5.440.000	50,00%	20.660.000	4.340.000	26,59%	25.000.000	4.340.000	21,01%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	19.560.000	(5.440.000)	(21,76%)	14.120.000	(5.440.000)	(27,81%)	8.680.000	(5.440.000)	(38,53%)	4.340.000	(4.340.000)	(50,00%)	0	(4.340.000)	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS			0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
Diferidos	16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	19.560.000	(22.011.380)	(52,95%)	14.120.000	(5.440.000)	(27,81%)	8.680.000	(5.440.000)	(38,53%)	4.340.000	(4.340.000)	(50,00%)	0	(4.340.000)	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	116.851.926	27.394.542	30,62%	166.480.536	49.628.610	42,47%	230.648.525	64.167.989	38,54%	311.499.744	80.851.219	35,05%	409.019.476	97.519.732	31,31%
PASIVOS	•		0													
PASIVOS CORRIENTES			0													
Cuentas por pagar	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantias por pagar	0	5.435.046	5.435.046	0,00%	5.611.141	176.095	3,24%	5.784.526	173.384	3,09%	5.955.169	170.644	2,95%	6.123.105	167.936	2,82%
Intereses a la cesantias por pagar	0	652.466	652.466	0,00%	673.606	21.140	3,24%	694.421	20.814	3,09%	714.906	20.485	2,95%	735.067	20.160	2,82%
Impuesto de Renta por pagar	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
CREE X PAGAR	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0		0	0	0,00%	0	0	
IVA POR PAGAR	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA POR PAGAR	0	2.129.559	2.129.559	0,00%	2.283.202	153.642	7,21%	2.444.372	161.170	7,06%	2.613.365	168.993	6,91%	2.790.514	177.149	6,78%
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	8.217.072	8.217.072		8.567.949	350.878	4,27%	8.923.318	355.369	4,15%	9.283.441	360.122	4,04%	9.648.686	365.245	3,93%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones Financieras	26.837.215	23.085.967	(3.751.248)	(13,98%)	18.659.494	(4.426.473)	(19,17%)	13.436.257	(5.223.238)	(27,99%)	7.272.836	(6.163.421)	(45,87%)	0	(7.272.836)	(100,00%)
Leasing Financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	26.837.215	23.085.967	(3.751.248)	(13,98%)	18.659.494	(4.426.473)	(19,17%)	13.436.257	(5.223.238)	(27,99%)	7.272.836	(/	(45,87%)	0	(7.272.836)	(100,00%)
TOTAL PASIVOS	26.837.215	31.303.039	4.465.824	16,64%	27.227.444	(4.075.595)	(13,02%)	22.359.575	(4.867.869)	(17,88%)	16.556.277	(5.803.298)	(25,95%)	9.648.686	(6.907.591)	(41,72%)
PATRIMONIO																
Capital social	62.620.169	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%	62.620.169		0,00%	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%
Utilidad acumulada	0	20.635.847	20.635.847	0,00%	68.969.631	48.333.785	234,22%	131.101.903	62.132.272	90,09%	209.090.969	77.989.066	59,49%	303.075.559	93.984.591	44,95%
Reserva legal acumulada	0	2.292.872	2.292.872	0,00%	7.663.292	5.370.421	234,22%	14.566.878	6.903.586	90,09%	23.232.330	8.665.452	59,49%	33.675.062	10.442.732	44,95%
TOTAL PATRIMONIO	62.620.169	85.548.887		,	139.253.092		- ,	208.288.950		-,	294.943.467		41,60%	399.370.790	104.427.323	35,41%
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384	116.851.926	27.394.542	30,62%	166.480.536	49.628.610	42,47%	230.648.525	64.167.989	38,54%	311.499.744	80.851.219	35,05%	409.019.476	97.519.732	31,31%

Cuadro 40. Análisis horizontal balance general con financiación

ACTIVOS	BALANCE INICIAL	AÑO1	VARIACION		AÑO2		VARIACION	AÑO3		VARIACION	AÑO4	VARIACION		AÑO5	VARIACION	
	INICIAL		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA		ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja- Bancos	47.886.004	97.291.926	49.405.922	103,17%	152.360.536	55.068.610	56,60%	221.968.525	69.607.989	45,69%	307.159.744	85.191.219	38,38%	409.019.476	101.859.732	33,16%
Cxc	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	47.886.004	97.291.926	49.405.922	103,17%	152.360.536	55.068.610	56,60%	221.968.525	69.607.989	45,69%	307.159.744	85.191.219	38,38%	409.019.476	101.859.732	33,16%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	3.300.000	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%	3.300.000	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTOS Y COMUNICACIONES	21.700.000	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%	21.700.000	0	0,00%
(-) Depreciacion acumulada	0	5.440.000	5.440.000	0,00%	10.880.000	5.440.000	100,00%	16.320.000	5.440.000	50,00%	20.660.000	4.340.000	26,59%	25.000.000	4.340.000	21,01%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	25.000.000	19.560.000	(5.440.000)	(21,76%)	14.120.000	(5.440.000)	(27,81%)	8.680.000	(5.440.000)	(38,53%)	4.340.000	(4.340.000)	(50,00%)	0	(4.340.000)	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS			0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
Diferidos	16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	41.571.380	19.560.000	(22.011.380)	(52,95%)	14.120.000	(5.440.000)	(27,81%)	8.680.000	(5.440.000)	(38,53%)	4.340.000	(4.340.000)	(50,00%)	0	(4.340.000)	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	89.457.384	116.851.926	27.394.542	30,62%	166.480.536	49.628.610	42,47%	230.648.525	64.167.989	38,54%	311.499.744	80.851.219	35,05%	409.019.476	97.519.732	31,31%
PASIVOS			0													
PASIVOS CORRIENTES			0													
Cuentas por pagar	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantias por pagar	0	5.435.046	5.435.046	0,00%	5.611.141	176.095	3,24%	5.784.526	173.384	3,09%	5.955.169	170.644	2,95%	6.123.105	167.936	2,82%
Intereses a la cesantias por pagar	0	652.466	652.466	0,00%	673.606	21.140	3,24%	694.421	20.814	3,09%	714.906	20.485	2,95%	735.067	20.160	2,82%
Impuesto de Renta por pagar	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
CREE X PAGAR	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0		0	0	0,00%	0	0	
IVA POR PAGAR	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
ICA POR PAGAR	0	2.129.559	2.129.559	0,00%	2.283.202	153.642	7,21%	2.444.372	161.170	7,06%	2.613.365	168.993	6,91%	2.790.514	177.149	6,78%
TOTALES PASIVOS CORRIENTES	0	8.217.072	8.217.072		8.567.949	350.878	4,27%	8.923.318	355.369	4,15%	9.283.441	360.122	4,04%	9.648.686	365.245	3,93%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones Financieras	26.837.215	23.085.967	(3.751.248)	(13,98%)	18.659.494	(4.426.473)	(19,17%)	13.436.257	(5.223.238)	(27,99%)	7.272.836	(6.163.421)	(45,87%)	0	(7.272.836)	(100,00%)
Leasing Financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	26.837.215	23.085.967	(3.751.248)	(13,98%)	18.659.494	(4.426.473)	(19,17%)	13.436.257	(5.223.238)	(27,99%)	7.272.836	(6.163.421)	(45,87%)	0	(7.272.836)	(100,00%)
TOTAL PASIVOS	26.837.215	31.303.039	4.465.824	16,64%	27.227.444	(4.075.595)	(13,02%)	22.359.575	(4.867.869)	(17,88%)	16.556.277	(5.803.298)	(25,95%)	9.648.686	(6.907.591)	(41,72%)
PATRIMONIO																
Capital social	62.620.169	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%	62.620.169	0	0,00%
Utilidad acumulada	0	20.635.847	20.635.847	0,00%	68.969.631	48.333.785	234,22%	131.101.903	62.132.272	90,09%	209.090.969	77.989.066	59,49%	303.075.559	93.984.591	44,95%
Reserva legal acumulada	0	2.292.872	2.292.872	0,00%	7.663.292	5.370.421	234,22%	14.566.878	6.903.586	90,09%	23.232.330	8.665.452	59,49%	33.675.062	10.442.732	44,95%
TOTAL PATRIMONIO	62.620.169	85.548.887	22.928.719	36,62%	139.253.092	53.704.205	62,78%	208.288.950	69.035.857	49,58%	294.943.467	86.654.518	41,60%	399.370.790	104.427.323	35,41%
PASIVO + PATRIMONIO	89.457.384	116.851.926	27.394.542	30,62%	166.480.536	49.628.610	42,47%	230.648.525	64.167.989	38,54%	311.499.744	80.851.219	35,05%	409.019.476	97.519.732	31,31%

Cuadro 41. Análisis horizontal estado de resultado sin financiación

AÑO1	AÑO 2							VARIACION				VARIACION
		ABSOLUTA	RELATIVA	AÑO 3	ABSOLUTA	RELATIVA	AÑO 4	ABSOLUTA	RELATIVA	AÑO 5	ABSOLUTA	RELATIVA
322.660.508	345.939.624	23.279.117	7,21%	370.359.381	24.419.757	6,59%	395.964.455	25.605.074	6,91%	422.805.183	26.840.728	6,78%
131.698.166	136.768.546	5.070.379	3,85%	142.034.135	5.265.589	3,71%	147.502.449	5.468.314	3,85%	153.181.293	5.678.844	3,85%
190.962.341	209.171.079	18.208.737	9,54%	228.325.247	19.154.168	8,39%	248.462.006	20.136.759	8,82%	269.623.889	21.161.883	8,52%
98.179.638	101.360.658	3.181.020	3,24%	104.492.703	3.132.044	3,00%	107.575.237	3.082.535	2,95%	110.608.859	3.033.622	2,82%
39.598.308	40.881.294	1.282.985	3,24%	42.144.933	1.263.639	3,00%	43.389.020	1.244.088	2,95%	44.613.805	1.224.785	2,82%
1.920.000	1.982.208	62.208	3,24%	2.044.635	62.427	3,05%	2.107.301	62.666	3,06%	2.170.239	62.938	2,99%
5.440.000	5.440.000	0	0,00%	5.440.000	0	0,00%	4.340.000	(1.100.000)	(20,22%)	4.340.000	0	0,00%
16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0		0			0	0	
2.129.559	2.283.202	153.642	7,21%	2.444.372	161.170	6,59%	2.613.365	168.993	6,91%	2.790.514	177.149	6,78%
163.838.886	151.947.362	(11.891.524)	(7,26%)	156.566.642	4.619.281	2,95%	160.024.924	3.458.282	2,21%	164.523.418	4.498.494	2,81%
					0						0	
27.123.455	57.223.717	30.100.262	110,98%	71.758.604	14.534.887	20,26%	88.437.082	16.678.478	23,24%	105.100.471	16.663.390	18,84%
		0										
		0			0			0			0	0,00%
0		0	-,		0	-,		0	-,		0	0,00%
0		0	,		0	,		0	,		0	0,00%
0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
		0										
27.123.455	57.223.717	30.100.262	110,98%	71.758.604	14.534.887	20,26%	88.437.082	16.678.478	23,24%	105.100.471	16.663.390	18,84%
0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
0	0			0			0			0		
27.123.455	57.223.717	30.100.262	110,98%	71.758.604	14.534.887	20,26%	88.437.082	16.678.478	23,24%	105.100.471	16.663.390	18,84%
2 712 346	5 722 372	3 010 026	110 98%	7 175 860	1 453 489	20.26%	8 843 708	1 667 848	23 24%	10 510 047	1 666 339	18.84%
2.7 12.040	0.122.012	0.010.020	110,0070	7.170.000	1.400.400	20,2070	0.0-0.700	1.007.040	20,2470	10.010.041	1.000.000	10,0770
24.411.110	51.501.345	27.090.235	110,98%	64.582.744	13.081.398	20,26%	79.593.374	15.010.630	23,24%	94.590.424	14.997.051	18,84%
24 411 110	75 Q12 <i>A</i> 55	51 501 3/5	210 08%	1/0 /05 100	64 582 744	A5 07%	220 088 572	70 503 37/	56 65%	31/1 678 007	94 590 424	42,98%
									,			42,98%
	131.698.166 190.962.341 98.179.638 39.598.308 1.920.000 5.440.000 16.571.380 2.129.559 163.838.886 27.123.455 0 0 27.123.455	131.698.166 136.768.546 190.962.341 209.171.079 98.179.638 101.360.658 39.598.308 40.881.294 1.920.000 1.982.208 5.440.000 5.440.000 16.571.380 0 2.129.559 2.283.202 163.838.886 151.947.362 27.123.455 57.223.717 0 0 0 0 27.123.455 57.223.717 2.712.346 5.722.372 24.411.110 51.501.345	131.698.166 136.768.546 5.070.379 190.962.341 209.171.079 18.208.737 98.179.638 101.360.658 3.181.020 39.598.308 40.881.294 1.282.985 1.920.000 1.982.208 62.208 5.440.000 5.440.000 0 16.571.380 0 (16.571.380) 2.129.559 2.283.202 153.642 163.838.886 151.947.362 (11.891.524) 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 27.123.455 57.223.717 30.100.262 0 0 0 0 27.123.455 57.223.717 30.100.262 0 0 0 0 27.123.455 57.223.717 30.100.262 27.123.455 57.223.717 30.100.262 27.123.455 57.223.717 30.100.262 24.411.110 51.501.345 27.090.235	131.698.166 136.768.546 5.070.379 3,85% 190.962.341 209.171.079 18.208.737 9,54% 98.179.638 101.360.658 3.181.020 3,24% 39.598.308 40.881.294 1.282.985 3,24% 1.920.000 1.982.208 62.208 3,24% 5.440.000 5.440.000 0 0,00% 16.571.380 0 (16.571.380) (100,00%) 2.129.559 2.283.202 153.642 7,21% 163.838.86 151.947.362 (11.891.524) (7,26%) 27.123.455 57.223.717 30.100.262 110,98% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00%	131.698.166	131.698.166	131.698.166	131.698.166	131.698.166	131.698.166 136.768.546 5.070.379 3.85% 142.034.135 5.265.589 3.71% 147.502.449 5.468.314 3.85% 190.962.341 209.171.079 18.208.737 9.54% 228.325.247 19.154.168 8.39% 248.462.006 20.136.759 8.82% 28.179.638 101.360.658 3.181.020 3.24% 104.492.703 3.132.044 3.00% 107.575.237 3.082.535 2.95% 39.598.308 40.881.294 1.282.985 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.00% 43.389.020 1.244.088 2.95% 1.920.000 1.982.208 62.208 3.24% 2.044.635 62.427 3.05% 2.107.301 62.666 3.06% 5.440.000 5.440.000 0 0,00% 5.440.000 0 0 0 0 0 0 0 0 0	131.698.166 136.768.546 5.070.379 3.85% 142.034.135 5.265.589 3.71% 147.502.449 5.468.314 3.85% 153.181.293 190.962.341 209.171.079 18.208.737 9.54% 228.325.247 19.154.168 8.39% 248.462.006 20.136.759 8.62% 229.623.889 98.179.638 101.360.658 3.181.020 3.24% 104.492.703 3.132.044 3.00% 107.575.237 3.082.535 2.95% 110.608.859 39.598.308 40.881.294 1.282.995 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.00% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.320.000 1.982.208 62.208 3.24% 2.244.635 62.427 3.05% 2.107.301 62.666 3.06% 2.107.301 1.571.380 0 (16.571.380) (100.00%) 0 0 0 0 2.129.559 2.283.202 153.642 7.21% 2.444.372 161.170 6.59% 2.613.365 168.993 6.91% 2.790.514 183.383.886 151.947.362 (11.891.524) (7.26%) 156.566.642 4.619.281 2.95% 160.024.924 3.458.282 2.21% 164.523.418 27.123.455 57.223.717 30.100.262 110.99% 71.758.604 14.534.887 20.26% 88.437.082 16.678.478 23.24% 105.100.471 0	131.698.166 136.768.546 5.070.379 3.85% 142.034.135 5.265.589 3.71% 147.502.449 5.468.314 3.85% 153.181.233 5.678.844 190.962.341 209.171.079 18.208.737 9.54% 228.325.247 19.154.168 8.39% 248.462.006 20.136.759 8.82% 269.623.893 21.161.883 28.179.838 101.360.658 3.181.020 3.24% 104.492.703 3.132.044 3.00% 107.575.237 3.082.535 2.95% 110.608.895 3.036.622 39.598.308 40.881.294 1.282.995 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.00% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 1.200.000 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 4.340.000 (11.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.6571.380 (105.71.380) (100.00%) 0.00% 5.440.000 0.00% 4.340.000 (11.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.00% 16.571.380 (105.71.380) (100.00%) 0.00% 0.00% 4.340.300 (11.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.00%

Cuadro 42. Análisis horizontal estado de resultado con financiación

ACTIVOS AÑO 1 AÑO 2 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 3 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 4 AÑO 5 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 5 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 5 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 6 AÑO 5 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 6 AÑO 5 VARIACION ABSOLUTA RELATIVA AÑO 6	Oddalo TE: Allalisis I	10112011	tai cott	ido de	Counta	40 0011	mano	aoioii						
VENTAS 322.660.508 345.939.624 23.279.117 7.21% 370.359.381 24.419.757 7.06% 395.964.455 25.605.074 6.91% 422.805.183 26.840.728 COSTOS DE VENTA 131.698.166 136.768.546 5.070.379 3.85% 142.034.135 5.265.589 3.85% 147.502.449 5.468.314 3.85% 153.161.239 5.678.844 UTILIDAD BRUTA 199.962.341 199.962.341 199.971.079 18.208.737 9,54% 228.325.247 19.154.168 9,16% 248.462.006 20.138.759 8,82% 269.623.889 21.161.883 190.962.341 19	ACTIVOS	AÑO1	AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
COSTOS DE VENTA 131.698.166 136.768.546 5.070.379 3.85% 142.034.135 5.265.589 3.85% 147.502.449 5.468.314 3.85% 153.181.233 5.678.844 UTILIDAD BRUTA 190.562.341 299.171.079 18.208.737 9,54% 228.325.247 19.154.168 9,16% 248.462.006 20.136.759 8.82% 269.623.889 21.161.883 EGRESOS NOMINA DE ADMINISTRACION 98.179.638 101.360.668 3.181.020 3.24% 104.492.703 3.132.044 3.09% 107.575.237 3.082.535 2.95% 110.608.659 3.036.62 GASTOS DE ADMINISTRACION 39.598.308 40.881.294 1.282.985 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.09% 43.389.020 1.244.083 2.95% 44.613.005 1.224.785 GASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.982.208 62.208 3.24% 2.044.635 62.427 3.15% 2.107.301 62.666 3.06% 2.170.239 62.938 GASTOS DE PERCIOACION 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 5.440.000 0.000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0000% 0.0	INGRESOS													
### Display of the image of the	VENTAS	322.660.508	345.939.624	23.279.117	7,21%	370.359.381	24.419.757	7,06%	395.964.455	25.605.074	6,91%	422.805.183	26.840.728	6,78%
EGRESOS NOMINA DE ADMINISTRACION 98.179.638 101.360.658 3.181.020 3.24% 104.492.703 3.132.044 3.09% 107.575.237 3.082.535 2.99% 110.608.859 3.033.622 GASTOS DE ADMINISTRACION 39.598.308 40.881.294 1.282.985 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 (GASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.992.208 62.208 3.24% 2.044.635 62.427 3.15% 2.107.301 62.666 3.06% 2.170.239 62.938 (GASTOS DEPECIOACION 5.440.000 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.00% (GASTOS DIFERIDOS 16.571.380) 0.006.653.000 0.006.6	COSTOS DE VENTA	131.698.166	136.768.546	5.070.379	3,85%	142.034.135	5.265.589	3,85%	147.502.449	5.468.314	3,85%	153.181.293	5.678.844	3,85%
NOMINA DE ADMINISTRACION 98.179.638 101.360.658 3.181.020 3,24% 104.492.703 3.132.044 3,09% 107.575.237 3.082.535 2,95% 110.608.859 3.033.622 (ASTOS DE ADMINISTRACION 93.598.008 40.881.224 1.282.985 3,24% 42.144.933 1.263.639 3,09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 (ASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.920.208 62.208 3,24% 42.144.933 1.263.639 3,09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 (ASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.920.208 62.208 3,24% 2.044.635 62.427 3,15% 2.107.301 62.666 3.06% 2.170.239 62.938 (ASTOS DEPRECIOACION 5.440.000 0.0,00% 4.340.000 0.0,00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 0.00% (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 0.0 0.0 0.00% 0.0 0.0 0.0	UTILIDAD BRUTA	190.962.341	209.171.079	18.208.737	9,54%	228.325.247	19.154.168	9,16%	248.462.006	20.136.759	8,82%	269.623.889	21.161.883	8,52%
NOMINA DE ADMINISTRACION 98.179.638 101.360.658 3.181.020 3,24% 104.492.703 3.132.044 3,09% 107.575.237 3.082.535 2,95% 110.608.859 3.033.622 (ASTOS DE ADMINISTRACION 93.598.008 40.881.224 1.282.985 3,24% 42.144.933 1.263.639 3,09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 (ASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.920.208 62.208 3,24% 42.144.933 1.263.639 3,09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 (ASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.920.208 62.208 3,24% 2.044.635 62.427 3,15% 2.107.301 62.666 3.06% 2.170.239 62.938 (ASTOS DEPRECIOACION 5.440.000 0.0,00% 4.340.000 0.0,00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 4.340.000 (1.00.000) (20.22%) 4.340.000 0.0 0.00% (ASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0.0 (16.571.380) (100.00%) 0.0 0.0 0.00% 0.0 0.0 0.00% 0.0 0.0 0.0														
GASTOS DE ADMINISTRACION 39.598.308 40.881.294 1.282.985 3.24% 42.144.933 1.263.639 3.09% 43.389.020 1.244.088 2.95% 44.613.805 1.224.785 GASTOS DE VENTAS 1.920.000 1.982.208 62.208 3.24% 2.044.635 62.427 3.15% 2.107.301 62.666 3.06% 2.170.239 62.938 GASTOS DEPRECIOACION 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 5.440.000 0.00% 4.340.000 (1.100.000) 0.00% 0.	EGRESOS													
GASTOS DE VENTAS 1,920,000 1,982,208 62,208 3,24% 2,044,635 62,427 3,15% 2,107,301 62,666 3,06% 2,170,239 62,938 GASTOS DEPRECIOACION 5,440,000 5,440,000 0,0,0% 5,440,000 0,0,0% 6,4340,000 0,0,0% 0,0,0% 0,0,0% 0,0,0,0% 0,0,0,0% 0,0,0,0% 0,0,0,0% 0,0,0,0% 0,0,0,0,	NOMINA DE ADMINISTRACION	98.179.638	101.360.658	3.181.020	3,24%	104.492.703	3.132.044	3,09%	107.575.237	3.082.535	2,95%	110.608.859	3.033.622	2,82%
GASTOS DEPRECIOACION 5.440.000 5.440.000 0 0.00% 5.440.000 0 0.00% 4.340.000 (1.100.000) (20,22%) 4.340.000 0 0.50% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0.00% 0 0 0 0.00% 0 0 0 0.00% 0 0 0 0 0 0 0 0 0	GASTOS DE ADMINISTRACION	39.598.308	40.881.294	1.282.985	3,24%	42.144.933	1.263.639	3,09%	43.389.020	1.244.088	2,95%	44.613.805	1.224.785	2,82%
GASTOS DIFERIDOS 16.571.380 0 (16.571.380) (100,00%) 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0	GASTOS DE VENTAS	1.920.000	1.982.208	62.208	3,24%	2.044.635	62.427	3,15%	2.107.301	62.666	3,06%	2.170.239	62.938	2,99%
CA 2.129.559 2.283.202 153.642 7.21% 2.444.372 161.170 7.06% 2.613.365 168.993 6.91% 2.790.514 177.149	GASTOS DEPRECIOACION	5.440.000	5.440.000	0	0,00%	5.440.000	0	0,00%	4.340.000	(1.100.000)	(20,22%)	4.340.000	0	0,00%
TOTAL EGRESOS 163.838.886 151.947.362 (11.891.524) (7,26%) 156.566.642 4.619.281 3,04% 160.024.924 3.458.282 2,21% 164.523.418 4.498.494 UTILIDAD OPERACIONAL 27.123.455 57.223.717 30.100.262 110,98% 71.758.604 14.534.887 25,40% 88.437.082 16.678.478 23,24% 105.100.471 16.663.390 OTROS INGRESOS Y EGRESOS OS AL194.737 3.519.512 (675.225) (16,10%) 2.722.747 (796.765) (22,64%) 1.782.564 (940.183) (34,53%) 673.148 (1.109.416) OSASTOR OSAST	GASTOS DIFERIDOS	16.571.380	0	(16.571.380)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
UTILIDAD OPERACIONAL 27.123.455 57.223.717 30.100.262 110,98% 71.758.604 14.534.887 25,40% 88.437.082 16.678.478 23,24% 105.100.471 16.663.390 OTROS INGRESOS Y EGRESOS GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 4.194.737 3.519.512 (675.225) (16,10%) 0 0 0 0 0,00% 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	ICA	2.129.559	2.283.202	153.642	7,21%	2.444.372	161.170	7,06%	2.613.365	168.993	6,91%	2.790.514	177.149	6,78%
O	TOTAL EGRESOS	163.838.886	151.947.362	(11.891.524)	(7,26%)	156.566.642	4.619.281	3,04%	160.024.924	3.458.282	2,21%	164.523.418	4.498.494	2,81%
O				0										
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 4.194.737 3.519.512 (675.225) (16,10%) 2.722.747 (796.765) (22,64%) 1.782.564 (940.183) (34,53%) 673.148 (1.109.416) GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0	UTILIDAD OPERACIONAL	27.123.455	57.223.717	30.100.262	110,98%	71.758.604	14.534.887	25,40%	88.437.082	16.678.478	23,24%	105.100.471	16.663.390	18,84%
GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO 4.194.737 3.519.512 (675.225) (16,10%) 2.722.747 (796.765) (22,64%) 1.782.564 (940.183) (34,53%) 673.148 (1.109.416) GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0				0										
GASTOS FINANCIEROS LEASING 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0	OTROS INGRESOS Y EGRESOS			0										
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS 4.194.737 3.519.512 (675.225) (16,10%) 2.722.747 (796.765) (22,64%) 1.782.564 (940.183) (34,53%) 673.148 (1.109.416) UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO 22.928.719 53.704.205 30.775.486 134,22% 69.035.857 15.331.652 28,55% 86.654.518 17.618.660 25,52% 104.427.323 17.772.805 (-) Impuesto de Renta 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 CREE 0 0 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO3 22.928.719 53.704.205 30.775.486 134,22% 69.035.857 15.331.652 28,55% 86.654.518 17.618.660 25,52% 104.427.323 17.772.805	GASTOS FINANCIEROS DEL PRESTAMO	4.194.737	3.519.512	(675.225)	(16,10%)	2.722.747	(796.765)	(22,64%)	1.782.564	(940.183)	(34,53%)	673.148	(1.109.416)	(62,24%)
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO 22.928.719 53.704.205 30.775.486 134,22% 69.035.857 15.331.652 28,55% 86.654.518 17.618.660 25,52% 104.427.323 17.772.805 (-) Impuesto de Renta 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0,00% 0 0 0 0	GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,0%	0	0	0,00%
(·) Impuesto de Renta 0 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0	TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	4.194.737	3.519.512	(675.225)	(16,10%)	2.722.747	(796.765)	(22,64%)	1.782.564	(940.183)	(34,53%)	673.148	(1.109.416)	(62,24%)
(·) Impuesto de Renta 0 0 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0,00% 0 0 0 0				0										
CREE 0 0 0 0,00% 0 0,00% 0 0 0,00% 0	UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	22.928.719	53.704.205	30.775.486	134,22%	69.035.857	15.331.652	28,55%	86.654.518	17.618.660	25,52%	104.427.323	17.772.805	20,51%
CREE 0 0 0 0,00% 0 0,00% 0 0 0,00% 0														
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO\$ 22.928.719 53.704.205 30.775.486 134,22% 69.035.857 15.331.652 28,55% 86.654.518 17.618.660 25,52% 104.427.323 17.772.805 (-) Reserva Legal 2.292.872 5.370.421 3.077.549 134,22% 6.903.586 1.533.165 28,55% 8.665.452 1.761.866 25,52% 10.442.732 1.777.281	(-) Impuesto de Renta	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
(-) Reserva Legal 2.292.872 5.370.421 3.077.549 134,22% 6.903.586 1.533.165 28,55% 8.665.452 1.761.866 25,52% 10.442.732 1.777.281	CREE	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0		0	0	0,00%
	UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	22.928.719	53.704.205	30.775.486	134,22%	69.035.857	15.331.652	28,55%	86.654.518	17.618.660	25,52%	104.427.323	17.772.805	20,51%
UTILIDAD DEL EJERCICIO 20.635.847 48.333.785 27.697.938 134,22% 62.132.272 13.798.487 28,55% 77.989.066 15.856.794 25,52% 93.984.591 15.995.525	(-) Reserva Legal	2.292.872	5.370.421	3.077.549	134,22%	6.903.586	1.533.165	28,55%	8.665.452	1.761.866	25,52%	10.442.732	1.777.281	20,51%
UTILIDAD DEL EJERCICIO 20.635.847 48.333.785 27.697.938 134,22% 62.132.272 13.798.487 28,55% 77.989.066 15.856.794 25,52% 93.984.591 15.995.525														
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	20.635.847	48.333.785	27.697.938	134,22%	62.132.272	13.798.487	28,55%	77.989.066	15.856.794	25,52%	93.984.591	15.995.525	20,51%

5.13 INDICADORES FINANCIEROS

Es el método que brinda la contabilidad como herramienta para la toma de decisiones en las empresas. El Balance General y el Estado de Resultados evalúan la capacidad para cumplir con las obligaciones a corto o largo plazo.

5.13.1 Indicadores Financieros Sin Financiación.

Indicadores de liquidez. Estos indicadores miden la liquidez de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, en función a los activos líquidos que esta tenga mas no la capacidad de activos que posea.

En la **razón financiera y Prueba acida**, se muestra que la Fundación tiene la capacidad para cubrir con sus deudas a corto plazo, y cumplir con sus compromisos financieros sin depender de su inventario para pagar las deudas que adquirió.

Indicadores de Apalancamiento. Este mide la forma de cómo los activos de la empresa han sido financiados.

Endeudamiento: Indica que no fue financiada por terceros.

Apalancamiento: mide la relación entre la utilización del endeudamiento como un mecanismo de financiación.

Indicador de Rentabilidad. Mide la capacidad que posee la Fundación para generar utilidades, a partir de los recursos disponibles.

Rendimiento sobre Activos: muestra una idea del rendimiento obtenido sobre la inversión.

Rendimiento sobre Patrimonio: mide la rentabilidad que obtiene los accionistas, en el año (1) se alcanza 23.27% y terminar en el año (5) con un 23.94%.

Margen Bruto: Calcula en forma porcentual la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas.

Margen Operacional: Este indicador es el de mayor relevancia puesto que permite evidenciar si la Fundación está generando la suficiente utilidad para cubrir con sus obligaciones financieras.

Margen Neto: consiste en conocer cuánto porcentaje le está quedando a los socios de la empresa, en este caso es primer año 7.57%, segundo año 14.89% y el quinto año 22.37%, obteniendo un margen bien alto.

Cuadro 43. Indicadores financieros sin financiación

ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN													
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5								
CAPITAL DE TRABAJO NETO	97.020.839	159.684.556	236.883.160	329.660.242	439.100.714								
RAZON CORRIENTE	12,81	19,64	27,55	36,51	46,51								
PRUEBA ACIDA	12,81	19,64	27,55	36,51	46,51								
ENDEUDAMIENTO	6,58%	4,70%	3,51%	2,70%	2,15%								
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	21,73%	31,38%	28,20%	25,76%	23,42%								
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	23,27%	32,92%	29,22%	26,48%	23,94%								
MARGEN BRURO	59,18%	60,46%	61,65%	62,75%	63,77%								
MARGEN OPERACIONAL	8,41%	16,54%	19,38%	22,33%	24,86%								
MARGEN NETO	7,57%	14,89%	17,44%	20,10%	22,37%								

Cuadro 44. Indicadores financieros con financiación

ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN								
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5			
CAPITAL DE TRABAJO NETO	89.074.855	143.792.587	213.045.207	297.876.304	399.370.790			
RAZON CORRIENTE	11,84	17,78	24,88	33,09	42,39			
PRUEBA ACIDA	11,84	17,78	24,88	33,09	42,39			
ENDEUDAMIENTO	26,79%	16,35%	9,69%	5,32%	2,36%			
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	19,62%	32,26%	29,93%	27,82%	25,53%			
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	26,80%	32,92%	29,22%	26,48%	23,94%			
MARGEN BRURO	59,18%	60,46%	61,65%	62,75%	63,77%			
MARGEN OPERACIONAL	8,41%	16,54%	19,38%	22,33%	24,86%			
MARGEN NETO	6,40%	13,97%	16,78%	19,70%	22,23%			

5.14 EL PUNTO DE EQUILIBRIO

"Permite evaluar cuál es el mínimo de servicios de consultorías para Pequeñas y Medianas empresas, para poder cubrir con sus costos totales.

Como se puede observar en el cuadro el punto de equilibrio de la empresa es vender 9000 prendas en promedio mensuales, y anuales un aproximado de 100.00 para que pueda cubrir con todos sus costos operativos

Cuadro 45. Punto de equilibrio

oddaio ioi i dino do oquinorio																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	IL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO PROMEDIO	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	144.561	149.245	153.857	158,395	162.862
COSTO PROMEDIO	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005	59.005
PUNTO DE EQUILIBRIO S F	132	107	107	111	108	109	125	107	108	111	107	107	1.341	989	837	677	530
PUNTO DE EQUILIBRIO C F	140	116	116	119	117	117	133	115	116	119	115	115	1.439	1.067	894	712	543

Fuente: Creado por los autores

5.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es el método o el grado de riesgo que correría la Fundación si llega a modificar algunos de los valores siguientes.

En el **cuadro 47** de Análisis de Sensibilidad, se realizó una disminución del 45% el margen bruto y se encontró que el proyecto está bien y debe estar sujeto de buenas estrategias y precios para futuros competidores o bajas en el servicio.

En el **(VPN)** valores originales FCSF 297.595.457 y en los valores modificados (\$8.721.809), FCCF valores originales 267.171.008 y en los valores modificados (\$39.493.832), se evidencia una disminución por lo que el margen bruto fijado no se podría disminuir En un 20% o un 35%, puesto que si se disminuye el margen, la Fundación se verá en serios problemas económicos para su funcionamiento. En la disminución del 10% la Fundación está en capacidad de soportarla, sin embargo no debería incurrir en ella.

Cuadro 46. Análisis de sensibilidad

Disminución Margen Bruto en 45%									
VALORES C	RIGINALES	VALORES MODIFICADOS							
	FCSF	FCCF	FCSF	FCCF					
VPN	297.595.457	267.171.008	(8.721.809)	(39.493.832)					
TIR	70,62%	89,21%	(30,64%)	(47,41%)					
B/C	3,33	4,27	(0,10)	(0,62)					

6. PORTAFOLIO

FUNDACIÓN TÉCNICA SEMBRANDO FUTURO "En el niño vive el hombre del futuro"

William Wordsworth.

6.1 ¿QUIÉNES SOMOS?

La Fundación Técnica Sembrando Futuro (FUSENFU S.A.S) es una organización social donde interactúan persona con discapacidad cognitiva que realizan diversas funciones con un objetivo en común. lograr ser reconocidos dentro de la sociedad como personas integras con igualdad de derechos y oportunidades, capaces desarrollarse educativa y profesionalmente.



Contribuir a la formación integral de la comunidad educativa en todas sus dimensiones humanas, generando ambientes multiculturales y tecnológicos, fortaleciendo el mejoramiento de la calidad de vida mediante el aprovechamiento de las habilidades especiales que su entorno le ofrece haciéndolos competentes y productivos frente a su realidad social

Si formamos a estas poblaciones que anteriormente estaban marginadas de la educación, le apostamos a que se vuelvan productivas, sean autónomas y fortalezcan relaciones sociales; así, la educación se convierte en un factor de desarrollo para sí mismas, para sus familias y para los municipios en donde viven.

Se fundamenta en la pedagogía Waldorf, como un arte de educación, a través de un curriculum en el que cada actividad se ofrece en el momento justo para ser vivenciada internamente por el educando, convirtiéndose en un legado para su vida adulta.



6.2 MISIÓN



Contribuir a lograr una calidad de vida más digna, promover la educación y preparación para una vida laboral productiva por medio del desarrollo humano integral sostenible, sustentado en el respeto a Dios, a las personas, así mismos, en pro de la igualdad de derechos e impulsando su plena integración a la sociedad.

6.3 VISIÓN

Ser la fundación líder en la educación para personas con necesidades especiales, trabajar por una sociedad más justa y con igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad intelectual sin importar su condición social, política o religiosa.

6.4 SERVICIOS FUSENFU

Para FUSENFU es prioritario atender la población con discapacidad cognitiva dispersa en la zona urbana de la ciudad de Santiago de Cali.

Por tal motivo ofrece en el marco de la política de calidad, aplicando metodologías flexibles, a la comunidad con discapacidad cognitiva en Santiago de Cali con un portafolio de modelos educativos. Éstos, diseñados con estrategias escolarizadas, procesos convencionales y no convencionales de aprendizaje, metodologías flexibles, con módulos de intencionalidad didáctica, articulación de recursos pedagógicos, desarrollo de proyectos pedagógicos productivos y a través del quehacer docente y el compromiso comunitario, fortalecen el ingreso y retención de la población con discapacidad cognitiva en el sistema.

6.5 PRESENTACIÓN DE SERVICIOS

Estas son las carreras que se ofrecen para los alumnos que su limitación les permita realizar:

CARRERAS

♣ TEATRO

ARTES PLASTICAS

DISENO ARQUITECTONICO Y GRAFICO

DEPORTE

MUSICA Y CANTO

LITERATURA Y POESIA

A continuación Fusenfu muestra otra de las propuestas a realizar que puedan desempeñar los alumnos, dependiendo si su discapacidad es más severa.

Alternativas que manejara la fundación para los alumnos que

no cumpla con las capacidades mínimas para las carreras que ofrece Fusenfu.

Con el fin de garantizar un proceso de aprendizaje a cada uno de los alumno de la fundación se manejaran 2 alternativas diferentes enfocadas en un arte u oficio que le permita a los alumnos que presenten dificultades en las asignaturas que maneja la fundación o que por algún motivo no desean aplicar a las mismas. Se dispondrá de opciones enfocadas a capacitar en competencias laborales a estas personas y desarrollar la capacidad motriz, sensorial de cada uno.

6.5.1. Panadería y repostería. La competencia general de este título consiste en elaborar y presentar productos de panadería, repostería y confitería, conduciendo las operaciones de producción, composición y decoración de todos los productos relacionados.

Las competencias personales y sociales de este título son las que se relacionan a continuación:

- ♣ Aprovisionar y almacenar materias primas y auxiliares, atendiendo a las características del producto.
- Elaborar productos de panadería, pastelería, repostería y confitería, siguiendo los procedimientos y pautas recibidas
- Componer, acabar y presentar los productos elaborados, aplicando técnicas decorativas e innovadoras.
- ♣ Envasar, etiquetar y embalar los productos elaborados, asegurando su integridad durante la distribución y comercialización.
- ♣ Almacenar productos acabados realizando el control de existencias.

Para este fin se solicitara la colaboración de aprendices de instituciones como el SENA en calidad de pasantías, quienes estarán capacitados para realizar esta labor con la supervisión directa de la institución y en lugares perfectamente adecuados para este este fin.

6.5.2 Jardinería. Ejecutar operaciones auxiliares para la instalación y mantenimiento de jardines, parques y zonas verdes siguiendo instrucciones de superiores o plan de trabajo, cumpliendo con las medias de prevención de riesgos laborales, calidad y protección del medio ambiente.

Capacidades

- Relacionar las máquinas, herramientas y aperos de jardinería con los procesos y aplicaciones en las que se emplean.
- Ejecutar el mantenimiento básico, acondicionamiento y limpieza de la maquinaria y equipos de jardinería, siguiendo las instrucciones técnicas requeridas.
- Realizar las labores de mantenimiento de un jardín efectuando las operaciones necesarias para mantenerlo en condiciones adecuadas de conservación siguiendo las instrucciones recibidas.
- Realizar labores de restauración de los elementos que forman un jardín y de nuevas plantaciones siguiendo instrucciones.

Para este fin se solicitara la colaboración de aprendices de instituciones como el SENA en calidad de pasantías, quienes estarán capacitados para realizar esta labor con la supervisión directa de la institución y en lugares perfectamente adecuados para este este fin.

7. CONCLUSIONES

Para concluir, el trabajo realizado durante este semestre, es necesario y fundamental para determinar la viabilidad de la creación de la primera Fundación Técnica para personas con discapacidad en Santiago de Cali. Es un gran paso para poder realizar este ambicioso proyecto, se identifica y se desarrollan nuevas herramientas las cuales ayudan a entender y visualizar de forma clara lo difícil que es llevar a cabo un proyecto como este, el cual demanda un estudio muy a fondo de cada una de las variables que lo afectan. También se destaca el alto costo de un proyecto como este, lo más posible es que se necesite de la ayuda de socios capitalista para lograr la ejecución de este proyecto.

Se debe resaltar la importancia y el impacto social que tendría un proyecto de esta magnitud, el cual lograría adaptar a la vida productiva a una gran cantidad de personas que han sido discriminadas por el simple hecho de ser diferentes.

Todos estos factores sirven de apoyo para emprender una nueva idea de negocio en el futuro o mejorar la existente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Calida. (2010). Una ciudad para todos. Alcaldía de Santiago de Cali. Recuperado de: www.cali.gov.co/
- Camacho, A. F. (2010). Página Informativa. *Asociación de Discapacitados del Valle*. Consulta. Recuperado de: www.Asodisvalle.com
- Cámara de Comercio de Medellín. (2010). Constitución de una fundación. Recuperado de: http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Do wnload.aspx?Command=Core_Download&EntryId=73&PortaIId=0&TabId=51 5
- Fundación Saldarriaga Concha. (2007). Página Informativa. Boletin Virtual. Recuperado de: http://www.saldarriagaconcha.org/
- Gómez Beltrán, J. C. (2008). Identificación de las personas con discapacidad en los territorios desde el rediseño del registro. *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Consulta. Recuperado de: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/discapacidad/identificacion%20e n%20los%20territorios.pdf
- María Aurora. (2011). Página Informativa. *Tecnología y discapacidad cognitiva*. Informativa. Recuperado de: tecnologiaydiscapacidadcognitiva.blogspot.com
- Ministerio de Educación Nacional. (2010). Discapacidad Cognitiva en Colombia. Consulta. Recuperado de: www.mineducacion.gov.co/
- Rivas, S. S. (2013). Un proyecto de agricultura social, Cali, Colombia. *Granja Tarapaca*. Informativa. Recuperado de: http://granjatarapaca.wordpress.com/
- Tamayo Fernández, M. (2013). Inclusión, medicina y discapacidad en la PUJ. Recuperado de: http://www.javeriana.edu.co/blogs/mtamayo/2013/06/12/inclusion-medicina-y-discapacidad-en-la-puj/
- Urdinola C., B. P., & Herrera C., R. F. (2005). Caracterización demográfica de la población con limitaciones permanentes en Colombia. *Revista de la información básica*, *4*(2). Recuperado de: http://www.dane.gov.co/revista_ib/html_r8/articulo2.html

- Villa Fernández, N., & Arnau Ripollés, M. S. (2009). Las personas con discapacidad en la Universidad. *Discapacidad*. Recuperado de: http://javeriana.edu.co/redcups/Discapacidad_en_la_Universidad.pdf
- Waldorft. (2000). Pedagogía. Recuperado de: http://www.camphillkimberton.org/volunteer/index.php
- Wikipedia. (2013). Cali. Cali. Consulta. Recuperado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Cali