

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN “CAMILA ED”  
DESTINADA AL SERVICIO Y REHABILITACIÓN DE LOS NIÑOS Y JÓVENES  
CON DISCAPACIDAD EN LA PROVINCIA COMUNERA, CON SEDE EN EL  
SOCORRO SANTANDER**

**CLAUDIA MILENA FORERO OSORIO  
LILL ANDREA VALENCIA SANTAMARÍA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2016**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN "CAMILA ED"  
DESTINADA AL SERVICIO Y REHABILITACIÓN DE LOS NIÑOS Y JÓVENES  
CON DISCAPACIDAD EN LA PROVINCIA COMUNERA, CON SEDE EN EL  
SOCORRO SANTANDER**

**CLAUDIA MILENA FORERO OSORIO  
LILL ANDREA VALENCIA SANTAMARÍA**

**Director de Proyecto  
FABIO ALFONSO VELASCO SOSSA  
Ingeniero Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2016**

## TABLA DE CONTENIDO

pag

INTRODUCCIÓN .....	21
1. GENERALIDADES .....	22
1.1 PANORAMA DEL SECTOR .....	22
La discapacidad es un concepto que evoluciona y que resulta de la interacción entre las personas con deficiencias y las barreras debidas a la actitud y al entorno que evitan su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás. ....	22
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO .....	25
1.3 ASPECTOS LEGALES.....	26
<i>CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA</i> .....	26
<i>CÓDIGO CIVIL COLOMBIA</i> .....	27
<i>DECRETO 2150</i> .....	28
<i>DECRETO 0427</i> .....	29
<i>LEY 361 DE 1997</i> .....	29
<i>LEY ESTATUTARIA 1618 DE 2013 QUE GARANTIZA EL PLENO EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD</i> .....	31
2. ESTUDIO DE MERCADOS. ....	32
2.1. OBJETIVOS .....	32
2.1.1. Objetivo General:.....	32
2.1.2. Específicos .....	32
2.2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	32
2.2.1. Descripción, usos, y especificaciones del producto / servicio:.....	32
2.2.1.1. Psicología: El apoyo psicológico es de vital importancia para poder brindarles soporte y asesorías a los padres, para enfrentar una etapa completamente diferente a la que esperaban. Prepararlos a nivel psicológico y emocional para asumir ese reto que suele ser impactante, ya que tienen que vivir diferentes procesos que en la mayoría de los casos son muy dolorosos .....	33
2.2.1.2. Fonoaudiología.....	33
2.2.1.3. Fisioterapia.....	35
2.2.1.4. Terapia ocupacional .....	36

2.2.1.4.1 Terapia asistida con animales: .....	38
2.2.1.5. Hipoterapia .....	38
PRINCIPIOS TERAPÉUTICOS DE LA HIPOTERAPIA .....	39
2.2.1.6. Canino terapia .....	40
2.2.2. Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia .....	42
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO .....	43
2.3.1 Mercado Potencial: Niños y jóvenes con algún grado de discapacidad, en la provincia Comunera. ....	43
2.3.2 Mercado Objetivo El mercado objetivo de esta investigación son todos los niños y jóvenes de los 16 municipios de la provincia comunera de estrato 1 y2, que tienen algún tipo de discapacidad, y que buscan mejorar la calidad de vida y en lo posible lograr rehabilitación. ....	43
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	44
2.4.1 La demanda: La finalidad de esta investigación es identificar si los servicios que la fundación planea ofrecer, en realidad tienen un alto grado de demanda y si satisface las necesidades del usuario.....	44
2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados: El porcentaje de niños y jóvenes con problemas de discapacidad aumenta cada día, por ende se crean organizaciones especializadas en mitigar y tratar este tipo de afecciones... ..	44
2.4.1.2 Necesidades de información <i>De acuerdo a los objetivos de la fundación Camila ED, se va a medir mediante la aplicación de la encuesta, la cual determinara las variables de demanda, oferta, precio y canales de distribución.</i> .....	46
OFERTA .....	46
CANALES .....	46
PRECIO .....	46
PUBLICIDAD .....	46
2.4.1.3 Ficha Técnica.....	47
2.4.2. Tabulación, presentación y análisis de resultados. ....	48
2.4.3. Estimación de la demanda .....	62
2.4.4. Proyección de la demanda.....	63
2.5. OFERTA O COMPETENCIA.....	63
2.5.1. Necesidades de información .....	63

2.5.2. Ficha técnica La información se obtendrá a través de la encuesta personal a los diferentes centros de salud del Municipio del Socorro.....	63
2.5.3. Tabulación y presentación de resultados de la oferta Los resultados de la encuesta se presentaron de la siguiente manera: .....	65
2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.....	71
<b>MEDICAL ARMONY IPS</b> .....	71
<b>CLINISALUD</b> .....	71
<b>HOSPITAL MANUELA BELTRÁN</b> .....	71
2.6. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA .....	72
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	73
2.7.1 Estructura de los canales actuales.....	73
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.....	73
2.7.3 Selección de los canales de comercialización.....	74
2.8 PRECIO.....	74
2.8.1 Análisis de precios. En la siguiente tabla aparecerán los precios cotizados a la principal competencia, lo más importante a resaltar es que no existe actualmente una fundación que integre todos los servicios de rehabilitación, siendo el objetivo principal del proyecto a realizar. ....	74
2.8.2 Estrategias de fijación de precios. Con el fin de gestionar la naturaleza jurídica de la fundación “sin ánimo de lucro” los precios se fijaran en base a cuotas moderadoras beneficiando a los padres de familia de los niños y jóvenes discapacitados, que se encuentren estratificados en nivel 1 y 2, el valor a cancelar por parte del usuario por terapia será únicamente de \$ 16.000 y los costos adicionales serán subsidiados por la fundación con los recursos obtenidos de donaciones, regalías y convenios. ....	75
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN .....	75
2.9.1 Objetivos:.....	75
2.9.2 Logotipo.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2.9.3 Slogan .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2.9.4 Análisis de los medios: los medios a utilizar serian: .....	76
2.9.5 Selección de medios: Teniendo en cuenta las características de la fundación se escogen los siguientes medios:.....	77
2.9.6 Estrategias Publicitarias .....	77

2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción .....	79
2.9.7.1. De lanzamiento: De acuerdo con la información y estrategias a desarrollar, se presenta la liquidación del presupuesto para clientes.....	79
2.9.7.2. De operación: Durante el primer año de operación y sostenimiento de la Fundación, se realizaran brigadas de salud en los diferentes municipios de la provincia comunera, para dar a conocer los servicios ofertados por la misma, el presupuesto proyectado para estas actividades mensuales, se reunirá de los aportes recibidos y de los ingresos no operacionales de la Fundación. ....	79
3. ESTUDIO TÉCNICO .....	80
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	80
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. El tamaño del mercado de la FUNDACIÓN CAMILA ED se determina con los resultados de la investigación de mercado, enfocados especialmente en la demanda potencial de servicios integrales de rehabilitación de los niños y jóvenes con discapacidad; a continuación se define el número de servicios que la fundación esta inicialmente en condiciones de ofrecer:.....	80
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto: Tamaño de la fundación y la demanda: En la provincia comunera existe una demanda potencial insatisfecha de 586 niños y jóvenes; estos resultados son extraídos de un estudio de campo realizado en 16 municipios de la provincia comunera a familias de estrato 1 y 2. Debido a que se pretende brindar un servicio y que cada paciente requiere varios tratamientos en diferentes periodos puede llegar a atenderse gran parte de esta demanda, sin que se perjudique el correcto funcionamiento de los procesos; además se pretende establecer convenios con entidades públicas con el fin de fortalecer el ámbito social creando alianzas que benefician tanto a la fundación como al sector público. ....	81
3.1.3 Capacidad Del Proyecto .....	81
3.1.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio: El personal operativo está conformado por tres especialistas, un psicólogo, un fisioterapeuta, un fonoaudiólogo, cada profesional demorara 20 minutos por sesión atendiendo al día un promedio de 72 pacientes cada especialista. ....	81
3.1.3.2 Capacidad instalada: Se tiene en cuenta para la prestación de servicios el personal especializado, la tecnología, y jornada laboral.....	82
3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada: Inicialmente la Fundación Camila ED se enfocara en prestar servicios para atención a niños y jóvenes con discapacidad, atendiendo un total de servicios en un año de 103.680 como: psicología, fonoaudiología, fisioterapia, terapia ocupacional y terapia asistida con animales. Esta	

cifra se calcula teniendo en cuenta el tiempo de servicio en días (20), las horas de trabajo al día (8) y con un tiempo de demora de 20 minutos por terapia. ....	83
3.2 LOCALIZACIÓN .....	84
3.2.1 Macro localización. La Fundación Camila ED estará ubicada en el municipio del socorro Santander de la provincia comunera. ....	84
3.2.2 Micro localización. Se tendrá en cuenta los criterios establecidos por el plan de ordenamiento territorial, además de la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por el departamento de planeación del municipio. ....	85
3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	87
3.3.1 Ficha Técnica Del Producto –Por línea de producto o servicio .....	87
3.3.2 Descripción técnica del Proceso. Inicialmente se busca dar a conocer la fundación CAMILA ED a través de puntos estratégicos como principales puestos de salud de los diferentes municipios de la provincia comunera, por medio de un portafolio de servicios.....	88
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento .....	88
3.3.4 Control de Calidad: Con el propósito de brindar una solución integral a través de programas terapéuticos para la atención de pacientes interesados en los servicios de la fundación Camila ED, se pretende a corto plazo (uno o dos años) implementar la norma ISO 9001.....	90
3.3.5 Recursos .....	91
3.3.5.1 Recurso Humano. La fundación tendría el siguiente personal: .....	91
3.3.5.2 Recurso físico. De acuerdo a las necesidades físicas de equipos, maquinaria, muebles y enseres se consideran fundamentales los siguientes:.....	92
3.3.5.3 Recurso de Insumos. Se requieren los siguientes insumos para oficina: ..	92
3.3.6 Análisis de proveedores .....	93
3.3.7 Distribución de la planta. En aras por encontrar la mejor ordenación de las áreas de trabajo y del equipo para conseguir la máxima eficacia y eficiencia se considera una distribución de planta por posición fija en donde la ubicación de espacios esté predeterminados y sean los profesionales y pacientes los que acuden hacia estos; teniendo en cuenta aspectos como versatilidad, proceso de trabajo, continuidad . ....	94
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	96
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN .....	96
4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL .....	101

4.2.1	Visión.....	101
4.2.2	Misión .....	102
4.2.3	Objetivos.....	102
4.2.4	Políticas .....	102
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	104
4.3.1	Organigrama.....	104
4.3.2	Descripción y perfil de cargos.....	104
4.3.3	Asignación salarial.....	112
5.	ESTUDIO FINANCIERO .....	115
5.1.	INVERSIONES .....	115
5.1.1	Inversión Fija .....	115
5.1.1.1	Terrenos.....	115
5.1.1.2	Construcciones.....	115
5.1.1.3	Maquinaria y equipo .....	116
5.1.1.4	Muebles y enseres .....	116
5.1.1.5	Útiles de servicio. ....	117
5.1.1.7	Total inversión fija .....	117
<b>5.1.2</b>	<b>Inversión diferida.</b> Son los gastos que se realizan en el período previo al inicio de operaciones de la empresa, y corresponden básicamente a la adquisición de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tales como: el estudio de factibilidad, programa de capacitación, gastos de constitución legal, gastos de lanzamiento relacionados con promoción y publicidad y adecuaciones locativas. ....	118
<b>5.1.3</b>	<b>Inversión de capital de trabajo.</b> La inversión de capital de trabajo fue calculada teniendo en cuenta dos aspectos: primero teniendo en cuenta el flujo de efectivo de la empresa producto de la retribución por el servicio prestado, y segundo, la característica intermitente del servicio. ....	118
<b>5.1.3.1</b>	<b>Costos del Servicio</b> .....	119
<b>5.1.3.1.1</b>	<b>Materias Primas</b> .....	119
<b>5.1.3.1.2</b>	<b>Mano de obra directa</b> .....	120
<b>5.1.3.1.3</b>	<b>Costos Indirectos de prestación del servicio</b> .....	121
<b>5.1.3.1.4</b>	<b>Total Costos de producción y/o el servicio</b> .....	122

<b>5.1.3.2 Gastos de Administración y ventas</b> .....	122
5.1.3.3 Gastos financieros.....	123
5.1.3.4 Total capital de trabajo .....	124
<b>5.1.4 Inversión total.</b> En este rubro se suman cada una de las inversiones: Inversión fija, inversión diferida y de capital de trabajo.....	124
<b>5.1.5 Fuentes de financiación.</b> Los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto son \$52.928.363=, que están distribuidos así:....	125
<b>5.2 COSTOS Y GASTOS</b> .....	128
<b>5.2.1 Costos y Gastos fijos.</b> Los costos fijos son aquellos que se generan mensualmente pero no tienen relación con la disminución o el incremento de las ventas o de la producción. ....	128
<b>5.2.2 Costos y gastos variables.</b> Los costos variables están directamente relacionados con el producto, con el valor de los insumos, el incremento o disminución en las ventas y la mano de obra directa. ....	129
5.2.3. Costo y gasto total unitario .....	129
5.3. PRECIO DE VENTA.....	130
5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS .....	131
<b>5.4.1 Ingresos.</b> Para captar recursos extras para la fundación, como primera estrategia existe la posibilidad de prestar servicios ocasionales a la población que lo requiera o deseen el servicio esporádico por día o fracción del día. Esta población no será de carácter interno sin embargo será beneficiaria igual que sus familias de los diferentes servicios que sean programados. ....	131
Conseguir aportes de empresas privadas para garantizar el beneficio para la población objetivo del proyecto ya sean regalías, donaciones entre otras, para lo cual se harán convenios.....	131
Presentar el proyecto como tal a entidades internacionales como embajadas (Canadá, Francia y Japón), organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, personas naturales y realiza dos macroeventos anuales, con el fin de conseguir donaciones ya sea en dinero o en equipos para garantizar el bienestar de la población beneficiaria del proyecto.....	131
La población objetivo del proyecto se verá beneficiada por esta donaciones que en la medida que se logren aumentar contribuirán con el precio más bajo para los beneficiarios hasta llegar a la gratuidad en la medida que aumentas las donaciones. ....	131

Se podrán recibir recursos económicos de empresas que tienen dentro de sus estatutos aportes económicos a entidades que presten servicios sociales a la población.....	131
Sin embargo para el estudio financiero de este proyecto solo se tendrá en cuenta los ingresos corresponden a los pagos por servicios especializados (Precios subsidiados) a los miembros de la población objetivo que se inscriben como internos al proyecto. ....	131
5.4.2. Egresos .....	132
5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS .....	133
5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años. El estado de ganancias y pérdidas permite ver la utilidad obtenida por la empresa durante los cinco años proyectados. El estado de resultados sirve de base para la elaboración del balance general y para el cálculo de las razones financieras de rentabilidad. .	133
<b>5.5.2 Flujo de Caja Proyectado.</b> Es la herramienta que presenta las entradas y salidas de efectivo en un período de tiempo determinado, sirve como referencia para la elaboración del balance general proyectado y es utilizado para el cálculo de las variables de evaluación financiera como el VPN y TIR.....	134
<b>5.5.3 Balance General Inicial y proyectado.</b> A través de este estado financiero se puede determinar el comportamiento de los activos, los pasivos y el fortalecimiento patrimonial, de acuerdo al manejo que se le pueda ofrecer a la empresa. Para interpretar concretamente un balance, es preciso conocer los diferentes conceptos que lo componen y las cuentas que se afectan. La empresa presenta un comportamiento sólido, lento en crecimiento pero su tendencia es positiva y cada vez con menor índice de pasivos, y mayor índice de patrimonio. ....	136
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	138
6.1. EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL .....	138
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL .....	139
6.2.1. Matriz de evaluación de impactos .....	139
6.6.3 Plan de mitigación dentro de un desarrollo sostenible .....	141
6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	141
6.4.1 Valor presente neto .....	142
6.4.2 Tasa Interna de Retorno.....	144

6.4.3	Periodo de recuperación.....	145
6.4.4	Análisis de las razones financieras.....	146
6.5.	PUNTO DE EQUILIBRIO .....	150
	CONCLUSIONES .....	152
	RECOMENDACIONES.....	153
	BIBLIOGRAFÍA.....	154
	ANEXOS.....	155

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Población con Discapacitada .....	43
Tabla 2 Tipo de discapacidad .....	48
Tabla 3 Lugar en que recibe las terapias .....	49
Tabla 4 Tipo de tratamiento que ha recibido su hijo(a) .....	50
Tabla 5 Factores por los cuales su hijo (a) no tiene tratamiento especializado .....	51
Tabla 6 Eficiencia en los servicios prestados por su EP .....	52
Tabla 7 Frecuencia con que utiliza los servicios terapéuticos de su EPS.....	53
Tabla 8 Mecanismo que utiliza para conseguir los servicios en un centro especializado de rehabilitación .....	54
Tabla 9 Intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el socorro.....	55
Tabla 10 Servicio que necesita su hijo (a) .....	56
Tabla 11 Interés en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación.....	57
Tabla 12 Interés en que la fundación presta sus servicios el día domingo .....	58
Tabla 13 Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes .....	59
Tabla 14 Monto en el que oscila sus ingresos .....	60
Tabla 15 Valor que estaría dispuesto a pagar por cada terapia .....	61
Tabla 16 Proyección demanda .....	63
Tabla 17 Servicios que ofrecen.....	65
Tabla 18 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios .....	66
Tabla 19 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios de rehabilitación.....	66
Tabla 20 Medios que utilizan los clientes para solicitar una cita .....	67
Tabla 21 Costo de los servicios que ofrecen .....	68
Tabla 22 Número promedio de personas que atienden en un mes .....	68
Tabla 23 Periodicidad de pago que tienen con los convenios realizados con la EPS, IPS y régimen subsidiado .....	69
Tabla 24 Medios publicitarios que utilizan .....	70
Tabla 25 Tamaño del proyecto .....	80
Tabla 26 capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.....	82
Tabla 27 Capacidad instalada.....	82
Tabla 28 Capacidad utilizada y proyectada .....	83
Tabla 29 Recurso Humano .....	91
Tabla 30 Recurso físico .....	92

Tabla 31 Recursos de insumos.....	92
Tabla 32 Análisis de proveedores.....	93
Tabla 33 Factores de evaluación de asignación salarial.....	113
Tabla 34 Asignación mensual por cargos .....	113
Tabla 35 Inversión fija. Construcciones .....	116
Tabla 36 Inversión fija. Maquinaria y Equipos .....	116
Tabla 37 Inversión fija. Muebles y enseres.....	117
Tabla 38 Total Inversión fija.....	118
Tabla 39. Inversión diferida pre-operacional .....	118
Tabla 40 Programa de servicios .....	119
Tabla 41 Costos materiales directos.....	119
Tabla 42 Costo Mano de obra directa.....	120
Tabla 43 Costos indirectos de prestación del servicio .....	121
Tabla 44 Costos totales de prestación del servicio .....	122
Tabla 45 Gastos de administración y ventas .....	122
Tabla 46 Gastos de mano de obra administrativa.....	122
Tabla 47 Depreciación .....	123
Tabla 48 Gastos financieros .....	124
Tabla 49 Total de capital de trabajo requerido para un mes.....	124
Tabla 50. Inversión .....	124
Tabla 51 Fuentes de financiación .....	125
Tabla 52 Amortización del crédito bancario .....	126
Tabla 53 Costos fijos .....	128
Tabla 54. Costos variables totales y unitarios.....	129
Tabla 55. Costos totales .....	129
Tabla 56. Costos variables totales y unitarios.....	130
Tabla 57. Precio de venta .....	131
Tabla 58. Servicio ofertados anuales.....	132
Tabla 59 Ingresos proyectados.....	132
Tabla 60 Egresos.....	132
Tabla 61 Gastos financieros proyectados .....	133
Tabla 62. Estado de resultados proyectado.....	134
Tabla 63. Flujo de caja proyectado .....	134
Tabla 64 Flujo de Tesorería .....	135
Tabla 65 Balance General .....	136
Tabla 66 Matriz de Evaluación de impacto .....	139
Tabla 67 Tasa interna de retorno.....	145
Tabla 68 Período de recuperación.....	146

## LISTA DE FIGURAS

	Pág
Figura 1 Limitaciones en el departamento de Santander.....	44
Figura 2 Tipo de discapacidad.....	49
Figura 3 Lugar en que recibe las terapias.....	50
Figura 4 Tipo de tratamiento que ha recibido su hijo(a).....	51
Figura 5 Factores por los cuales su hijo (a) no tiene tratamiento especializado....	52
Figura 6 Eficiencia en los servicios prestados por su EPS.....	53
Figura 7 Frecuencia con que utiliza los servicios terapéuticos de su EPS.....	54
Figura 8 Mecanismo que utiliza para conseguir los servicios en un centro especializado de rehabilitación.....	55
Figura 9 Intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el socorro.....	56
Figura 10 Servicio que necesita su hijo (a).....	57
Figura 11 Interés en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación.....	58
Figura 12 Interés en que la fundación presta sus servicios el día domingo.....	59
Figura 13 Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes.....	60
Figura 14 Monto en el que oscilan sus ingresos.....	61
Figura 15 Valor que estaría dispuesto a pagar por cada terapia.....	62
Figura 16 Servicios que ofrecen.....	65
Figura 17 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios.....	66
Figura 18 Horario de atención de los servicios que ofrecen.....	67
Figura 19 Medios que utilizan los clientes para solicitar una cita.....	67
Figura 20 Costo de los servicios que ofrecen.....	68
Figura 21 Número promedio de personas que atienden en un mes.....	69
Figura 22 Periodicidad de pago que tienen con los convenios realizados con la EPS, IPS y régimen subsidiado.....	70
Figura 23 Medios publicitarios que utilizan.....	71
Figura 24 Punto de equilibrio.....	151

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Logotipo.....	76
Ilustración 2 Tarjeta de presentación .....	77
Ilustración 3 Portafolio de servicios.....	78
Ilustración 4 Localización del proyecto .....	84
Ilustración 5 Diagrama de procedimiento. Charlas .....	89
Ilustración 6 Diagrama de procedimiento Terapia físicas asistidas.....	89
Ilustración 7 Distribución física del proyecto .....	95
Ilustración 8 Organigrama.....	104

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN "CAMILA ED" DESTINADA AL SERVICIO Y REHABILITACIÓN DE LOS NIÑOS Y JÓVENES CON DISCAPACIDAD EN LA PROVINCIA COMUNERA, CON SEDE EN EL SOCORRO SANTANDER \*

**AUTORES:** CLAUDIA MILENA FORERO OSORIO  
LILL ANDREA VALENCIA SANTAMARÍA\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Discapacidad, Servicio, Atención Integral, rehabilitación

La idea del proyecto nace de observar la necesidad que existe en 586 familias que tienen un niño o joven en discapacidad en la provincia comunera, sin contar con los recursos necesarios para brindarles el tratamiento que requieren. El presente estudio tiene como finalidad determinar la factibilidad de crear una fundación prestadora de servicios de rehabilitación, que beneficie a los niños y jóvenes de la provincia comunera, que brinden servicios especializados de alta calidad para mejorar la calidad de vida de estos seres excepcionales; y sea una fuente generadora de empleo.

La metodología utilizada en el presente proyecto es descriptiva y exploratoria en la cual se evidencia de veracidad de los datos obtenidos en el estudio de mercados, y se comprueba la existencia de una demanda insatisfecha y la posibilidad de brindar los servicios subsidiado, a las personas de estrato 1 y 2 que tengan este tipo de condición, así mismo se analiza que no hay competencia, como también se describe la tecnología a utilizar para presentar servicios de alta calidad.

Por ser una oferta de servicio que ofrece muchos beneficios a este tipo de población se connota con buena aceptación en el mercado, por lo tanto la fundación busca alcanzar donaciones de diferentes entes, nacionales e internacionales, gubernamentales y no gubernamentales, personas naturales y empresas que estén interesadas en apoyar este tipo de causa.

---

\*Proyecto de Grado

\*\*Gestión Empresarial. Universidad Industrial De Santander. Director Fabio Adolfo Velasco Sossa.

## **ABSTRACT**

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF THE FOUNDATION "CAMILA ED" TO THE SERVICE AND REHABILITATION OF CHILDREN AND YOUTH WITH DISABILITIES IN THE PROVINCE COMUNERA, BASED ON SOCORRO SANTANDER \*

**AUTHORS:** CLAUDIA MILENA FORERO OSORIO  
LILL ANDREA VALENCIA SANTAMARIA

**KEYWORDS:** Disability Service, Comprehensive Care, rehabilitation

The project idea was born of observing the need in 586 families with a disabled child or young person in the province comunera, without the necessary resources to provide the treatment required. This study aims to determine the feasibility of creating a foundation provider of rehabilitation services that benefit children and youth in the province comunera, to provide specialized high quality services to improve the quality of life of these exceptional beings; and be a source of employment.

The methodology used in this project is descriptive and exploratory in which there is evidence of veracity of the data obtained in the study of markets, and checks for an unmet demand and the ability to provide the subsidized services to people stratum 1 and 2 having this kind of condition, also discussed that there is no competition, as the technology used to present high quality services is also described.

Being a service offering that provides many benefits to this population it connotes good market acceptance, therefore the foundation seeks to achieve donations from various entities, national and international governmental and non-governmental organizations, individuals and companies they are interested in supporting this type of case.

## INTRODUCCIÓN

En los últimos 50 años en Colombia se han venido desarrollando investigaciones acerca de las causas de las enfermedades congénitas entre otras, este tipo de padecimientos en los niños se evidencian en discapacidades mentales, psicomotoras, auditivas, de lenguaje, cognitivas y visuales; se conoce que el 85% de los niños y jóvenes que padecen estas enfermedades requieren de tratamientos especiales, de acuerdo a las estadísticas las posibilidades económicas de una familia colombiana son mínimas debido al alto costo y la logística necesaria para emprender un tratamiento de este tipo; según expertos esta clase de trastornos se atribuyen a problemas neurológicos con un margen de error genético que está expuesto la población en general del 4%, o discapacidades que adquirieron en el transcurrir de la vida, haciéndose necesario un tratamiento específico, para que tengan calidad de vida.

En la provincia comunera no existen instituciones expertas para este tipo de casos; considerando esta situación y analizando las condiciones decidimos llevar a cabo un estudio de factibilidad para la creación de una fundación destinada al servicio y rehabilitación de los niños y jóvenes con discapacidad, con sede en el Socorro Santander. El objetivo general de este proyecto es ofrecer servicios integrales y especializados como alternativa de solución al cubrimiento de la demanda insatisfecha que existe en la provincia comunera, proponiendo una opción de desarrollo y de esperanza para las familias que tienen algún miembro en su núcleo familiar con algún tipo de discapacidad, buscando que alcancen y mejoren su nivel de vida, logrando que muchos de ellos se incorporen a la sociedad y hagan parte de ella, donde aprendan a valerse por sí mismo y desarrollen otras habilidades.

Esta investigación contiene los estudios pertinentes para determinar la factibilidad y sostenibilidad de la fundación. Inicialmente se realiza el estudio de mercados; para analizar características propias de la oferta, demanda, precios y comercialización. Se continúa con el estudio técnico; definiendo el tamaño del proyecto, la localización, la ingeniería del proyecto, control de calidad y recursos esenciales para la fundación. En el estudio administrativo se crean bases para la constitución, planeación estratégica, estructura organizacional, descripción y perfil de cargos y asignación salarial. El estudio financiero; proyecta cuantificar las inversiones necesarias especificando ingresos y egresos para analizar el estado de rentabilidad. Y finalmente la evaluación del proyecto que contiene la evaluación social, ambiental, financiera. Todo lo anterior con el fin de generar resultados confiables que permitan tomar la decisión de poner en funcionamiento la fundación CAMILA ED.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PANORAMA DEL SECTOR

La discapacidad es un concepto que evoluciona y que resulta de la interacción entre las personas con deficiencias y las barreras debidas a la actitud y al entorno que evitan su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás<sup>2</sup>.

Según estudios realizados por la organización mundial de la salud OMS la prevalencia mundial de discapacidad es del 10%, cifra que fue publicada por primera vez en 1976; sin embargo, los reportes de discapacidad tienen gran variación en el mundo, se encuentran desde menos del 1% hasta el 20% o más, a consecuencia de varios factores que pueden ser genéticos y accidentales.

En Colombia, de acuerdo con las proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Dane, hay alrededor de 3 millones de personas con esta condición, de las cuales el 52% está en edad productiva, pero solo el 15,5% realiza algún tipo de trabajo por el que en su gran mayoría reciben menos de un salario mínimo.

Santander ocupa el noveno lugar en el orden de departamentos, la prevalencia censal de discapacidad en el departamento es superior a la nacional.

No obstante, las principales dificultades permanentes de las personas con discapacidad son motoras, sensoriales y mentales, el tipo de rehabilitación en la mayoría de los casos es la formulación de medicamentos, mientras que servicios de recuperación como medicina física, terapia física, optometría, psicología y psiquiatría han sido indicados en promedio a menos del 10%.

En torno a esta problemática se han creado instituciones como fundaciones que procuran mitigar estas situaciones y ayudar a la población con discapacidad a tener una mejor calidad de vida optando por aplicar terapias diferenciadoras.

Las Fundaciones pertenecen al sector terciario; incluye todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios para satisfacer las necesidades de la población, son empresas sin ánimo de lucro, privadas reconocidas por la Ley, cuya finalidad es prestar a la Sociedad unos determinados servicios considerados de interés público.

---

<sup>2</sup> Convención sobre los Derechos de las Personas con discapacidad. Naciones Unidas, 2006

El panorama de las fundaciones empresariales en Colombia, es positivo, crece cada vez más, al ser organizaciones en constante evolución, que influyen en la generación de modelos de desarrollo, en políticas públicas o como parte de la estrategia de responsabilidad social empresarial.

En Colombia existen variedad de fundaciones e instituciones dedicadas a mejorar el balance social entre las más reconocidas encontramos:

- **FUNDACIÓN PIES DESCALZOS**

Logo:



Esta fundación busca promover la educación pública de calidad con apoyo privado, para niños y niñas en comunidades desplazadas y en situación de vulnerabilidad en Colombia, donde la escuela es vista como un centro de desarrollo comunitario.<sup>3</sup>

Puntos de atención: Bogotá – Colombia

- **FUNDACIÓN MI SANGRE**

Logo:



---

<sup>3</sup> <http://www.fundacionpiesdescalzos.com/es/quienes-somos>

La Fundación Mi Sangre cubre necesidades del país en materia de atención a víctimas de minas antipersona<sup>4</sup> con acompañamiento psicosocial, proyectos de paz.

Punto de atención: Medellín - Colombia

- **CEDESNIID**

Logo:



La fundación CEDESNIID fue creada bajo el nombre “Centro de Educación Especial del Niño Diferente” el 16 de noviembre de 1975, para atender la creciente demanda de los servicios de habilitación y rehabilitación del niño con retardo en el desarrollo.

Punto de atención: Bogotá, Cundinamarca, Tolima- Colombia <sup>5</sup>

- **FUNDACIÓN SANTANDEREANA DE REHABILITACIÓN Y EDUCACIÓN CON AMOR PARA LOS NIÑOS**

Es una Institución Santandereana de carácter social, que utiliza Técnicas innovadoras en el área de la Rehabilitación y la Educación busca desarrollar programas y actividades de optimización de la interrelación social de niños, niñas, jóvenes y adultos con su grupo familiar, la comunidad y la sociedad.

Punto de atención: Floridablanca – Santander – Colombia <sup>6</sup>

Existen gran variedad de fundaciones a nivel nacional dedicadas a mejorar diferentes aspectos y atender diversas necesidades; pero es notable que en su mayoría se encuentran ubicadas en las principales ciudades del país, siendo muy pocas las localizadas en Santander; además la inexistencia de una dedicada a la

---

<sup>4</sup> <http://fundacionmisangre.org/espíritu-mi-sangre/nuestros-inicios/>

<sup>5</sup> <http://www.cedensnid.org.co/index.php/historia/>

<sup>6</sup> [http://rendircuentas.org/wp-content/uploads/2013/03/FUNDACION\\_SANTANDEREANA\\_DE\\_REHABILITACION\\_Y\\_EDUCACION\\_CON\\_AMOR\\_PARA\\_LOS\\_NI%C3%91OS\\_Santander\\_Colombia\\_2012.pdf](http://rendircuentas.org/wp-content/uploads/2013/03/FUNDACION_SANTANDEREANA_DE_REHABILITACION_Y_EDUCACION_CON_AMOR_PARA_LOS_NI%C3%91OS_Santander_Colombia_2012.pdf)

atención de niños y jóvenes con discapacidad revela la importancia de crear una entidad de este tipo en esta región.

## 1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

**SOCORRO:** fue fundado en 1681, es un municipio del departamento de Santander y está localizado a 121 kilómetros de Bucaramanga. tiene una gran influencia en la historia de Colombia y en la constitución de su Estado, pues allí se llevó a cabo una serie de hechos importantes en la lucha de la Independencia de Colombia, como la Insurrección de los Comuneros, se encuentra ubicado en la parte central del departamento, las coordenadas geográficas es de 06° 28´ latitud norte, 73° 16´ longitud oeste con respecto al meridiano de Greenwich.

Territorialmente limita por el norte con el municipio de Cabrera y Pinchote, al sur con Confines y Palmas del Socorro, al oriente con el Páramo, al occidente con Simacota y Palmar.

**CABRERA:** Municipio de la Provincia de Guanenta, se encuentra localizado al nororiente del Departamento de Santander, posee una extensión de 78 Km, repartida así: Extensión área urbana 1.3 Km<sup>2</sup>, Extensión área rural 76.7 Km<sup>2</sup>, temperatura promedio 22° C, altura sobre el nivel del mar 980 metros.

**PINCHOTE:** Se encuentra en el sector central oriental del departamento de Santander, sobre la vía que de Bucaramanga conduce a Santa Fe de Bogotá, a 5 km del Socorro, Posee una extensión de 62 km con topografía bastante montañosa, el 5% pertenece al perímetro Urbano.

**PALMAS DEL SOCORRO:** está localizado a 6°25' latitud norte y a 73°17' longitud oeste del meridiano de Greenwich, Su altura promedio es de 1200 M.s.n.m. y varía entre 800 m y 1900 m. Cuenta con una extensión total de 57.02 Km<sup>2</sup>, repartida así: Extensión área urbana 0.18 kilómetros cuadrados Km<sup>2</sup> y Extensión área rural 56.79 kilómetros cuadrados Km<sup>2</sup>.

**PARAMO:** Se encuentra ubicado en la parte central del Departamento de Santander, hacia la margen occidental de la Provincia de Guanenta. Las coordenadas geográficas de los puntos extremos del Municipio se encuentran entre: X =1.191.800 - 1.210.750 m Este y, Y = 1.096.200 – 1.106.400 m Norte. Tiene una extensión total de 73.2 Km<sup>2</sup>, repartida así: Extensión área urbana: 1.1 Km<sup>2</sup> y Extensión área rural: 72.1 Km<sup>2</sup>.

**SIMACOTA:** Se encuentra entre los 6° 26´ y 6° 58` de latitud norte y entre los 73° 20` y 73° 57` de latitud Este, y 1.000 metros de altura sobre el nivel del mar, temperatura promedio de 23° C, respecto al meridiano de Greenwich; es decir, se

halla en una zona intertropical. Esta localización determina carácter Extensión área rural: 56.79 kilómetros cuadrados Km2.

**PALMAR:** Este municipio está ubicado al occidente de la provincia Comunera, cuenta con una extensión total de 21.9 Km2, extensión área urbana de 7 Km2 y extensión área rural de 14.9 Km2. Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 1200, Temperatura media: 22<sup>00</sup> C.

### 1.3 ASPECTOS LEGALES

#### CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

*La Constitución Política de Colombia ofrece el respaldo jurídico para la creación de entidades sin ánimo de lucro, respaldados en los artículos 38, 39, 103 y 355.*

**Artículo 38.** *Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.*

**Artículo 39.** *(...) La estructura interna y el funcionamiento de los sindicatos y organizaciones sociales y gremiales se sujetarán al orden legal y a los principios democráticos. La cancelación o la suspensión de la personería jurídica sólo proceden por vía judicial.*

**Artículo 103.** *(...) El Estado contribuirá a la organización, promoción y capacitación de las asociaciones profesionales, cívicas, sindicales, comunitarias, juveniles, benéficas o de utilidad común no gubernamentales, sin detrimento de su autonomía con el objeto de que constituyan mecanismos democráticos de representación en las diferentes instancias de participación, concertación, control y vigilancia de la gestión pública que se establezcan.*

**Artículo 355.** *Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar Auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado. El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia.*

## CÓDIGO CIVIL COLOMBIA

*El Código Civil comprende las disposiciones legales sustantivas que determinan especialmente los derechos de los particulares y sus actuaciones entre ellos, en nuestro tema nos competen los siguientes artículos: “Sobre adopción de códigos y unificación de la legislación nacional”*

**Artículo 86.** *Domicilio de establecimientos, corporaciones y asociaciones, es el lugar donde está situada su administración o dirección, salvo lo que dispusieren sus estatutos o leyes especiales.*

**Artículo 633.** *Definición de persona jurídica. Se llama persona jurídica, una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.*

**Artículo 634.** *Fundaciones. No son personas jurídicas las fundaciones que no se hayan establecido en virtud de una ley.*

**Artículo 637.** *Patrimonio de la corporación. Lo que pertenece a una corporación, no pertenece ni en todo ni en parte a ninguno de los individuos que la componen; y recíprocamente.*

**Artículo 650.** *Normatividad de Las fundaciones de beneficencia; que hayan de administrarse por una colección de individuos, se registrarán por los estatutos que el fundador les hubiere dictado; y si el fundador no hubiere manifestado su voluntad a este respecto, o sólo la hubiere manifestado incompletamente, será suplido este defecto por el presidente de la Unión.*

**Artículo 652.** *Terminación de las fundaciones. Las fundaciones perecen por la destrucción de los bienes destinados a su manutención*

### **DECRETO 427 DE 1996** (Marzo 5)

*Por el cual se reglamentan el Capítulo II del Título I y el Capítulo XV del Título II del Decreto 2150 de 1995.*

*El Presidente de la República de Colombia, en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, en especial la conferida por el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política, y el parágrafo del artículo 40 y el artículo 148 del Decreto 2150 de 1995.*

## DECRETO 2150

*Este decreto dicta las disposiciones especiales de inscripción en Cámaras de comercio de las Entidades Sin ánimo de Lucro:*

### **ARTÍCULO 40.** *Supresión del reconocimiento de personerías jurídicas.*

*Suprímase el acto de reconocimiento de personaría jurídica de las organizaciones civiles, las corporaciones, las fundaciones, las juntas de acción comunal y de las demás entidades privadas sin ánimo de lucro.*

### **ARTÍCULO 41.** *Licencia o permiso de funcionamiento.*

*Cuando para el ejercicio o finalidad de su objeto la ley exija obtener licencia de funcionamiento, o reconocimiento de carácter oficial, autorización o permiso de iniciación de labores, las personas jurídicas que surjan conforme a lo previsto en el artículo anterior, deberán cumplir con los requisitos previstos en la ley para ejercer los actos propios de su actividad principal.*

### **ARTÍCULO 42.** *Inscripción de estatutos, reformas, nombramientos de administradores, libros, disolución y liquidación.*

*Los estatutos y sus reformas, los nombramientos de administradores, los libros, la disolución y la liquidación de las personas jurídicas formadas según lo previsto en este capítulo, se inscribirán en la Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal de la persona jurídica en los mismos términos, tarifas y condiciones previstos para el registro de actos de las sociedades comerciales. Para la inscripción de nombramientos de administradores y revisores fiscales se requerirá la aceptación previa de las personas designadas.*

### **ARTÍCULO 43.** *Prueba de la existencia y representación legal.*

*La existencia y la representación legal de las personas jurídicas de derecho privado a que se refiere este capítulo, se probará con certificación expedida por la Cámara de Comercio competente, la cual llevará el registro de las mismas, con sujeción al régimen previsto para las sociedades comerciales y en los mismos términos, tarifas y condiciones que regulan sus servicios.*

### **ARTÍCULO 44.** *Prohibición de requisitos adicionales. Ninguna autoridad podrá exigir requisito adicional para la creación o el reconocimiento de personas jurídicas a las que se refiere este capítulo.*

### **ARTÍCULO 143.** *Constitución de entidades de naturaleza cooperativa, fondos de empleados y asociaciones mutuas.*

*Las entidades de naturaleza cooperativa, los fondos de empleados y las asociaciones mutuales, así como sus organismos de integración y las instituciones auxiliares del cooperativismo, son entidades sin ánimo de lucro y se constituirán por escritura pública o documento privado, el cual deberá ser suscrito por todos los asociados fundadores y contener instancia acerca de la aprobación de los estatutos de la empresa asociativa.*

**ARTÍCULO 144.** Registro en las cámaras de comercio.

*La inscripción en el registro de las entidades previstas en el artículo anterior, se someterá al mismo régimen previsto para las demás entidades privadas sin ánimo de lucro, contenido en el Capítulo II del Título I de este decreto.*

**ARTÍCULO 145.** Cancelación del registro o de la inscripción.

*El Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas podrá ordenar, en cualquier momento, la cancelación del registro de una entidad bajo su competencia o de la inscripción en el mismo de los nombramientos de los miembros de sus órganos de dirección y administración, revisores fiscales, en caso de advertir que la información presentada para su inscripción no se ajusta a la realidad; o a las normas legales o estatutarias.*

**ARTÍCULO 146.** Reformas estatutarias.

*A partir de la vigencia del presente decreto, las reformas de estatutos de las cooperativas y demás organismos vigilados por el DANCOOP no requerirán ser autorizadas por parte de ese organismo, sin perjuicio de las demás autorizaciones especiales que éste debe otorgar de acuerdo con sus facultades. Sin embargo, las reformas estatutarias deberán ser informadas a ese Departamento tan pronto sean aprobadas, para el cumplimiento de sus funciones y para que pueda ordenar las modificaciones respectivas cuando las reformas se aparten de la ley.*

**ARTÍCULO 147.** Eliminación del control concurrente.

*Las facultades de control y vigilancia por parte del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas no podrán ejercerse respecto de entidades y organismos cooperativos sujetos al control y vigilancia de otras superintendencias.*

**DECRETO 0427.**

*Este decreto en su totalidad dicta las disposiciones sobre los aspectos jurídicos de las Entidades Sin ánimo de Lucro, reglamentando el Decreto 2150 de 1995 La Ley estatutaria 1618 de 2013, que establece las disposiciones para garantizar el pleno ejercicio de los derechos de las personas con discapacidad.*

**LEY 361 DE 1997**

*Por la cual se establecen mecanismos de integración social de las personas con limitación y se dictan otras disposiciones.*

**Art. 1.-** *Los principios que inspiran la presente ley, se fundamentan en los artículos 13, 47, 54 y 68 que la Constitución Nacional reconocen en consideración a la dignidad que le es propia a las personas con limitación en sus derechos fundamentales, económicos, sociales y culturales para su completa realización*

*personal y su total integración social y a las personas con limitaciones severas y profundas, la asistencia y protección necesarias.*

**Art. 2.-** *El Estado garantizará y velará por que en su ordenamiento jurídico no prevalezca discriminación sobre habitante alguno en su territorio, por circunstancias personales, económicas, físicas, fisiológicas, síquicas, sensoriales y sociales.*

**Art. 3.-** *El Estado Colombiano inspira esta ley para la normalización social plena y la total integración de las personas con limitación y otras disposiciones legales que se expidan sobre la materia en la Declaración de los Derechos Humanos proclamada por las Naciones Unidas en el año 1948, en la Declaración de los Derechos del Deficiente Mental aprobada por la ONU el 20 de diciembre de 1971, en la Declaración de los Derechos de las Personas con Limitación, aprobada por la Resolución 3447 de la misma organización, del 9 de diciembre de 1975 en el Convenio 159 de la OIT, en la Declaración de SundBerg de Torremolinos, UNESCO 1981, en la Declaración de las Naciones Unidas concerniente a las personas con limitación de 1983 y en la recomendación 168 de la OIT de 1983.*

**Art. 5.-** *Las personas con limitación deberán aparecer calificadas como tales en el carnet de afiliado al Sistema de Seguridad en Salud, ya sea el régimen contributivo o subsidiado.*

**Art. 6.-** *Deroga por el art. 19, ley 1145 de 2007 Constituye el "Comité Consultivo Nacional de las personas con Limitación como asesor institucional para el seguimiento y verificación de la puesta en marcha de las políticas, estrategias y programas que garanticen la integración social del limitado. Dicho Comité tendrá carácter permanente y estará coordinado por una Consejería Presidencial designada para tal efecto.*

**Art. 7.-** *El Gobierno junto con el Comité Consultivo velará porque se tomen las medidas preventivas necesarias para disminuir y en lo posible eliminar las distintas circunstancias causantes de limitación, evitando de este modo consecuencias físicas y psicosociales posteriores que pueden llevar hasta la propia minusvalía, tales como: el control pre y post natal, el mejoramiento de las prácticas nutricionales, el mejoramiento de las acciones educativas en salud, el mejoramiento de los servicios sanitarios, la debida educación en materia de higiene y de seguridad en el hogar, en el trabajo y en el medio ambiente, el control de accidentes, entre otras.*

**Art. 8.-** *El Gobierno a través del Ministerio de Educación Nacional tomará las medidas necesarias para que tanto en el proceso educativo como en el de culturización en general, se asegure dentro de la formación integral de la persona la prevención de aquellas condiciones generalmente causantes de limitación.*

**Art. 18.-** *Toda persona con limitación que no haya desarrollado al máximo sus capacidades, o que con posterioridad a su escolarización hubiere sufrido la*

*limitación, tendrá derecho a seguir el proceso requerido para alcanzar sus óptimos niveles de funcionamiento psíquico, físico, fisiológico, ocupacional y social.*

**Art. 20.-** *Los Municipios podrán destinar recursos de su participación en los ingresos Corrientes de la Nación a subsidiar la adquisición de prótesis, aparatos ortopédicos u otros elementos necesarios para la población con limitación de escasos recursos, dentro de las atenciones del Plan Obligatorio de Salud.*

## **LEY ESTATUTARIA 1618 DE 2013 QUE GARANTIZA EL PLENO EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD.**

**Artículo 1°. OBJETO.** *El objeto de la presente leyes garantizar y asegurar el ejercicio efectivo de los derechos de las personas con discapacidad, mediante la adopción de medidas de inclusión, acción afirmativa y de ajustes razonables y eliminando toda forma de discriminación por razón de discapacidad, en concordancia con la Ley 1346 de 2000*

**Artículo 2°. DEFINICIONES.** *Para efectos de la presente ley, se definen los siguientes conceptos:*

*1. Personas con y/o en situación de discapacidad: Aquellas personas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a mediano y largo plazo que, al interactuar con diversas barreras incluyendo las actitudinales, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás.*

*2. Inclusión social: Es un proceso que asegura que todas las personas tengan las mismas oportunidades, y la posibilidad real y efectiva de acceder, participar, relacionarse y disfrutar de un bien, servicio o ambiente, junto con los demás ciudadanos, sin ninguna limitación o restricción por motivo de discapacidad, mediante acciones concretas que ayuden a mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad.*

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS.**

### **2.1. OBJETIVOS**

#### **2.1.1. Objetivo General:**

Realizar una investigación de mercados que permita conocer la viabilidad de la creación de la fundación Camila ED; destinada al servicio y rehabilitación de los niños y jóvenes con discapacidad en la provincia comunera.

#### **2.1.2. Específicos**

- Identificar la población favorecida con los servicios ofrecidos por la fundación Camila ED con aras a ofrecer un amplio portafolio.
- Establecer los canales de socialización, difusión y comunicaciones apropiadas, identificando la población objetivo.
- Identificar la competencia directa de la Fundación buscando una diferenciación en precio, oferta, servicios y promoción.
- Fijar estrategias de precios competitivos de acuerdo a las necesidades de los interesados en adquirir los servicios ofertados por la Fundación.
- Establecer un plan de promoción y publicidad apropiada para llegar a los clientes potenciales.

### **2.2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

2.2.1. Descripción, usos, y especificaciones del producto / servicio: La fundación "Camila ED", está dirigido a la niñez y juventud que tienen algún tipo de discapacidad, pueden ser por problemas neurológicos propios de una sociedad que está expuesta a un margen de error genético del 4% o discapacidades que adquirieron, en el transcurrir de la vida.

Para efectos de constitución; la fundación será financiada inicialmente por las autoras del proyecto, aportando el capital para la creación del nombre en la cámara de comercio, después por organizaciones nacionales ONG, entidades de Solidaridad entre otras.

En ámbitos sociales esta institución tendrá como fin servir con eficiencia, eficacia, calidez en lo que se refiere a la rehabilitación y hacer que esta condición no sea un limitante, sino una oportunidad para que desarrollen otras habilidades, logrando así que mejore su calidad de vida, buscando que los niños y jóvenes discapacitados sean reconocidos como seres únicos y excepcionales con capacidades especiales, se les respeten sus derechos, y que sean tratados como seres humanos y no como objetos. Para esto se requieren de los diferentes servicios relacionados a continuación:

**2.2.1.1. Psicología:** El apoyo psicológico es de vital importancia para poder brindarles soporte y asesorías a los padres, para enfrentar una etapa completamente diferente a la que esperaban. Prepararlos a nivel psicológico y emocional para asumir ese reto que suele ser impactante, ya que tienen que vivir diferentes procesos que en la mayoría de los casos son muy dolorosos

Al principio los padres pueden sentirse solos, aislados, desorientados sin saber por dónde empezar a buscar ayuda, tratando de cambiar el diagnóstico recibido, que en la mayoría de los casos es irreversible. Sin embargo, las consecuencias de tener un niño/a con algún tipo de problema o discapacidad no son solo a nivel emocional para la familia, puesto que también suele generar problemas en las rutinas diarias, como pueden ser problemas para llevar a cabo determinadas actividades que realizaban hasta ese momento, afecta las relaciones sociales de la familia, problemas de pareja, etc. Sin olvidarnos de la repercusión económica ineludible que suelen conllevar estas situaciones. Es por esto que se debe brindar ayuda oportuna, para que los padres y familia en general puedan manejar esta situación.

### **2.2.1.2. Fonoaudiología**



Fuente <http://aulactivate.com/fonoaudiologia/>



Fuente <https://blogfonopedia.wordpress.com/2012/06/07/areas-de-la-fonoaudiologia/>

Es una disciplina científica que estudia la comunicación y trabaja sobre la prevención, terapéutica y rehabilitación de sus disturbios. La fonoaudiología interviene en las disfunciones o patologías que impiden o perturban el normal desarrollo de la comunicación humana.

Es por esto que en niños con discapacidad motora se pueden diferenciar: un nivel de desarrollo del lenguaje, normal o superior, un ligero déficit lingüístico y un retraso grave del lenguaje. A nivel de desarrollo fonológico se puede evidenciar un retraso en los niños con discapacidad motora en comparación con niños y niñas sin esta discapacidad, sin embargo, estos niños pueden progresar y anular aquel retraso. Otro parte importante de las terapias de fonoaudiología es la valoración de la motricidad alimenticia o las alteraciones y síntomas de los trastornos de la deglución en niños neurológicos.

Un problema con la deglución (disfagia) es un síntoma que acompaña a numerosos trastornos neurológicos. El problema se puede presentar en cualquier etapa del proceso normal de la deglución conforme el alimento y el líquido pasan por la boca, descienden por la parte posterior de la garganta, pasan por el esófago y llegan al estómago.

Las dificultades pueden oscilar desde una incapacidad total para tragar, hasta la tos o el ahogo cuando los alimentos o líquidos entran a la tráquea, situación conocida como aspiración. Cuando la aspiración es frecuente la persona puede correr el riesgo de sufrir una neumonía. La comida se puede quedar "atorada" en la garganta o la persona puede babear porque no puede tragarse la saliva.

Los problemas neurológicos que causan dificultades con la deglución incluyen el accidente cerebrovascular (la causa más frecuente de disfagia), el traumatismo cerebral, la parálisis cerebral y otros trastornos neurológicos degenerativos como la esclerosis lateral amiotrófica (ELA, también conocida como enfermedad de Lou Gehrig), la esclerosis múltiple, la parálisis supranuclear progresiva, la enfermedad de Huntington y la miastenia gravis. La distrofia muscular y la distrofia miotónica se

acompañan de disfagia, la cual también es el síntoma cardinal de la distrofia muscular oculofaríngea, un trastorno genético progresivo poco común.

Es importante que en esta terapia el médico tratante instruya a los padres la manera correcta de alimentar a sus hijos cuando sufren algún trastorno de la deglución; por esto es importante que la familia conozca algunas las siguientes Técnicas generales que deben tener en cuenta para alimentarlos:

1. Posición para alimentar al niño: La correcta alineación y disposición en el espacio de la cabeza-tronco son necesarias para una alimentación correcta y segura. Si el niño todavía se alimenta del pecho de la madre, o con biberón en brazos de la madre, la inclinación dorsal a 60° con la cabeza en ligera flexión protege las vías respiratorias y parece ser la posición ideal.

También se pueden usar ayudas ortopédicas (corsés, sillas,) a las que a veces se les añade un almohadón para colocar la cabeza en ligera flexión.

2. Es importante que el alimento sea de la preferencia personal del niño y que tanto el olor, textura y aspecto sean agradables.

Se realizan adaptaciones en función de sus deficiencias. Por ejemplo, las tetinas o las formas de los biberones. Las cucharas de plástico son mejores que las metálicas para evitar el contacto más desagradable en los niños más sensibles o en caso de reflejo de mordedura.

3. El cambio de la dieta añadiéndole espesantes ayuda mucho, así como el aprendizaje de nuevas formas de comer y masticar que reducen el riesgo de aspiración. Las personas con una discapacidad más grave pueden requerir cirugía o la inserción de sondas de alimentación.

### **2.2.1.3. Fisioterapia**



Fuente <http://vozme.com/index.php?lang=en>. Publicado por Terapia Ocupacional



Fuente gnacionmartinez.com

La Fisioterapia es una profesión del área de la salud que, mediante el estudio del movimiento corporal humano, busca identificar sus características y posibilidades y propende por el desarrollo de cada individuo en su contexto social. Estudia, investiga, desarrollo y aplica especialmente la observación con fines terapéuticos o preventivos en el individuo o comunidades.

Orienta sus acciones al mantenimiento, optimización o potencializarían del movimiento así como a prevención y recuperación de sus alteraciones y la habilitación y rehabilitación integral de las personas con el fin de optimizar su calidad de vida y contribuir al desarrollo social. Fundamenta su ejercicio profesional en los conocimientos de la ciencia biológica, social y humanística, así como en sus propias teorías y tecnologías.

La terapia física juega un papel importante, porque si se conoce el diagnostico a tiempo se puede lograr que el niño avance, la edad propicia es el primer año de vida, es donde se pueden obtener mayor ganancia en el proceso de rehabilitación. Después se puede reforzar el trabajo obteniendo procesos más lentos; esta edad está comprendida de los dos años hasta los siete años de vida, de ahí en adelante es reforzar lo que se ha logrado.

#### **2.2.1.4. Terapia ocupacional**



Fuente <http://vozme.com/index.php?lang=en>. Publicado por Terapia Ocupacional



Fuente <http://toudelas.blogspot.com/2012/12/terapia-ocupacional-en-ninos.html>

El principal beneficio de la terapia ocupacional es dominar habilidades que ayudan a los niños a desarrollarse, recuperarse o mantener habilidades de la vida cotidiana. La meta de un terapeuta ocupacional es ayudar a los individuos a tener vidas independientes, productivas y satisfactorias.

Existen beneficios concretos de la terapia ocupacional: aquellos en los que es sencillo medir el progreso, como mejorar las habilidades del niño/a para lograr independencia para alimentarse, bañarse, vestirse y otras actividades de cuidado personal. El objetivo de la terapia ocupacional:

- Limitar el progreso de la discapacidad y establecer las condiciones para una autonomía cada vez más completa.
- Mejorar los componentes de ejecución en el agarre, la manipulación, la coordinación, la integración bilateral, entre otros.
- Aumentar la ejecución del niño en las actividades de la vida diaria.
- Prevenir la discapacidad.
- Promover interacciones y relaciones del niño con su entorno social.
- Aumentar la autoestima del niño, modificando y adaptando sus actividades.
- Propiciar que el niño pueda dar respuestas adaptadas en cada uno de sus contextos de ejecución.

Para realizar cambios en los componentes de ejecución, el Terapeuta Ocupacional puede aplicar el IMPUT (Entrada Sensorial), facilitar el tono muscular, la flexibilidad, el equilibrio, utilizar técnicas de manipulación, promover la alienación postural y seleccionar actividades para provocar respuestas adaptadas.

Otras terapias que complementan el desarrollo de los niños en general y les estimula es:

#### 2.2.1.4.1 Terapia asistida con animales:

La terapia asistida con animales es una intervención directa y con objetivos prediseñados, donde participa un animal que reúne criterios específicos, como parte indispensable para el tratamiento. Ha sido ideada para propiciar beneficios físicos, sociales, emocionales y cognitivos en una gran variedad de entornos, de manera individual o en grupo, valiéndose para ello de diferentes animales. Todo el proceso ha de haber sido previamente diseñado y posteriormente evaluado.

Para el caso de la fundación CAMILA ED en este tipo de terapias los animales serán prestados tras campaña previa de convenios y donaciones.

#### 2.2.1.5. Hipoterapia



Fuente [www.intramed.net](http://www.intramed.net)



Fuente <http://www.periodistadigital.com/hipica247/actualidad/nacional/2010/09/27/queda-abierto-el-plazo-de-inscripcion-al-curso-de-auxiliar-de-terapias-ecuestres-cava-tac-2010.shtml>

Se sabe que el caballo tiene el más puro instinto de fuerza y nobleza en su contacto con los seres humanos, y esto, añadido a su gran tamaño, ayuda a mejorar las relaciones interpersonales y la autoimagen.

La hipoterapia ha sido definida por el *National Center for Equine Facilitated Therapy* (NCEFT) de EE.UU. como una forma especializada de terapia física que utiliza equinos para tratar a personas con trastornos del movimiento, asociados a varias afecciones neurológicas y neuromusculares, tales como parálisis cerebral, accidentes vasculares, esclerosis múltiple y traumatismos cerebrales, con vista a normalizar el tono muscular, reforzar la musculatura postural e incrementar la habilidad para llevar a cabo actividades funcionales cotidianas.<sup>4</sup> Debido a la incondicional entrega del caballo, la experiencia se convierte en un gran factor motivacional para el paciente, de manera que niños autistas y con síndrome de Down también se benefician con este proceder.

Esta modalidad se creó en Europa después de la II Guerra Mundial, al reconocerse como un tratamiento altamente exitoso luego de 2 epidemias de poliomielitis.

La acción de montar a caballo produce magníficos resultados en la rehabilitación de músculos, recuperación o mejoramiento del equilibrio y elevación de la autoestima en víctimas de accidentes graves (mutilaciones), parálisis cerebral y otras discapacidades. La armonía del paso del caballo, así como la utilización de la mayoría de los músculos del cuerpo humano al cabalgar, resultan un gran ejercicio para fortalecer aquellas áreas que requieran mayor atención, como pueden ser la hipotonía clásica en los niños con síndrome de Down, la falta de equilibrio por la parálisis cerebral u otras lesiones cerebrales menores, así como el relajamiento de los miembros inferiores en personas que se mueven en sillas de ruedas.

La autoestima y seguridad en sí mismo(a) se incrementan a medida que va venciendo el miedo y ello mejora la integración social de las personas con discapacidad, al compartir la actividad con niños y adolescentes que no la presentan. Los caballos son animales muy nobles y dignos, que no se humillan para demandar afecto: hay que saber ganarse su aprecio y confianza<sup>5</sup>

## **PRINCIPIOS TERAPÉUTICOS DE LA HIPOTERAPIA**

1. Transmisión del calor corporal: El calor que transmite el caballo es aproximadamente de 38°C, por lo cual se utiliza para distender y relajar la musculatura y los ligamentos, estimular la sensopercepción táctil y aumentar el flujo sanguíneo hacia el sistema circulatorio, de manera que beneficia la función fisiológica de los órganos internos y de ahí su gran valor psicoterapéutico, sobre todo en pacientes con disfunciones psicoafectivas y necesitados de estimulación temprana.

2. Transmisión de impulsos rítmicos: El caballo transmite impulsos rítmicos al cinturón pélvico, la columna y los miembros inferiores del jinete, por lo que estimulan la motricidad del ser humano, regulan el tono muscular y desarrollan el movimiento coordinado. Su valor psicoterapéutico reside en que provocan una gama de vivencias psicosenoriales que se aprovechan en el área psicológica. La sensación de impulso hacia delante y de avance restablece la confianza en el propio yo y propicia que el paciente experimente nuevas reacciones psicológicas en relación consigo mismo y el entorno.
3. Transmisión de un patrón de locomoción tridimensional equivalente al patrón fisiológico de la marcha humana: Adquiere gran importancia en el tratamiento de disfunciones neuromotrices como la parálisis cerebral. El cerebro humano no solo registra movimientos aislados, sino una considerable variedad de patrones motores; el esquema fisiológico de la marcha humana que el paciente realiza durante la monta, se graba en el cerebro y con el tiempo se automatiza, lo cual posibilita su transferencia a la marcha pedestre. Su valor terapéutico reviste gran importancia en las áreas psicoafectiva y pedagógica, porque desarrolla cualidades socio integrativas como comunicación análoga (no verbal), tolerancia, paciencia y sentido de responsabilidad, a la vez que promueve cada vez más la integración de la equino terapia con acciones.

#### **2.2.1.6. Canino terapia**



Fuente [www.canalsolidario.org](http://www.canalsolidario.org)



Fuente revistapetmi.com

En los años 50 se utilizaban perros de asistencia y más tarde se empezaron a entrenar algunos para alertar a personas con discapacidades auditivas acerca de sonidos como llantos de niños o gritos, golpes en la puerta, timbre del teléfono o reloj, alarmas de fuego y humo, hornos microondas, entrada de intrusos o alguien llamándoles por su nombre. Actualmente estas aplicaciones se han diversificado aún más, tanto, que existen animales de asistencia capaces de avisar sobre crisis epilépticas o cambios peligrosos en los niveles de glucosa en sangre y otros son entrenados para que ayuden a personas con más de una discapacidad.

Hacia 1970 se ampliaron estas funciones y se comenzó el adiestramiento de animales para que apoyaran a individuos con dificultades en la movilidad.<sup>7</sup> Las personas que tienen un perro de servicio, generalmente presentan condiciones como lesiones en la médula, esclerosis múltiple, distrofia muscular, parálisis cerebral, síndrome pospoliomielitis y daños cerebrales adquiridos.

Los perros de servicio se emplean para conseguir 3 funciones principales: mejorar la movilidad de la persona, alcanzar objetos y facilitar la socialización e independencia. Se les enseñan, además, otras tareas como empujar sillas de ruedas, abrir puertas, prender y apagar luces, alcanzar el teléfono y recoger varios objetos. Pueden servir de apoyo, con equilibrio durante el movimiento, a las personas ambulantes con disfunción en la movilidad, mientras estas se levantan, por lo cual reducen la cantidad de tiempo y esfuerzo físico empleado por la persona o un cuidador y permiten un uso más eficiente de los recursos.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>Retamal MP. Zooterapia: animales que curan, animales medicinales. <<http://www.concienciaanimal.cl>> [consulta: 25 enero 2009].

<sup>8</sup> Duncan S, APIC, State of the Art. Report: The implications of service animals in health care settings. J Am Infection Control 2000; 28(2):170-80

Encuentren personas u otros animales, sin presentar signos de agresividad. Entre las razas de perros seleccionadas como guías predominan el labrador, el *goldenretriever* y el pastor alemán; como perros de asistencia para personas con otras discapacidades: el labrador *retriever* y el *goldenretriever*; y como perros para terapia, cualquier raza que cumpla las condiciones estipuladas.

Desde el punto de vista psicológico, los perros adoptan una actitud afectiva y de gran apego hacia el ser humano, sin hacer juicios de valor, además de que pueden ser excelentes guías. Son lúdicos, afectivos, juguetones y están a nuestro lado fielmente durante toda su vida. Acariciar a un perro regula los valores de tensión arterial, frecuencia de respiración y latidos cardíacos, fomenta la amistad entre los dueños y la responsabilidad de su cuidado en los niños. Cuando se introducen perros en residencias de ancianos, estos reciben menos visitas del médico, pero más de sus familiares.

### **2.2.2. Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia**

En la provincia Comunera no existe una fundación que brinde una atención integral a los niños y jóvenes que presentan algún grado de discapacidad. Solo los servicios que prestan los dos regímenes: Contributivo y Subsidiado, como (Terapia Física y de Lenguaje), sin ofrecerles los servicios que se requiere para un buen tratamiento terapéutico.

Las terapias que ofrecen los seguros no tiene la constancia que estos procesos requieren para lograr la rehabilitación, o mejorar las condiciones de vida. Por esta razón surge la necesidad de crear la fundación "Camila ED", apoyada en profesionales altamente calificados, con experiencia en manejo de patologías comunes y poco comunes, para velar por el derecho a la vida y a la integridad de cada persona que presenta algún tipo de discapacidad. La fundación garantizara que de los pacientes obtengan oportuno servicio, y continuidad de sus terapias para que su recuperación sea satisfactoria.

Para poder alcanzar los resultados en el proceso de rehabilitación, se pactará un compromiso con los padres, para que por lo menos 3 veces por semana acudan a la fundación, para que reciban los servicios que requieren; lo ideal sería que acudieran todos los días, por esto se capacitaran a los padres para que haga parte activa de la rehabilitación de su hijo reforzando el esquema que le indique el médico tratante a seguir, para alcanzar las metas trazadas en el tratamiento.

La Fundación marcará la diferencia en lograr que este tipo población reciba terapias asistidas con animales; como se nombra en la descripción del servicio, al interactuar en este tipo de terapia reciben beneficios, logrando que desarrollen y mejoren su habilidades, que les ayudara a desenvolverse en el medio que los rodea.

Se busca brindar ayuda y soporte en el área emocional a las familias e hijos que tengan algún tipo de discapacidad, para fortalecerles y enseñarles el buen manejo de sus hijos. Educar a los padres para que motiven a sus hijos a desarrollar otras habilidades, evitando que ellos se encierren en su problema y no puedan surgir.

## 2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

**2.3.1 Mercado Potencial:** Niños y jóvenes con algún grado de discapacidad, en la provincia Comunera.

**2.3.2 Mercado Objetivo** El mercado objetivo de esta investigación son todos los niños y jóvenes de los 16 municipios de la provincia comunera de estrato 1 y2, que tienen algún tipo de discapacidad, y que buscan mejorar la calidad de vida y en lo posible lograr rehabilitación.

La provincia Comunera cuenta con un número de 32.000 habitantes, la componen 16 municipios. Que a continuación se relacionan con el rango de niños y jóvenes que padecen discapacidad.

Tabla 1 Población con Discapacitada

NO.	MUNICIPIO	NÚMERO DE DISCAPACITADOS ESTRATO 1 Y 2
1	Chima	41
2	Confines	18
3	Contratación	28
4	Guacamayo	16
5	Hato	21
6	Palmar	27
7	Galán	9
8	Gambita	24
9	Guadalupe	50
10	Guapota	8
11	Oiba	37
12	Palmas del Socorro	18
13	Santa Helena del Opón	80
14	Simacota	67
15	Socorro	94
16	Suaita	48
<b>TOTAL</b>	<b>AL AÑO 2010</b>	<b>586</b>

Fuente: Dane año 2010

En la actualidad no hay base de datos actualizados, la secretaria de salud se encuentra en ese proceso de recolección de datos para conocer cifras reales. Según el número de habitantes y el total de niños y jóvenes discapacitados, por cada 100 niños y jóvenes 2 tienen algún tipo de discapacidad.

## 2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

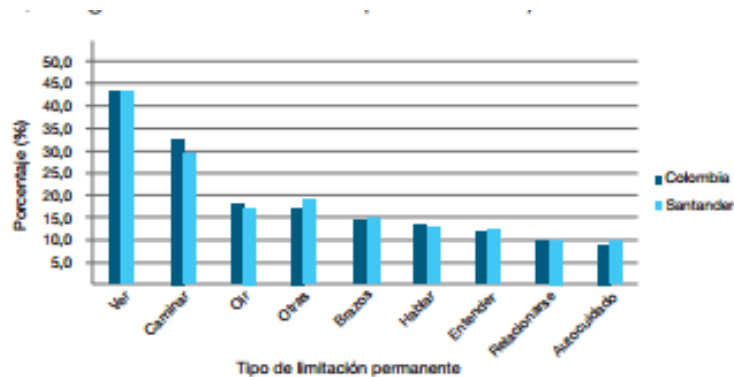
**2.4.1 La demanda:** La finalidad de esta investigación es identificar si los servicios que la fundación planea ofrecer, en realidad tienen un alto grado de demanda y si satisface las necesidades del usuario.

**2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados:** El porcentaje de niños y jóvenes con problemas de discapacidad aumenta cada día, por ende, se crean organizaciones especializadas en mitigar y tratar este tipo de afecciones.

Teniendo en cuenta que el municipio del Socorro Santander no existe una fundación de este tipo, se hace necesario investigar la factibilidad de la creación de la misma buscando determinar probabilísticamente el impacto de esta institución en la región, siendo conocedores, que son males que aqueja a toda sociedad, hallando su incidencia mayor o menor, dependiendo el nivel cultural, social y la zona de donde provenga la persona.

Los resultados que presenta el DANE en el departamento de Santander registran 220.634 personas con limitaciones permanentes. En general las prevalencias del departamento de Santander son superiores a las nacionales, a continuación se ve reflejado en la tabla anexa.

Figura 1 Limitaciones en el departamento de Santander



Fuente: Dane 2010

Según los porcentajes reportados varios municipios de la provincia comunera ocupan el primer lugar en las limitaciones permanentes. Por eso se hace necesario sensibilizarnos ante esta necesidad y tomar la gran tarea de aportar un grano de arena y luchar porque este proyecto sea una realidad.

En el municipio del Socorro como cabecera de la provincia Comunera existe una Unidad que brinda apoyo a los niños y jóvenes con algún tipo de discapacidad, donde les prestan los siguientes servicios: Educación, Fonoaudiología, Fisioterapia y Psicología. La infraestructura no es la adecuada para tratar todo tipo de patología y los profesionales que trabajan en la UAI, son contratados por prestación de servicios, porque el municipio no cuenta con los recursos necesarios. Para el funcionamiento de esta unidad se depende de la caridad de la comunidad, y la cuota mensual que pagan los padres o familiares de estos niños por valor de \$12.000.

En la provincia comunera se necesita una Fundación para niños y jóvenes con discapacidad, donde les brinden los servicios de rehabilitación y especializados que este tipo de población necesita, y de esta forma se les garantice la formación holística de estos "Seres excepcionales".

Siendo esta una población poco favorecida, por la carencia de recursos del Municipio del Socorro y la provincia comunera; al desconocer la necesidad y los cuidados que demandan este grupo de personas, por problemas genéticos o adquiridos en el transcurso de la vida.

Según los porcentajes reportados por la revista del observatorio de Salud Pública de Santander, varios municipios de la provincia comunera ocupan el primer lugar en las limitaciones permanentes. Por eso se hace necesario sensibilizarse ante esta necesidad y tomar la gran tarea de aportar un grano de arena y luchar para que este proyecto sea una realidad.

Núcleo de Desarrollo Provincial	Población 2005	PCD	% de PCD	Prevalencia de discapacidad (%)
García Rovira	79.028	8.181	6,3	10,4
Soto Norte	36.624	3.645	2,8	10,0
Guanentá	142.623	12.930	10,0	9,1
Comunero	96.113	8.792	6,8	9,1
Vélez	137.432	11.512	8,9	8,4
Mares	307.497	19.151	14,8	6,2
Carare Opón	60.472	3.668	2,8	6,1
Metropolitano	1.098.000	61.869	47,7	5,6
Total	1.957.789	129.748	100,0	6,6

Fuente de datos: DANE Censo 2005, Infraestructura Colombiana de Datos.  
Fuente de cálculos: Observatorio de Salud Pública de Santander (OSPS).

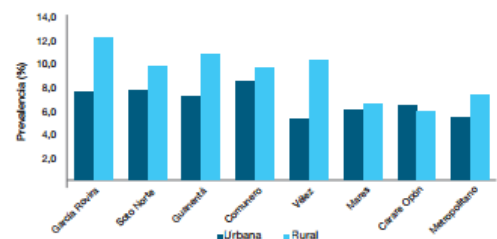


Figura 6. Prevalencia de discapacidad en las zonas urbana y rural de los Núcleos de Desarrollo Provincial. Santander, 2005

Fuente de datos: DANE Censo 2005, Infraestructura Colombiana de Datos.  
Fuente de cálculos: Observatorio de Salud Pública de Santander (OSPS).

**2.4.1.2 Necesidades de información** *De acuerdo a los objetivos de la fundación Camila ED, se va a medir mediante la aplicación de la encuesta, la cual determinara las variables de demanda, oferta, precio y canales de distribución.*

#### **DEMANDA**

- Actitud de adquirir un servicio los clientes potenciales
- Características y necesidades de los clientes al buscar un servicio
- Cantidad de niños y jóvenes en situación de discapacidad
- Investigar los niveles de precios del mercado, en centros especializados que presten los servicios de rehabilitación a los niños y jóvenes con discapacidad.
- Establecer las estrategias comerciales para la divulgación en los 16 municipios de la provincia comunero, de los servicios a prestar por la fundación.

#### **OFERTA**

- Que fundaciones son reconocidas actualmente en la provincia comunera.
- Con que frecuencia adquieren los clientes los servicios a las fundaciones
- Conocer las principales fortalezas y debilidades de la competencia.

#### **CANALES**

- Identificar cuáles son los canales que actualmente se utilizan en el mercado para llegar a los clientes.

#### **PRECIO**

- Qué precios ofrece actualmente la competencia.
- Cuanto estarían dispuestos a cancelar por los servicios ofrecidos en la fundación

#### **PUBLICIDAD**

- Promoción y publicidad para llegar a los clientes potenciales

### 2.4.1.3 Ficha Técnica

Tipo de investigación	Se utilizara una investigación concluyente a través de procedimientos formales, enfocados en un análisis descriptivo donde se recolecte información que permita conocer las situaciones y actitudes predominantes en el servicio de rehabilitación a niños y jóvenes con discapacidad de 0 años a 19 años de edad; permitiendo concluir acerca de la viabilidad del proyecto y su influencia en el segmento de estudio.
Método de investigación	Se utiliza el método deductivo –inductivo de los conocimientos generales de la percepción de los servicios de la fundación orientados a los niños y jóvenes con discapacidades, permitiendo identificar los lineamientos administrativos y operativos para la creación de la fundación.
Fuentes de información	Fuentes Primarias: Aplicación de encuestas a los padres de familia.  Fuentes secundarias: consulta de textos sobre el tema de discapacidad, páginas de internet relacionadas con el tema.  Secretaria de salud de Santander.
Técnicas de investigación	La información se recolectó por medio de una encuesta
Instrumento para la recolección de la información	Se aplicó un cuestionario con preguntas ordenadas para obtener la información necesaria.
Modo de aplicación	La encuesta se aplicó directamente.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Población: Las familias que tienen niños y jóvenes discapacitados entre 0 años de edad y 19 años, de la provincia comunera.  Elemento: Familias de la provincia comunera de los estratos 1 y 2.

	<p>FORMULA APLICADA</p> $n = \frac{(586)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(1.96)^2(0.5)(0.5) + 0.05^2(585)} = 232.041$ <p>Unidad de muestreo: los padres o responsable del niño discapacitado incluido en el núcleo familiar.</p>
Proceso de muestreo	<p>Se trabaja teniendo en cuenta una encuesta con diferentes preguntas determinando los gustos, necesidades, nivel de aceptación, precios con relación a una fundación para niño y jóvenes con discapacidad.</p> <p>La principal ventaja de los muestreos probabilísticos es su precisión, pues con ellos se logra una muestra representativa de la población en estudio; debido a ello se emplean ampliamente.</p>
Marco Muestra	<p>Para efectos de segmentar el mercado y según el análisis de la oferta, el proyecto se dirige a las familias que tienen niños y jóvenes de la provincia Comunera comprendidos entre los 0 años de edad y los 19 años, de los estratos uno y dos, con problemas de discapacidad.</p>
Alcance	<p>Provincia Comunera (16 municipios)</p>
Tiempo de aplicación	<p>Primer semestre año 2015 en el estudio de mercados de marzo al 20 de abril de 2015.</p>

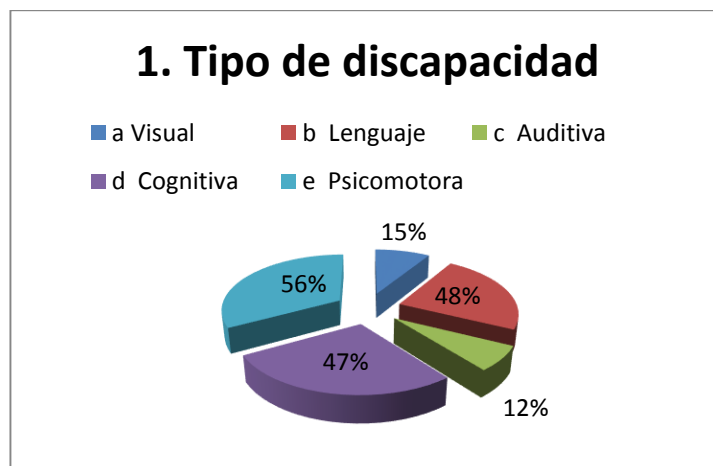
#### 2.4.2. Tabulación, presentación y análisis de resultados.

##### Pregunta 1. Tipo de discapacidad que tiene su hijo(a)

Tabla 2 Tipo de discapacidad

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Visual	35	15%
Lenguaje	111	48%
Auditiva	28	12%
Cognitiva	109	47%
Psicomotora	130	56%
<b>TOTAL</b>	<b>413</b>	<b>178%</b>

Figura 2 Tipo de discapacidad



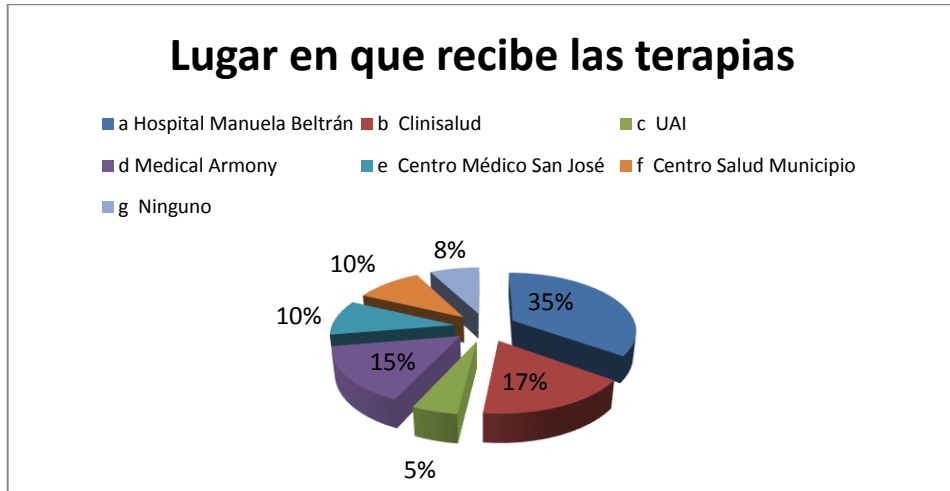
Según los resultados, el 15% de los encuestados tienen un hijo(a) con discapacidad visual, el 50% de lenguaje, el 12% auditiva, el 47% cognitiva, y el 56% psicomotora. Permitiendo conocer la necesidad para la fundación de contratar profesionales especializados en estas áreas además de brindar servicios que minimicen estas falencias.

**Pregunta 2.** Lugar en donde recibe las terapias de rehabilitación

Tabla 3 Lugar en que recibe las terapias

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Hospital Manuela Beltrán	81	35%
Clinisalud	39	17%
UAI	12	5%
Medical Armony	35	15%
Centro Médico San José	23	10%
Centro de Salud municipio	23	10%
Ninguno	19	8%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 3 Lugar en que recibe las terapias



Según los resultados, el 35% de los encuestados, sus hijos (as) reciben terapias de rehabilitación en el Hospital, el 17% en Clinisalud, el 5% en la UAI, el 15% en Medical Armony, 10% en Centro médico San José, el 10% Centro de Salud Municipio, mientras que el 8% no reciben ninguna terapia.

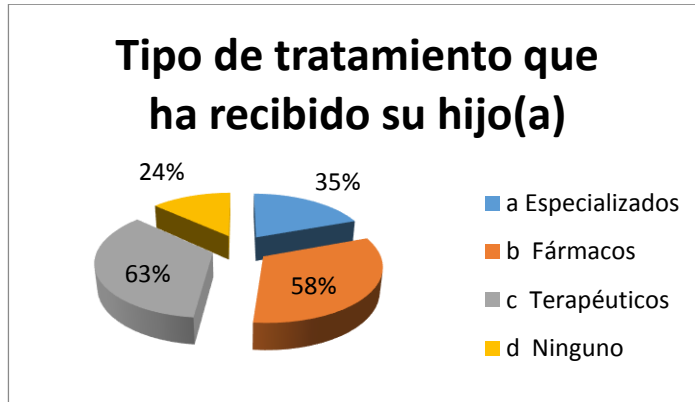
En este punto se analiza la competencia, además de encontrar un porcentaje que aunque es mínimo un 8% de los encuestados no recibe ningún tipo de terapia convirtiéndose en una oportunidad de mercado para la fundación.

**Pregunta 3.** Tipo de tratamiento que ha recibido su hijo(a)

Tabla 4 Tipo de tratamiento que ha recibido su hijo(a)

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Especializado	81	35%
Fármacos	135	58%
Terapéuticos	146	63%
Ninguno	56	24%
<b>TOTAL</b>	<b>418</b>	<b>180%</b>

Figura 4 Tipo de tratamiento que ha recibido su hijo(a)



Según los resultados, el 49% de los encuestados, tienen un hijo(a) que necesita de tratamiento especializado, el 23% requiere fármacos, el 40% tratamiento terapéutico, y el 23% no recibe ningún tratamiento.

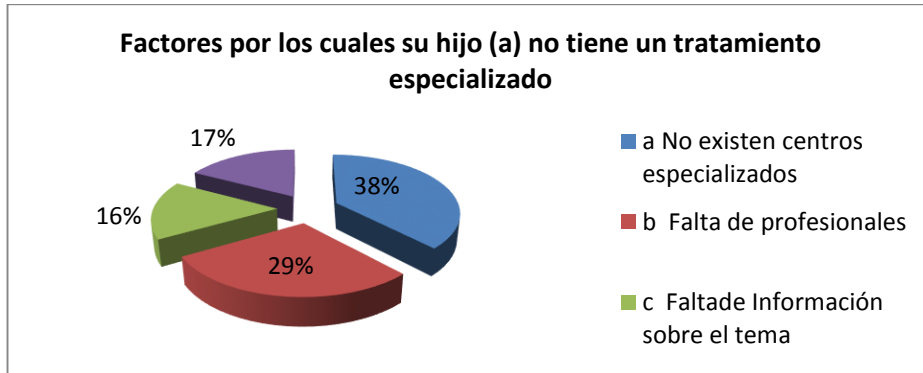
Los porcentajes más altos evidencian tratamientos especializados y terapéuticos permitiendo planear el portafolio de servicios acorde a las necesidades de mercado; además de enfocar la atención en aquellas personas que no reciben ninguna clase de tratamiento para invitarlos a acceder a los servicios de la fundación.

**Pregunta 4.** Factores por los cuales su hijo(a) no ha recibido un tratamiento especializado

Tabla 5 Factores por los cuales su hijo (a) no tiene tratamiento especializado

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
No cuentan con un centro especializado	88	38%
Falta de profesionales capacitados	68	29%
Falta de información	37	16%
Son muy costosos	39	17%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 5 Factores por los cuales su hijo (a) no tiene tratamiento especializado



Según los resultados, el 38% de los encuestados tiene un hijo(a) que no cuenta con un tratamiento adecuado debido a que no tiene acceso a un centro especializado, el 29% porque no existe personal especializado en su municipio, un 16% por falta de información, mientras que el 17% no tiene acceso a un tratamiento adecuado debido a su costo elevado.

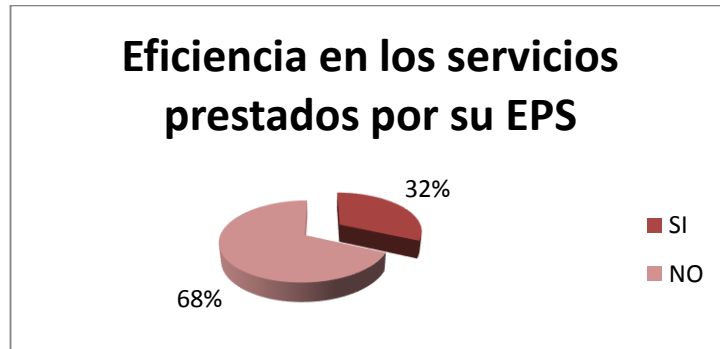
Cabe resaltar la necesidad existente en la región de un centro especializado con personal capacitado y los recursos necesarios para la atención de niños y jóvenes discapacitados.

**Pregunta 5.** Eficiencia en los servicios prestados por su EPS

Tabla 6 Eficiencia en los servicios prestados por su EP

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	74	32%
NO	158	68%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 6 Eficiencia en los servicios prestados por su EPS



Según los resultados, el 32% de los encuestados opina que su EPS es eficiente en la prestación de sus servicios mientras que el 68% afirma que su EPS no es eficiente.

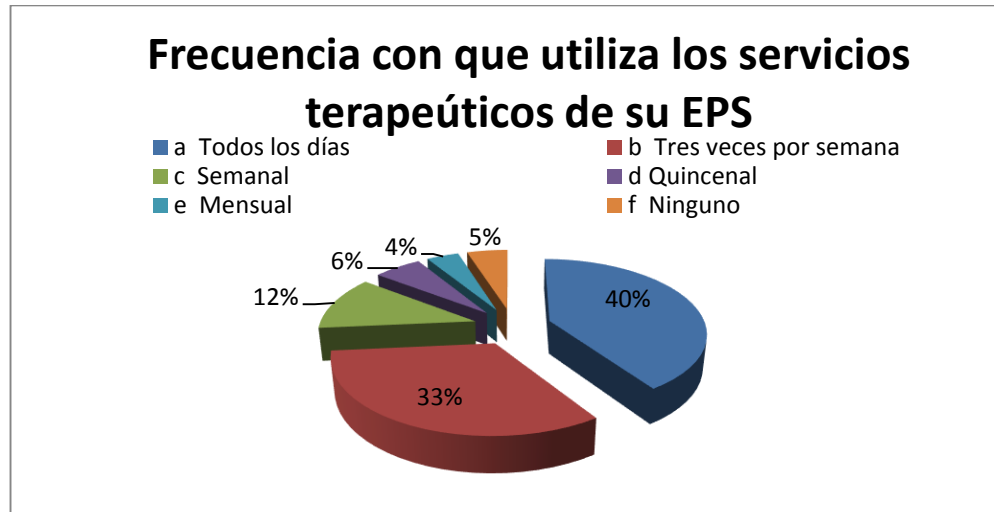
Se evidencia un alto grado de inconformidad con el servicio prestado por parte de las entidades actuales, encontrando una oportunidad para acceder con mayor facilidad al mercado; si enfocamos los esfuerzos en brindar un excelente servicio con altos estándares de calidad

**Pregunta 6.** Frecuencia con que utiliza los servicios terapéuticos de su EPS

Tabla 7 Frecuencia con que utiliza los servicios terapéuticos de su EPS

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Todos los días	93	40%
Tres veces por semana	76	33%
Semanal	28	12%
Quincenal	14	6%
Mensual	9	4%
Ninguno	12	5%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 7 Frecuencia con que utiliza los servicios terapéuticos de su EPS



Según los resultados, el 40% de los encuestados utiliza los servicios terapéuticos para su hijo(a) todos los días, igualmente, el 33% lo utiliza tres veces por semana, el 12% semanal, el 6% quincenal, el 4% mensual, mientras que el 5% no utiliza estos servicios.

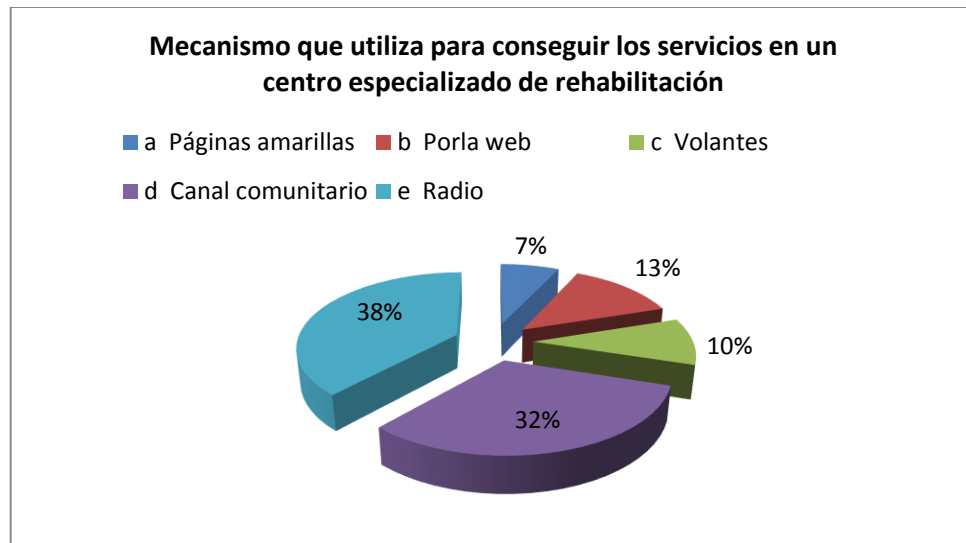
La frecuencia con la que los usuarios adquieren los servicios permitirá a la fundación ofrecer su horario de atención.

**Pregunta 7.** Mecanismo que utiliza para conseguir los servicios en un centro especializado de rehabilitación

Tabla 8 Mecanismo que utiliza para conseguir los servicios en un centro especializado de rehabilitación

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Páginas amarillas	16	7%
Por la Web	30	13%
Volantes	23	10%
Canal Comunitario	75	32%
Radio	88	38%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 8 Mecanismo que utiliza para conseguir los servicios en un centro especializado de rehabilitación



Según los resultados, el 7% de los encuestados consiguen información acerca de un centro especializado de rehabilitación por medio de las páginas amarillas, 13% internet, el 10% por medio de volantes, el 32% por el canal comunitario, y el 38% por la radio.

Como se evidencia en los resultados los canales de publicidad más eficientes para dar a conocer la fundación serían el canal comunitario y radio aprovechando los de mayor sintonía en la región.

**Pregunta 8.** Intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el Socorro

Tabla 9 Intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el Socorro

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	211	91%
NO	21	9%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 9 Intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el socorro



Según los resultados, el 91% de los encuestados tienen la intención de contratar los servicios de rehabilitación de una fundación si existiera en el municipio de Socorro y el 9% no tienen ningún interés.

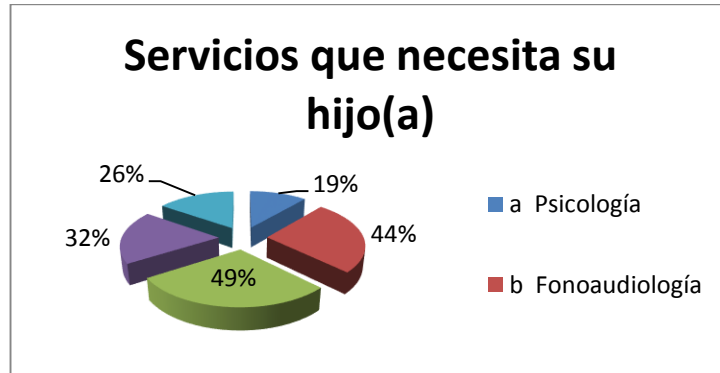
Esta pregunta resulta de vital importancia dentro de la investigación debido a que arroja resultados positivos y cuantificables del nivel de aceptación de contratar un servicio de la fundación en caso de que existiera.

### Pregunta 9. Servicio de rehabilitación requerido

Tabla 10 Servicio que necesita su hijo (a)

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Psicología	44	19%
Fonoaudiología	102	44%
Fisioterapia	114	49%
Terapia ocupacional	74	32%
Terapia asistida con animales	60	26%
<b>TOTAL</b>	<b>394</b>	<b>170%</b>

Figura 10 Servicio que necesita su hijo (a)



Según los resultados, el 19% de los encuestados requieren para su hijo(a) servicio de psicología, el 44% fonoaudiología, el 49% fisioterapia, el 32% terapia ocupacional, y un 26% requiere terapia asistida con animales.

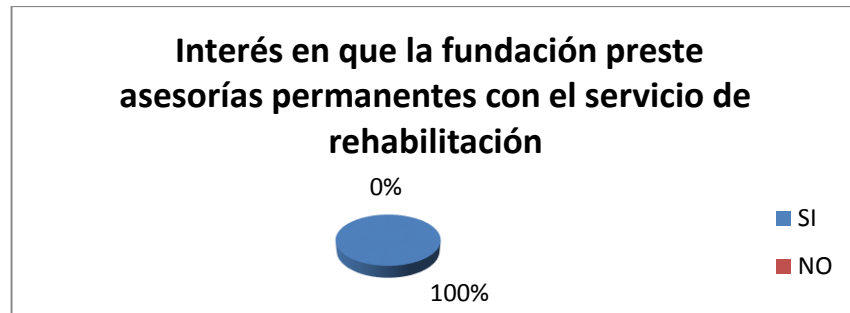
Se requieren especialistas en estas áreas y ofrecer servicios que atiendan estas necesidades para competir de forma estratégica y generar un posicionamiento positivo en el sector.

**Pregunta 10.** Interés en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación

Tabla 11 Interés en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	232	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 11 Interés en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación



Según los resultados, el 100% de los encuestados están interesados en que la fundación preste asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación.

La rehabilitación es un tema fundamental en aspectos de discapacidad por ende la importancia de implementar este servicio.

**Pregunta 11.** Interés en que la fundación preste sus servicios el día domingo

Tabla 12 Interés en que la fundación presta sus servicios el día domingo

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	172	74%
NO	60	26%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 12 Interés en que la fundación preste sus servicios el día domingo



El 74% de los encuestados opina que les gustaría que la fundación prestara sus servicios el día domingo, mientras que el 26% no está de acuerdo que se preste el servicio el día domingo.

En cuanto al horario de atención los encuestados respondieron positivamente a la posibilidad de acceder al servicio el domingo permitiendo analizar posibles horarios que se ajusten a las diferentes necesidades.

**Pregunta 12.** Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes.

Tabla 13 Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
SI	188	81%
NO	44	19%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 13 Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes



Según los resultados, al 81% de los encuestados le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio una vez al mes, el 19% no demuestran ningún interés.

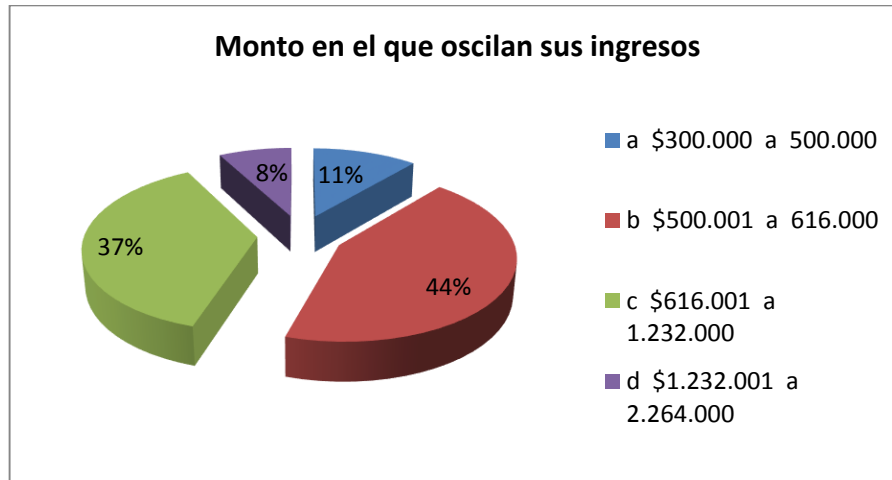
Se plantea la posibilidad de ofrecer jornadas móviles con el fin de llegar a los municipios más cercanos buscando nuevos usuarios y facilitando a los actuales el uso de los tratamientos.

**Pregunta 13.** Monto en que oscilan sus ingresos mensuales

Tabla 14 Monto en el que oscila sus ingresos

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$300.000 a \$500.000	26	11%
\$500.001 a \$616.000	99	43%
\$616.001 a \$1.232.000	88	38%
\$1.232.001 a \$2.264.000	19	8%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 14 Monto en el que oscilan sus ingresos



Según los resultados, el 11% de la población encuestada cuenta con ingresos mensuales entre \$300.000 y \$500.000, el 44% entre \$500.001 y \$616.000, el 37% entre \$616.001 y \$1.232.000 y tan solo el 8% tiene ingresos superiores a \$1.232.001.

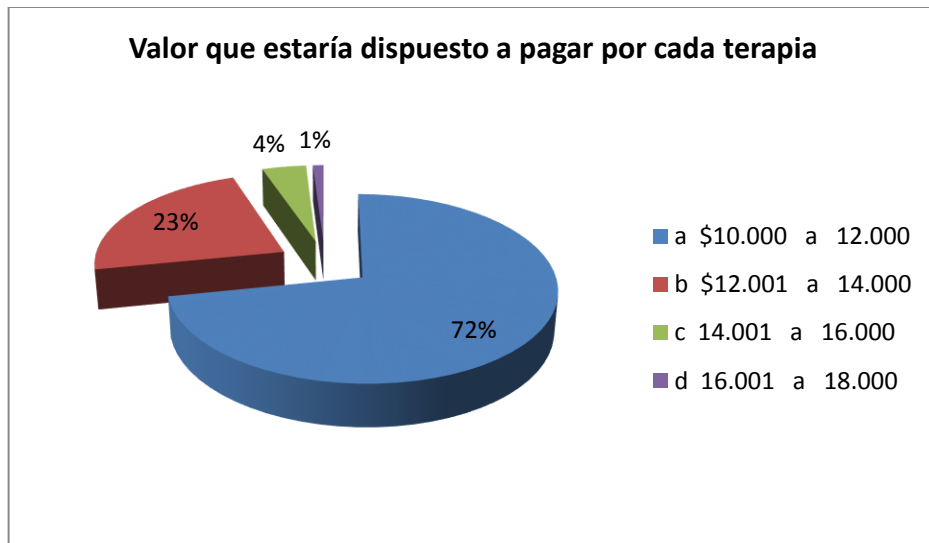
Se determina el nivel económico de los usuarios para presupuestar posibles precios de los servicios

**Pregunta 14.** Valor que estaría dispuesto a pagar por cada terapia

Tabla 15 Valor que estaría dispuesto a pagar por cada terapia

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
\$10.000 a \$12.000	167	72%
\$12.001 a \$14.000	53	23%
\$14.001 a \$16.000	10	4%
\$16.001 a \$18.000	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Figura 15 Valor que estaría dispuesto a pagar por cada terapia



Según los resultados, el 72% de la población encuestada estaría dispuesto a pagar entre \$10.000 y \$12.000 por una terapia, mientras que el 23% pagaría entre \$12.001 y \$14.000, el 4% pagarían entre \$14.001 y \$16.000 y el 1% estaría dispuesto a pagar entre \$16.000 y \$18.001.

Los precios de los servicios a ofrecer serán bajos y oscilarían entre \$10.000 a \$18.000 siendo cifras bases para determinar el valor del servicio.

### 2.4.3. Estimación de la demanda

Para la estimación de la demanda se tuvo en cuenta el tipo de discapacidad que tienen los niños y jóvenes de la provincia comunera; esta información se obtuvo del trabajo de campo realizado mediante las encuestas aplicadas en todos los municipios de la provincia; para poder estimar los servicios que requieren.

De acuerdo con la información tomada en la pregunta No 9, para conocer el tipo de servicios que requiere este tipo de población y de acuerdo a esto diseñar el tratamiento acorde a cada caso. En esta pregunta se obtuvo el siguiente resultado, requieren de servicio de psicología el 19%, de fonoaudiología el 44%, fisioterapia 49%, Terapia ocupacional 32%, Terapia asistida con animales el 26%. Con el resultado obtenido la fundación estima su demanda teniendo en cuenta el tiempo de terapia para cada servicio a prestar es de 20 minutos, laboran 8 horas diarias por veinte días al mes, obteniendo un promedio de terapias de 499 mensuales por cada servicio y al año 23962.

#### 2.4.4. Proyección de la demanda.

Para determinar el número de servicios a prestar se tiene en cuenta el número de servicios que pueden prestar el un año, por el índice de crecimiento poblacional de acuerdo a los parámetros establecidos por el DANE del 1,18% por año; de cada 100 nacidos 4 nacen con alguna malformación algunas son incapacitantes y otras no; y de cada 700 nacidos 1 nace con el síndrome de Down, según datos suministrados por el Genetista Gustavo Contreras. La demanda proyectada para la prestación de servicios entre los años de 2015 a 2019 será de:

Tabla 16 Proyección demanda

AÑO	DEMANDA ESTIMADA ANUAL	INCREMENTO PORCENTUAL POR AÑO POBLACIÓN SEGÚN DANE	DEMANDA TOTAL
2015	21932	1.18%	23962
2016	23932	1.18%	24245
2017	24245	1.18%	24531
2018	24531	1.18%	24820
2019	24820	1.18%	25113

## 2.5. OFERTA O COMPETENCIA

### 2.5.1. Necesidades de información

- Conocer los diferentes servicios de rehabilitación que ofrece el mercado, y los precios que maneja la competencia.
- Identificar el segmento de mercado al cual prestan los servicios de rehabilitación
- Reconocer los diferentes medios como la competencia da a conocer los servicios al cliente.

**2.5.2. Ficha técnica** La información se obtendrá a través de la encuesta personal a los diferentes centros de salud del Municipio del Socorro.

Tipo de investigación	Concluyente y descriptiva, apropiada para identificar necesidades y alternativas. Se diseña para obtener información que permita conocer la oferta de los servicios de rehabilitación, así como de la toma de decisiones para proyectar una visión a futuro.
Método de investigación	Se utiliza el método deductivo –inductivo de los conocimientos generales de la percepción de los servicios de la fundación orientados a los niños y jóvenes con discapacidades, permitiendo identificar los lineamientos administrativos y operativos para la creación de la fundación.
Fuentes de información	Fuentes Primarias: Aplicación de encuestas a los médicos que trabajan en el hospital y centro de salud, donde brindan los servicios de rehabilitación para los niños y jóvenes con discapacidad.
Técnicas de Recolección de información	La técnica que se utilizó fue la encuesta que se realizó a nuestra posible competencia, para recolectar la mayor información.
Instrumento	Cuestionario
Modo de aplicación	Directa
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	Población o segmentos: análisis de la competencia centros de salud del municipio del Socorro Santander Elemento: centros de salud Unidad muestral: Se aplicaron 6 encuestas a todos los centros de Salud que existen en el municipio del Socorro – Santander
Proceso de muestreo	Se trabajó teniendo en cuenta una encuesta con diferentes preguntas determinando los servicios que prestan, horarios de atención, precios que ofrecen al público, promedio de pacientes atendidos en un mes.
Alcance	Socorro y Provincia Comunera
Tiempo de aplicación	8 de octubre al 10 de octubre de 2014.

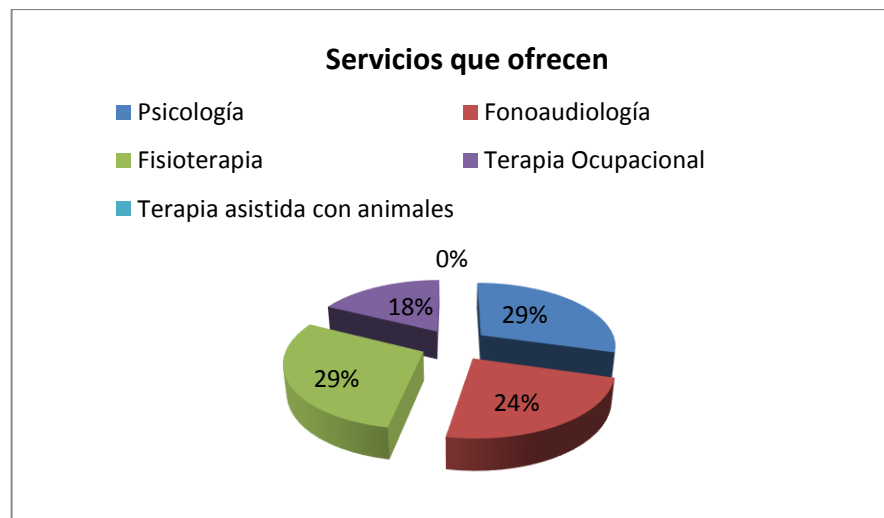
**2.5.3. Tabulación y presentación de resultados de la oferta** Los resultados de la encuesta se presentaron de la siguiente manera:

**Pregunta 1.** Servicios que ofrecen

Tabla 17 Servicios que ofrecen

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Psicología	5	29%
Fonoaudiología	4	24%
Fisioterapia	5	29%
Terapia Ocupacional	3	18%
Terapia asistida con animales	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Figura 16 Servicios que ofrecen



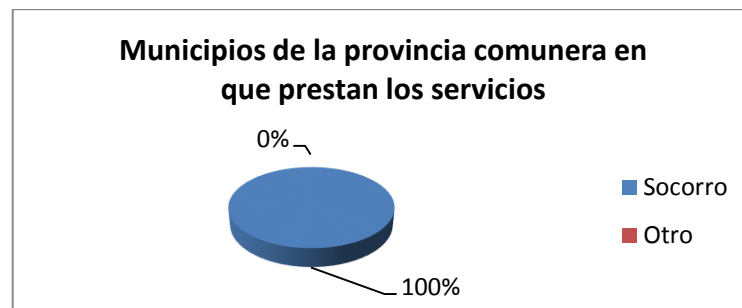
Según los resultados, el 29% de la oferta ofrece servicio de psicología, el 24% de fonoaudiología, el 29% de fisioterapia, el 18% de terapia ocupacional, pero ninguno de ellos ofrece el servicio de terapia asistida con animales.

**Pregunta 2.** Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios

Tabla 18 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Socorro	6	100%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

Figura 17 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios



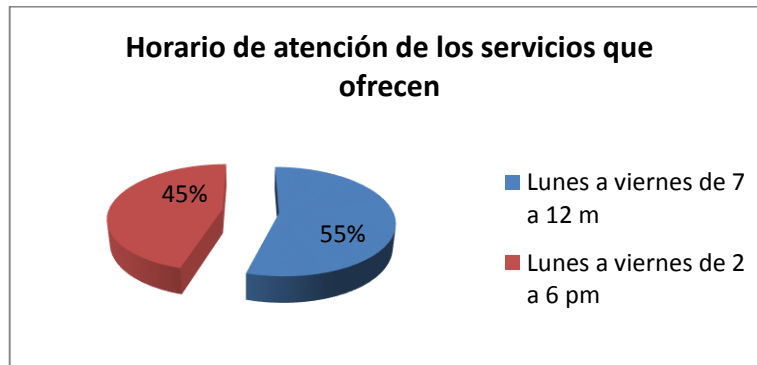
Según los resultados, el 100% de los centros que prestan estos servicios se encuentran ubicados en la provincia comunera.

**Pregunta 3.** Horario de atención de los servicios que ofrecen

Tabla 19 Municipios de la provincia comunera en que prestan los servicios de rehabilitación

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Lunes a viernes de 7 a 12 m	6	55%
Lunes a viernes de 2 a 6 pm	5	45%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

Figura 18 Horario de atención de los servicios que ofrecen



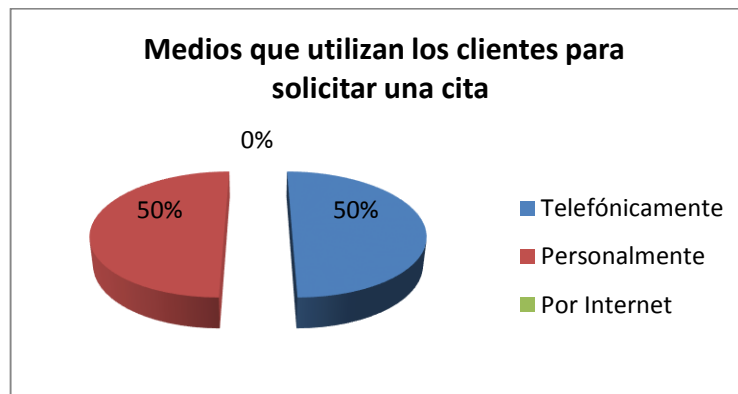
Según los resultados, el 55% de los centros encuestados, tienen horario de atención de lunes a viernes de 7 a 12 m y el 45% atienden de 2 a 6 pm.

**Pregunta 4.** Medios que utilizan los clientes para solicitar una cita

Tabla 20 Medios que utilizan los clientes para solicitar una cita

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Telefónicamente	6	50%
Personalmente	6	50%
Por Internet	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Figura 19 Medios que utilizan los clientes para solicitar una cita



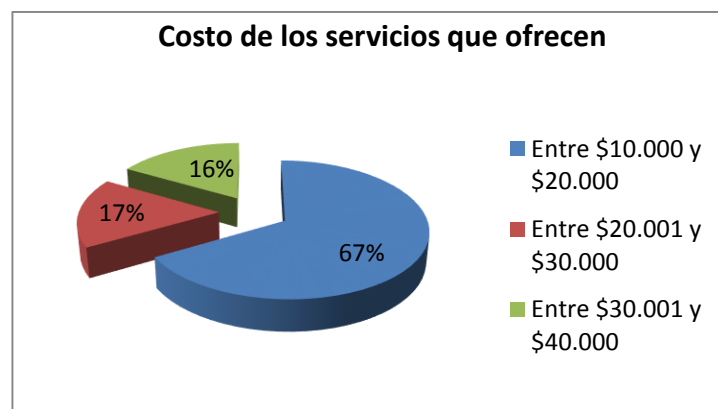
Según los resultados, el 50% de los clientes solicitan una cita telefónicamente, el 50% restante lo hace personalmente, y ninguno utiliza el servicio de internet.

**Pregunta 5.** Costo de los servicios que ofrecen

Tabla 21 Costo de los servicios que ofrecen

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Entre \$10.000 y \$20.000	4	67%
Entre \$20.001 y \$30.000	1	17%
Entre \$30.001 y \$40.000	1	16%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

Figura 20 Costo de los servicios que ofrecen



Según los resultados, el 67% de la oferta tiene un costo de los servicios que ofrecen entre \$10.000 y \$20.000, el 17% entre \$20.001 y \$30.000 y el 16% entre \$30.001 y \$40.000.

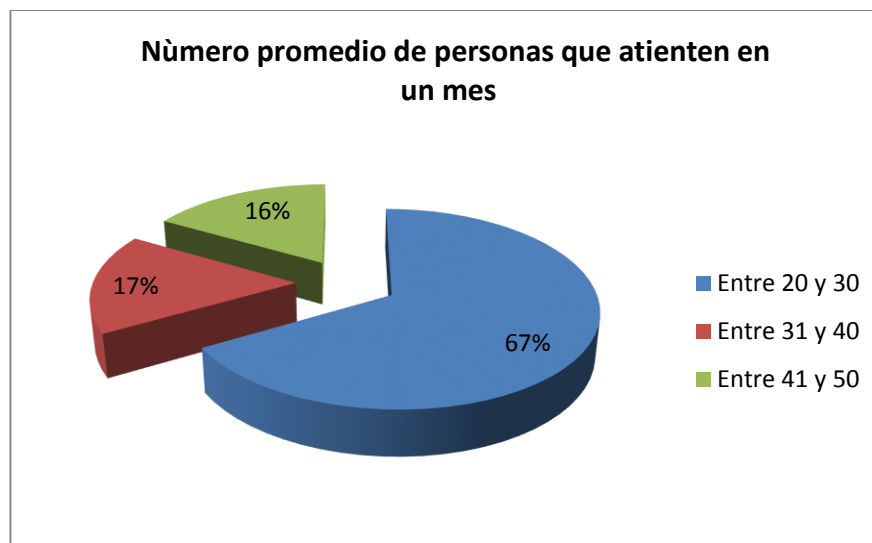
**Pregunta 6.** Número promedio de personas que atienden en un mes

Tabla 22 Número promedio de personas que atienden en un mes

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Entre 20 y 30	4	67%
Entre 31 y 40	1	17%

Entre 41 y 50	1	16%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

Figura 21 Número promedio de personas que atienden en un mes



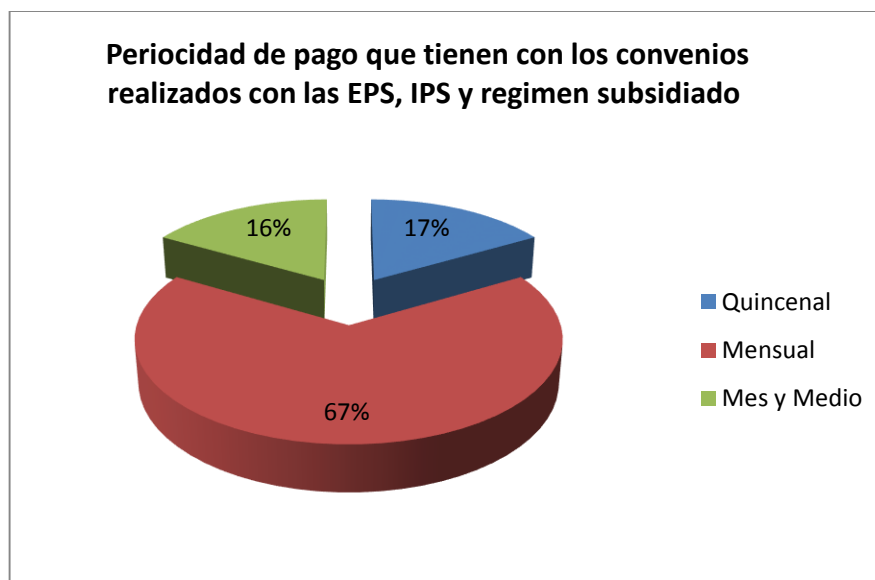
Según los resultados, el 67% de los centros atienden entre 20 y 30 personas, el 17% atienden entre 31 y 40, y el 16% restante, atienden entre 41 y 50 personas.

**Pregunta 7.** Periodicidad de pago que tienen con los convenios realizados con las EPS, IPS y régimen subsidiado

Tabla 23 Periodicidad de pago que tienen con los convenios realizados con la EPS, IPS y régimen subsidiado

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Quincenal	1	17%
Mensual	4	67%
Mes y Medio	1	16%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

Figura 22 Periodicidad de pago que tienen con los convenios realizados con la EPS, IPS y régimen subsidiado



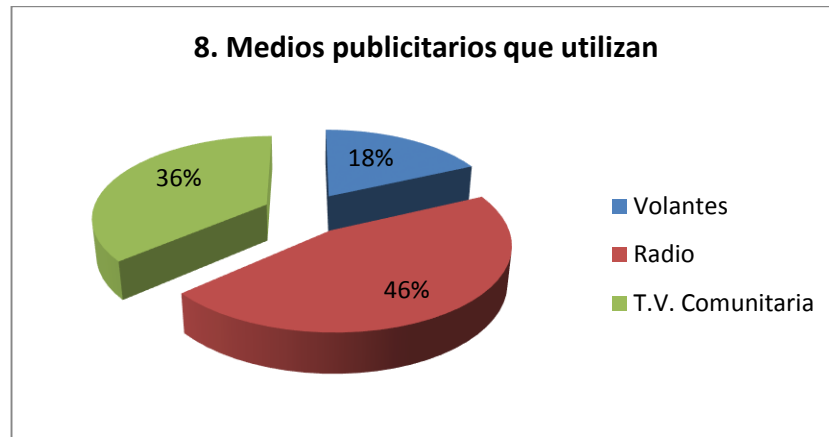
Según los resultados, el 17% de los centros realizan los pagos a las EPS y régimen subsidiado quincenalmente, el 67% lo realizan en forma mensual y el 16% restante cada mes y medio.

**Pregunta 8.** Medios publicitarios que utilizan

Tabla 24 Medios publicitarios que utilizan

VARIABLE	RESPUESTA	PORCENTAJE
Volantes	2	18%
Radio	5	46%
T.V. Comunitaria	4	36%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

Figura 23 Medios publicitarios que utilizan



Según los resultados, el 18% de la oferta utiliza como medio publicitario los volantes, mientras que el 46% restante, utiliza la radio, y el 36% la T.V. Comunitaria.

#### 2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia

MEDICAL ARMONY IPS	CLINISALUD	HOSPITAL MANUELA BELTRÁN
Es una empresa prestadora de servicios de salud, en el municipio del Socorro ubicada calle 13 No 14-61 en el portafolio de servicios ofrece: Medicina General, Medicina Interna, Dermatología, Pediatría, Psicología, Ginecología, Ortopedia, Enfermería, Odontología, Ortodoncia, Fisioterapia, Salud Ocupacional, Fonoaudiología, Citología, Laboratorio, Terapia Ocupacional, Entre Otras. La participación en el mercado es del 6%,	Empresa Santandereana, ubicada en la calle 13 No 14-32, con sedes en: San Gil, Charala, Bucaramanga, Mogotes, Sogamoso y Bogotá. Creada con el objetivo de ofrecer soluciones oportunas y confiables en salud, que cumplan con las expectativas de nuestros clientes mediante un desarrollo asistencial comprometido, con sentido humano y efectivo, basadas en el mejoramiento continuo de los procesos, el apoyo del personal altamente calificado y estrategias	La Empresa Social del Estado Hospital Regional Manuela Beltrán del Socorro, Santander ubicada en la carrera 16 No. 9-53. Prestadora de Servicios de I, II, III Nivel de Complejidad, brinda servicios de protección específica, demanda inducida, detección temprana, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación, con seguridad, oportunidad, responsabilidad, asegurando el equilibrio financiero y rentabilidad social ofreciendo servicios de alta tecnología y garantizando

según la prueba piloto aplicada.	eficaces en el manejo de los recursos. Prestación de servicios de odontología general y especializada, medicina general, laboratorio clínico, fisioterapia, fonoaudiología, dermatología, urología, cardiología, pediatría. La participación en el mercado es del 17%, según la prueba piloto aplicada.	la calidad de la atención con personal competente, motivadas y altamente comprometidas, participando en la formación y actualización del talento humano del sector salud en el marco de los convenios docencia-servicios e investigación con Instituciones educativas de carácter nacional tanto públicas como privadas. La participación en el mercado es del 40%, según la prueba piloto aplicada.
----------------------------------	--	--

## 2.6. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

En la actualidad la inexistencia de una entidad que preste servicios integrales a niños y jóvenes con discapacidad arroja un porcentaje alto de demanda insatisfecha que es el resultado entre la demanda menos la oferta<sup>9</sup>.

La fundación CAMILA ED pretende cubrir la totalidad de la brecha identificada debido a que la población de estudio no cuenta con varias alternativas para acceder al servicio que requieren, por lo tanto la demanda es mayor que la oferta.

En este caso se realizó un estudio entre los 16 municipios de la provincia comunera, encuestando a 586 familias que se ven afectadas por algún tipo de discapacidad al menos un miembro por núcleo familiar; según el índice de crecimiento poblacional de acuerdo a los parámetros establecidos por el DANE es del 1,18% por año; de cada 100 nacidos 4 nacen con alguna malformación. Evidenciando un porcentaje representativo y creciente año tras año.

<sup>9</sup> [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/v14\\_n2/pdf/a09v14n2.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/v14_n2/pdf/a09v14n2.pdf)

Consecuentemente con el estudio se pretende atender el mercado objetivo con estrategias de penetración que garanticen un posicionamiento no solo en la región sino en la mente del usuario, diferenciando positivamente el servicio de la fundación comparado con la competencia por ende es clave establecer tácticas que ayuden a fortalecer las políticas y lineamientos de la organización creando bases sólidas en servicio al cliente, calidad en procesos, personal eficiente ; es decir cubrir cada necesidad con un servicio integral.

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

### **2.7.1 Estructura de los canales actuales.**

En el mercado actual para acceder a un tratamiento especial para personas con discapacidad, se realiza por medio de una entidad promotora de salud (EPS , IPS) es decir se hace de forma indirecta; a través de intermediarios debido a que el usuario debe programar una cita médica para que sea remitido a un especialista y luego a una entidad especializada que ofrezca el servicio requerido; esto implica demora en procesos , pérdida de tiempo , mala atención , costos adicionales por transporte a los diferentes sitios, en fin, una serie de circunstancias que no benefician a ningún paciente sino todo lo contrario acarrear una serie de malestares complicando aún más la situación de los usuarios.

La fundación Camila ED es una empresa promotora de servicios; por tanto el canal de distribución que se adapta a las características específicas de esta es el canal directo <sup>10</sup> que como su nombre lo indica cuenta con la particularidad de que el productor del servicio comercializa en forma directa al consumidor final sin necesidad de intermediarios beneficiando al usuario, minimizando costos y tiempo.

### **2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales**

#### **Ventajas**

- Se tiene control de todo el proceso
- Se recibe información en forma directa
- Satisfacción del cliente por atención oportuna
- Planificación de acuerdo a necesidades del cliente
- Se reducen costos
- Disminuye el número de transacciones

---

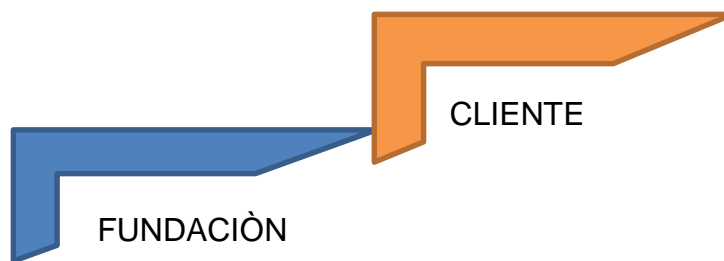
<sup>10</sup> <http://www.tiposde.org/escolares/384-tipos-de-canales-de-distribucion/>

## Desventajas

- Mayor inversión en activos fijos, requiere inversión en elementos y maquinaria que permita ofrecer un servicio de calidad e integral a cada uno de los pacientes, generando un costo de adquisición.
- Mayor responsabilidad en el área administración; en cuanto al número de pacientes, empleados, procesos logística en fin en toda la cadena de servicio; juega un papel fundamental en orientar, dirigir, controlar y evaluar el funcionamiento de la fundación.
- Requiere de personal altamente capacitado en servicio al cliente; generando un costo de contratación alto debido a la exigencia en el perfil de los cargos para tener personal competente y acorde a las necesidades de la fundación.

### 2.7.3 Selección de los canales de comercialización

La fundación Camila ED, utilizara el canal directo, para ofertar su portafolio de servicios al mercado.



## 2.8 PRECIO

**2.8.1 Análisis de precios.** En la siguiente tabla aparecerán los precios cotizados a la principal competencia, lo más importante a resaltar es que no existe actualmente una fundación que integre todos los servicios de rehabilitación, siendo el objetivo principal del proyecto a realizar.

SERVICIO	PROMEDIO PRECIOS
FISIOTERAPIA, FONOAUDIOLOGÍA, TERAPIA OCUPACIONAL, PSICOLOGÍA	\$10.000- \$40.000

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Con el fin de gestionar la naturaleza jurídica de la fundación “sin ánimo de lucro” los precios se fijarán en base a cuotas moderadoras beneficiando a los padres de familia de los niños y jóvenes discapacitados, que se encuentren estratificados en nivel 1 y 2, el valor a cancelar por parte del usuario por terapia será únicamente de \$ 16.000 y los costos adicionales serán subsidiados por la fundación con los recursos obtenidos de donaciones, regalías y convenios.

Realizando acuerdos con alcaldías y entidades públicas en donde se obliguen a ciertas instituciones a aportar un valor mensual para generar estabilidad en la fundación, además se pretende implementar planes padrino, cuotas moderadoras para empresas, buscar patrocinios y alianzas con entidades nacionales e internacionales, gubernamentales, ONG, personas naturales, realizar dos macroeventos en el año para darnos a conocer y conquistar nuevas personas o empresas que se comprometan hacer aportes mensuales.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos:**

- Dar a conocer en la provincia comunera los servicios ofrecidos por la fundación "CAMILA ED" a través de estrategias que generen alto impacto en la zona de estudio.
- Difundir el logotipo de la fundación “CAMILA ED” usando publicidad visual que facilite su rápida identificación por parte de los habitantes de la provincia comunera.
- Crear fidelidad de los clientes con la fundación, por medio de ofertas llamativas.
- Dar información a los padres de familia sobre el portafolio de servicios ofreciendo mayores alternativas.

## 2.9.2 Logotipo

Ilustración 1 Logotipo



### SIMBOLOGIA.

¿Por qué ED?

1. la palabra ED en hebreo, significa testimonio de vida
2. El corazón: capacidad de tener afecto compasión, también nos demuestra el coraje para afrontar situaciones difíciles y adversas.
3. Los niños: representa una etapa decisiva en el desarrollo de las capacidades físicas, intelectuales y emotivas de cada niño y niña, y es la etapa más vulnerable del crecimiento puesto que es la etapa en la que los humanos muestran gran dependencia, motivo por el cual requieren especial protección. En esta fase se forman las capacidades y condiciones esenciales para la vida, la mayor parte del cerebro y sus conexiones. El amor y la estimulación intelectual permiten a los niños y niñas desarrollar la seguridad y autoestima necesarias.
4. Camila es el nombre de la niña que a inspirado, levantar esta fundación, para niños y jóvenes discapacitados.

Colores:

- Amarillo.** es un color cálido que habla de felicidad y alegría  
**Azul.** tiene un significado de tranquilidad y amistad, cielo el mar y trae calma, habla de paz y transmite confianza.  
**Rojo.** habla de fuego, es fuerte, significa poder, felicidad llama la atención.  
**Verde.** significa vida, color de descanso, esperanza, equilibrio, armonía y estabilidad.

## 2.9.3 Slogan

“La mente establece limitaciones; el corazón las supera”

En ocasiones el razonamiento de los seres humanos se enfoca en exagerar las limitaciones haciendo más vulnerables a niños con discapacidad e impidiendo que tengan las mismas opciones de desarrollo por tanto el lema busca romper con estos paradigmas y concientizar a la comunidad acerca de la igualdad de derechos y condiciones.

**2.9.4 Análisis de los medios:** los medios a utilizar serian:

- Tarjetas de presentación: en ella se detalla la información básica de la empresa como servicios principales, puntos y números de contacto
- Portafolio de servicio: en este se describen los servicios a ofrecer e información institucional.
- Pendones: será utilizado para promocionar los servicios en eventos ofreciendo a los participantes información básica y pertinente de la fundación.
- Pautas radiales: es un medio comunitario masivo utilizando las emisoras más reconocidas de la provincia comunera.
- Evento de lanzamiento: se realizara un acto de inauguración en la apertura de la fundación en donde se invitara a personalidades de la provincia comunera así como a clientes potenciales.

**2.9.5 Selección de medios:** Teniendo en cuenta las características de la fundación se escogen los siguientes medios:

<b>MEDIOS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
Tarjetas de presentación	Escrito
Portafolio de servicios	Escrito
Pendones	Escrito
Pautas radiales	Audio, masivo
Evento de lanzamiento	Masivo

### 2.9.6 Estrategias Publicitarias

#### TARJETA DE PRESENTACIÓN

Ilustración 2 Tarjeta de presentación



## PORTAFOLIO DE SERVICIOS:

### Ilustración 3 Portafolio de servicios

#### FUNDACION CAMILA ED

Esta dirigida a la niñez y la juventud que tiene algún tipo de discapacidad buscando que sean reconocidos como seres únicos y excepcionales con capacidades especiales. Haciendo respetar sus derechos.

#### SERVICIOS

- ⇒ PSICOLOGIA: Preparar a nivel psicológico y emocional tanto a padres como pacientes para enfrentar retos impactantes
- ⇒ FONOAUDIOLOGIA: intervenir en las disfunciones o patologías que impiden el normal desarrollo de la comunicación humana.
- ⇒ FISIOTERAPIA: Estudiar, investigar y aplicar especialmente observaciones con fines terapéuticos y preventivos en el individuo.



- ⇒ TERAPIA OCUPACIONAL: Dominar habilidades para ayudar a los discapacitados a tener vidas independientes productivas y satisfactorias.
- ⇒ TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES:
  - Hipoterapia : Acción de montar a caballo buscando la rehabilitación de los músculos y mejoramiento del equilibrio

"La discapacidad no está en las personas faltas de una parte de su cuerpo, está en la mente de muchos que se dicen seres" -  
Maritthe Lozano



LILL ANDREA VALENCIA  
SANTAMARIA

GERENTE  
CELULAR 3167797553  
EMAIL :  
lill.andrea.vs@gmail.com

#### FUNDACION CAMILA ED



"La mente establece limitaciones; el corazón las supera"

## 2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción

**2.9.7.1. De lanzamiento:** De acuerdo con la información y estrategias a desarrollar, se presenta la liquidación del presupuesto para clientes.

### Presupuesto de lanzamiento del producto

<b>GASTOS</b>	<b>PRECIOS</b>
Tarjetas de presentación	\$ 800.000
Portafolio de Servicios	\$ 1.000.00
Pendones	\$ 500.000
Pautas Radiales	\$ 500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.800.000</b>

El total del presupuesto para ofertar los servicios de rehabilitación que brinda la Fundación es de \$2.800.000.

**2.9.7.2. De operación:** Durante el primer año de operación y sostenimiento de la Fundación, se realizarán brigadas de salud en los diferentes municipios de la provincia comunera, para dar a conocer los servicios ofertados por la misma, el presupuesto proyectado para estas actividades mensuales, se reunirá de los aportes recibidos y de los ingresos no operacionales de la Fundación.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Transporte	\$ 150.000
Alimentación	\$ 60.000
Utensilios (guantes, baja lenguas, tapabocas, alcohol, algodón, etc)	\$ 50.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 260.000</b>

Al igual que en las instalaciones de la fundación el usuario debe cancelar la suma de \$ 16.000 para acceder a cada terapia. Cabe resaltar que este tipo de actividades se programaran esporádicamente y no requerirán la presencia de todo el personal, es decir solo participarían dos profesionales especialistas y la secretaria general, rotando el personal médico en cada jornada; los participantes se encargaran de toda la organización y logística del evento.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico permite conocer la viabilidad para la conformación de una fundación, reconociendo además la capacidad óptima en procesos como localización, insumos, tecnología, control de calidad, buscando la correcta utilización de herramientas necesarias para la implementación del servicio.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del mercado de la FUNDACIÓN CAMILA ED se determina con los resultados de la investigación de mercado, enfocados especialmente en la demanda potencial de servicios integrales de rehabilitación de los niños y jóvenes con discapacidad; a continuación se define el número de servicios que la fundación esta inicialmente en condiciones de ofrecer:

Tabla 25 Tamaño del proyecto

PERSONAL	SERVICIO	TIEMPO DEL SERVICIO	HORAS DE TRABAJO DÍA	MDT (60')	20% TIEMPO MUERTO	# DE SERVICIO. X DÍA	# DE SERVICIO. X MES	# DE SERVICIO X AÑO
1	PSICOLOGÍA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	FONOAUDIOLOGÍA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	FISOTERAPIA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	TERAPIA OCUPACIONAL	20	4	240	192	10	250	2.995
	TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	20	4	240	192	10	250	2.995
	<b>TOTAL</b>					<b>77</b>	<b>1.997</b>	<b>23.962</b>

Para este cálculo se tiene en cuenta que cada terapia tiene un tiempo de servicio de 20 minutos y se trabajan 19 terapias al día durante 8 horas diarias; obteniendo un promedio de terapias de 499 mensuales por cada servicio.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto:** Tamaño de la fundación y la demanda: En la provincia comunera existe una demanda potencial insatisfecha de 586 niños y jóvenes; estos resultados son extraídos de un estudio de campo realizado en 16 municipios de la provincia comunera a familias de estrato 1 y 2. Debido a que se pretende brindar un servicio y que cada paciente requiere varios tratamientos en diferentes periodos puede llegar a atenderse gran parte de esta demanda, sin que se perjudique el correcto funcionamiento de los procesos; además se pretende establecer convenios con entidades públicas con el fin de fortalecer el ámbito social creando alianzas que beneficien tanto a la fundación como al sector público.

**Tamaño de la fundación y suministros e insumos:** aprovechar la facilidad de equipos especializados, tecnología y profesionales existentes en el medio, esta última a través de convenios con universidades para brindar pasantías a futuros profesionales dentro de la fundación.

**Tamaño de la fundación y la tecnología y equipos:**

El proceso de prestación de servicios de rehabilitación para niños y jóvenes requiere una mínima inversión en equipos especializados, sin embargo se necesita la adquisición de equipos de cómputo y de oficina para brindar una solidez administrativa.

**Tamaño de la fundación y localización:** el municipio del Socorro está ubicado en la provincia comunera conformada por 16 municipios cercanos, una de las principales fortalezas es su comercio y flujo de habitantes por cuanto su localización incide en el mercado y alianzas con centros de salud.

**Tamaño y financiamiento:** Para iniciar la conformación de la fundación en aspectos económicos se recurrirá a fuentes externas de financiamiento a través de líneas de crédito, recursos propios, ayudas benéficas.

### **3.1.3 Capacidad Del Proyecto**

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio:** El personal operativo está conformado por tres especialistas, un psicólogo, un fisioterapeuta, un fonoaudiólogo, cada profesional demorara 20 minutos por sesión atendiendo al día un promedio de 72 pacientes cada especialista.

Tabla 26 capacidad total diseñada por línea de producto o servicio

PERSONAL	PRODUCTO	TIEMPO DEL SERVICIO	HORAS DE TRAB DÍA	MDT (60')	# DE SERVICIO X DÍA	# DE SERVICIO X MES	# DE SERVICIO X AÑO
1	PSICOLOGIA	20	24	1440	72	2.160	25.920
1	FONOAUDIOLOGIA	20	24	1440	72	2.160	25.920
1	FISOTERAPIA	20	24	1440	72	2.160	25.920
1	TERAPIA OCUPACIONAL	20	12	720	36	1.080	12.960
	TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	20	12	720	36	1.080	12.960
4			<b>96</b>	<b>5760</b>	<b>288</b>	<b>8.640</b>	<b>103.680</b>

Teniendo como base una demanda de 586 personas con discapacidad, se puede atender en un día un porcentaje del 49.15% del total de la demanda del mercado.

**3.1.3.2 Capacidad instalada:** Se tiene en cuenta para la prestación de servicios el personal especializado, la tecnología, y jornada laboral.

Tabla 27 Capacidad instalada

PERSONAL	PRODUCTO	TIEMPO DEL SERVICIO	HORAS DE TRABAJO X DÍA	MDT (60')	# DE SERVICIO X DÍA	# DE SERVICIO X MES	# DE SERVICIO X AÑO
1	PSICOLOGIA	20	8	480	24	720	8.640
1	FONOAUDIOLOGIA	20	8	480	24	720	8.640
1	FISOTERAPIA	20	8	480	24	720	8.640
1	TERAPIA OCUPACIONAL	20	4	240	12	360	4.320
	TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	20	4	240	12	360	4.320
4	<b>TOTAL</b>				<b>96</b>	<b>2.880</b>	<b>34.560</b>

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada:** Inicialmente la Fundación Camila ED se enfocara en prestar servicios para atención a niños y jóvenes con discapacidad, atendiendo un total de servicios en un año de 103.680 como: psicología, fonoaudiología, fisioterapia, terapia ocupacional y terapia asistida con animales. Esta cifra se calcula teniendo en cuenta el tiempo de servicio en días (20), las horas de trabajo al día (8) y con un tiempo de demora de 20 minutos por terapia.

Tabla 28 Capacidad utilizada y proyectada

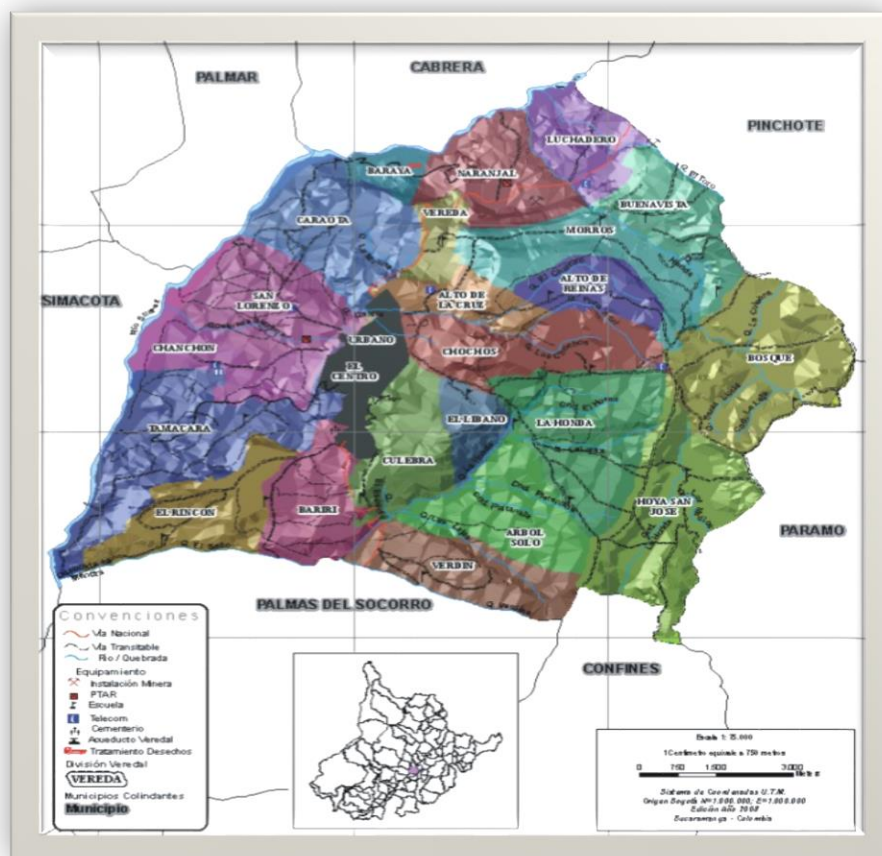
PERSONAL	PRODUCTO	TIEMPO DEL SERVICIO	HORAS DE TRABAJO DÍA	MDT (60')	20% TIEMPO MUERTO	# DE SERVICIO X DÍA	# DE SERVICIO X MES	# DE SERVICIO X AÑO
1	PSICOLOGIA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	FONOAUDIOL OGIA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	FISOTERAPIA	20	8	480	384	19	499	5.990
1	TERAPIA OCUPACIONA L	20	4	240	192	10	250	2.995
	TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	20	4	240	192	10	250	2.995
4	<b>TOTAL</b>					<b>77</b>	<b>1.997</b>	<b>23.962</b>

Año	Numero de Servicios	Porcentaje	Capacidad Utilizada
1	23.962	40%	9.585
2	23.962	60%	14.377
3	23.962	80%	19.169
4	23.962	90%	21.565
5	23.962	100%	23.962

La fundación Camila ED en el primer año prestara sus servicios en un 40%, esto debido a que inicialmente hay que dar a conocer y se extiende la publicidad de esta. En toda empresa nueva en el mercado, deberá ir surgiendo conforme a la prestación evolutiva de los servicios

### 3.2 LOCALIZACIÓN

Ilustración 4 Localización del proyecto



<http://atlasdesantander.blogspot.com/2010/06/socorro.html>

**3.2.1 Macro localización.** La Fundación Camila ED estará ubicada en el municipio del socorro Santander de la provincia comunera.

**3.2.2 Micro localización.** Se tendrá en cuenta los criterios establecidos por el plan de ordenamiento territorial, además de la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por el departamento de planeación del municipio.

Método de puntos:

A través del método de puntos escoger el sitio ideal estimando las zonas más adecuadas, por medio de factores de evaluación y analizar cada uno de los ítems que cuantifiquen el más conveniente.

- Ponderación y asignación de puntos de cada uno de los factores.

<b>FACTOR</b>	<b>PONDERACIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>ASIGNACIÓN DE PUNTOS</b>
UBICACIÓN	30%	30
MEDIOS DE TRANSPORTE	10%	10
VALOR DE ARRIENDO	20%	20
VÍAS DE ACCESO	20%	20
SERVICIOS PÚBLICOS	20%	20
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Ponderación de Factores: Se asignan puntos a cada factor de acuerdo a su nivel de influencia.

- División y descripción de grados a los factores.

<b>GRADO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>1</b>	Menos beneficioso para la fundación
<b>2</b>	Aceptable para la fundación
<b>3</b>	Mayor beneficio para el desarrollo de la fundación

Asignación de los puntos de los grados a cada factor, se escogió la siguiente fórmula:

$$R = \frac{P_{\text{Max}} - P_{\text{Min}}}{N - 1}$$

$$N - 1$$

P.Max= Puntuación Máxima De Cada Factor.

P.Min= Puntuación Mínima De Cada Factor.

N= Numero De Grados De Cada Factor

- Ponderación de los factores

	<b>FACTOR</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
<b>A</b>	Ubicación	$R = \frac{30-0}{3-1} = 15$
<b>B</b>	Medio de transporte	$R = \frac{10-0}{3-1} = 5$
<b>C</b>	Valor de arriendo	$R = \frac{20-0}{3-1} = 10$
<b>D</b>	Vías de acceso	$R = \frac{20-0}{3-1} = 10$
<b>E</b>	Servicios Públicos	$R = \frac{20-0}{3-1} = 10$

- Grados de cada factor

<b>FACTOR</b>	<b>GRADO 1</b>	<b>GRADO 2</b>	<b>GRADO 3</b>
<b>A</b>	0	15	30
<b>B</b>	0	5	10
<b>C</b>	0	10	20
<b>D</b>	0	10	20
<b>E</b>	0	10	20

Para la microlocalización de la fundación se seleccionaron los siguientes sitios del Socorro Santander Tres puntos estratégicos que son:

Sitio 1: Barrio Santa Clara    Sitio 2: Barrio terminal    Sitio 3: Barrio San Victorino

<b>FACTOR</b>	<b>SITIO 1</b>		<b>SITIO 2</b>		<b>SITIO 3</b>	
	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Ubicación	2	15	2	15	3	30

Medios de transporte	3	10	3	10	3	10
Valor del arriendo	2	10	2	15	3	20
Vías de acceso	3	20	3	20	3	20
Servicios públicos	2	10	2	10	3	20
<b>Total</b>		<b>65</b>		<b>70</b>		<b>100</b>

De los sitios analizados el mayor puntaje lo obtuvo el sitio 3 Barrio san Victorino, el cual reúne características específicas de acceso y ubicación debido a que en esta convergen los buses de transporte de los municipios de la provincia comunera, además de ser un barrio muy seguro con infraestructuras apropiadas, por lo tanto se recomienda este lugar como el más adecuado para que la fundación preste sus servicios.

### 3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La fundación Camila ED ofrecerá servicios integrales de rehabilitación de los niños y jóvenes con discapacidad a través de terapias y talleres con el fin de mejorar la calidad de vida de cada uno de los pacientes garantizando la satisfacción de los mismos.

En aras de mejorar y crear valor se pretende brindar un servicio integral con profesionales con altos estándares éticos y académicos además de equipos especializados, talleres y terapias novedosas, bajo un ambiente adecuado y agradable para la realización de cada una de las actividades.

#### 3.3.1 Ficha Técnica Del Producto –Por línea de producto o servicio

FACTORES	INFORMACIÓN
SERVICIOS	Psicología, Fonoaudiología, Fisioterapia, terapia ocupacional,

	terapia asistida con animales ( Hipoterapia, Caninoterapia)
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b>	Terapias físicas asistidas, talleres, conferencias, charlas, convivencias
<b>EQUIPOS</b>	Profesionales especializados en patologías y equipos
<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	Horas hombre HH
<b>RESPONSABLE</b>	Psicólogos, fisioterapeutas, Fonoaudiólogo, terapeuta ocupacional.

**3.3.2 Descripción técnica del Proceso.** Inicialmente se busca dar a conocer la fundación CAMILA ED a través de puntos estratégicos como principales puestos de salud de los diferentes municipios de la provincia comunera, por medio de un portafolio de servicios.

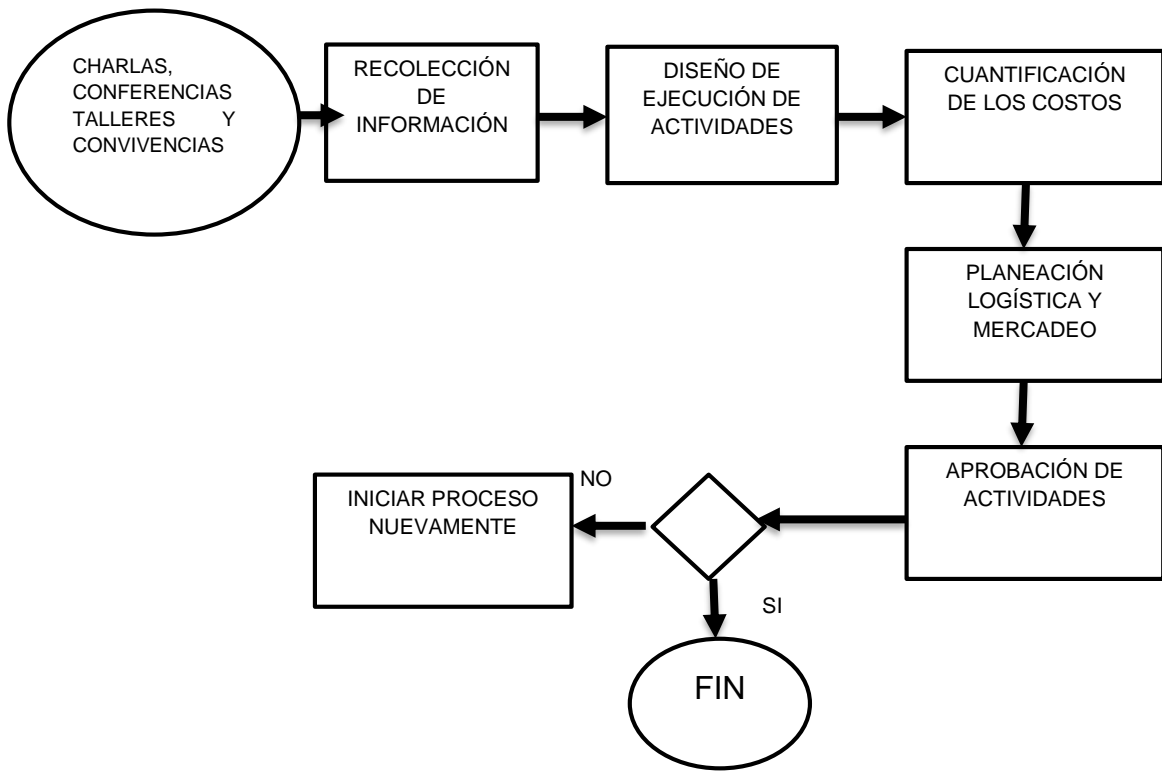
Posteriormente se asignaran citas mediante llamada telefónica, internet o personalmente; verificando la disponibilidad de especialistas, los cuales determinaran en una primera cita la valoración del paciente y seguidamente el cronograma especial a aplicar dependiendo del caso.

Estar controlando la satisfacción y avance de los pacientes a través de listas de chequeo que ayuden a identificar la eficacia en el servicio.

### **3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento**

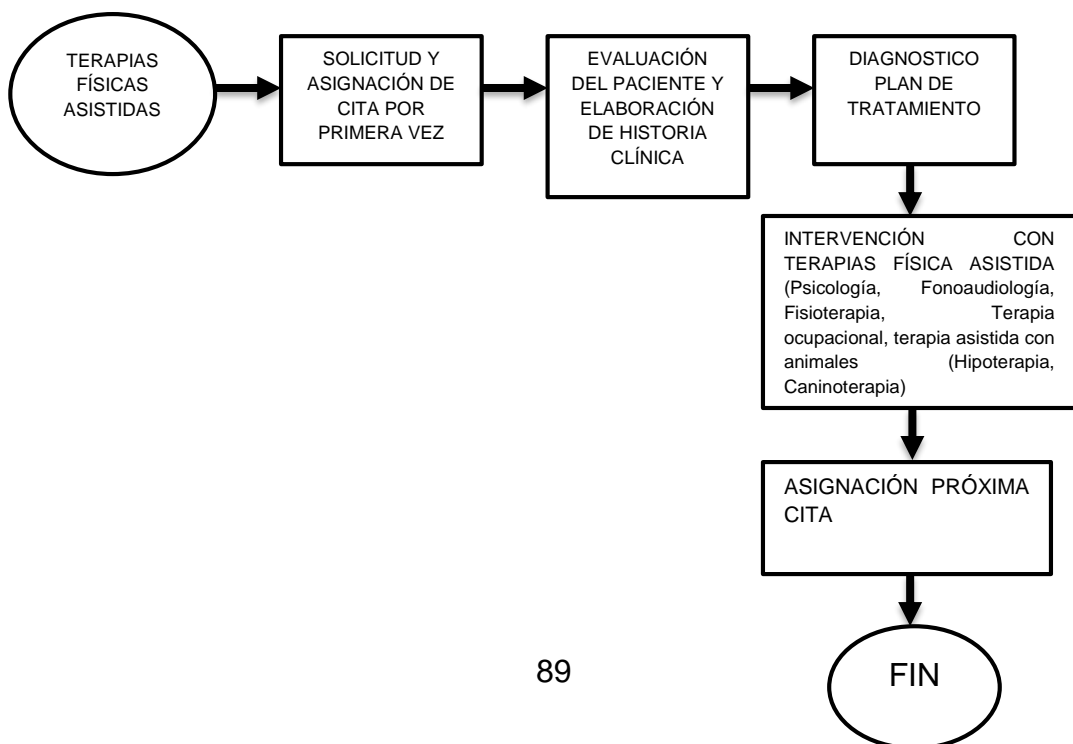
- Charlas, Conferencias, Talleres Y Convivencias.

Ilustración 5 Diagrama de procedimiento. Charlas



- Terapias físicas asistidas: Psicología, Fonoaudiología, Fisioterapia, Hipoterapia, Caninoterapia

Ilustración 6 Diagrama de procedimiento Terapia físicas asistidas



**3.3.4 Control de Calidad:** Con el propósito de brindar una solución integral a través de programas terapéuticos para la atención de pacientes interesados en los servicios de la fundación Camila ED, se pretende a corto plazo (uno o dos años) implementar la norma ISO 9001.

La Norma ISO 9001 ofrece herramientas de gestión que permiten definir las políticas empresariales y los objetivos de calidad de las empresas, monitorear y medir el desempeño de sus procesos y características de los productos y fomentar la mejora continua dentro de la organización.<sup>11</sup>

Sin embargo, la aplicación de esta norma debe tener unos principios básicos de gestión de calidad con el fin de conducir la fundación hacia la mejora en el desempeño:

- Enfoque al cliente: El cliente es la base de la organización por ende se concentrara esfuerzos en satisfacer y exceder sus expectativas.
- Liderazgo: crear un sentido de pertenencia, bajo una unidad de mando y orientación que permitan involucrar a todo el personal bajo un mismo objetivo.
- Participación del personal: delegar funciones y tareas a todos los niveles de la organización con el fin de lograr de que el personal se vincule con las metas trazadas.
- Enfoque basado en procesos: a través de diagramas de proceso facilitar el flujo de actividades
- Enfoque de sistema para la gestión: interrelacionar procesos en busca de un sistema integral.
- Mejora continua: los procesos de control de calidad contribuirán a garantizar el cumplimiento de este principio.
- Enfoque basado en hechos para la toma de decisiones: Analizar datos e información con el fin de tomar la decisión más adecuada para cada situación.
- Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor: crear relaciones con otras entidades de salud con el fin de ofrecer un servicio más completo por medio de alianzas.

---

<sup>11</sup>[http://www.tuv.com/media/mexico/quienes\\_somos\\_1/Whitepaper\\_Systems\\_ISO\\_9001\\_2015\\_VF\\_low.pdf](http://www.tuv.com/media/mexico/quienes_somos_1/Whitepaper_Systems_ISO_9001_2015_VF_low.pdf)

Por otra parte para estar en proceso de mejora continua y tener una auditoria interna se considera viable la aplicación de protocolos de procedimientos<sup>12</sup> en donde se especifiquen normas y tareas que desarrollara cada funcionario en sus actividades habituales y será elaborado técnicamente tomando como base los respectivos procedimientos que se consideren acordes, convirtiendo esencialmente en un manual o guía de oriente las acciones.

**3.3.5 Recursos.** Para brindar un excelente servicio y atención al cliente se requiere de recursos humanos, físicos, insumos y logísticos.

**3.3.5.1 Recurso Humano.** La fundación tendría el siguiente personal:

En el área administrativa: un gerente y una secretaria auxiliar

En el área de operativa: un fisioterapeuta, un psicólogo, un fonoaudiólogo, servicios generales y demás profesionales complementarios que puedan llegar a contratarse esporádicamente de acuerdo a la cantidad de servicios a ofrecer.

Tabla 29 Recurso Humano

<b>PERSONAL REQUERIDO</b>		
<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>PERFIL DEL CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Director ejecutivo	Gestor empresarial, administrador de empresas	1
Secretaria auxiliar	Curso del SENA en áreas administrativas	1
Servicios generales	Formación media secundaria	1
Fisioterapeutas	Médico, profesional de la salud, especialista	1
Psicólogo	Profesional en psicología y similares	1
Fonoaudiólogo	Médico, profesional de la salud, especialista	1
Terapia ocupacional	Médico especialista	1

<sup>12</sup> <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/91337/html/cap04/cont01.html>

**3.3.5.2 Recurso físico.** De acuerdo a las necesidades físicas de equipos, maquinaria, muebles y enseres se consideran fundamentales los siguientes:

Tabla 30 Recurso físico

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Equipos de cómputo (Computador de Escritorio COMPAQ CQ100 - 103la)	5
Equipos de sonido(Microcomponente SAMSUNG MM-E330)	1
Televisores (TV 32" LED SONY 32R427B HD)	1
Reproductor de DVD (DVD SAMSUNG E360)	1
Nevera (Nevera MABE 210Lts RMU210WA Gris)	1
Bascula pesaje(Báscula Personal Monix Bm10 Cuadrada-Blanco)	3
Ventiladores (Ventilador HOLMES HAOF90-UC)	2
Sillas para recepción (Sofa Cama Infinity Negro)	5
Sillas ergonómicas (Silla de Oficina OFFICE MART Negra 8002)	5
Escritorios de administración (Escritorio INVAL 4603 Wengue/Humo)	5
Colchonetas (Set de Yoga Evolution Balón de Pilates 65, Colchoneta yoga Banda elástica con sujetador, Cubo apoyador)	10
Botiquín fijo con dotación	3
Archivadores metálicos	3
Sillas de ruedas	3
Camillas (Camilla Con Cabecero De Levante)	5

**3.3.5.3 Recurso de Insumos.** Se requieren los siguientes insumos para oficina:

Tabla 31 Recursos de insumos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Cafetera (Cafetera OSTER 3301 4Tz)	1
Calculadoras (Calculadora CANON AS-8)	2
Teléfono conmutador (Teléfono Conmutador Panasonic Kx-t7730x Digital Hibrido)	1

Teléfonos (Teléfono ALCATEL Inalámbrico)	5
Perforadora ( Dos huecos 40 hojas)	1
Grapadora	1
Guantes de latex	1 caja x 100
Rompecabezas	6
Juguetes didácticos	6
Pinceles ( set x 9)	3
Vinilos	10
Tijeras punta roma	4
Punzones punta roma	4
Armatodos – legos	5
Cojines	6
Cuerdas para saltar	4

**Otros recursos:** La fundación Camila E.D se apoyara con animales para la aplicación de servicios de Hipoterapia y la Caninoterapia (caninos y equinos).

3.3.6 Análisis de proveedores. Para la adquisición de recursos físicos se considera necesario realizar un estudio de proveedores:

Tabla 32 Análisis de proveedores

PROVEEDOR	MATERIAL SUMINISTRADO	EXPERIENCIA	GARANTÍA	DIRECCIÓN	TELÉFONO
<b>OKLAHOMA</b>	Computadores, tintas para impresora, y demás equipos informáticos	5 años	La vida útil del producto	Cra 9 10 18 San Gil Santander	7243207
<b>HOGAR COOMULTRASAN</b>	Muebles para oficina y electrodomésticos	10 años	La vida útil del producto	Calle 14 14 09 Socorro Santander	7275161
<b>LITOGRAFÍA JOSÉ LUIS PIERUCCINI</b>	Insumos para oficina	10 años	La vida útil del producto	Calle 13 15 34 Socorro Santander	7274834

Para escoger los proveedores se consideraron los siguientes aspectos:

Calidad: teniendo en cuenta la imagen de la empresa en el sector y la calidad de productos que ofrecen por medio de información de terceros

Experiencia: la trayectoria de las empresas en el mercado, y la solidez de las mismas

Capacidad: las condiciones de las empresas para suplir las necesidades y requerimientos de la fundación.

**3.3.7 Distribución de la planta.** En aras por encontrar la mejor ordenación de las áreas de trabajo y del equipo para conseguir la máxima eficacia y eficiencia se considera una distribución de planta<sup>13</sup> por posición fija en donde la ubicación de espacios esté predeterminados y sean los profesionales y pacientes los que acuden hacia estos; teniendo en cuenta aspectos como versatilidad, proceso de trabajo, continuidad .

Es importante aclarar que se realizaran convenios para manejar terapias asistidas con animales, escenarios deportivos, clubes, auditorios.

Las dimensiones en metros cuadrados son las siguientes:

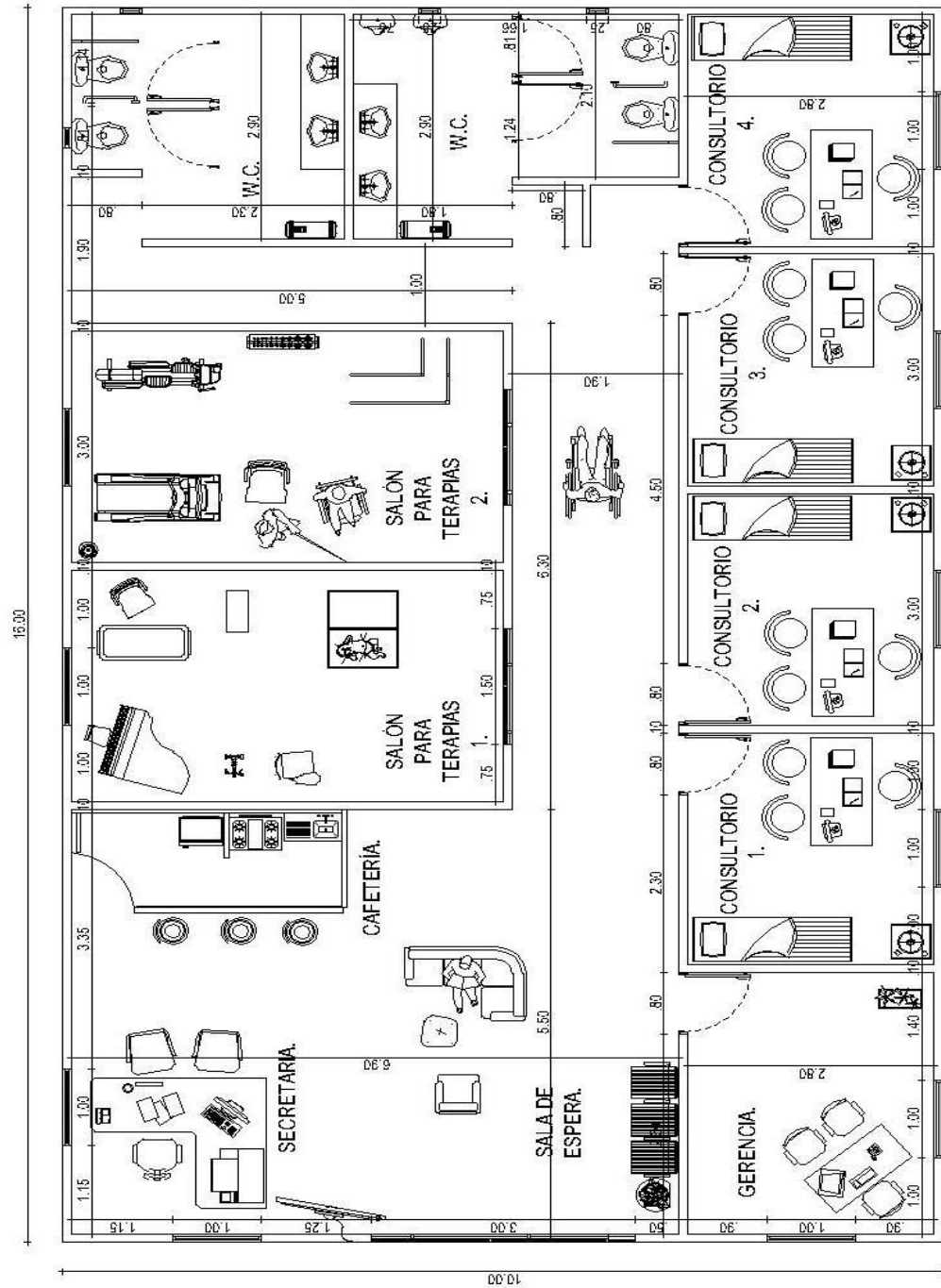
- Área administrativa 34 Mt2
- Área común 6,9 Mt2
- Área de consultorios 33,6 Mt2
- Salón de terapias 35 Mt2
- Área de baños 13,34 Mt2
- Pasillos 15,07 Mt2
- Total 150 Mt2

A continuación se muestra el plano de la distribución física observando las diferentes áreas administrativas y operativas, en especial consultorios y espacios de interacción.

---

<sup>13</sup> [http://www.uclm.es/area/ing\\_rural/asignaturaproyectos/tema5.pdf](http://www.uclm.es/area/ing_rural/asignaturaproyectos/tema5.pdf)

Ilustración 7 Distribución física del proyecto



## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

Una entidad sin ánimo de lucro o ESAL se puede constituir mediante los siguientes documentos:

- Por acta de constitución junto con los estatutos: los asociados pueden realizar una reunión donde se decide crear o reconstituir la Esal. Se elaborará un acta de constitución, que debe contener los estatutos que van a regir el ente, o los mismos pueden adjuntarse en documento anexo indicando que hacen parte integral del acta. El acta debe estar firmada por las personas que actuaron como presidente y secretario de la reunión, ambas firmas deben ser reconocidas ante Notario, o con presentación personal ante juez o ante el secretario de la Cámara de Comercio al momento de radicar el documento.
- Por documento privado: Los constituyentes o sus apoderados, anexando el poder correspondiente, pueden optar por crear la entidad mediante documento privado, que debe contener los estatutos, lo mismos pueden adjuntarse en documento anexo indicando que hacen parte integral del documento, con los requisitos que más adelante se señalan. Este documento debe ser firmado y reconocido ante notario, o realizar la diligencia de presentación personal ante juez o ante el secretario de la Cámara de Comercio, al momento de radicar los documentos por todos los constituyentes, o sus apoderados.
- Por escritura pública: se puede constituir por escritura pública ante una Notaría, a ella deben comparecer todos los asociados o fundadores, en forma personal o mediante apoderado, anexando el poder correspondiente, a suscribir el instrumento público que debe contener los estatutos con los requisitos que más adelante señalan. La entidad sin ánimo de lucro utilizará esta formalidad de manera obligatoria únicamente siempre que se aporte a su patrimonio un bien inmueble.<sup>14</sup>

Sin importar si el documento de constitución es un acta, documento privado o escritura pública, los requisitos serán los siguientes:<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup>file:///C:/Users/Usuario/Downloads/C%C3%B3mo%20se%20constituye%20una%20entidad%20sin%20%C3%A1nimo%20de%20lucro.pdf

<sup>15</sup> [http://recursos.ccb.org.co/ccb/flipbook/2014/abc\\_esales/#/8/](http://recursos.ccb.org.co/ccb/flipbook/2014/abc_esales/#/8/)

- El nombre, identificación y domicilio(ciudad o municipio) de las personas que intervienen como otorgantes
- Nombre de la ESAL
- Clase de persona jurídica (asociación, corporación , fundación )
- Domicilio de la ESAL (Ciudad o municipio)
- Objeto
- Patrimonio y forma de hacer los aportes
- El sistema de administración con indicación de las atribuciones y facultades de quien tenga a su cargo la administración y representación legal
- La Periodicidad de las reuniones ordinarias y los casos en los cuales habrá de convocarse a las reuniones extraordinarias.
- El termino de duración de la ESAL y las causales de disolución
- La forma de hacer la liquidación una vez disuelta la corporación o fundación
- Nombre e identificación de los administradores , representantes legales y revisor fiscal es recomendable indicar el número de tarjeta profesional
- Las facultades y obligaciones del revisor fiscal si es del caso
- Aceptaciones de las personas designadas en los cargos de administrador, representante legal y revisor fiscal
- Clausula compromisoria (no obligatoria)
- Nombre del órgano de fiscalización (ejerce inspección y vigilancia) de la entidad que se constituye.

Para realizar el registro del documento de constitución de una ESAL

- Presente el documento de constitución
- Diligencie el formulario (no obligatorio)
- Solicite el pre-RUT
- Realice el pago

### **Constitución de Esales**

Requisitos de los constituyentes

1. Nombres y apellidos de los asociados o fundadores
2. Identificación de los asociados o fundaciones
3. Domicilio de los asociados (ciudad o municipio)

## **Requisitos de la entidad**

1. Nombre o denominación de la ESAL
2. Clase de persona jurídica
3. Objeto:(verificar en la ESALES del régimen común la competencia por razón de la actividad)
4. Domicilio (ciudad o municipio)
5. Vigencia
6. Sistema de representación legal
7. Facultades representante legal
8. Composición órgano de administración
9. Reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea y órgano de administración
10. Patrimonio inicial ( valor cancelado al momento de la constitución , en el caso que haya)
11. Forma de hacer los aportes
12. Causales de disolución
13. Procedimiento de liquidación (forma de repartir el remanente)
14. Entidad que ejercerá la inspección y vigilancia
15. Nombramiento representante legal
16. nombramiento órgano de administración
17. nombramiento revisor fiscal (si aplica)
18. facultades revisor fiscal (si aplica)
19. aceptaciones e identificaciones
20. reconocimiento ante juez o notario o presentación personal por presidente y secretario de la reunión o por todos los otorgantes, según el caso.

## **Pago de derechos**

1. Derechos de inscripción
2. Impuesto de registro

## **FUNCIONAMIENTO**

La Fundación podrá para el cumplimiento de sus fines:

- a) Organizar las condiciones para desarrollar sus propias actividades, celebrar contratos o convenios y asociarse con otras entidades sin ánimo de lucro.
- b) Realizar, patrocinar, organizar, sistematizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social.

- c) Apoyar, patrocinar y/o facilitar la ejecución de ideas presentadas por personas o grupos, cuyos propósitos y objetivos concuerden con los de LA FUNDACIÓN.
- d) Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-financiación, inversiones a nivel nacional, necesarios para el financiamiento y sostenimiento de LA FUNDACIÓN, sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio.
- e) Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los beneficiarios de la fundación.
- f) Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de LA FUNDACIÓN.
- g) Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades del sector privado, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares, para tales efectos podrá asociarse, fusionarse, participar en uniones temporales, consorcios y elaborar convenios con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto.<sup>16</sup>

## **CONTROL TRIBUTARIO**

Los contribuyentes que se enumeran a continuación, se someten al impuesto sobre la renta y complementarios, conforme al régimen tributario especial: Las corporaciones, fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro, que cumplan totalmente con las siguientes condiciones:

- a) Que el objeto social principal sea la realización de actividades de salud, deporte, educación formal, cultura, investigación científica o tecnológica, ecológica, protección ambiental o programas de desarrollo social
- b) Que las actividades que realice sean de interés general
- c) Que sus excedentes sean reinvertidos totalmente en la actividad de su objeto social.

Según la entidad sin ánimo de lucro y los resultados económicos de cada año de acuerdo a lo reglamentado en el Estatuto Tributario, deben presentar declaración de ingresos y patrimonio (o renta) por cada año gravable o fracción de año que

---

<sup>16</sup> [camarasogamoso.org/wp..](http://camarasogamoso.org/wp..)

tengan actividad hasta el momento de su liquidación y disolución como sociedad (para lo cual debe estar a paz y salvo en todo sentido).

## **SEGURIDAD SOCIAL COMPARTIDA**

Las ESAL están en la obligación frente a sus trabajadores, de afiliarlos y cotizar todos los meses a Seguridad Social (*Salud, Pensión y ARP*) y los salarios serán base para pagar a Parafiscales (*Sena, Caja e ICBF*). Claro está que el aporte a Salud y Pensión será compartida como con cualquier trabajador, pues de su salario se sacará el porcentaje de ley

## **IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

La ley precisa cuales actividades no deben gravarse con el impuesto de industria y comercio, que son, únicamente, las mencionadas expresa y específicamente en la Ley 14 de 1983, artículo 39, en concordancia con el artículo 39 literal c) del Decreto 352 de 2002.

Las entidades sin ánimo de lucro son verdaderas personas jurídicas, que pueden estar constituidas bajo las modalidades de corporación, fundación o asociación, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones, y susceptibles de ser representadas tanto judicial como extrajudicialmente; pero, a diferencia de las sociedades comerciales, “no persiguen la repartición de las ganancias entre los asociados sino que las reinvierten en pro de la actividad o fin perseguido”. El elemento fundamental de las asociaciones sin ánimo de lucro es su misma finalidad, razón por la cual es necesario, para determinar el ánimo de lucro, tener en cuenta:

1. La obtención de ganancias no está relacionada con la distribución de éstas, las ganancias tienen fines propios.
2. No existe distribución de utilidades entre sus miembros
3. Los aportes de los miembros nunca se reembolsan, al retiro del miembro, ni a la liquidación de la sociedad, evento en el cual el excedente, si lo hubiere, se traslada a otra entidad con finalidades similares. De manera que el elemento determinante es el objeto o finalidad desarrollada, que no obedezca a una aspiración lucrativa. En consecuencia, los posibles excedentes o utilidades obtenidos no pueden ser distribuidos entre esos miembros, sino que, por el contrario, deben destinarse al objetivo que aglutina a los asociados<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> <http://www.faong.org/wp-content/uploads/2013/04/Industria-y-Comercio-ESAL.pdf>

## 4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

La cultura organizacional puede definirse como el conjunto de normas y valores que son compartidos por personas y grupos en una empresa y que influyen en la forma de actuación y por ende en el funcionamiento de la organización.<sup>18</sup>

En la fundación CAMILA ED para afianzar el compromiso de los empleados hacia los objetivos de la empresa además de propiciar un ambiente para el desarrollo de nuevas ideas, expresión del personal, y mejorar la toma de decisiones, se han definido los siguientes principios éticos:

- **Respeto:** La base de todas las relaciones humanas es el respeto, creando así un trato sincero y cálido con nuestros clientes y colaboradores.
- **Servicio:** En la fundación “CAMILA ED”, nuestros clientes son lo primero, por eso nos esforzamos día a día para mantener una alta cultura de servicio en toda la organización, ofreciendo atención de la mejor calidad.
- **Compromiso:** Desarrollamos el trabajo con Personas con Discapacidad con profesionalismo y entrega. Nos proponemos trabajar de manera respetuosa, responsable y eficiente, cumpliendo de forma oportuna los compromisos y acuerdos adquiridos con el usuario.
- **Trabajo En Equipo:** Obramos en base a la confianza y colaboración de los integrantes del equipo, trabajando en forma coordinada.
- **Responsabilidad:** Hacer las cosas de la mejor manera, de tal forma que nunca se perjudique al otro sino por el contrario velar por el bienestar colectivo.
- **Equidad:** favorecer a las personas de acuerdo a sus necesidades y capacidades.
- **Honestidad:** Se procederá con sinceridad y profesionalismo, probando la eficacia y franqueza de la información plasmada.

Todo lo anterior con el fin de lograr una cultura organizacional fuerte en donde todo el personal se encuentre convencido de los valores de la institución y tenga sentido de pertenencia que se vea reflejado en los resultados.

**4.2.1 Visión.** En el 2020 la fundación CAMILA ED tendrá un reconocimiento a nivel local y regional buscando conseguir nuestro principal objetivo que es mejorar la

---

<sup>18</sup> <http://www.encyclopediainfinanciera.com/organizaciondeempresas/cultura-organizacional.htm>

calidad de vida de niños y jóvenes con discapacidad, proyectando alcanzar un 80% de cobertura de la demanda existente.

**4.2.2 Misión.** Somos una fundación que busca mejorar la calidad de vida de niños y jóvenes con discapacidad en la provincia comunera, por medio de una rehabilitación integral con actividades terapéuticas bajo principios de calidad y eficiencia, fomentando el desarrollo humano de cada uno de nuestros pacientes.

#### **4.2.3 Objetivos**

- Consolidar las bases económicas que van a garantizar el sostenimiento de la fundación Camila ED
- Impulsar la estrategia de trabajo que brinden el apoyo suficiente para el desarrollo de las actividades de la empresa.
- Contribuir al desarrollo integral de los niños y jóvenes con discapacidad a través de terapias físicas asistidas.
  
- Desarrollar planes de acción que fortalezcan la razón de ser de la fundación mejorando su balance social.
- Fortalecer el desarrollo familiar a través de charlas y conferencias a padres de familia cuyo principal objetivo sea la superación estigmas y barreras creadas por la sociedad
- Prestar un servicio ético y profesional con personal altamente capacitado y con sentido humano.

#### **4.2.4 Políticas**

##### **De personal**

La fundación adopta como política el respeto de los términos legales contenidos en la legislación laboral colombiana para con nuestro personal.

Seleccionar el personal adecuado para cada cargo mediante la elección de profesionales especializados y capacitados a través de un proceso de reclutamiento en donde se apliquen pruebas que contribuyan a elegir el más competente. También se deben establecer convenios con universidades y entidades como el SENA, en donde se brinde la oportunidad de desarrollar prácticas profesionales buscando un beneficio mutuo entre el practicante y la organización.

Capacitar tanto el personal operativo como de apoyo para mejorar el desarrollo profesional, teniendo como base que la población a tratar son niños y jóvenes con necesidades especiales.

La fundación cancela los salarios directamente a sus funcionarios y profesionales de acuerdo a los servicios prestados.

Aplicar un manual de responsabilidades para cada uno de los cargos especificando funciones y parámetros para su ejecución y cumplimiento.

Mantener una comunicación asertiva con aras a la mejora del clima organizacional basada en principios y valores de trabajo en equipo, solidaridad y compromiso.

Establecer un programa de salud ocupacional, en donde la seguridad y bienestar de cada uno de los miembros de la fundación sean el principal objetivo.

### **De compras**

Es fundamental establecer las relaciones con proveedores estudiando factores de calidad, cumplimiento y experiencia; seleccionando número de proveedores, cotización que más favorezca a los fines de la fundación.

Se realizará una política de compras con parámetros estipulados en su respectivo manual que facilite el control a través actas, en donde se estipulen detalladamente los artículos adquiridos, las garantías, los proveedores, descripciones básicas, en fin, información pertinente que facilite su manejo contable.

Definir proveedores sustitutos o alternativos en la situación en que se necesite una compra no estipulada o el proveedor habitual no pueda suministrarla.

### **De ventas**

Para lograr un posicionamiento y reconocimiento en el mercado se implementara una publicidad a través de medios locales de comunicación (canal comunitario), ofrecer el portafolio de servicios a través de visitas a puntos estratégicos, además de dar a conocer los diferentes servicios a ípadres de familia para que ellos contribuyan con divulgar los servicios mediante comunicación voz a voz.

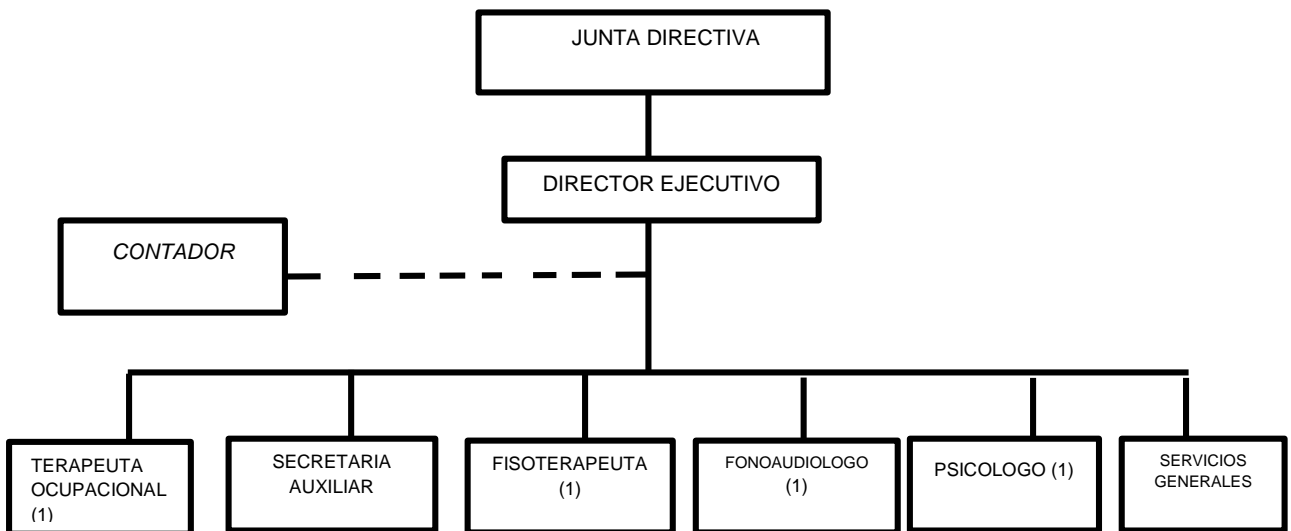
El pago de servicios será por el número de terapias, en este caso se tendrá en cuenta el historial médico de cada paciente y su intensidad determinando de esta manera el costo real.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**4.3.1 Organigrama.** A través de este esquema se presenta la organización jerárquica que se efectuara en la Fundación Camila ED, con el fin de lograr una comunicación asertiva entre cargos administrativos y operativos, además tendrá una distribución vertical mostrando niveles de autoridad.

El área administrativa estará conformada por la junta directiva, el gerente y la secretaria auxiliar con funciones específicas de planeación, dirección, ejecución y control que generen estabilidad y orden.

**Ilustración 8 Organigrama**



**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** A continuación se puntualizan los siguientes cargos

- Director ejecutivo
- Secretaria auxiliar
- Psicólogo
- Fisioterapeuta
- Terapeuta Ocupacional
- Fonoaudiólogo
- Contador -externo

Perfil del cargo: Gerente

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
PERFIL DE CARGOS	
1. DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: DIRECTOR EJECUTIVO	N° DE CARGOS: 1
<b>PERFIL :</b> Profesional en gestión empresarial, administración de empresas, con experiencia mínima de un año en cargos similares. Persona con estándares éticos altos, con gran sentido de responsabilidad en el manejo de clientes, facilidad para solucionar problemas y tomar decisiones.	
<b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conducir la labor administrativa y funcional de la Organización basado en normas y políticas y planes aprobados por la Junta Directiva.</li><li>• Representar legalmente a la fundación Camila ED en cada una de las actividades empresariales y sociales.</li><li>• Cumplir y hacer cumplir las funciones delegadas por la Junta Directiva.</li><li>• Responder y velar por el uso equitativo y transparente de los recursos de la organización.</li><li>• Fijar parámetros generales en control de cumplimiento de objetivos, metas y políticas.</li><li>• Velar por el cumplimiento de funciones y cargos dentro de la fundación.</li><li>• Planeación de promoción y divulgación de servicios.</li><li>• Dirigir y administrar bienes y recursos de la empresa.</li><li>• Presentar informes ante la junta directiva.</li></ul>	
<b>COMPETENCIAS:</b> Se requiere de una persona con facilidad para adaptarse a cambios, con liderazgo, visionario, habilidad para entablar relaciones de grupo, creatividad y autocontrol.	
<b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b> CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: análisis de información, destreza para solucionar problemas, facilidad para recibir y producir información	

Perfil de cargo: secretaria

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
<b>PERFIL DE CARGOS</b>	
<b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACIÓN DE CARGO: SECRETARIA</b>	<b>N° DE CARGOS: 1</b>
<b>PERFIL :</b> Técnico o tecnólogo en áreas de administración egresado del SENA Experiencia de 6 meses en áreas similares	
<b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Auxiliar en actividades administrativas y de apoyo</li><li>• Recepción de llamadas, atención y servicio al cliente</li><li>• Servir de apoyo en las demás áreas</li><li>• Recibir , organizar y archivar documentación</li><li>• Mantener actualizados archivos físicos y base de datos</li><li>• Manejo de correspondencia interna y externa</li><li>• Atender a los usuarios y asignar citas</li><li>• Coordinar la agenda de los especialistas</li></ul>	
<b>COMPETENCIAS:</b> Se requiere de una persona interés por el aprendizaje, iniciativa, creatividad, dinamismo y colaboración.	
<b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b>  CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: recibir información, atención, concentración , emitir respuestas rápidas	

Perfil de cargo: Psicólogo

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
PERFIL DE CARGOS	
3. DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: Psicólogo	N° DE CARGOS: 1
PERFIL : Profesional en psicología con capacidad para intervenir idóneamente en el campo de la salud mental, en los escenarios: comunitario, educativo, organizacional y de la salud, de acuerdo con las necesidades específicas de cada contexto.	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"><li>• Diagnostica e interviene clínicamente el nivel de discapacidad de los pacientes definidos por la Organización Mundial de la Salud - O.M.S. y por otras clasificaciones reconocidas en la comunidad académica internacional.</li><li>• Desarrolla programas individuales y grupales de prevención de problemáticas psicológicas.</li><li>• Investiga para la obtención de conocimiento y nuevas herramientas de intervención, propias de su campo específico.</li><li>• Interpreta la información obtenida a través del uso de herramientas e instrumentos, en los procesos diagnósticos.</li><li>• Inicia y emprende acciones, en procura de mejorar resultados o crear nuevas oportunidades. Comprende la predisposición para actuar en forma proactiva.</li><li>• Escucha adecuadamente, y comprende y responde a pensamientos, sentimientos o intereses de los demás.</li></ul>	
COMPETENCIAS: Se requiere de una persona que tenga facilidad para adaptarse a situaciones, análisis, dinamismo, creatividad, integridad.	
REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES  CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: recibir información, atención, concentración, emitir respuestas rápidas, atención, concentración.	

Perfil del cargo: Fisioterapeuta

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
<b>PERFIL DE CARGOS</b>	
<b>4. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
denominación DE CARGO: Fisioterapeuta	N° DE CARGOS: 1
<b>PERFIL :</b> Profesional con habilidades de promoción, prevención, tratamiento y rehabilitación, así como de administración, educación e investigación relacionadas con el cuidado de la condición fisiocinética de las personas en su medio ambiente particular	
<b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar los tratamientos y técnicas rehabilitadoras que se prescriban.</li><li>• Hacer el seguimiento y la evaluación de la aplicación del tratamiento que realice.</li><li>• Conocer, evaluar e informar la aplicación del tratamiento de su especialidad.</li><li>• Colaborar en las materias de su competencia en los programas que se realicen de formación e información a las familias de los afectados.</li></ul>	
<b>COMPETENCIAS:</b> Se necesita de una persona que tenga creatividad, espíritu humanístico, vocación de servicio a la comunidad y habilidad para la comunicación. Interés por los seres humanos en todos los ciclos vitales y sus problemas. Preparación adecuada en ciencias humanas y ciencias naturales, en especial en biología y física.	
<b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b>	
CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: recibir información, atención, concentración, habilidad y análisis de información, emitir respuestas rápidas.	

Perfil del cargo: Terapeuta Ocupacional

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
PERFIL DE CARGOS	
5. DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
denominación DE CARGO: Terapeuta	N° DE CARGOS: 1
PERFIL : Profesional con habilidades promoción y prevención, valora los supuestos del comportamiento y su significación profunda para conseguir la mayor independencia y reinserción posibles del individuo en todos sus aspectos: laboral, mental, físico y social.	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar los tratamientos y técnicas rehabilitadoras que se prescriban.</li><li>• centrándose en la forma y cómo influye en la salud física y la satisfacción vital, en el significado la experiencia subjetiva de participación dentro del contexto de la ocupación humana</li><li>• Hacer el seguimiento y la evaluación de la aplicación del tratamiento que realice.</li><li>• Conocer, evaluar e informar la aplicación del tratamiento de su especialidad.</li><li>• Colaborar en las materias de su competencia en los programas que se realicen de formación e información a las familias de los afectados.</li></ul>	
COMPETENCIAS: Se necesita de una persona que tenga creatividad, espíritu humanístico, vocación de servicio a la comunidad y habilidad para la comunicación. Interés por los seres humanos en todos los ciclos vitales y sus problemas. Preparación adecuada en ciencias humanas y ciencias naturales, en especial en biología y física.	
REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES  CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: recibir información, atención, concentración, habilidad y análisis de información, emitir respuestas rápidas.	

Perfil del cargo: Fonoaudiólogo

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
<b>PERFIL DE CARGOS</b>	
<b>6. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN DE CARGO: Fonoaudiólogo	N° DE CARGOS: 1
<b>PERFIL :</b> Profesional de la rehabilitación orientada a la prevención, detección, evaluación, diagnóstico e intervención terapéutica de alteraciones de la comunicación.	
<b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Terapia de las alteraciones del lenguaje, habla, voz y audición</li><li>• Hacer el seguimiento y la evaluación de la aplicación del tratamiento que realice.</li><li>• Evaluación diagnóstica</li><li>• Colaborar en las materias de su competencia en los programas que se realicen de formación e información a las familias de los afectados.</li><li>• Programa de orientación para padres</li></ul>	
<b>COMPETENCIAS:</b> Se necesita de una persona que tenga creatividad, vocación de servicio a la comunidad y habilidad para la comunicación. Interés por los seres humanos en todos los ciclos vitales y sus problemas. Preparación adecuada en ciencias humanas y de lenguaje.	
<b>REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b>  CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual CARGA MENTAL: recibir información, atención, concentración, habilidad y análisis de información, emitir respuestas rápidas.	

Perfil del cargo: Servicios Generales

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
PERFIL DE CARGOS	
7. DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: Servicios Generales	N° DE CARGOS: 1
PERFIL :	
Bachiller Académico, con experiencia de un año en actividades de mantenimiento y aseo de oficinas.	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Organizar las instalaciones antes y después de las actividades diarias.</li><li>• Velar por el cuidado mobiliario, equipos y demás implementos utilizados en sus labores.</li><li>• Procurar un ambiente laboral sano y de permanente comunicación.</li><li>• Colaborar con funciones de mensajería</li><li>• Ejecutar funciones asignadas por su jefe inmediato.</li></ul>	
COMPETENCIAS:	
Se necesita de una persona que tenga adaptación, aprendizaje, juicio, colaboración y disposición.	
REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	
CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual	
CARGA MENTAL: recibir información ,emitir respuestas rápidas	

Perfil del cargo: Contador Público – Externo

FUNDACIÓN CAMILA ED Centro de apoyo en cuanto a rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad.	
PERFIL DE CARGOS	
8. DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO: CONTADOR EXTERNO	N° DE CARGOS: 1
PERFIL : Profesional en área contable con título y tarjeta profesional, experiencia mínima de un año en empresas del sector de servicios.	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"><li>• Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera</li><li>• Llevar los libros de acuerdo con la técnica contable y auxiliar</li><li>• Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de Fundación Camila ED</li><li>• Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional.</li><li>• Preparar los estados financieros de fin de ejercicio.</li><li>• Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, el Gerente, en temas de su competencia.</li><li>•</li></ul>	
COMPETENCIAS: Se requiere de una persona con facilidad para procesar información, adaptarse a cambios, habilidad para entablar relaciones de grupo, creatividad y autocontrol.	
REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	
CARGA FÍSICA: motricidad, destreza manual	
CARGA MENTAL: análisis de información, emitir informes, destreza para solucionar problemas, facilidad para recibir y producir información.	

**4.3.3. Asignación salarial.** La fundación Camila ED ha establecido su escala de salarios basados en características propias de empresas similares, de acuerdo a los niveles de cargos y rendimiento laboral.

## Factores de evaluación

Tabla 33 Factores de evaluación de asignación salarial

FACTOR	DESCRIPCIÓN
<b>Escalafones Salariales</b>	Evaluar puestos para calcular el valor relativo de cada uno, estableciendo niveles jerárquicos y tarifas independientes a cada cargo.
<b>Rendimiento laboral</b>	Retribución basada en habilidades teniendo en cuenta que los especialistas trabajaran y tendrán una asignación en base a el número de terapias aplicadas.
<b>Nivel de educación</b>	Compensar al personal de acuerdo a su nivel de escolaridad, buscando de esta forma la actualización profesional aportando a la creatividad y la solución de problemas.
<b>Experiencia</b>	Tiempo mínimo requerido para la realización adecuada del puesto de trabajo.

Basados en los parámetros anteriores se estipulo el siguiente esquema salarial:

- Asignación mensual por cargos:

Tabla 34 Asignación mensual por cargos

CARGOS	CANTIDAD	TIPO DE CONTRATO	ASIGNACIÓN SALARIAL
Director Ejecutivo	1	A termino fijo	\$ 1.400.000
Secretaria	1	A termino fijo	\$ 644.350
Psicólogo	1	P. de servicios	\$ 1.200.000
Fisioterapeuta	1	P. de servicios	\$ 1.200.000
Terapeuta Ocupacional	1	P. de servicios	\$ 900.000
Fonoaudiólogo	1	P. de servicios	\$ 1.200.000
Servicios generales	1	A termino fijo	\$ 644.350

<b>PRESTACIONES SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
EPS	8.5%
Pensiones y cesantías	12%
ARP ( Tipo de riesgo II)	1.044%
Aportes parafiscales	
Caja de compensación familiar	4%
SENA	2%
ICBF	3%
Carga prestacional	
Cesantías	8.33%
Intereses sobre cesantías	1%
Vacaciones	4.17%
Prima de servicios	8.33%
<b>Total de prestaciones</b>	<b>52.374%</b>

- Relación salarial

<b>CARGO</b>	<b>SALARIO BASE</b>	<b>AUXILIO DE TRANSPORTE</b>	<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	<b>SALARIOS MENSUALES</b>	<b>SALARIOS ANUALES</b>
DIRECTOR EJECUTIVO	\$1.400.000		\$ 823.928	\$ 2.223.928	\$26.687.136
SECRETARIA	\$644.350	\$ 74.000	\$ 379.213	\$ 1.097.563	\$ 13.170.754
PSICOLOGO	\$1.200.000			\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
TERAPEUTA OCUPACIONAL	\$900.000	\$74.000	\$529.668	\$ 1.503.668	\$18.044.016
FISOTERAPEUTA	\$1.200.000			\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
FONOAUDIOLOGO	\$1.200.000			\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
SERVICIOS GENERALES	\$ 644.350	\$ 74.000	\$ 379.213	\$ 1.097.563	\$ 13.170754
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.488.700</b>	<b>\$ 222.000</b>	<b>\$ 2.112.022</b>	<b>\$ 9.522.722</b>	<b>\$ 114.272.660</b>

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis de la probabilidad del proyecto; los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron los estudios anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

El objeto de este capítulo es realizar un estudio amplio, detallado y suficiente de cada uno de los elementos que conforman la estructura financiera del proyecto como la inversión inicial, los costos de producción, los gastos funcionamiento, los ingresos percibidos, la utilidad del ejercicio, en fin toda información relevante para determinar la viabilidad financiera de la empresa proyecta a un horizonte de 5 años.

### 5.1. INVERSIONES

Está constituida por el conjunto de aportes que se deben hacer para adquirir los bienes y servicios necesarios para el desarrollo inicial del establecimiento, o sea para dotarla de su capacidad operativa. Estas inversiones iniciales son el resultado del estudio de mercados y el estudio técnico.

La inversión de este proyecto comprende: Inversión fija, inversión diferida e inversión de capital de trabajo. Se contará con un capital de trabajo para 30 días, con el propósito de tener el efectivo necesario para el normal funcionamiento de sus actividades. Se justifica este período porque las ventas se realizan de contado y se estarán percibiendo los recursos económicos necesarios para cancelar costos y gastos iniciales.

**5.1.1 Inversión Fija.** Está conformada por la inversión de activos fijos para poner en funcionamiento la empresa, así:

**5.1.1.1 Terrenos.** La realización de este proyecto no conlleva la compra de terrenos. La empresa inicialmente tomará en arriendo con promesa de venta el lugar donde funcionará la empresa por una de duración inicial de 5 años.

**5.1.1.2 Construcciones:** La realización de este proyecto conlleva algunas construcciones, y obras de adecuación.

Tabla 35 Inversión fija. Construcciones

CONCEPTO	VALOR
Zona de Servicio	\$ 4.500.000,00
Zona de Administración	\$ 1.890.000,00
Zona de Recepción	\$ 980.000,00
Zona de Sanitarios	\$ 2.000.000,00
Zona de Cafetería	\$ 1.500.000,00
	<b>\$ 10.870.000,00</b>

**5.1.1.3 Maquinaria y equipo:** Corresponde al equipo electrónico y útiles requerido para el adecuado manejo y tratamiento de la información del área administrativa de la empresa; representados básicamente por los elementos de cómputo y comunicaciones

Tabla 36 Inversión fija. Maquinaria y Equipos

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Equipos de cómputo (Computador de Escritorio COMPAQ CQ100 - 1031a)	5	850.000	4.250.000
Equipos de sonido(Microcomponente SAMSUNG MM-E330)	1	300.000	300.000
Televisores(TV 32" LED SONY 32R427B HD)	1	750.000	750.000
Reproductor de DVD (DVD SAMSUNG E360)	1	100.000	100.000
Nevera (Nevera MABE 210Lts RMU210WA Gris)	1	595.000	595.000
Bascula pesaje(Báscula Personal Monix Bm10 Cuadrada- Blanco)	5	40.000	200.000
Ventiladores (Ventilador HOLMES HAOF90-UC)	2	90.000	180.000
Sillas para recepción (Sofa Cama Infinity Negro)	5	370.000	1.850.000
Sillas ergonómicas (Silla de Oficina OFFICE MART Negra 8002)	7	75.000	525.000
Escritorios de administración (Escritorio INVAL 4603 Wengue/Humo)	6	170.000	1.020.000
Colchonetas (Set de Yoga Evolution Balón de Pilates 65, Colchoneta yoga Banda elástica con sujetador, Cubo apoyador)	10	100.000	1.000.000
Botiquín fijo con dotación	3	70.000	210.000
Archivadores metálicos	3	195.000	585.000
Sillas de ruedas	3	270.000	810.000
Camillas (Camilla Con Cabecero De Levante)	5	200.000	1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>		<b>13.375.000</b>

**5.1.1.4 Muebles y enseres.** Este rubro está conformado por los muebles de dotación y otros elementos de oficina necesarios para el normal funcionamiento del área administrativa y de ventas de la empresa.

Tabla 37 Inversión fija. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio de Director	1	700.000	700.000
Escritorio Secretaria	1	450.000	450.000
Mesa de Juntas	1	1.890.000	1.890.000
Mesas Rimax	1	120.000	120.000
Sillas Plásticas Rimax	4	35.000	140.000
Silla de Gerencia	1	650.000	650.000
Archivador	1	350.000	350.000
Papelera	2	15.000	30.000
Ventilador	2	180.000	360.000
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>4.390.000</b>	<b>4.690.000</b>

**5.1.1.5 Útiles de servicio.** Para el inicio de actividades y funcionamiento normal de la fundación cada uno de los profesionales requiere de herramientas específicas para la prestación de sus servicios como:

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cafetera (Cafetera OSTER 3301 4Tz)	1	75.000	75.000
Calculadoras (Calculadora CANON AS-8)	7	30.000	210.000
Teléfono conmutador (Teléfono Conmutador Panasonic Kx-t7730x Digital Híbrido)	1	195.000	195.000
Teléfonos (Teléfono ALCATEL Inalámbrico)	6	73.000	438.000
Perforadora ( Dos huecos 40 hojas)	1	20.000	20.000
Grapadora	1	12.000	12.000
Rompecabezas	6	40.000	240.000
Juguetes didácticos	6	18.000	108.000
Pinceles ( set x 9)	3	20.000	60.000
Vinilos	10	3.000	30.000
Tijeras punta roma	4	4.000	16.000
Punzones punta roma	4	3.000	12.000
Arma todos – legos	5	20.000	100.000
Cojines	6	20.000	120.000
Cuerdas para saltar	4	10.000	40.000
<b>TOTAL</b>			<b>1.358.000</b>

**5.1.1.7 Total inversión fija.** El total de la inversión fija requerida para este proyecto se Observa en el cuadro siguiente.

Tabla 38 Total Inversión fija

Total inversión fija	
Inversión	Valor
Maquinaria y Equipo	13.375.000,0
Muebles y Enseres	4.690.000,0
Útiles de oficina	1.358.000,0
<b>Total</b>	<b>19.423.000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** Son los gastos que se realizan en el período previo al inicio de operaciones de la empresa, y corresponden básicamente a la adquisición de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tales como: el estudio de factibilidad, programa de capacitación, gastos de constitución legal, gastos de lanzamiento relacionados con promoción y publicidad y adecuaciones locativas.

La empresa adquirirá en arriendo una infraestructura física en óptimas condiciones y distribución de planta adecuada para la prestación del servicio, por lo tanto, las adecuaciones locativas se limitan a pintura, y algunas pequeñas educación para la buena prestación del servicio.

La inversión diferida será amortizada totalmente en el transcurso de los cinco años siguientes al inicio de actividades de la empresa, cuyo valor asciende a \$21.470.000, ver cuadro -.

Tabla 39. Inversión diferida pre-operacional

INVERSIÓN DIFERIDA	VALOR TOTAL	VALOR DIFERIDO/AÑO
Estudio de factibilidad	2.500.000	208.333
Constitución de la empresa	1.200.000	100.000
Licencia antivirus, office y otros programas	1.500.000	125.000
Permisos sanitarios	1.600.000	133.333
Construcciones y adecuaciones	10.870.000	905.833
Publicidad de lanzamiento	3.800.000	316.667
<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>21.470.000</b>	<b>1.789.167</b>

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** La inversión de capital de trabajo fue calculada teniendo en cuenta dos aspectos: primero teniendo en cuenta el flujo de efectivo de la empresa producto de la retribución por el servicio prestado, y segundo, la característica intermitente del servicio.

Para asignar el monto de capital de trabajo es necesario cuantificar los costos y gastos incurridos en la prestación de los servicios para el primer año de existencia de la empresa, los cuales serán analizados a continuación:

**5.1.3.1 Costos del Servicio:** Estos representan los desembolsos en efectivo o en especie que la empresa realizará en el área operativa para atender las necesidades u obligaciones de su objeto social.

El programa de operación (servicios) que la empresa llevará a cabo en cada uno de los cinco (5) años del proyecto ya fue determinado en el estudio técnico, y está relacionados básicamente con la capacidad utilizada del proyecto, los recursos humanos y físicos, así como los insumos necesarios en la prestación del servicio de turismo.

En el primer año del proyecto se prestarán 9585 servicios, de los cuales el 33% corresponde a Psicología, 50% a Fonoaudiología, 50% a Fisioterapia, 33% a Hipoterapia y el 33% a Caninoterapia. Ver tabla 43.

Tabla 40 Programa de servicios

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PSICOLOGIA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
FONOAUDIOLOGIA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
FISOTERAPIA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
TERAPIA OCUPACIONAL	1.198	2.097	2.396	2.696	2.995
TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	1.198	2.097	2.396	2.696	2.995
	<b>9.585</b>	<b>16.773</b>	<b>19.169</b>	<b>21.565</b>	<b>23.962</b>

**5.1.3.1.1 Materias Primas:** Por las características del proyecto, corresponde a los costos por concepto de insumos que intervengan directamente en la prestación del servicio. Estos costos están relacionados únicamente los insumos alcohol, agua oxigenada, algodón, isodine y todos los demás gastos planteados en cada servicio a ofertar.

Tabla 41 Costos materiales directos

MATERIALES	CANTIDA SERVICIOS AÑO	COSTO UNITARIO POR SERVICIO	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 1	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 2	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 3	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 4	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 5
Alcohol 6000 ml	9.585	2,554	24.480	42.840	48.960	55.080	61.200
Agua Oxigenada 1200 ml	9.585	0,851	8.160	14.280	16.320	18.360	20.400

Algodón 500 gramos	9.585	0,701	6.720	11.760	13.440	15.120	16.800
Gasas 50 yardas	9.585	12,019	115.200	201.600	230.400	259.200	288.000
Isodine 1200 ml	9.585	1,703	16.320	28.560	32.640	36.720	40.800
Aceite mineral 500 ml	9.585	1,603	15.360	26.880	30.720	34.560	38.400
Guantes de látex por 100 unid	9.585	173,528	1.663.200	2.910.600	3.326.400	3.742.200	4.158.000
Baja lenguas	9.585	26,117	250.320	438.060	500.640	563.220	625.800
Vendas 4 x 5	9.585	0,864	8.280	14.490	16.560	18.630	20.700
<b>TOTALES</b>		<b>219,94</b>	<b>2.108.040</b>	<b>3.689.070</b>	<b>4.216.080</b>	<b>4.743.090</b>	<b>5.270.100</b>

**5.1.3.1.2 Mano de obra directa.** La mano de obra directa que se requiere para la prestación del servicio contara con una enfermera general contratada directamente y los profesionales serán contratados mediante sistema de contratación por prestación de servicios; con dichos valores se calculan los costos totales mensuales y anuales. Por lo tanto solo tiene carga prestacional el terapeuta ocupacional y los demás profesionales no tienen carga prestacional. Estos costos se encuentran proyectados a cinco años.

Tabla 42 Costo Mano de obra directa

Cargo	Honorario			Valor Total Mes	Valor Anual
Fisioterapeuta (1)	1.200.000			1.200.000	14.400.000
Fonoaudiólogo (1)	1.200.000			1.200.000	14.400.000
psicólogo (1)	1.200.000			1.200.000	14.400.000
<b>TOTALES</b>				<b>3.600.000</b>	<b>43.200.000</b>

Nota: Por prestación de servicios

Cargo	Salario	Valor Prestacional	Aux Tpte	Valor Total Mes	Valor Anual
Terapeuta ocupacional	900.000	529.668	74.000	1.503.668	18.044.016
<b>TOTAL</b>				<b>1.503.668</b>	<b>18.044.016</b>

Nota: Contratación directa

Para el caso de la persona empleada de forma directa, el factor prestacional correspondiente a los aportes parafiscales, seguridad social y demás prestaciones legales estipuladas por la ley 100 de 1993, según se establece en el siguiente cuadro.

INFORMACIÓN PRESTACIONAL	%	SALARIO BÁSICO
Prima	8,3	53.674
Vacaciones	4,2	26.869
Cesantías	8,3	53.674
Intereses Cesantías	1,0	6.444
Caja de Compensación	4,0	25.774
ICBF	3,0	19.331
Sena	2,0	12.887
Salud	8,5	54.770
Pensión	12,0	77.322
Riesgos Profesionales	0,5	3.364
Dotación	7,0	45.105
% Total	0,589	379.213
Básico		644.350
Aux. Transporte		74.000
<b>TOTAL</b>		<b>1.097.563</b>

**5.1.3.1.3 Costos Indirectos de prestación del servicio:** También llamados costos generales y están relacionados con el área de operación del servicio. Estos costos son causados por conceptos diferentes a los que se relacionan con la nómina y la materia prima. Llamados también costos generales de fabricación y están relacionado con la producción del producto y/o servicio.

Tabla 43 Costos indirectos de prestación del servicio

PRODUCTO	Vr. Parcial mes	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios (agua, luz y telefono)60%	154.800	1.857.600	1.857.600	1.857.600	1.857.600	1.857.600
Seguros	16.186	194.230	194.230	194.230	194.230	194.230
Mantenimientos y reparaciones	35.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
Depreciaciones	323.717	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600
Sub-Total	<b>529.703</b>	<b>6.356.430</b>	<b>6.356.430</b>	<b>6.356.430</b>	<b>6.356.430</b>	<b>6.356.430</b>
Imprevistos 5%	26.485	317.822	317.822	317.822	317.822	317.822
Total CIF	<b>556.188</b>	<b>6.674.252</b>	<b>6.674.252</b>	<b>6.674.252</b>	<b>6.674.252</b>	<b>6.674.252</b>

### 5.1.3.1.4 Total Costos de producción y/o el servicio.

Tabla 44 Costos totales de prestación del servicio

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Materia prima</b>	140.760	246.330	281.520	316.710	351.900
<b>Mano de Obra directa</b>	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	6.674.252	6.674.252	6.674.252	6.674.252	6.674.252
<b>Total CIF</b>	<b>68.059.028</b>	<b>68.164.598</b>	<b>68.199.788</b>	<b>68.234.978</b>	<b>68.270.168</b>

**5.1.3.2 Gastos de Administración y ventas:** Son los costos originados de realizar las funciones administrativa dentro de la empresa para el proyecto está representado por la mano de obra del personal administrativo, servicios públicos, depreciación, publicidad y otros costos administrativos y de ventas

Tabla 45 Gastos de administración y ventas

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Arriendo</b>	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
<b>Salarios</b>	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645
<b>Servicios públicos (agua, luz, teléf.) Admon.40%</b>	1.238.400	1.238.400	1.238.400	1.238.400	1.238.400
<b>Honorarios</b>	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000
<b>Insumos Aseo y Cafetería</b>	2.268.000	2.268.000	2.268.000	2.268.000	2.268.000
<b>Papelería</b>	780.000	780.000	780.000	780.000	780.000
<b>Publicidad de operación</b>	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000
<b>Total Costos de Admón. y ventas</b>	<b>74.398.045</b>	<b>74.398.045</b>	<b>74.398.045</b>	<b>74.398.045</b>	<b>74.398.045</b>

**Mano de obra administrativa.** Los gastos por concepto de nómina, corresponden a los devengados por el gerente de la empresa, una secretaria, una persona de servicios generales y un contador externo quien devengará honorarios mensuales.

Tabla 46 Gastos de mano de obra administrativa

Cargo	Salario	Valor Prestacional	Aux Tpte	Valor Total Mes	Valor Anual
<b>Director ejecutivo</b>	1.400.000	823.928		2.223.928	26.687.136

<b>Secretaria auxiliar</b>	644.350	379.213	74.000	1.097.563	13.170.754
<b>Servicios generales</b>	644.350	379.213	74.000	1.097.563	13.170.754
				<b>4.507.455</b>	<b>53.028.645</b>

<b>CARGO</b>	<b>SALARIO</b>	<b>VALOR PRESTACIONAL</b>	<b>AUX TPTE</b>	<b>VALOR TOTAL MES</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Contador	450.000	0	0	450.000	5.400.000
<b>TOTAL</b>				<b>450.000</b>	<b>5.400.000</b>

**Depreciación.** El sistema empleado para depreciar los activos fijos de esta empresa, es el denominado "línea recta", que consiste en dividir el valor del activo fijo entre el número de años de vida útil depreciando cada año la misma cantidad y el mismo valor cada año por el número de los meses del año. Su cálculo se observa en el cuadro \_ Cuadro -. Depreciaciones

Tabla 47 Depreciación

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑOS A DEPRECIAR</b>	<b>VALOR ACTIVOS</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Maquinaria y Equipo	5 Años	\$ 13.375.000	\$ 222.917	\$ 2.675.000
Muebles y Enseres	5 Años	\$ 4.690.000	\$ 78.167	\$ 938.000
Útiles de oficina	5 Años	\$ 1.358.000	\$ 22.633	\$ 271.600
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 19.423.000</b>	<b>\$ 323.717</b>	<b>\$ 3.884.600</b>

**5.1.3.3 Gastos financieros.** Los gastos financieros son los desembolsos en efectivo que la nueva empresa por concepto de crédito bancario destinado a financiar parte de inversión del proyecto, Los gastos financieros están representados en un crédito para capital de trabajo que será parte del capital inicial de la empresa; el crédito se efectuará con Banco de Colombia, cuya tasa de interés actual es del 1.46% M.V. y Teniendo en cuenta que el monto financiado es de \$31.813.458, los interés serán los presentados en la siguiente tabla

Tabla 48 Gastos financieros

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>Total</b>	<b>5.167.039</b>	<b>4.348.893</b>	<b>3.375.605</b>	<b>2.217.759</b>	<b>840.356</b>

**5.1.3.4 Total capital de trabajo.** La inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a prestar los servicios, fue determinada según los siguientes criterios:

Se asume que todas las ventas serán realizadas de estricto contado, según es la práctica de las empresas que conforman la competencia a nivel del área de influencia del proyecto.

Se considera que al inicio de actividades, el cumplimiento del pronóstico de ventas no será fácil, especialmente por el carácter intermitente del servicio, por lo cual se debe ser cauto con el flujo de efectivo esperado para sufragar los costos y gastos normales del objeto social de la empresa.

En consecuencia, el valor que conforma la asignación para capital de trabajo será el equivalente a los costos y gastos de un (1) mes de actividades de la nueva empresa, restándole el valor por concepto de depreciación y diferidos.

Tabla 49 Total de capital de trabajo requerido para un mes

CONCEPTO	Mes
Costo Materia prima	175.670
Costo M O D	5.103.668
CIF	556.188
Gastos de Admón y ventas	6.199.837
<b>TOTAL</b>	<b>12.035.363</b>

**5.1.4 Inversión total.** En este rubro se suman cada una de las inversiones: Inversión fija, inversión diferida y de capital de trabajo.

Tabla 50. Inversión

PLAN DE INVERSIÓN	TOTAL	RECURSOS	RECURSOS
	INVERSIÓN	Crédito	PROPIOS
A. Activos Fijos			

<b>Maquinaria y Equipo</b>	\$	13.375.000	\$	\$	-	
			13.375.000			
<b>Muebles y Enseres</b>	\$	4.690.000	\$	4.690.000	\$	-
<b>Útiles de oficina</b>	\$	1.358.000	\$	1.358.000	\$	-
<b>Total Activos Fijos</b>	\$	<b>19.423.000</b>	\$	<b>19.423.000</b>	\$	-
<b>B. Capital de Trabajo</b>				\$		-
<b>Insumos</b>	\$	175.670	\$	175.670	\$	-
<b>Mano de obra</b>	\$	5.103.668	\$	5.103.668	\$	-
<b>CIF</b>	\$	556.188	\$	556.188	\$	-
<b>Gastos admón. Y Ventas</b>	\$	6.199.837	\$	6.199.837		
<b>Total Capital de trabajo</b>	\$	<b>12.035.363</b>	\$	<b>12.035.363</b>	\$	-
<b>C. I. Diferida</b>	\$	<b>21.470.000</b>	\$	-	\$	21.470.000
<b>Inversión Total</b>	<b>\$</b>	<b>52.928.363</b>	<b>\$</b>	<b>31.458.363</b>	<b>\$</b>	<b>21.470.000</b>

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto son \$52.928.363=, que están distribuidos así:

- **Recursos propios.** El proyecto se realizará en un 41% con los aportes de dos (2) socias capitalistas, los cuales podrán realizar su pago en efectivo, títulos valores a la vista o en especie, hasta sumar un monto de \$21.470.000.
- **Recursos de terceros.** Para el funcionamiento de la empresa, será necesario solicitar un crédito bancario equivalente al 59% de la inversión que necesita el proyecto por valor de \$ 31.458.363, el cual será amortizado mensualmente en un plazo de 5 años, que se obtendrá a partir de un crédito de consumo, que se efectuará con el Banco de Colombia y cuya tasa de interés actual es del 1.46% M.V.

Tabla 51 Fuentes de financiación

Concepto	Valor	Porcentaje
<b>Crédito</b>	31.458.363	59%
<b>Recursos propios</b>	21.470.000	41%
<b>Total</b>	<b>52.928.363</b>	<b>100%</b>

La amortización planeada para capital e intereses fue calculado bajo los siguientes parámetros:

Tabla 52 Amortización del crédito bancario

<b>CALCULO DEL PRÉSTAMO</b>				
<b>Monto del préstamo</b>		31.458.363		
<b>Interés anual</b>		17,49%		
<b>Periodo del préstamo en años</b>		5		
<b>Numero de pagos</b>		60		
<b>Pago Programado</b>		\$ 790.133,58		
<b>Pago N°</b>	<b>Cuota</b>	<b>Intereses</b>	<b>Abonos a capital</b>	<b>Saldo deuda</b>
<b>0</b>				31.458.362,68
<b>1</b>	790.133,58	458.505,64	331.627,94	31.126.734,74
<b>2</b>	790.133,58	453.672,16	336.461,42	30.790.273,32
<b>3</b>	790.133,58	448.768,23	341.365,34	30.448.907,98
<b>4</b>	790.133,58	443.792,83	346.340,74	30.102.567,24
<b>5</b>	790.133,58	438.744,92	351.388,66	29.751.178,58
<b>6</b>	790.133,58	433.623,43	356.510,15	29.394.668,43
<b>7</b>	790.133,58	428.427,29	361.706,28	29.032.962,14
<b>8</b>	790.133,58	423.155,42	366.978,15	28.665.983,99
<b>9</b>	790.133,58	417.806,72	372.326,86	28.293.657,13
<b>10</b>	790.133,58	412.380,05	377.753,52	27.915.903,61
<b>11</b>	790.133,58	406.874,30	383.259,28	27.532.644,32
<b>12</b>	790.133,58	401.288,29	388.845,29	27.143.799,04
<b>13</b>	790.133,58	395.620,87	394.512,71	26.749.286,33
<b>14</b>	790.133,58	389.870,85	400.262,73	26.349.023,60
<b>15</b>	790.133,58	384.037,02	406.096,56	25.942.927,05
<b>16</b>	790.133,58	378.118,16	412.015,42	25.530.911,63
<b>17</b>	790.133,58	372.113,04	418.020,54	25.112.891,09
<b>18</b>	790.133,58	366.020,39	424.113,19	24.688.777,90
<b>19</b>	790.133,58	359.838,94	430.294,64	24.258.483,26
<b>20</b>	790.133,58	353.567,39	436.566,18	23.821.917,08
<b>21</b>	790.133,58	347.204,44	442.929,14	23.378.987,95
<b>22</b>	790.133,58	340.748,75	449.384,83	22.929.603,12
<b>23</b>	790.133,58	334.198,97	455.934,61	22.473.668,51
<b>24</b>	790.133,58	327.553,72	462.579,86	22.011.088,65
<b>25</b>	790.133,58	320.811,62	469.321,96	21.541.766,69

26	790.133,58	313.971,25	476.162,33	21.065.604,36
27	790.133,58	307.031,18	483.102,39	20.582.501,97
28	790.133,58	299.989,97	490.143,61	20.092.358,36
29	790.133,58	292.846,12	497.287,45	19.595.070,90
30	790.133,58	285.598,16	504.535,42	19.090.535,48
31	790.133,58	278.244,55	511.889,02	18.578.646,46
32	790.133,58	270.783,77	519.349,80	18.059.296,66
33	790.133,58	263.214,25	526.919,33	17.532.377,33
34	790.133,58	255.534,40	534.599,18	16.997.778,15
35	790.133,58	247.742,62	542.390,96	16.455.387,19
36	790.133,58	239.837,27	550.296,31	15.905.090,88
37	790.133,58	231.816,70	558.316,88	15.346.774,01
38	790.133,58	223.679,23	566.454,35	14.780.319,66
39	790.133,58	215.423,16	574.710,42	14.205.609,24
40	790.133,58	207.046,75	583.086,82	13.622.522,42
41	790.133,58	198.548,26	591.585,31	13.030.937,11
42	790.133,58	189.925,91	600.207,67	12.430.729,44
43	790.133,58	181.177,88	608.955,70	11.821.773,74
44	790.133,58	172.302,35	617.831,22	11.203.942,52
45	790.133,58	163.297,46	626.836,11	10.577.106,41
46	790.133,58	154.161,33	635.972,25	9.941.134,15
47	790.133,58	144.892,03	645.241,55	9.295.892,61
48	790.133,58	135.487,63	654.645,94	8.641.246,67
49	790.133,58	125.946,17	664.187,41	7.977.059,26
50	790.133,58	116.265,64	673.867,94	7.303.191,32
51	790.133,58	106.444,01	683.689,56	6.619.501,76
52	790.133,58	96.479,24	693.654,34	5.925.847,42
53	790.133,58	86.369,23	703.764,35	5.222.083,07
54	790.133,58	76.111,86	714.021,72	4.508.061,35
55	790.133,58	65.704,99	724.428,58	3.783.632,77
56	790.133,58	55.146,45	734.987,13	3.048.645,64
57	790.133,58	44.434,01	745.699,57	2.302.946,07
58	790.133,58	33.565,44	756.568,14	1.546.377,94
59	790.133,58	22.538,46	767.595,12	778.782,82
60	790.133,58	11.350,76	778.782,82	0,00

## 5.2 COSTOS Y GASTOS

Una vez definida la inversión total, se distribuyen los costos y gastos tanto fijos como variables como base para estimar el costo unitario de cada servicio y su precio de venta.

**5.2.1 Costos y Gastos fijos.** Los costos fijos son aquellos que se generan mensualmente pero no tienen relación con la disminución o el incremento de las ventas o de la producción.

Tabla 53 Costos fijos

Gastos Admon y Ventas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Sueldos</b>	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645
<b>Honorarios</b>	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000
<b>Publicidad de operación</b>	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000
<b>Otros (Aseo, papelería, seguros, etc)</b>	3.242.230	3.242.230	3.242.230	3.242.230	3.242.230
<b>Depreciación</b>	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600
<b>Amortizaciones</b>	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167
<b>Intereses</b>	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>Total</b>	<b>75.194.681</b>	<b>74.376.534</b>	<b>73.403.247</b>	<b>72.245.400</b>	<b>70.867.998</b>
Costos Fijos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Arriendos</b>	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
<b>Servicios Públicos</b>					
<b>Agua</b>	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
<b>Gas</b>	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
<b>Luz</b>	1.176.000	1.176.000	1.176.000	1.176.000	1.176.000
<b>Teléfono y Tv</b>	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
<b>Total Serv. Públicos</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>
<b>Mantenimiento y Reparaciones</b>	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
<b>Otros</b>	317.822	317.822	317.822	317.822	317.822
<b>TOTAL</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>
<b>TOTAL CIF</b>	<b>88.028.502</b>	<b>87.210.355</b>	<b>86.237.068</b>	<b>85.079.222</b>	<b>83.701.819</b>

**5.2.2 Costos y gastos variables.** Los costos variables están directamente relacionados con el producto, con el valor de los insumos, el incremento o disminución en las ventas y la mano de obra directa.

Tabla 54. Costos variables totales y unitarios

MATERIALES	CANTIDA SERVICIOS AÑO	COSTO UNITARIO POR SERVICIO	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 1	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 2	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 3	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 4	COSTO TOTAL MAT. PRIM. AÑO 5
<b>Materiales directos</b>							
Alcohol 6000 ml	9.585	2,554	24.480	42.840	48.960	55.080	61.200
Agua Oxigenada 1200 ml	9.585	0,851	8.160	14.280	16.320	18.360	20.400
Algodón 500 gramos	9.585	0,701	6.720	11.760	13.440	15.120	16.800
Gasas 50 yardas	9.585	12,019	115.200	201.600	230.400	259.200	288.000
Isodine 1200 ml	9.585	1,703	16.320	28.560	32.640	36.720	40.800
Aceite mineral 500 ml	9.585	1,603	15.360	26.880	30.720	34.560	38.400
Guantes de latex por 100 unid	9.585	173,528	1.663.200	2.910.600	3.326.400	3.742.200	4.158.000
Baja lenguas	9.585	26,117	250.320	438.060	500.640	563.220	625.800
Vendas 4 x 5	9.585	0,864	8.280	14.490	16.560	18.630	20.700
<b>TOTALES</b>		<b>219,94</b>	<b>2.108.040</b>	<b>3.689.070</b>	<b>4.216.080</b>	<b>4.743.090</b>	<b>5.270.100</b>

**5.2.3. Costo y gasto total unitario.** Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de servicio. El costo unitario para cada uno de los servicios corresponde al desglose de los costos totales calculados previamente. El costo de los materiales directos de cada servicio fue calculado y especificado por cada plan.

Tabla 55. Costos totales

<b>1. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>						
Sueldos y salarios	5.103.668	53.028.64 5	53.028.64 5	53.028.64 5	53.028.64 5	53.028.64 5
Servicios públicos	154.800	1.857.600	1.857.600	1.857.600	1.857.600	1.857.600
Depreciaciones	323.717	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600
Amortizaciones	149.097	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167
Seguros	16.186	194.230	194.230	194.230	194.230	194.230
Mantenimientos y reparaciones	35.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
otros ( imprevistos)	26.485	317.822	317.822	317.822	317.822	317.822
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>5.808.953</b>	<b>61.492.06 3</b>	<b>61.492.06 3</b>	<b>61.492.06 3</b>	<b>61.492.06 3</b>	<b>61.492.06 3</b>
<b>2. GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>						

Servicios públicos (agua, luz, telef) de adminis	103.200	1.238.400	1.238.400	1.238.400	1.238.400	1.238.400
Arriendos	750.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Honorarios	5400000	5400000	5400000	5400000	5400000	0
Insumos Aseo y Cafetería	189.000	2.268.000	2.268.000	2.268.000	2.268.000	2.268.000
Papelería	65.000	780.000	780.000	780.000	780.000	780.000
Publicidad	223.583	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000
<b>TOTAL GASTOS DE ADMON Y VENTAS</b>	<b>6.730.783</b>	<b>21.369.400</b>	<b>21.369.400</b>	<b>21.369.400</b>	<b>21.369.400</b>	<b>15.969.400</b>
<b>3. GASTOS FINANCIEROS</b>						
Intereses	430.587	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>430.587</b>	<b>5.167.039</b>	<b>4.348.893</b>	<b>3.375.605</b>	<b>2.217.759</b>	<b>840.356</b>
<b>TOTAL COSTOS (1+2+3)</b>	<b>12.970.323</b>	<b>88.028.502</b>	<b>87.210.355</b>	<b>86.237.068</b>	<b>85.079.222</b>	<b>78.301.819</b>

Tabla 56. Costos variables totales y unitarios

DESCRIPCIÓN	UNIDADES PRESUPUESTADAS PROMEDIO	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO FIJO TOTAL	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL UNITARIO
PSICOLOGIA	2.396	16.000	15.838.014	22.007.126	37.845.140	15.794
FONOAUDIOLOGIA	2.396	16.000	15.838.014	22.007.126	37.845.140	15.794
FISOTERAPIA	2.396	16.000	15.838.014	22.007.126	37.845.140	15.794
TERAPIA OCUPACIONAL	1.198	16.000	7.919.007	11.003.563	18.922.570	15.794
TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	1.198	16.000	7.919.007	11.003.563	18.922.570	15.794
<b>TOTALES</b>	<b>9.585</b>		<b>63.352.056</b>	<b>88.028.502</b>	<b>151.380.558</b>	

### 5.3. PRECIO DE VENTA

El precio de venta para la prestación de servicio se fija teniendo en cuenta los costos de prestación del servicio y la capacidad de pago de la población beneficiaria del presente proyectos.

Tabla 57. Precio de venta

DESCRIPCIÓN	UNIDADES PRESUPUESTADAS PROMEDIO	COSTO VARIABLE TOTAL	COSTO FIJO TOTAL	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL UNITARIO	PV=Costo unit/(1-0,1)
PSICOLOGIA	2.396	17.549	22.007.126	37.845.140	15.794	17.549
FONOAUDIOLOGIA	2.396	17.549	22.007.126	37.845.140	15.794	17.549
FISOTERAPIA	2.396	17.549	22.007.126	37.845.140	15.794	17.549
TERAPIA OCUPACIONAL	1.198	17.549	11.003.563	18.922.570	15.794	17.549
TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	1.198	17.549	11.003.563	18.922.570	15.794	17.549
<b>TOTALES</b>	<b>9.585</b>	<b>63.352.056</b>	<b>88.028.502</b>	<b>151.380.558</b>		

## 5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

**5.4.1 Ingresos.** Para captar recursos extras para la fundación, como primera estrategia existe la posibilidad de prestar servicios ocasionales a la población que lo requiera o deseen el servicio esporádico por día o fracción del día. Esta población no será de carácter interno sin embargo será beneficiaria igual que sus familias de los diferentes servicios que sean programados.

Conseguir aportes de empresas privadas para garantizar el beneficio para la población objetivo del proyecto ya sean regalías, donaciones entre otras, para lo cual se harán convenios.

Presentar el proyecto como tal a entidades internacionales como embajadas (Canadá, Francia y Japón), organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, personas naturales y realiza dos macroeventos anuales, con el fin de conseguir donaciones ya sea en dinero o en equipos para garantizar el bienestar de la población beneficiaria del proyecto.

La población objetivo del proyecto se verá beneficiada por esta donaciones que en la medida que se logren aumentar contribuirán con el precio más bajo para los beneficiarios hasta llegar a la gratuidad en la medida que aumentas las donaciones.

Se podrán recibir recursos económicos de empresas que tienen dentro de sus estatutos aportes económicos a entidades que presten servicios sociales a la población.

Sin embargo para el estudio financiero de este proyecto solo se tendrá en cuenta los ingresos corresponden a los pagos por servicios especializados (Precios subsidiados) a los miembros de la población objetivo que se inscriben como internos al proyecto.

## Presupuesto de ingresos y egresos

Tabla 58. Servicio ofertados anuales

<b>Proyección de Servicios</b>					
<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
PSICOLOGÍA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
FONOAUDIOLOGÍA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
FISIOTERAPIA	2.396	4.193	4.792	5.391	5.990
TERAPIA OCUPACIONAL	1.198	2.097	2.396	2.696	2.995
TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	1.198	2.097	2.396	2.696	2.995
<b>TOTALES</b>	<b>9.585</b>	<b>16.773</b>	<b>19.169</b>	<b>21.565</b>	<b>23.962</b>

Igualmente se proyectan los ingresos y egresos a 5 años.

Tabla 59 Ingresos proyectados

<b>Proyección de Ventas Anuales</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Precio Venta de Referencia</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
PSICOLOGÍA	17.549	42.049.946	73.587.405	84.099.891	94.612.378	105.124.864
FONOAUDIOLOGÍA	17.549	42.049.946	73.587.405	84.099.891	94.612.378	105.124.864
FISIOTERAPIA	17.549	42.049.946	73.587.405	84.099.891	94.612.378	105.124.864
TERAPIA OCUPACIONAL	17.549	21.024.973	36.793.702	42.049.946	47.306.189	52.562.432
TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES	17.549	21.024.973	36.793.702	42.049.946	47.306.189	52.562.432
<b>TOTALES</b>		<b>168.199.782</b>	<b>294.349.619</b>	<b>336.399.565</b>	<b>378.449.510</b>	<b>420.499.456</b>

### 5.4.2. Egresos

Tabla 60 Egresos

<b>Gastos Admón. y Ventas</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Sueldos</b>	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645
<b>Honorarios</b>	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000
<b>Publicidad de operación</b>	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000

Otros (Aseo, papelería, seguros, etc)	3.242.230	3.242.230	3.242.230	3.242.230	3.242.230
Depreciación	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600	3.884.600
Amortizaciones	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167	1.789.167
Intereses	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>Total</b>	<b>75.194.681</b>	<b>74.376.534</b>	<b>73.403.247</b>	<b>72.245.400</b>	<b>70.867.998</b>
<b>Costos Fijos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Arriendos	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
<b>Servicios Públicos</b>					
Agua	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Gas	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
Luz	1.176.000	1.176.000	1.176.000	1.176.000	1.176.000
Teléfono y Tv	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
<b>Total Serv. Públicos</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>	<b>3.096.000</b>
Mantenimiento y Reparaciones	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
Otros	317.822	317.822	317.822	317.822	317.822
<b>TOTAL</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>	<b>12.833.822</b>
<b>TOTAL CIF</b>	<b>88.028.502</b>	<b>87.210.355</b>	<b>86.237.068</b>	<b>85.079.222</b>	<b>83.701.819</b>
<b>Costos Variables</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Insumos (60 subsidiados)	2.108.040	3.689.070	4.216.080	4.743.090	5.270.100
Mano de Obra (60% subsidiada)	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016
<b>Total C. Variable</b>	<b>63.352.056</b>	<b>64.933.086</b>	<b>65.460.096</b>	<b>65.987.106</b>	<b>66.514.116</b>
<b>Costos Totales</b>	<b>151.380.558</b>	<b>152.143.441</b>	<b>151.697.164</b>	<b>151.066.328</b>	<b>150.215.935</b>

- **Gastos financieros proyectados**

Tabla 61 Gastos financieros proyectados

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>Total</b>	<b>5.167.039</b>	<b>4.348.893</b>	<b>3.375.605</b>	<b>2.217.759</b>	<b>840.356</b>

## 5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años. El estado de ganancias y pérdidas permite ver la utilidad obtenida por la empresa durante los cinco años

proyectados. El estado de resultados sirve de base para la elaboración del balance general y para el cálculo de las razones financieras de rentabilidad.

Tabla 62. Estado de resultados proyectado

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIA PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>= Ingresos Operacionales</b>					
+Venta	168.199.782	294.349.619	336.399.565	378.449.510	420.499.456
<b>(-) Costos de Producción</b>	71.018.838	73.418.015	74.918.312	76.603.169	78.507.581
<b>= Utilidad Bruta</b>	97.180.944	220.931.604	261.481.252	301.846.342	341.991.875
<b>(-) Gasto de Admón. y Ventas</b>	75.194.681	74.376.534	73.403.247	72.245.400	70.867.998
<b>= Utilidad Operacional</b>	21.986.264	146.555.070	188.078.006	229.600.942	271.123.877
<b>(-) Intereses</b>	5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
<b>= Utilidad Ante Impuestos</b>	16.819.224	142.206.178	184.702.401	227.383.183	270.283.521
<b>(-) Provisión para impuestos (20%)</b>	3.363.845	28.441.236	36.940.480	45.476.637	54.056.704
<b>= Excedentes Líquidos</b>	13.455.379	113.764.942	147.761.921	181.906.546	216.226.817
<b>(-) Reserva Legal (10%)</b>	1.345.538	11.376.494	14.776.192	18.190.655	21.622.682
<b>= Excedentes Netos</b>	<b>12.109.841</b>	<b>102.388.448</b>	<b>132.985.729</b>	<b>163.715.892</b>	<b>194.604.135</b>
<b>margen bruto</b>	<b>58%</b>	<b>75%</b>	<b>78%</b>	<b>80%</b>	<b>81%</b>
<b>margen operacional</b>	<b>13%</b>	<b>50%</b>	<b>56%</b>	<b>61%</b>	<b>64%</b>
<b>margen neto</b>	<b>7%</b>	<b>35%</b>	<b>40%</b>	<b>43%</b>	<b>46%</b>

**5.5.2 Flujo de Caja Proyectado.** Es la herramienta que presenta las entradas y salidas de efectivo en un período de tiempo determinado, sirve como referencia para la elaboración del balance general proyectado y es utilizado para el cálculo de las variables de evaluación financiera como el VPN y TIR

Tabla 63. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
ENTRADAS	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Disponible Mes Anterior		-	30.213.790	169.597.179	325.426.113	514.278.738
Recursos Propios	21.470.000	21.470.000	-	-	-	-

Préstamo Bancario	31.458.363	31.458.363	-	-	-	-
Ingresos por Ventas		168.199.782	294.349.619	336.399.565	378.449.510	420.499.456
Recaudo Cartera						
<b>TOTAL ENTRADAS (A)</b>	<b>52.928.363</b>	<b>221.128.145</b>	<b>324.563.409</b>	<b>505.996.744</b>	<b>703.875.624</b>	<b>934.778.194</b>
<b>SALIDAS</b>						
Inversiones y Constitución	40.893.000	40.893.000	-	-	-	-
Insumos		2.108.040	3.689.070	4.216.080	4.743.090	5.270.100
Mano de Obra		61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016
Servicios Públicos		3.096.000	3.096.000	3.096.000	3.096.000	3.096.000
Arrendamientos		9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Mantenimiento y Reparaciones		420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
Publicidad		2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000
Honorarios		5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000
Sueldos		53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645
Otros		3.560.051,50	3.560.051,50	3.560.051,50	3.560.051,50	3.560.051,50
Intereses Pagados		5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
Impuestos		0	3.363.845	28.441.236	36.940.480	45.476.637
Pago Capital-Crédito		4.314.564	5.132.710	6.105.998	7.263.844	8.641.247
<b>TOTAL SALIDAS (B)</b>	<b>40.893.000</b>	<b>190.914.355</b>	<b>154.966.230</b>	<b>180.570.631</b>	<b>189.596.885</b>	<b>198.660.052</b>
<b>DISPONIBLE FIN AÑO (A-B)</b> (Capital de trabajo)	<b>12.035.363</b>	<b>30.213.790</b>	<b>169.597.179</b>	<b>325.426.113</b>	<b>514.278.738</b>	<b>736.118.143</b>

Tabla 64 Flujo de Tesorería

Flujo de Caja (Tesorería)						
	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ENTRADAS</b>						
Disponible Mes Anterior		-	-	-	-	-
Recursos Propios	21.470.000		-	-	-	-
Préstamo Bancario	31.458.363		-	-	-	-
Ingresos por Ventas		168.199.782	294.349.619	336.399.565	378.449.510	420.499.456
Recaudo Cartera						
<b>TOTAL ENTRADAS (A)</b>	<b>52.928.363</b>	<b>168.199.782</b>	<b>294.349.619</b>	<b>336.399.565</b>	<b>378.449.510</b>	<b>420.499.456</b>
<b>SALIDAS</b>						
Inversiones y Constitucion	40.893.000		-	-	-	-

Insumos		2.108.040	3.689.070	4.216.080	4.743.090	5.270.100
Mano de Obra		61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016	61.244.016
Servicios Públicos		3.096.000	3.096.000	3.096.000	3.096.000	3.096.000
Arrendamientos		9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Mantenimiento y Reparaciones		420.000	420.000	420.000	420.000	420.000
Publicidad		2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000	2.683.000
Honorarios		5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000	5.400.000
Sueldos		53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645	53.028.645
Otros		3.560.052	3.560.052	3.560.052	3.560.052	3.560.052
Intereses Pagados		5.167.039	4.348.893	3.375.605	2.217.759	840.356
Impuestos		-	3.363.845	28.441.236	36.940.480	45.476.637
Pago Capital-Crédito		4.314.564	5.132.710	6.105.998	7.263.844	8.641.247
<b>TOTAL SALIDAS (B)</b>	<b>40.893.000</b>	<b>150.021.355</b>	<b>154.966.230</b>	<b>180.570.631</b>	<b>189.596.885</b>	<b>198.660.052</b>
DISPONIBLE FIN AÑO (A-B) (Capital de trabajo)	12.035.363	18.178.427	139.383.389	155.828.934	188.852.625	221.839.404
		12.035.363	30.213.790	169.597.179	325.426.113	514.278.738
	12.035.363	30.213.790	169.597.179	325.426.113	514.278.738	736.118.143

**5.5.3 Balance General Inicial y proyectado.** A través de este estado financiero se puede determinar el comportamiento de los activos, los pasivos y el fortalecimiento patrimonial, de acuerdo al manejo que se le pueda ofrecer a la empresa. Para interpretar concretamente un balance, es preciso conocer los diferentes conceptos que lo componen y las cuentas que se afectan. La empresa presenta un comportamiento sólido, lento en crecimiento pero su tendencia es positiva y cada vez con menor índice de pasivos, y mayor índice de patrimonio.

Tabla 65 Balance General

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Activos</b>						
Caja	52.928.363	30.213.790	169.597.179	325.426.113	514.278.738	736.118.143
Cuentas por Cobrar						
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>52.928.363</b>	<b>30.213.790</b>	<b>169.597.179</b>	<b>325.426.113</b>	<b>514.278.738</b>	<b>736.118.143</b>
<b>Activos Fijos</b>						
Maquinaria y Equipo		19.423.000	19.423.000	19.423.000	19.423.000	19.423.000

Depreciacion Acumulada		3.884.600	7.769.200	11.653.800	15.538.400	19.423.000
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	-	<b>15.538.400</b>	<b>11.653.800</b>	<b>7.769.200</b>	<b>3.884.600</b>	-
Otros Activos						
Inversiones Diferidas		21.470.000	21.470.000	21.470.000	21.470.000	21.470.000
Amortizaciones de Diferidos		1.789.167	3.578.333	5.367.500	7.156.667	8.945.833
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	-	<b>19.680.833</b>	<b>17.891.667</b>	<b>16.102.500</b>	<b>14.313.333</b>	<b>12.524.167</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>52.928.363</b>	<b>65.433.023</b>	<b>199.142.646</b>	<b>349.297.813</b>	<b>532.476.672</b>	<b>748.642.309</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Cuentas por Pagar Proveedores		-				
Obligaciones Laborales		-				
Obligaciones Bancarias	31.458.363	27.143.799	22.011.089	15.905.091	8.641.247	-
Impuestos por Pagar		3.363.845	28.441.236	36.940.480	45.476.637	54.056.704
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>31.458.363</b>	<b>30.507.644</b>	<b>50.452.324</b>	<b>52.845.571</b>	<b>54.117.883</b>	<b>54.056.704</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	21.470.000	21.470.000	21.470.000	21.470.000	21.470.000	21.470.000
Reserva Legal		1.345.538	12.722.032	27.498.224	45.688.879	67.311.561
Utilidades del Ejercicio		12.109.841	102.388.448	132.985.729	163.715.892	194.604.135
Utilidades acumuladas			12.109.841	114.498.289	247.484.018	411.199.910
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>21.470.000</b>	<b>34.925.379</b>	<b>148.690.322</b>	<b>296.452.242</b>	<b>478.358.789</b>	<b>694.585.605</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>52.928.363</b>	<b>65.433.023</b>	<b>199.142.646</b>	<b>349.297.813</b>	<b>532.476.672</b>	<b>748.642.309</b>
<b>PRUEBA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La Evaluación del proyecto, está conformado por fases que generan incertidumbre en el momento en que se identifica una necesidad y se desarrolla mediante una solución propuesta a una necesidad, puesta en práctica de una solución y la fase final es terminar el proyecto; para medir tal efecto; es necesario tener en cuenta variables de impacto económico, social y ambiental que determinan si la información plasmada permite comprar certidumbre antes de tomar la decisión de invertir.

### 6.1. EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La fundación mejorara la calidad de vida y las condiciones de trato, salud, de los niños y jóvenes con discapacidad de los municipios beneficiarios dando tranquilidad a los familiares al saber que sus seres queridos están recibiendo una excelente atención integral.

**Generación de Empleo.** En primera instancia se dará empleo a las personas entre personal administrativo y especializado, con el transcurrir del tiempo y en la medida que aumente nuestra oferta se empleara la planta de personal, lo cual permite a muchas personas de la región contar con una labor estable y bien remunerada.

**Desarrollo Regional.** Este se reflejara en el hecho de quienes puedan laborar en esta empresa, logran un salario el cual será invertido en otros tópicos de la economía que permitirán el desarrollo de la región, las familias de quienes gocen de nuestros servicios aportando el sostenimiento de los suyos harán también parte del desarrollo regional en la medida en que sus aportes vayan a suplir la necesidad salarial de nuestros empleos.

**Mejoramiento De La Calidad De Vida.** Es bien sabido que los servicios de rehabilitación son muy costosos y no todas las familias tienen la capacidad económicas para pagarlos, máximo que para algunos caos estos son de por vida y el servicio otorgado por las EPS es dispendioso y caro por las cuotas moderadora que hay que pagar, nuestros niños y jóvenes discapacitados recibirán un servicio especializado y de calidad a un precio muy asequible mejoren su calidad de vida igual que las familias no los sientan como una carga.

## 6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

El Ministerio de medio ambiente de Colombia, desarrolló el Proyecto Sistema de Indicadores Ambientales Urbanos “SIAU”<sup>19</sup> en asocio con la RDS Colombia y Colorado; este proyecto es ejecutado para el desarrollo del Programa de Fortalecimiento Institucional para la Gestión Ambiental Urbana. Dentro de sus componentes, incluye la creación de sistemas de información ambiental para los grandes centros urbanos y para las ciudades intermedias.

**6.2.1. Matriz de evaluación de impactos.** El impacto ambiental que ocasionará el local de la empresa en la ciudad, será el siguiente:

Tabla 66 Matriz de Evaluación de impacto

Factores	Afectación de Paisaje local ubicado en el Barrio San Victorino, Socorro-Santander, Estrato 2	
<b>AGUA</b>	Entrada	Recurso hídrico suministrado por el Acueducto Municipal Consumo diario humano: aseo personal, uso de sanitarios, aseo en las instalaciones, cafetería y un tanque de lavado.
	Transformaciones	Por su uso se transforman en aguas negras.
	Salida	Salen por los desagües del alcantarillado.
	SIAU	Se consume 6 mts <sup>3</sup> por persona mensualmente = 6 mt <sup>3</sup> x 6,5 personas=39 mt <sup>3</sup> 1 mt <sup>3</sup> = \$1.389 x 39 = \$54.171.por ser estrato 2
<b>ENERGÍA</b>	Entrada	Recurso Energético suministrado por la Electricadora; se utiliza para uso de: 3 fluorescentes, 3 bombillos ahorradores de energía, ,1 computador portátiles, 1 caja registradora, 1 impresora, y 1 dispensador de agua mineralizada y un tanque de lavado, horno, trituradora y empacadora.

<sup>19</sup> [www.rds.org.co/siau.htm](http://www.rds.org.co/siau.htm)

	Transformaciones	Contaminación electromagnética por los computadores,
	Salidas	emisión de gases por los fluorescentes y bombillos
	SIAU	Se consume 70 kWh/m x 6,5 personas =455 kWh/m 1 kWh/mes = \$211x 455=\$ 96.005 por ser estrato 2
<b>SUELOS</b>	Entrada	Local ubicado en el Barrio la Concordia, Estrato 2.
	Transformaciones	No aplica
	Salidas	No aplica
	SIAU	Las actividades comerciales se ajustan a las normas del Plan de Ordenamiento Territorial
<b>RESIDUOS</b>	Entrada	Sobres carta, sobres de manila, materia prima empacada, pliegos de papel para imprimir moldes, papel carta para imprimir.
	Transformaciones	Papel carta usado para imprimir como reciclaje
	Salidas	Empaques de plástico, empaques de cartón, papel sobrante de moldes, papel blanco de impresión usado, sobres de carta, sobres de Manila
	SIAU	Se reciclan para nuevos usos en la industria del Reciclaje.

La evaluación del impacto ambiental es un procedimiento de carácter preventivo, orientado al proyecto o actividad productiva, acerca de los efectos al ambiente que pueden generarse con su ejecución. Es un elemento correctivo de los procesos de planificación y tiene como finalidad principal atenuar los efectos negativos del proyecto sobre el ambiente.

Se busca garantizar de la mejor manera posible, el equilibrio y las características del ambiente después de la puesta en marcha del proyecto o actividad objeto del estudio, y al mismo tiempo que se resguarda la salud y el bienestar del hombre, llevando todo esto a periodos de mediano y largo plazo.

**6.6.3 Plan de mitigación dentro de un desarrollo sostenible.** Tal como se observa en el cuadro anterior la operación del proyecto genera impactos negativos sobre el agua, con la generación de aguas servidas producto del mantenimiento de las diferentes áreas donde se prestará el servicio; a fin de minimizar el impacto la empresa adecuará la planta de tratamiento de agua residuales la cual consta de trampa de grasas, pozos séptico y filtración de lodos, reduciendo con este sistema la carga orgánica hasta en un 80% y las grasas aceites hasta en 95%.

Por otro lado, las actividades administrativas representadas en un uso de papel y de tintas pueden generar un daño importante al ecosistema, ocasionando gastos innecesarios de este material, se plantea el uso de papel ecológico para la impresión de documentos como facturas, que adicional sean a media carta, con esto se logra optimizar el uso del papel. Otro aspecto a tener en cuenta son las operaciones a través de la página web lo cual ayudara a crear un archivo digital con la información de cada uno de los turistas sin tener que imprimir ni una sola hoja. El uso de herramientas virtuales ayudara a mitigar el impacto ambiental.

Otra actividad a tener en cuenta en esta área es el uso de energía para los equipos, hoy en día el mercado ha generado un sinnúmero de equipos ahorradores de energía, los cuales ayudan a economizar este servicio ayudando no solo a la parte ecológica sino también a la parte de egresos generados por altos pagos en los servicios públicos, el ahorro de agua es importante tenerlo en cuenta ya que en ocasiones en este tipo de servicio los niños no tienen la conciencia del desperdicio de estos, generando consumos innecesarios de agua y de luz, una de las áreas que plantea este proyecto es la de educar a los niños y adultos para que aprendan a cuidar y a utilizar adecuadamente estos recursos.

## **6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA**

En la mayoría de organizaciones o empresas de tipo privado, las decisiones financieras tienen un objetivo claro, "la maximización del patrimonio" por medio de las utilidades.

Para evaluar la viabilidad del proyecto de inversión los indicadores más utilizados son: Valor presente neto, tasa interna de retorno, coeficiente beneficio costo, y periodo de recuperación.

Estos indicadores de evaluación permiten dar una medida, más o menos ajustada, de la rentabilidad que proporcionará el proyecto de inversión, antes de iniciarlo. También permiten compararlo con otros proyectos similares, y, en su caso, realizar los cambios en el proyecto que se consideren oportunos para hacerlo más rentable.

**6.4.1 Valor presente neto.** Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados en el presente a la inversión inicial.

El VPN consiste en tomar los valores de cada alternativa en el punto cero; es decir se calculan los valores presentes netos con base en la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) o tasa de interés de oportunidad, que no es más que la tasa atractiva para las socias del proyecto.

**Tasa de rendimiento.** Es aquella que sirve para medir las utilidades financieras de una inversión.

**Tasa mínima de rendimiento.** Es aquella como marco de referencia para hacer una inversión; por debajo de esta tasa no se deben hacer inversiones.

$$TMAR^{20} = i + f + i * f$$

$i$  = premio al riesgo

$f$  = Inflación año actual entre 3 y 4% (El Banco de la República estableció una meta de inflación de entre 3 y 4% para todo el año 2016<sup>21</sup>)

Tasa promedio de colocación: es la tasa de interés a la que colocan los créditos los intermediarios financieros = inflación/ tasa de colocación interbancaria financiero

Aplicando los conceptos adquiridos:

$$i = 10\%^{22} \text{ (Tasa de premio al riesgo)}$$

$$f = \text{inflación promedio proyectada} = 3,73\%$$

$$TMAR = ((1,0373) \times (1,10)) - 1 \times 100 = 13,49\%$$

$$TMAR = (13,49 \times 0,51) + (0,49 \times (13,98 \times (1 - 0,33)))$$

$$7,19 \quad + \quad 4,63$$

$$TMAR = 11,82\%$$

<sup>20</sup> BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. 5ª ed. Mc Graw Hill. Pag 184.

<sup>21</sup> [www.dinero.com/actualidad/economia/bajan-expectativas-inflacion-colombia-para-fin-del-2010](http://www.dinero.com/actualidad/economia/bajan-expectativas-inflacion-colombia-para-fin-del-2010)

<sup>22</sup> Tasa libre de riesgo disponible en: file:///D:/Users/USUARIO/Downloads/Reporte\_de\_Comp%C3%B1a%ADas.pdf

Dado que el análisis se hace con pesos constantes se procede a deflactar la TMAR, sin los efectos inflacionarios, a través del siguiente procedimiento.

TMAR deflactada:

$$TAMR = \frac{(1+ TARM)}{(1+ TI)} \cdot -1 \cdot 100 = \frac{1,1182}{1,02} \cdot -1 \cdot 100 = 9,63\%$$

Para calcular el VPN se utiliza el costo de capital ó TMAR; por lo tanto la fórmula a aplicar para hallar el VPN en cinco años es:

$$VPN = - A + [FC1 / (1+i)^1 ] + [ FC2 / (1+i)^2 ]+...+ [FC5 / (1+i)^5 ]$$

En donde

**A:** Inversión inicial

**FC:** flujos de caja

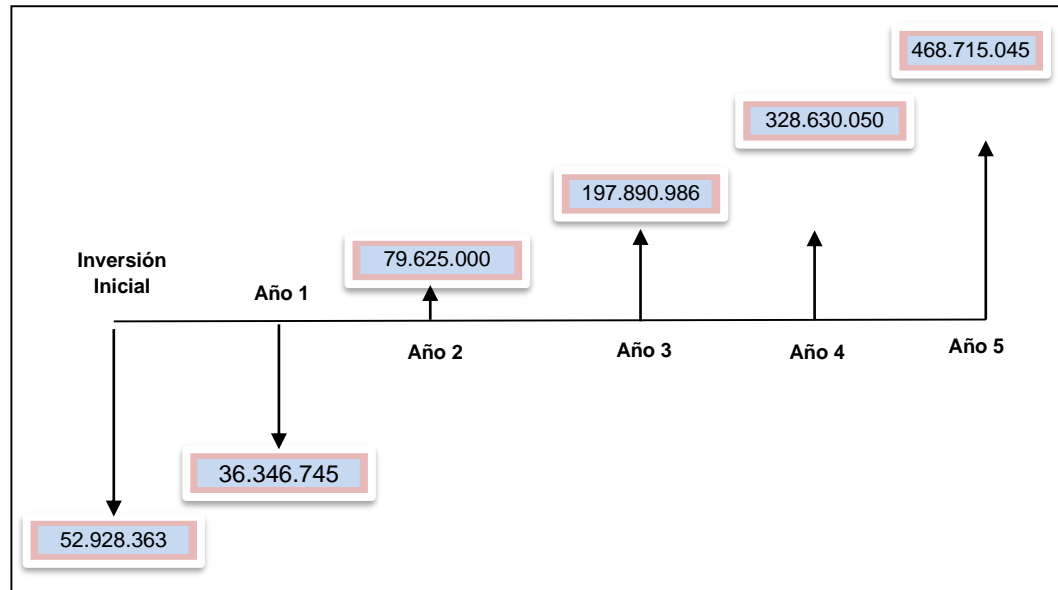
**n:** número de años (1,2,...5)

**i:** tipo de interés (TMAR) = 0.0928 =9,28%

Reemplazando los valores en la fórmula anterior se obtiene

Periodo	Inversión	Flujos Netos	Factor VPN	VPN (0)	VPN Acumulado
<b>Año</b>		<b>Sin Actualizar</b>	<b>(1+i)<sup>n</sup></b>		
<b>0</b>	<b>-52.928.363</b>		1		-52.928.363
<b>1</b>		18.178.427	1,0963	16.581.618	-36.346.745
<b>2</b>		139.383.389	1,2019	115.971.745	79.625.000
<b>3</b>		155.828.934	1,3176	118.265.986	197.890.986
<b>4</b>		188.852.625	1,4445	130.739.063	328.630.050
<b>5</b>		221.839.404	1,5836	140.084.995	468.715.045

## FLUJO DE CAJA



El valor presente neto es \$468.715.0450 al ser superior a cero (0), se concluye que el proyecto es rentable y conveniente para su futura puesta en marcha. Valor relativamente alto si se tiene en cuenta que los excedentes netos por ser una fundación no se distribuyen y se van reinvierten en el desarrollo mismo del proyecto, año tras año.

**6.4.2 Tasa Interna de Retorno.**<sup>23</sup> Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero; es decir que es la tasa que iguala la suma de los flujos a la inversión inicial.

La cual se obtiene a través de la aplicación de la siguiente formula

$$A = [FC1 / (1+i)^1] + [FC2 / (1+i)^2] + \dots + [FC5 / (1+i)^5]$$

**A=** Inversión inicial

**FC:** flujos de caja

**n:** número de años (1,2,...5)

**i:** tasa interna de retorno (TIR)

<sup>23</sup> BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. 5ª ed. Mc Graw Hill. Pag 224

Tabla 67 Tasa interna de retorno

VPN	468.715.045
TIO	9,63%
TIR	137,39%
Diagnostico	<b>RENTABLE</b>
<b>DATOS</b>	<b>VALOR</b>
INVERSION	-52.928.363
AÑO 1	18.178.427
AÑO 2	139.383.389
AÑO 3	155.828.934
AÑO 4	188.852.625
AÑO 5	221.839.404
TIR	<b>137,39%</b>

La TIR para esta proyección es del 137,3%, lo que significaría que por cada peso que se invierte en el proyecto está retribuyendo \$137,3

#### 6.4.3 Periodo de recuperación.

También denominado *playback*, *paycash*, *payout* o *payoff*, indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión de 56.313.458, sumando los flujos de caja positivos que incorporando una tasa del 9,28%, este período puede estar dado en años o meses.

Al sumar los flujos netos de los 2 primeros periodos nos da como resultado **\$157.561.817**, lo que significa que dado al valor de la inversión esta se recuperará en un periodo inferior a 2 años.

Por lo tanto, se hace necesario distribuir equitativamente el valor neto del segundo periodo equivalente a \$ 139.383.389, en los 12 meses del año, dando como resultado un valor mensual de \$11.615.282, y este valor se divide en 30 días resultado a \$ 387.176 día.

Tabla 68 Período de recuperación

Periodo	Tiempo	Flujos Netos	Saldos
0			-52.928.363
1	1 año	18.178.427	-34.749.935
2	2 año	139.383.389	104.633.454
4		155.828.934	260.462.388
5	2 mes	188.852.625	449.315.013
	29,7 días	221.839.404	671.154.417

El periodo de recuperación de la empresa, será de 2 años, 2 meses y 29,7 días aproximadamente, tiempo relativamente corto dada la inversión, sin embargo esto se daría siempre y cuando se reinvirtieran los excedentes netos año tras año en el desarrollo del proyecto y no hubiese redistribución de los mismo.

**6.4.4 Análisis de las razones financieras.** Los datos están relacionados con la evaluación financiera de la empresa en un fin de periodo contable y se tomarán directamente del Balance General. Existen cuatro tipos básicos de razones financieras que son:

- Bloque de Liquidez
- Bloque de endeudamiento
- Bloque de actividad
- Bloque de rentabilidad

**Bloque de liquidez.** Mide la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones (pagos) a corto plazo.

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIQUIDEZ					
RAZON CORRIENTE	0,99	3,36	6,16	9,50	13,62
CAPITAL NETO DE TRABAJO	293.854	119.144.855	272.580.542	460.160.855	682.061.439

- **Razón de liquidez**

$$\text{Razón de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El indicador razón de liquidez, muestra las disponibilidades de recursos de la empresa, a corto plazo para atender los compromisos o deudas en un tiempo menor a un año.

**Análisis.** Se aprecia en el resultado de este indicador que por cada peso (\$) que adeudará la empresa en el corto plazo, en el año 1 tendrá capacidad de pago de \$0.75, es decir que tendrá liquidez para atender los compromisos.

- **Capital de trabajo**

Capital de trabajo= Activo corriente - Pasivo Corriente

<b>Capital de Trabajo</b>	<b>Activo C. - Pasivo C.</b>	<b>30.213.790</b>	<b>293.854</b>
		30.507.644	

**Análisis.** La empresa, cancelará la deuda de \$ 56.301.749, en el año 05 y le quedará un capital de trabajo de \$139.643.789, lo anterior representará operar sin deudas para los años siguientes al quinto y podrá realizar nuevas inversiones financieras y operativas.

- **Prueba ácida**

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente - inventario}}{\text{pasivo corriente}}$$

**Análisis:** debido a que la empresa, no manejará inventarios ociosos, el valor de los inventarios es \$0.ya que la materia prima se adquirirá con stock mínimos según el número de pedidos de los clientes; por lo tanto la fórmula dará como resultado 75% de activo circulante igual que el de la razón de liquidez.

**Bloque de endeudamiento.** Miden el grado en el que la empresa se ha financiado por medio de la deuda

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ENDEUDAMIENTO</b>					
<b>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</b>	0,47	0,25	0,15	0,10	0,07
<b>ENDEUDAMIENTO FINANCIERO</b>	0,16	0,07	0,05	0,02	0,00
<b>IMPACTO CARGA FINANCIERA</b>	0,020	0,097	0,110	0,120	0,129
<b>COBERTURA DE INTERESES</b>	4,26	33,70	55,72	103,53	322,63

RAZONES FINANCIERAS			
INDICADOR	FORMULA	VALORES (\$)	RESULTADO
Endeudamiento	<u>Pasivo Total</u>	30.507.644	46,6
	Activo total	65.433.023	
Solvencia	<u>Patrimonio</u>	34.925.379	53,4
	Activo total	65.433.023	
Potencial Utilidad	<u>Utilidad Neta</u>	12.109.841	18,5
	Activo total	65.433.023	
Retorno Inversión	<u>Utilidad Neta</u>	12.109.841	22,9
	Capital Contable	52.928.363	
Capital de Trabajo	<b>Activo C. - Pasivo C.</b>	30.213.790	-293.854
		30.507.644	
Solidez	<u>Activo total</u>	65.433.023	214
	Pasivo Total	30.507.644	

- **Tasa de deuda**

$$\text{Tasa de deuda} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$$

El nivel de endeudamiento total o tasa de deuda, mostrará el nivel de participación de los acreedores (pasivo) dentro de la empresa.

**Análisis.** Lo anterior indica que por cada peso (\$1) que invertirá en activos, el 0.5 o 50% pertenecerá a los acreedores de la empresa en el primer año y el 50% le corresponderá a los socios de la empresa.

- **Nivel de endeudamiento en el corto plazo**

$$\text{Nivel de endeudamiento en el corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{total pasivo}}$$

**Análisis.** El resultado anterior indica que la empresa en el año 01, tendrá el 50% del nivel de endeudamiento en el corto plazo y el 7% se encuentra al largo plazo.

## Bloque de actividad.

Se denomina también de rotación y miden la eficiencia con la que la empresa utilizará los activos y la velocidad con que serán recuperados a través de las actividades operacionales.

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>RENTABILIDAD</b>					
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	0,58	0,75	0,78	0,80	0,81
MARGEN OPERACIONAL	0,13	0,50	0,56	0,61	0,64
MARGEN NETO DE UTILIDAD	0,08	0,39	0,44	0,48	0,51
RENDIMI.DEL ACTIVO TOTAL	0,19	0,51	0,38	0,31	0,26
RENDIMIENTO PATRIMONIAL	0,35	0,69	0,45	0,34	0,28
<b>ROTACIÓN</b>					
DE MATERIAS PRIMAS (INV)					
CICLO DE EFECTIVO					
ACTIVO TOTAL	1,09	0,37	0,21	0,14	0,10

- **Rotación de activos totales**

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

El indicador de Rotación de activos totales y rotación de activos en días expresa las veces en que el valor de los activos totales de la empresa se convertirá en ventas, y la rotación en días de los mismos, respectivamente.

$$\text{Rotación de activos en días} = \frac{360 \text{ días}}{1,45 \text{ veces}}$$

**Análisis:** Por cada peso (\$1) de activos se generarán ventas de doscientos cuarenta y ocho pesos con ochenta y siete centavos (\$248.87), y los días de rotación de los activos serán de 1,45 veces en el año 01; se deduce que será una empresa bien administrada en su comercialización.

**Bloque de rentabilidad:** La rentabilidad es el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones, que revelan con que eficiencia se administrará la empresa.

- **Margen bruto de utilidad**

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta en ventas}}{\text{Ventas netas totales}}$$

Muestra el porcentaje de rentabilidad que se obtiene de las ventas de la empresa., al restarle el costo de lo vendido (costo de ventas), sin descontar los gastos de administración, ventas y financieros.

**Análisis.** El indicador muestra que por cada peso (\$1) que la empresa., venda en el año 01, generará veinte y dos centavos (\$0.5) de utilidad bruta.

## 6.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es aquel punto o nivel de actividad en el cual los ingresos igualan a los costos y gastos totales, es decir el nivel de operación donde la utilidad es igual a 0. Dicho de otra forma es el punto en donde se cubren exactamente todos los costos y gastos fijos.

Existen diferentes técnicas para calcular el punto de equilibrio, por lo cual al tratarse de un solo producto, se utilizará el método de punto de equilibrio para un producto. Esta herramienta que permite examinar la relación de los costos y las utilidades con el volumen de producción determinando el mínimo de unidades a vender.

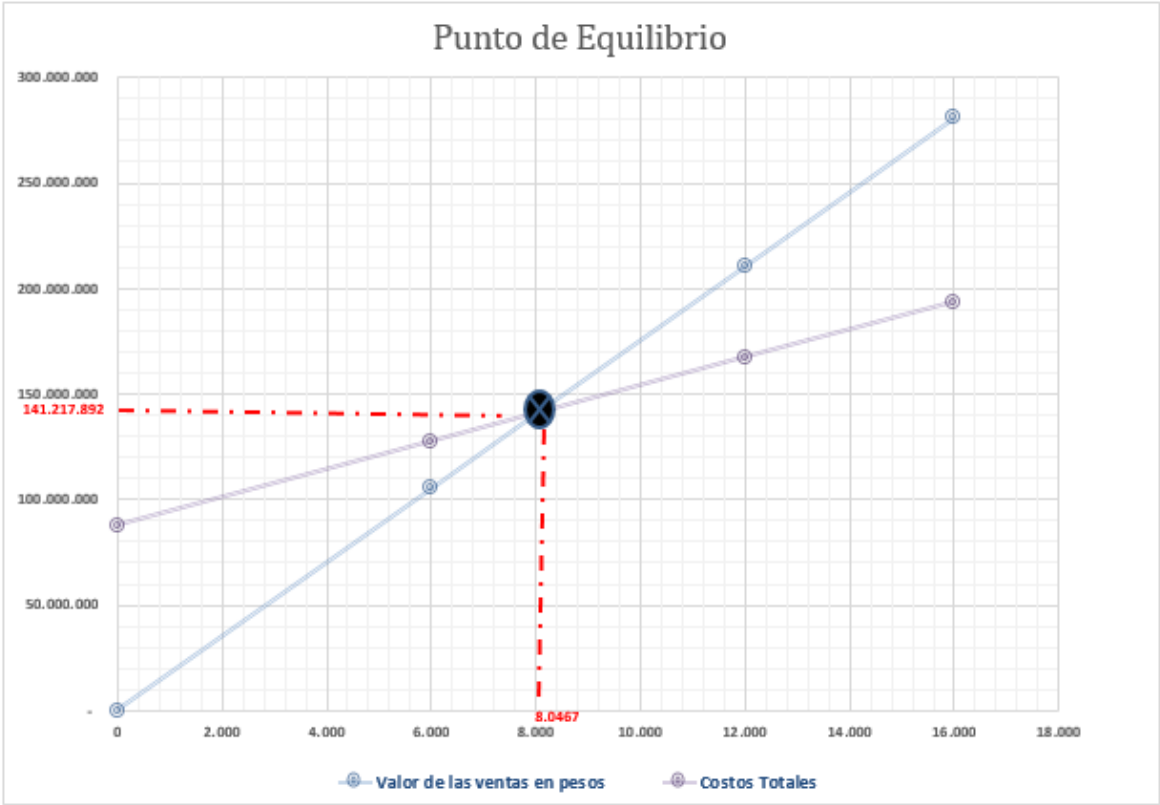
Dada la fórmula

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PRECIO DE VENTA U} - \text{COSTO DE U VENTA}}$$

Figura 72 Punto de equilibrio del producto

Descripción	Unidades presupuestadas Promedio	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Unitario	Margen De Contribucion	Porcentaje de participacion	Margen De Contribucion Ponderado	Punto de Equilibrio
<b>PSICOLOGÍA</b>	2.396	17.549	\$ 6.610	\$ 10.939	25,0%	2735	8.047
<b>FONOAUDIOLOGÍA</b>	2.396	17.549	\$ 6.610	\$ 10.939	25,0%	2735	
<b>FISIOTERAPIA</b>	2.396	17.549	\$ 6.610	\$10.939	25,0%	2735	
<b>TERAPIA OCUPACIONAL</b>	1.198	17.549	\$ 6.610	\$ 10.939	12,5%	1367	
<b>TERAPIA ASISTIDA CON ANIMALES</b>	1.198	17.549	\$ 6.610	\$ 10.939	12,5%	1367	
	<b>9.585</b>			<b>54.696</b>	<b>100%</b>	<b>10.939</b>	

Figura 24 Punto de equilibrio



## CONCLUSIONES

La inexistencia en la provincia comunera de una entidad formal dedicada a la atención y tratamiento de niños y jóvenes discapacitados; crea la necesidad de fundar una institución de este tipo demostrando la viabilidad del proyecto a través de estudios pertinentes.

En la investigación de mercados se estudió un segmento de padres de familia e instituciones relacionadas con temas de estas patologías, se analizó la información con el fin de crear bases sólidas que contribuyan a minimizar el impacto de los trastornos ocasionados por la discapacidad y su falta de tratamiento, definiendo de esta forma los servicios a prestar, marcando la diferencia con otras entidades, y lograr un posicionamiento en la mente del usuario.

Los datos obtenidos en el estudio técnico, muestran que el equipo humano, la maquinaria, la infraestructura son apropiados para prestar un servicio en forma eficaz y eficiente, de igual forma se diseña la distribución física de la planta e identifican los componentes de costos en cuanto a la esencia de la fundación.

El estudio administrativo incorpora lineamientos y el plan estratégico para la fundación CAMILA ED, creando el organigrama; definiendo áreas y funciones, perfiles de cargo con el fin de dar inicio a las actividades sin ninguna clase de riesgo.

El análisis proyectado de los estados financieros demuestra la rentabilidad del proyecto con una TIR de 137,3% lo que significa que por cada peso que se invierte en el proyecto está retribuyendo \$137,3.

Los diferentes estudios proporcionan datos cuantificables que demuestran la factibilidad de la creación CAMILA ED, siendo una opción atractiva en cuanto al balance social; generando empleos directos e indirectos y contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los pacientes y de sus familias.

## RECOMENDACIONES

Las autoras recomiendan lo siguiente:

Diseñar estrategias de mercados, con el fin de divulgar los servicios de la fundación Camila ED, y darlo a conocer entre padres de familia, familiares y personas cercanas de la provincia Comunera.

Realizar convenios estratégicos con las universidades que oferten este tipo de programas académicos, para que se brinden apoyo mutuo con sus estudiantes de último nivel que requieren realizar su residencia.

Mantener nuestro personal de trabajo actualizado con las últimas técnicas que se estén aplicando para la rehabilitación de las diferentes patologías que se van atender.

Realizar alianzas con empresas nacionales e internacionales dándoles a conocer el trabajo que se está realizando con la fundación brindando soporte a las familias que tiene hijos con algún tipo de discapacidad, y motivarlos para que apoyen financieramente la fundación.

Realizar análisis y planeación para mejoras continuas de los servicios prestados; visionando la oportunidad de implementar nuevos servicios de acuerdo a las necesidades y expectativas con el fin de ofrecer un portafolio amplio que permita la diversificación de actividades lúdicas y terapéuticas para el desarrollo de las diferentes competencias.

## BIBLIOGRAFÍA

Civilizar 13 (24): 79-102, enero-junio de 2013

Dimarco A. Qué es la delfinoterapia

Duncan S, APIC, State of the Art. Report: The implications of service animals in health care settings. J Am Infection Control 2000; 28(2):170-80.

Fuente: DANE Marzo 2010 - Dirección de Censos y Demografía

GrossNaschert E. Equinoterapia: la rehabilitación por medio del caballo. México, DF: Editorial Trillas, 2000

[Http://www.concienciaanimal.cl](http://www.concienciaanimal.cl) [consulta: 25 enero 2009]. Retamal MP. Zooterapia: animales que curan, animales medicinales.

<http://www.holistica2000.com.ar/speachdelfino.htm>[consulta: 16 diciembre 2008].

<http://www.humanizar.es>[consulta: 25 enero 2009]. García SM. Animales, una compañía saludable

<http://www.nacionvisible.org>Orígenes de la terapia asistida con animales. 2003.

<http://www.concienciaanimal.cl> [consulta: 16 diciembre 2008].





[http://www.sld.cu/sitios/rehabilitacion/buscar.php?id=5406&iduser=4&id\\_topic=17](http://www.sld.cu/sitios/rehabilitacion/buscar.php?id=5406&iduser=4&id_topic=17)> [consulta: 16 diciembre 2008]. Por primera vez en España, terapia asistida con mascotas para la tercera edad.


<http://www.sld.cu/sitios/rehabilitación-equino> [consulta: 25 enero 2009].Salama I. Psicoterapia asistida con animales. <http://www.isabelsalama.com>[consulta: 25 noviembre 2008].

<http://www.socorro-santander.gov.co/>

## ANEXOS

### Cuestionario encuesta demanda








**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER**  
**INSTITUTO DE EDUCACIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA**  
**ESTUDIANTES DE OCTAVO SEMESTRE DE GRADUACIÓN EMPRESARIAL**  
**INDUSTRIACIÓN DE MERCADOS**

Nombre: \_\_\_\_\_  
 Municipio: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Estrato: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

**Objetivo:** Comprobar la factibilidad de la creación de la fundación Camilo 60, destinada al servicio y rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad en la provincia Comunas.

- 1. ¿Cuál es el tipo de discapacidad que tiene?**  
 Mental \_\_\_\_\_ Visual \_\_\_\_\_ Lenguaje \_\_\_\_\_  
 Auditiva \_\_\_\_\_ Cognitiva \_\_\_\_\_  
 Psicomotora \_\_\_\_\_
- 2. En qué lugares su hijo o familiar recibe las terapias de rehabilitación?**  
 a. Hospital Manuela Beltrán \_\_\_\_\_  
 b. Cinesud \_\_\_\_\_  
 c. UJA \_\_\_\_\_  
 d. Medical Academy \_\_\_\_\_  
 e. Centro Médico San José \_\_\_\_\_  
 f. Centro médico los comuneros \_\_\_\_\_  
 g. Ninguno \_\_\_\_\_
- 3. ¿Qué tipo de tratamiento ha recibido su hijo(a)?**  
 a. Especializados \_\_\_\_\_ b. Fármacos \_\_\_\_\_  
 c. Terapéuticos \_\_\_\_\_ d. Ninguno \_\_\_\_\_
- 4. Factores por los cuales su hijo(a) no tiene tratamiento especializado?**  
 a. No existen centros especializados \_\_\_\_\_  
 b. Falta de profesionales en el área \_\_\_\_\_  
 c. Falta de información sobre el tema \_\_\_\_\_  
 d. Costos \_\_\_\_\_
- 5. Considera usted que los servicios prestados por su EPS son eficientes, en la rehabilitación de su hijo(a)?**  
 Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 6. Con qué frecuencia usted utiliza los servicios terapéuticos ofrecidos por EPS?**  
 a. Todos los días \_\_\_\_\_  
 b. Tres veces por semana \_\_\_\_\_  
 c. Semanal \_\_\_\_\_  
 d. Quincenal \_\_\_\_\_  
 e. Mensual \_\_\_\_\_  
 f. Ninguno \_\_\_\_\_
- 7. ¿Qué mecanismo utilizaría para conseguir los servicios de un centro especializado en el tema de rehabilitación?**  
 a. Páginas amarillas \_\_\_\_\_  
 b. Páginas web \_\_\_\_\_  
 c. Volantes \_\_\_\_\_  
 d. Canal comunitario \_\_\_\_\_  
 e. Radio \_\_\_\_\_
- 8. Si en el Socorro existiera una fundación dedicada al servicio y rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad, ¿estaría interesado en contratar sus servicios?**  
 Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 9. De los servicios a prestar por la fundación, seleccione cuales necesita su hijo(a).**  
 a. Psicología \_\_\_\_\_  
 b. Fonoaudiología \_\_\_\_\_  
 c. Fisioterapia \_\_\_\_\_  
 d. Terapia Ocupacional \_\_\_\_\_  
 e. Terapia asistida con animales \_\_\_\_\_
- 10. ¿Le gustaría que la fundación tuviera asesorías permanentes con el servicio de rehabilitación?**  
 Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 11. ¿Le gustaría que la fundación prestara el servicio el día domingo?**  
 Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 12. ¿Le gustaría que la fundación hiciera presencia en su municipio?**  
 a. Todos los días \_\_\_\_\_  
 b. Una vez por semana \_\_\_\_\_  
 c. Una vez al mes \_\_\_\_\_  
 d. Dos veces al mes \_\_\_\_\_
- 13. Entre cuánto recibe sus ingresos mensuales?**  
 a. De \$200.000 a \$500.000 \_\_\_\_\_  
 b. De \$500.001 a \$818.000 \_\_\_\_\_  
 c. De \$818.001 a \$1.232.000 \_\_\_\_\_  
 d. De \$1.232.001 a \$2.264.000 \_\_\_\_\_
- 14. ¿Cuál valor estaría dispuesto a pagar por los servicios terapéuticos ofrecidos por la fundación?**  
 a. De \$10.000 a \$12.000 \_\_\_\_\_  
 b. De \$12.001 a \$14.000 \_\_\_\_\_  
 c. De \$14.001 a \$16.000 \_\_\_\_\_  
 d. De \$16.001 a \$18.000 \_\_\_\_\_

## Cuestionario encuesta de la oferta

				
<b>UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER</b> <b>INSTITUTO DE EDUCACIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA</b> <b>ESTUDIANTES DE OCTAVO SEMESTRE DE GESTIÓN EMPRESARIAL</b> <b>INTEGRACIÓN DE MERCADOS</b>				
Nombre Entidad: _____				
Municipio _____ Teléfono _____				
Objetivo: Conocer la oferta para determinar la factibilidad de la creación de la fundación Camila ED, destinada al servicio y rehabilitación de niños y jóvenes con discapacidad en la provincia Comuna.				
<b>1. ¿Que servicios ofrecen?</b>				
- Psicología _____				
- Fonoaudiología _____				
- Fisiología _____				
- Terapia Ocupacional _____				
- Terapia asistida con animales _____				
<b>2. En qué municipios de la provincia comuna prestan el servicio?</b>				
_____				
<b>3. Que medios se utilizan para solicitar una cita?</b>				
a. Telefónicos _____ b. Personal _____				
c. Internet _____				
<b>4. Que horario de atención ofrecen los servicios?</b>				
_____				
<b>5. Cual es el costo de los servicios que ofrecen?</b>				
_____				
<b>6. Que periodicidad de pago tienen con los convenios realizados?</b>				
_____				
<b>7. Que medios publicitarios utilizan?</b>				
_____				
<b>8. Que número de personas atienden en un mes? De cada producto</b>				
_____				