

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE
APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO
DE LAS PERSONAS CON LIMITACION COGNITIVA EN LA CIUDAD DE
BOGOTÁ D.C.

ANDRÉS CAMILO SANTANA BOHÓRQUEZ - 20101020089

DIEGO ALBERTO CRUZ TRIANA - 20101020104



UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROYECTO CURRICULAR DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

BOGOTÁ D.C - COLOMBIA.

2017

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE
APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO
DE LAS PERSONAS CON LIMITACION COGNITIVA EN LA CIUDAD DE
BOGOTÁ D.C.

ANDRÉS CAMILO SANTANA BOHÓRQUEZ – 20101020089

DIEGO ALBERTO CRUZ TRIANA - 20101020104

Trabajo de grado en la modalidad de proyecto de emprendimiento requisito para
optar por el título de Ingeniero de Sistemas

DIRECTOR:

ING. JUAN MANUEL SÁNCHEZ CÉSPEDES

Profesor Asociado

Facultad de Ingeniería

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROYECTO CURRICULAR DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

BOGOTÁ D.C.

2017

Nota de Aceptación:

Firma del Jurado

Firma del director del Trabajo de Grado

Bogotá, Mayo de 2017

Dedicatorias

A Dios a mi Familia y Compañeros

Dedico este proyecto al esfuerzo incansable de mi madre por ofrecerme un mejor futuro, por su apoyo incondicional y los aportes ofrecidos para la realización de este proyecto. Durante el transcurso de mi carrera profesional tuve la fortuna de conocer muchas personas, dentro de ellas se encuentran mi pareja y un grupo de amigos a los que estimo con el corazón, este logro va dedicado también para ellos por su apoyo incondicional.

Andres Camilo Santana Bohorquez

A Dios a mi Familia y Compañeros

Por el apoyo incondicional en esta etapa de mi vida, la su entrega y lucha condicional de mi familia por brindarme un mejor futuro, dándome todo el apoyo posible y alentándome a sacar mi título universitario, a mi actual pareja por su amor y apoyo en cada momento en los que los he necesitado.

A cada persona que se cruzó en mi camino durante este proceso en la universidad, que hizo de esta etapa una de las mejores de mi vida, a cada compañero que dejo huella en mí.

Diego Alberto Cruz Triana

Agradecimientos

Agradecimiento de todo corazón a MUSIC & MIND, que fue el proyecto que me permitió enfocar este trabajo de emprendimiento, me dio todas las herramientas, mil alegrías y saberes, a mi familia por ese enorme esfuerzo de cada día para que hoy en día este culminando este proceso, a mi pareja Paola Ruiz, por el apoyo y siempre estar hay para luchar juntos y lograr todos los sueños y metas que tenemos juntos, a mis profesores y compañeros que me acompañaron por este largo camino, brindándome todo conocimiento y apoyo para culminar satisfactoria esta etapa de mi vida, en especial a Andrés Santana Bohórquez, por brindarme su amistad y permitirme ser su compañero en este trabajo; a los profesores Juan Manuel Sánchez y Abel Antonio Navarrete, por su apoyo, dedicación de tiempo y su guía en el análisis de este proyecto.

Diego Alberto Cruz Triana

Agradezco de corazón a todas aquellas personas que permitieron la realización de este proyecto, a mi familia mi madre Luz Nelly Bohórquez por su apoyo incondicional, a mi pareja y amigos, Gloria Alejandra Usme, Diego Alberto Cruz, Carlos Eduardo Suarez y muchos más amigos incondicionales que me brindaron su apoyo, agradezco a los profesores Juan Manuel Sánchez y Abel Antonio Navarrete por su incontable apoyo en el análisis de este proyecto y agradezco a todas aquellas entidades que nos permitieron a mi compañero de grado y a mí el trabajo con personas que presentan algún tipo de Limitación, A todos ellos muchas gracias.

Andrés Camilo Santana Bohórquez

Tabla de contenido

| | |
|---|-----------|
| RESUMEN EJECUTIVO | 14 |
| INTRODUCCIÓN | 15 |
| 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 16 |
| 2. JUSTIFICACIÓN | 18 |
| 3. OBJETIVOS | 20 |
| 3.1. OBJETIVO GENERAL..... | 20 |
| 3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 20 |
| 4. MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES | 21 |
| 4.1. MARCO TEÓRICO..... | 21 |
| 4.1.1. Necesidades Educativas Especiales..... | 21 |
| 4.1.2. Game-Based Learning | 21 |
| 4.1.3. Gamificación..... | 22 |
| 4.1.4. ATC (Assistive Technologies For Cognitive Disabilities)..... | 22 |
| 4.1.5. Musicoterapia | 22 |
| 4.2. MARCO DE ANTECEDENTES..... | 23 |
| 4.2.1. Proyectos relacionados con educación incluyente..... | 23 |
| 4.2.2. Aplicaciones para el apoyo de personas con discapacidad en Colombia | 25 |
| 5. REVISIÓN DEL ESTADO ACTUAL DEL SECTOR | 29 |
| 5.1. SECTOR EDUCATIVO | 29 |
| 5.2. SECTOR SOFTWARE COLOMBIA | 30 |
| 5.3. INVERSIÓN PRIVADA | 31 |
| 6. MODELO DE NEGOCIO | 32 |
| 6.1. VALUE PROPOSITION CANVAS..... | 32 |
| 6.2. DESCRIPCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL MODELO DE NEGOCIOS..... | 36 |
| 6.2.1. Ejemplo de funcionamiento del modelo de negocio: | 36 |
| 6.2.2. Modelo Canvas..... | 38 |
| 6.2.3. Ventajas Competitivas del Modelo de Negocio. | 44 |
| 7. METODOLOGÍA..... | 45 |
| 8. PLAN DE NEGOCIO..... | 47 |
| 8.1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA | 47 |
| 8.1.1. Misión..... | 47 |

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 8.1.2. | Visión..... | 47 |
| 8.1.3. | Valores..... | 48 |
| 8.2. | ESTUDIO DE MERCADO..... | 49 |
| 8.2.1. | Identificación Del Producto..... | 49 |
| 8.2.2. | Demanda. | 50 |
| 8.2.3. | Análisis de la Competencia – Oferta disponible en el Mercado. | 53 |
| 8.2.4. | Oferta Vs Demanda..... | 60 |
| 8.2.5. | Precio..... | 61 |
| 8.2.6. | Comercialización..... | 62 |
| 8.3. | ESTUDIO TÉCNICO | 64 |
| 8.3.1. | Tamaño | 64 |
| 8.3.2. | Localización | 67 |
| 8.3.3. | Ingeniería..... | 72 |
| 8.3.4. | Estructura Organizacional..... | 84 |
| 8.4. | ESTUDIO LEGAL..... | 86 |
| 8.4.1. | Tipo de sociedad..... | 86 |
| 8.4.2. | Políticas y Normas | 87 |
| 8.4.3. | Carga impositiva | 90 |
| 8.5. | ESTUDIO AMBIENTAL..... | 91 |
| 8.5.1. | Aspectos legales..... | 91 |
| 8.5.2. | Requisitos legales..... | 92 |
| 9. | ANÁLISIS FINANCIERO..... | 93 |
| 9.1. | PRESUPUESTO DE ESTABLECIMIENTO..... | 93 |
| 9.1.1. | Inversión Inicial Requerida..... | 94 |
| 9.2. | INGRESOS Y EGRESOS | 95 |
| 9.2.1. | Definición de Ingresos..... | 95 |
| 9.2.2. | Definición Egresos | 96 |
| 9.3. | ESTADO DE RESULTADOS PYG | 97 |
| 9.3.1. | Primeros 12 meses | 98 |
| 9.3.2. | Primeros 5 años..... | 100 |
| 9.4. | FLUJO DE CAJA..... | 101 |
| 9.4.1. | Flujo de caja primeros 5 años..... | 101 |

| | | |
|------------|---|------------|
| 9.5. | EVALUACIÓN FINANCIERA..... | 103 |
| 9.5.1. | Balance General..... | 103 |
| 9.5.2. | Indicadores Financieros..... | 105 |
| 9.5.3. | Análisis de Punto de Equilibrio..... | 107 |
| 10. | ANÁLISIS DE RIESGOS | 109 |
| 10.1. | FACTORES LIMITANTES Y OBSTÁCULOS..... | 109 |
| 10.2. | FACTORES CLAVE DEL ÉXITO..... | 112 |
| 10.3. | RIESGOS ESPECÍFICOS Y CONTRAMEDIDAS..... | 112 |
| 11. | IMPACTOS..... | 113 |
| 11.1. | ECONÓMICO..... | 113 |
| 11.2. | REGIONAL..... | 113 |
| 11.3. | SOCIAL..... | 114 |
| 11.4. | AMBIENTAL..... | 115 |
| 12. | CONCLUSIONES..... | 116 |
| 13. | ARTÍCULO..... | 118 |
| 14. | PRESENTACIÓN | 125 |
| 15. | ANEXOS..... | 136 |
| I. | ANEXO. Encuesta Análisis Sectores de Mercado | 136 |
| II. | ANEXO. Resultados Prueba Piloto Para Validación De Mercado | 139 |
| III. | ANEXO. Productos Sustitutos – Promedio de Costo..... | 143 |
| IV. | ANEXO. Oferta De Valor Por Membresía..... | 154 |
| V. | ANEXO. Promedio de Salarios para Personal Requerido según ofertas laborales ofrecidas en la web | 155 |
| VI. | ANEXO. Vinculación Parquesoft..... | 156 |
| VII. | ANEXO. Estudio Financiero..... | 157 |
| 16. | REFERENCIAS | 158 |

LISTA DE TABLAS

| | Pág. |
|--|------|
| Tabla 4-1. Proyectos y Herramientas para el apoyo de personas con algún tipo de Limitación. | 28 |
| Tabla 6-1. Matriz ERIC | 45 |
| Tabla 8-1. Proyección de Usuarios estimada en 5 años, calculo basado en función S. | 51 |
| Tabla 8-2. Costo de operación. | 61 |
| Tabla 8-3. Gastos de venta anuales en campañas de comercialización. | 64 |
| Tabla 8-4. Componentes Lógicos del Sistema. | 66 |
| Tabla 8-5. Componentes Fisicos Tecnológicos. | 66 |
| Tabla 8-6. Costes Arriendo Servidor de Pruebas. | 67 |
| Tabla 8-7. Depreciación Equipos de Cómputo. | 67 |
| Tabla 8-8. Valor Arriendo y Servicios Públicos Ofrecidos por Parquesoft. | 71 |
| Tabla 8-9. Total, Semanas Proyectos Plan de Negocios. | 79 |
| Tabla 8-10. Herramientas Tecnológicas. | 80 |
| Tabla 8-11. Personal y Tipo de Contrato | 85 |
| Tabla 8-12. Normas ISO para el desarrollo de Software | 90 |
| Tabla 8-13. Requisitos legales. | 92 |
| Tabla 9-1. Presupuesto establecimiento de Empresa. | 93 |
| Tabla 9-2. Estado de situación financiera inicial. | 94 |
| Tabla 9-3. Inversión Inicial necesaria. | 95 |
| Tabla 9-4. Nivel de Ingresos proyección 5 años. | 95 |
| Tabla 9-5. Estado de resultados PYG primer semestre. | 98 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 9-6. Estado de resultados PYG segundo semestre. | 99 |
| Tabla 9-7. Estado de resultados primeros 5 años. | 100 |
| Tabla 9-8. Flujo de caja para los primeros 2 años. | 101 |
| Tabla 9-9. Flujo de caja del tercer año al quinto. | 102 |
| Tabla 9-10. Balance general proyectado a 5 años. | 104 |
| Tabla 9-11. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno. | 106 |
| Tabla 9-12. Calculo del Punto de Equilibrio. | 108 |
| Tabla 10-1. Matriz FODA. | 110 |
| Tabla 10-2. Matriz de Estrategias FODA. | 112 |

LISTA DE FIGURAS

| | Pág. |
|--|------|
| Figura 1-1. Porcentaje de Personas con Discapacidad con Dificultad Permanente por Subregión. Colombia 2012. | 17 |
| Figura 4-1. Visualización del aplicativo Mapp Accesible. | 25 |
| Figura 4-2. Visualización del Aplicativo Kraneando. | 26 |
| Figura 5-1. Tipo de aplicaciones desarrolladas por las empresas en Colombia. | 30 |
| Figura 5-2. Total Inversión Grupo Sura proyectos de Desarrollo social. | 31 |
| Figura 6-1. Value Proposition Canvas. | 33 |
| Figura 6-2. Modelo Canvas Aplicación Eko. | 39 |
| Figura 8-1. Empresas encuestadas por Código CIU. | 53 |
| Figura 8-2. Empresas encuestadas por código CIUU y Región. | 54 |
| Figura 8-3. Número de empresas por región. | 54 |
| Figura 8-4. Líneas de negocio seleccionadas por número de empresas. | 56 |
| Figura 8-5. Software Adapro. | 57 |
| Figura 8-6. Software AraBoard. | 57 |
| Figura 8-7. Software AraWord. | 58 |
| Figura 8-8. Software Azahar. | 58 |
| Figura 8-9. Software LetMetalk. | 59 |
| Figura 8-10. Software Sígueme. | 59 |
| Figura 8-11. Alternativas de Apoyo al Emprendimiento en Colombia. | 60 |
| Figura 8-12. Localización Centros Crecer y Centros de Desarrollo para personas mayores de 18 años con discapacidad. | 68 |
| Figura 8-13. Zona escogida para la ubicación del Inmueble. | 69 |
| Figura 8-14. Ubicación Parquesoft. | 70 |

| | |
|--|-----|
| Figura 8-15. Plano de distribución primera planta. | 71 |
| Figura 8-16. Plano de distribución segunda planta. | 72 |
| Figura 8-17. Estructura Software Eko | 73 |
| Figura 8-18. Estructura Software Orin. | 73 |
| Figura 8-19. Interfaz de Inicio, Juego Eko. | 74 |
| Figura 8-20. Interfaz Menú de Módulos, Juego Eko. | 74 |
| Figura 8-21. Hoja de ruta plan de Aplicación. | 76 |
| Figura 8-22. Hoja de ruta plan de Aplicación: Eko. | 77 |
| Figura 8-23. Hoja de ruta plan de Aplicación: Orin. | 79 |
| Figura 8-24. Arquitectura de la Aplicación. | 81 |
| Figura 8-25. Planeación de Actividades, Sprint. | 82 |
| Figura 8-26. Estructura Organizacional de la empresa. | 84 |
| Figura 8-27. Costos constitución de la empresa. | 87 |
| Figura 9-1. Grafica Flujo de Caja 5 años | 102 |
| Figura 9-2. Grafica TIO. Fuente: Autores | 107 |

LISTA DE ANEXOS

| | Pág. |
|--|------|
| I ANEXO. Encuesta Análisis Sectores de Mercado. | 136 |
| II ANEXO. Resultados Prueba Piloto Validación De Mercado | 139 |
| III ANEXO. Productos Sustitutos – Promedio de Costo. | 143 |
| IV ANEXO. Oferta De Valor Por Membresía | 154 |
| V ANEXO. Promedio de Salarios para Personal Requerido según ofertas laborales ofrecidas en la web. | 155 |
| VI ANEXO. Vinculación Parquesoft. | 156 |
| VII ANEXO. Estudio Financiero. | 157 |

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro mercado principalmente será enfocado en la ciudad de Bogotá, según la Secretaría de Educación Distrital, actualmente en Bogotá en instituciones oficiales del distrito se encuentran más de 10064 estudiantes con Limitación Cognitiva estudiando, y sin contar la cantidad de personas pertenecientes a esta población que no acuden a una institución oficial que los acompañe en un proceso de formación educativa, este es un mercado que IncluSoft piensa atacar ofreciendo una oportunidad educativa mediante el uso de herramientas tecnológicas que le permitan a personas en edad escolar acceder a una oportunidad educativa económica y de esta manera permitir una mejora en la calidad de vida de esta población; Luego que el modelo esté firme en Bogotá se podrá escalar a otras principales ciudad del país, para luego llevarlo a todo el país.

En la actualidad el mercado de la tecnología enfocado a algún tipo de limitación ya sea física o mental es un mercado que está en crecimiento, potencializado por el ministerio de las telecomunicaciones que promueve la inclusión de dichas poblaciones, Por lo anterior mencionado son pocas las empresas que se enfocan en este momento a la planeación y desarrollo de aplicaciones para este mercado, por lo cual IncluSoft puede entrar muy fuerte en el mercado y atacar ese potencial de mercado.

La inversión inicial deberá ser de **COP \$ 72.456.000**, para comenzar con la empresa, El proyecto tiene la capacidad de recuperar dicha inversión durante el 1 año de funcionamiento, además de indicar que para el proyecto se obtuvieron unos indicadores financieros (**VPN de COP \$ 542.415.420,91** y **TIR del 140% e.a** año vencido) que nos permite evaluar la viabilidad del proyecto en términos de su rentabilidad.

INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Educación Nacional (1), en Colombia las personas con Limitaciones Cognitivas presentan un serio problema al momento de acceder a la educación que satisfaga sus necesidades educativas especiales, esto debido al modelo social implementado, el cual, no permite generar condiciones que aseguren un proceso de aprendizaje que se ajuste a sus características especiales. Además, en muchas ocasiones la familia se comporta como un obstáculo en el proceso de aprendizaje de la persona con discapacidad ya sea por problemas económicos, factores de desconocimiento o “sobreprotección”.

Según el doctor Gerardo Restrepo Ramírez (2), se deben generar herramientas que permitan atender las necesidades de cada individuo, por lo cual se propone un modelo denominado como Modelo Transaccional que busca identificar claramente cada una de las problemáticas del individuo y permite una acción mucho más precisa en cada caso.

Por esta razón, es necesario generar una herramienta que pueda ser accesible a personas con algún tipo de limitación cognitiva, por lo cual se ha encontrado en la tecnología la manera más sencilla de establecer este fin.

En este trabajo se presenta una propuesta de plan de negocios para la creación de una empresa dedicada al desarrollo de soluciones informáticas mediante el uso de la metodología de gamificación, con fines de fortalecer el modelo de desarrollo educativo para personas con algún tipo de Limitación Cognitiva inicialmente en la ciudad de Bogotá. Para esta propuesta se han definido una serie de módulos en los cuales se precisa de manera clara y detallada la viabilidad del desarrollo de esta.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cerca de 1000 millones de personas viven con algún tipo de limitación, esta cifra corresponde al 15% de la población total mundial y según la organización Special Olympics (3), de estos 1000 millones, aproximadamente 200 millones pertenecen a la población con limitaciones cognitivas, sin decir que esta cifra está en aumento debido a razones como el envejecimiento y el aumento de enfermedades crónicas; según la OMS (4), hoy en día las personas con limitaciones conforman uno de los grupos más marginados del mundo, obtienen resultados académicos más bajos, participan menos en la economía y registran tasas de pobreza más altas que las personas sin limitaciones, en parte, ello es consecuencia de los obstáculos que entorpecen el acceso de las personas con limitaciones a servicios que las personas regulares consideran como obvios, en particular la salud, la educación, el empleo, el transporte, o la información.

Para Colombia, según el Observatorio Nacional de Discapacidad (5), para el año 2012, aproximadamente 2,6 millones de colombianos presentaban algún tipo de limitación, estos representaban el 6,3% de la población colombiana. De estos, se evidencia que son más frecuentes las dificultades permanentes de tipo motriz grueso, es decir caminar, correr, saltar (51,65%); seguidas de las dificultades permanentes cognitivas como pensar o memorizar (38,55%) y las dificultades permanentes comunicativas (30,42%). Se estima, así mismo, que el 22,5% de las personas con limitaciones son analfabetas, en comparación con el 8,7% de analfabetismo entre las personas sin limitaciones (Ver Figura 1-1). Tomando ese 38,55% como población de estudio, se presenta la problemática de Daniel Bermúdez, un joven de 20 años diagnosticado con síndrome de Down, quien pertenece a las 315.308 de personas que presentan algún tipo de enfermedad asociada a la limitación mental¹ en Colombia, según el Observatorio Nacional de Discapacidad (5).

La familia de Daniel asegura que existen problemas relacionados con en el proceso educativo que este joven debe recibir en el hogar, falencias asociadas a la falta de información al momento de atender las necesidades educativas especiales que él presentaba en su proceso de formación.

¹ Royal College of Psychiatrist define un sistema de diagnóstico DC-LD en el cual se clasifican los tipos de enfermedades asociadas a la discapacidad intelectual.

| Departamento | Pensar o memorizar | TIPO DE DIFICULTAD PERMANENTE | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------------|---|----------------------------------|-----------------------------|----------------------|---|--|---|-------------------------|--------------------------------------|--|---|--|
| | | Percibir la luz, distinguir objetos o personas a pesar de usar lentes o gafas | Oír, aun con aparatos especiales | Distinguir sabores u olores | Hablar y comunicarse | Desplazarse en trechos cortos por problemas respiratorios o del corazón | Masticar, tragar, asimilar y transformar los alimentos | Retener o expulsar la orina, tener relaciones sexuales, tener hijos | Caminar, correr, saltar | Mantener piel, uñas y cabellos sanos | Relacionarse con las demás personas y el entorno | Llevar, mover, utilizar objetos con las manos | |
| Atlántica | 31,89 | 11,44 | 21,35 | 2,22 | 41,95 | 11,60 | 4,18 | 6,04 | 42,64 | 3,18 | 12,29 | 16,26 | |
| Central | 40,13 | 15,14 | 14,49 | 2,46 | 28,59 | 17,95 | 6,89 | 9,21 | 54,40 | 4,66 | 17,53 | 23,34 | |
| Pacífica | 32,66 | 12,18 | 17,62 | 1,78 | 25,96 | 13,11 | 4,62 | 7,27 | 53,56 | 2,71 | 13,08 | 21,25 | |
| Orinoquía | 30,85 | 12,78 | 14,21 | 2,02 | 27,22 | 13,29 | 5,89 | 5,15 | 50,67 | 3,72 | 14,02 | 20,87 | |
| Amazonia | 18,67 | 10,84 | 42,17 | 0,00 | 48,80 | 11,45 | 3,61 | 7,23 | 32,53 | 0,00 | 7,23 | 12,65 | |
| No definido | 46,76 | 16,12 | 16,54 | 2,81 | 38,79 | 13,74 | 7,11 | 8,84 | 42,49 | 4,18 | 20,72 | 18,60 | |
| No reportado | 50,78 | 17,22 | 15,58 | 2,60 | 46,51 | 9,41 | 6,35 | 7,05 | 40,65 | 3,37 | 21,73 | 17,98 | |
| Total | 38,54 | 14,31 | 15,89 | 2,28 | 30,42 | 15,34 | 6,12 | 8,22 | 51,65 | 3,93 | 16,48 | 21,65 | |

Figura 1-1. Porcentaje de Personas con Discapacidad con Dificultad Permanente por Subregión. Colombia 2012 Fuente: (5)

Para identificar de mejor manera la problemática asociada a la insatisfacción de las necesidades educativas especiales que presentan niños y jóvenes como Daniel, es necesario analizar el sector educativo distrital. El ministerio de educación nacional (6) informa que cerca del 14,5% de la población con limitaciones en edad educativa recibe educación, contra sus pares sin limitaciones, que en un 89% acceden a una institución educativa, por lo menos en lo que se refiere a la Básica Primaria, además, según la Secretaría de Educación del Distrito (2), en Bogotá para el año 2015 se encontraban matriculados cerca de 13.070 estudiantes con limitaciones en Instituciones Educativas Distritales, de los cuales el 77% presentan algún tipo de limitación cognitiva esto corresponde a cerca de 10.064 estudiantes con talentos y capacidades excepcionales que reciben acompañamiento en el sistema educativo oficial.

Cerca del 80% de la población estudiantil con algún tipo de limitación cognitiva están en procesos de inclusión en aula regular, aunque se evidencian las estrategias de la Secretaría para generar mecanismos de inclusión en el área educativa, según el doctor Gerardo Restrepo Ramírez (2), se deben generar herramientas que permitan atender las necesidades de cada individuo, por lo cual se propone un modelo denominado como Modelo Transaccional que busca identificar claramente cada una de las problemáticas del individuo y permite una acción mucho más precisa en cada caso.

Con base en lo anterior, surge la siguiente pregunta: ¿Cómo debe estructurarse el procedimiento para la creación de una empresa de Software dedicada al desarrollo de aplicaciones que permitan fortalecer el proceso educativo de las personas con limitaciones cognitivas de manera que este procedimiento sea factible?

2. JUSTIFICACIÓN

Durante las tres últimas décadas los gobiernos han intentado combatir el poco interés presentado hacia los derechos de las personas que presentan algún tipo de limitación; es así como en el año 1981 se promulga el *Año Internacional para las Personas con discapacidad* y la aprobación del *Programa de Acción Mundial para los impedidos* (7) como fórmula para conocer la condición de dicha población y así generar mecanismos para combatir problemáticas que esta presentase.

De acuerdo con las estadísticas presentadas en la sección 1, asociadas a la escolaridad de personas con algún tipo de limitación cognitiva, cabe mencionar la importancia que tiene el proceso educativo en la trasmisión de valores, conocimientos, costumbres comportamientos y actitudes que permitirán que esta población se desenvuelva de una manera activa y más participativa en la sociedad, es por esto que los niños y jóvenes con algún tipo de limitación necesitan acceder a un modelo educativo que se adapte a sus necesidades. Sin embargo, esta población recibe poca o ninguna atención, evidenciando que los niños con limitaciones tienen menos probabilidades de terminar sus estudios debido a que los modelos educativos actuales no se adaptan a sus necesidades.

El enfoque de educación inclusiva señala que: “La inclusión no tiene que ver sólo con el acceso de los alumnos y alumnas con limitaciones a las escuelas comunes, sino con eliminar o minimizar las barreras que limitan el aprendizaje y la participación de todo el alumnado”. (8)

Por lo anterior, se plantea el uso de las TIC como herramienta para reducir esas barreras asociadas a problemas económicos o sociales. Además, se ha evidenciado el efecto que genera el uso de Tecnologías de Apoyo en factores como la capacidad de concentración, formulación de ideas, solución de problemas, reacción a emociones y la remembranza, por esta razón se ha planteado el uso de aplicaciones informáticas como mecanismo de apoyo en el proceso de educación que nos permitan mejorar la calidad de vida de estas personas.

Estudios de la fundación INTRAS han demostrado bajo el programa Gradior las ventajas que tiene el uso de software en el proceso de rehabilitación de una persona

con limitación cognitiva, donde se indica que el proceso de aprendizaje es muy dinámico además de la flexibilidad que ofrecen, la posibilidad de proporcionar un feedback inmediato, la posibilidad de repetir el ejercicio múltiples veces o el registro de las puntuaciones. (9)

Tras identificar la problemática y la manera de cómo resolverla, se analizó la situación de empresas dedicadas al desarrollo de software con fines de suplementar las necesidades educativas de personas con limitación cognitiva y se encontró que bajo la caracterización de empresas que nos ofrece la Cámara de Comercio es complicado encontrar una empresa que se dedique exclusivamente a la creación de software para ayudar a este sector de población, ya que muchas de las empresas constituidas en el país están enfocadas al desarrollo de aplicaciones bajo la línea de negocio “Desarrollo a la medida”, donde no podemos estar seguros si sus productos están destinados a esta población. (Ver sección 8.2.3).

Por esta razón nace la iniciativa de crear una empresa dedicada al desarrollo de aplicaciones para personas que presentan un grado de limitación cognitiva bajo técnicas como la Gamificación, el Game-Based Learning, ya que hemos encontrado en las ATC (Assistive Technology for Cognitive Disabilities) (10) un mecanismo de terapia cognitiva y terapia educativa en el hogar todo con el fin de mejorar la calidad de vida de esta población, simplemente con ofrecer una ayuda al momento de realizar tareas tan simples como la de recordar o reconocer un rostro pero que para esta población muchas veces resulta complicado, además que estas tecnologías estarán apoyadas bajo la metodología de la Gamificación.

Se puede destacar como fortaleza de este proyecto el gran impacto social que se podría generar cuando el proyecto se ponga en marcha, al ofrecer una herramienta de inclusión social estamos ayudando a que los derechos de estas personas consignados en las leyes 1346 de 2009 y 1618 de 2013 sean respetados por cada uno de los ciudadanos colombianos.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL.

Elaborar un Plan de Negocios para la creación de una empresa de software, dedicada al desarrollo de soluciones informáticas enfocadas a personas que presentan algún tipo de limitación cognitiva.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Presentar un estudio de mercado en el que se pueda identificar claramente la oferta y demanda del desarrollo de aplicaciones para suplir necesidades de personas con discapacidad cognitiva.

Realizar un estudio técnico que determine la factibilidad de crear una empresa desarrolladora de aplicaciones para personas con discapacidad cognitiva.

Diseñar la estructura organizacional y administrativa para la creación de la empresa, que permita identificar la forma cómo va a ser gestionada la empresa y los recursos disponibles para hacerlo, así como el tipo de sociedad a crear.

Realizar una evaluación económica, financiera y socioeconómica del proyecto.

4. MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES

En este capítulo se presentan una serie de conceptos con el fin de contextualizar al lector acerca trabajo realizado en el proyecto y que de esta manera se familiarice con las bases que se usaron para la definición de este proyecto. Además, se presentarán una serie de trabajos realizados en Colombia con los que se busca analizar el estado actual del apoyo tecnológico ofrecido para la población con limitaciones en Colombia.

4.1. MARCO TEÓRICO

A continuación, se explican una serie de conceptos que le permitirán al lector entender el contexto sobre el cual se desarrolla este proyecto, con dicho concepto el lector podrá comprender de mejor manera el problema que pretender atacar este proyecto.

4.1.1. Necesidades Educativas Especiales

Se definen como estudiantes con Necesidades Educativas Especiales (NEE) a aquellas personas con capacidades excepcionales, o con alguna discapacidad de orden sensorial, neurológico, cognitivo, comunicativo, psicológico o físico-motriz, y que puede expresarse en diferentes etapas del aprendizaje. Se entiende por estudiante con discapacidad a aquel que presenta limitaciones en su desempeño dentro del contexto escolar y que tiene una clara desventaja frente a los demás, por las barreras físicas, ambientales, culturales, comunicativas, lingüísticas y sociales que se encuentran en su entorno. (11)

4.1.2. Game-Based Learning

El game-based learning es la técnica utilizada en formación en la cual los contenidos teóricos son presentados por medio de un videojuego. (12) Dentro de un ambiente de aprendizaje basado en el juego, se trabaja por una meta, eligiendo acciones y experimentando las consecuencias de esas acciones a lo largo del camino. Se tiene la posibilidad de cometer errores ya que es un entorno libre de riesgos y, a través de la experimentación, se aprende y practica activamente la manera correcta de hacer las cosas. (13)

4.1.3. Gamificación

Cuando se habla de gamificación, se habla de “aplicar estrategias (pensamientos y mecánicas) de juegos en contextos no jugables, ajenos a los juegos, con el fin de que las personas adopten ciertos comportamientos”.

Con la gamificación se aplican elementos y reglas de juegos con el fin de captar y atrapar a los usuarios, trabajadores y clientes. Su finalidad es la de generar compromiso, fomentar conductas deseadas y resolver problemas. La gamificación busca sobre todo resolver los problemas que plantean las tareas más aburridas de la vida cotidiana. (14)

4.1.4. ATC (Assistive Technologies For Cognitive Disabilities)

Las ATC son una subclase especial de intervenciones diseñadas para "aumentar, mantener o mejorar las capacidades funcionales" en individuos cuyos cambios cognitivos limitan su participación efectiva en las actividades diarias. Las ATC intentan proporcionar una guía interactiva más completa para tareas que son demasiado difíciles de iniciar o realizar y supervisar la calidad del rendimiento de la tarea del usuario para que los errores puedan ser rastreados y posteriormente puedan ser corregidos. (10)

4.1.5. Musicoterapia

“Como abordaje terapéutico, la Musicoterapia es un proceso sistemático de intervención, que se da en una relación interpersonal, prestando atención a personas con necesidades socio-emocionales, cognitivas y físicas, con el objetivo de reestablecer, mejorar y mantener la salud en las áreas antes mencionadas. Está planteada como una terapia alternativa, que permite abordar objetivos terapéuticos en diferentes aspectos bio-psico-sociales de las personas con diferentes patologías”. (15)

4.2. MARCO DE ANTECEDENTES

A continuación, se presentan los principales proyectos adelantados en Colombia que tienen como objetivo implementar procesos de inclusión educativa, con lo cual se podrá visualizar el nivel de oferta educativa para personas con limitaciones cognitivas. Por otro lado, en la segunda parte de esta sección se presentan una serie de proyectos Tecnológicos que buscan ofrecer un apoyo a la población con limitaciones en Colombia, esta revisión se realiza con el fin de conocer la oferta Tecnológica que se ofrece a esta población.

4.2.1. Proyectos relacionados con educación incluyente.

Tras un análisis de los proyectos ofrecidos en Colombia que tienen relación con el tratamiento de personas con algún tipo de limitación cognitiva o relacionada con la motricidad se presentan 9 proyectos:

4.2.1.1. *Music & Mind*

Music & Mind es un proyecto diseñado para desarrollar habilidades y estrategias que faciliten el contacto con el entorno familiar, laboral y social a través de la MÚSICA y la PSICOLOGÍA. Basado en cómo los procesos cognitivos, emocionales y sociales del ser humano se relacionan con el RITMO de la vida y el SONIDO que se encuentra en el entorno.

4.2.1.2. *Enlaces*

Enlaces, es un programa de educación de la Caja de Compensación familiar Compensar, que tiene como objetivo buscar el desarrollo de la competencia social a través del fortalecimiento en habilidades para la vida. Este programa ofrece una alternativa de Educación no formal para personas con discapacidad intelectual afiliados a la Caja de Compensación Compensar desde los 6 hasta los 55 años.

4.2.1.3. *Best Buddies*

Best Buddies Colombia hace parte de una organización internacional sin ánimo de lucro, cuyo objetivo fundamental es desarrollar habilidades socio-laborales en personas con limitación intelectual en el país. Trabajan para brindarles la oportunidad de establecer relaciones de amistad con personas sin limitaciones, para

que así desarrollen las herramientas necesarias para integrarse a la sociedad y sostener un empleo productivo.

4.2.1.4. Educación Incluyente Bogotá

“La Secretaría de Educación del Distrito (Bogotá) ofrece tres tipos de oferta educativa para los estudiantes con limitación cognitiva (“retardo mental leve, Síndrome de Down y autismo (sic)”).

Atención educativa en el aula regular: Es una modalidad de integración al aula regular de escolares que por su situación pueden estar integrados con escolares regulares. Allí se realizan Proyectos Educativos Personalizados (PEP) y adaptaciones curriculares que permiten su evaluación y promoción y en el último ciclo se propone la diversificación curricular en talleres para la promoción en la educación formal.

El programa de diversificación curricular: Es una estrategia pedagógica nueva en el contexto de las necesidades educativas especiales para estudiantes con limitación cognitiva leve, busca mejorar los niveles de aprendizaje de esta población y asegurar la permanencia en la escuela regular evitando la alta deserción escolar y la mortalidad académica.

Atención educativa en contextos exclusivos: Es una modalidad dentro del colegio en la que existen aulas de atención exclusiva para escolares con limitación cognitiva; que por el tipo de habilidades y destrezas que poseen requieren de apoyos especializados y equipos pedagógicos interdisciplinarios.” (16)

4.2.1.5. Centros Crecer

Según la Secretaría de Integración social Los Centros Crecer ofrecen servicios integrales a esta población entre los 6 y los 18 años con discapacidad cognitiva moderada, grave y autismo de estratos 1 y 2. En la actualidad, la ciudad cuenta con 17 centros distribuidos en las diferentes localidades, donde profesionales capacitados en diferentes áreas brindan atención integral a esta población. (17)

4.2.2. Aplicaciones para el apoyo de personas con discapacidad en Colombia.

En este momento en Colombia el nivel de app orientadas a población con discapacidad es bajo, por lo cual el Mintic ha generado un proceso de apoyo a entidades de software que puedan ofrecer soluciones informáticas dirigidas a cubrir las necesidades y barreras que enfrentan las personas en condición de discapacidad a nivel nacional. A continuación, se presentan las aplicaciones más relevantes en el tema de apoyo para personas con discapacidad.

4.2.2.1. *Mapp Accesible Colombia*

Mapp Accesible Colombia es una aplicación, que promueve la información, ubicación, existencia y uso de entornos accesibles. A partir de mapas existentes los usuarios por medio de la geo localización recomiendan y evalúan el nivel de accesibilidad de edificios en todo el mundo, en la Figura 4-1 se puede visualizar una captura del aplicativo.



Figura 4-1. Visualización del aplicativo Mapp Accesible. Fuente: (18)

4.2.2.2. Juego serio para rehabilitación Rehabilitapp

Ofrece el diseño y desarrollo de aplicaciones que mejoren las condiciones de vida de las personas con discapacidades físicas a través del desarrollo de videojuegos para fisioterapia, teniendo en cuenta la innovación, originalidad e inmersión del usuario en el videojuego como factor diferenciador para su proceso de recuperación. Rehabilitapp, juega, mejórate y sonríe.

4.2.2.3. Kraneando

Herramienta lúdica para el desarrollo cognitivo de niños con atención dispersa, dislexia e hiperactividad que permite apoyar y complementar de una manera divertida e interactiva las terapias y tratamientos, en la Figura 4-2 se logra visualizar el menú de inicio del aplicativo con las diferentes funcionalidades que este presenta.

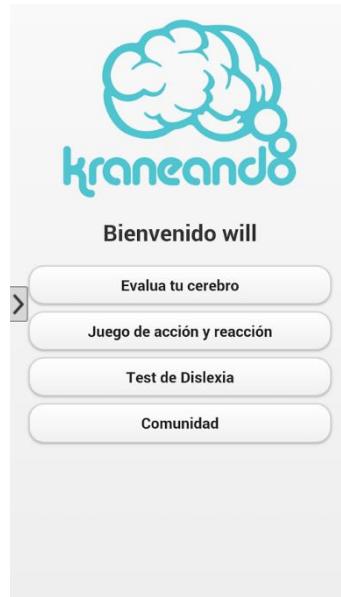


Figura 4-2. Visualización del Aplicativo Kraneando. Fuente: (19)

4.2.2.4. Red social para personas con discapacidad (Arley Aristizabal)

Esta aplicación busca que personas que presenten diferentes tipos de discapacidad puedan conectarse entre sí, esta aplicación está en fase de prueba y está siendo realizada por un estudiante de ingeniería de sistemas de la universidad Manuela Beltrán, el cual pertenece a esta población.

Tras presentar los diferentes proyectos realizados por empresas colombianas en el ámbito de la “discapacidad”, es necesario realizar un análisis comparativo entre dichos proyectos con el fin de conocer tanto las características presentes en estos, como el tipo de necesidades tratadas y cómo son distribuidos. En la Tabla 4-1, se presentan los proyectos mencionados analizando particularidades como tipo de limitación tratada, producto o servicio ofrecido y las características del mismo.

Dicha comparación se realizó con el fin de analizar qué productos y/o servicios cuentan con un componente pedagógico y tecnológico, siendo estos las características que se buscan enlazar con el desarrollo de este proyecto. Este estudio nos arrojó que ninguno de los proyectos presentados, incluye los dos componentes buscados, siendo esta una gran posibilidad de innovación en el mercado.

| Nombre del Proyecto | Tipo de Limitación Tratada | Producto Ofrecido y/o Servicio | Características |
|------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|---|
| <i>Music & Mind</i> | Limitación Cognitiva | Programas Académicos presenciales | Cobro por mensualidades |
| <i>Enlaces</i> | Limitación Cognitiva | Programas Académicos presenciales | Afiliados Caja de Compensación Compensar, Cobro por mensualidades |
| <i>Best Buddies</i> | Limitación Cognitiva | Programas de Inclusión | Talleres de Formación Gratuitos |
| <i>Educación Incluyente Bogotá</i> | Limitación Cognitiva | Programas Académicos presenciales | Programas gratuitos en |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | | | ciertos colegios del distrito |
| <i>Centros Crecer</i> | Limitación Cognitiva (moderada, grave, autismo) | Programas de Atención, Programas Educativos presenciales | Programas de formación gratuitos |
| <i>Mapp Accesible Colombia</i> | Limitación física | Aplicativo Móvil | Aplicación que presenta mediante geo localización los lugares con accesibilidad en Medellín |
| <i>Rehabilitapp</i> | Limitación Física | Aplicaciones | Videojuegos que apoyan el proceso fisioterapéutico. |
| <i>Kraneando</i> | Personas con dislexia, Atención dispersa | Aplicativo móvil | Herramienta lúdica gratuita para el tratamiento de la dislexia. |
| <i>Red social para personas con discapacidad</i> | Cualquier tipo de Limitación | Aplicación Web / Móvil | Herramienta que permite la interacción entre personas con algún tipo de limitación totalmente gratuita. |

Tabla 4-1. Proyectos y Herramientas para el apoyo de personas con algún tipo de Limitación. Fuente: Autores

5. REVISIÓN DEL ESTADO ACTUAL DEL SECTOR

En este módulo se presenta una revisión general del sector de inversiones en el área de Educación para personas con Limitaciones cognitivas y proyectos de desarrollo social además se realiza una revisión del panorama general del sector de software en Colombia siendo este uno de los componentes de este proyecto por lo cual se analizará el impacto de este sector en la economía del País.

5.1. SECTOR EDUCATIVO

Para el año 2012 Bogotá invertía cerca de \$24 mil millones de pesos en la atención integral de personas con algún tipo de limitación, en 2014 la ciudad destinó **\$34.680.410.894 pesos** para la educación integral de personas con insuficiencia auditiva o visual, parálisis cerebral, autismo, deficiencia cognitiva y Síndrome de Down, entre otras condiciones de discapacidad. Este aumento de capital se ve reflejado en la ampliación de la cobertura en educación para personas con discapacidad logrando así atender a más de 13.070 estudiantes, gracias a esa inversión de más de **\$11 mil millones de pesos** hoy la ciudad garantiza educación gratuita a los 13070 estudiantes con algún tipo de limitación y genera empleo directo para cerca de 656 docentes de apoyo formados en educación especial.

Otro punto importante a tratar tras el análisis del nivel de inversión en el sector educativo es mostrar la importancia de la tecnología al servicio de la inclusión.

En los últimos tres años, Bogotá ha destinado parte de sus esfuerzos, frente a la población con discapacidad, a la adquisición de material tecnológico que resulte accesible para cualquier estudiante sin importar su condición, dichos esfuerzos se han visto reflejados en un aumento de **275% en la inversión** destinados a la adquisición de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, para fomentar la incorporación de todas las personas en las actividades de la vida escolar.

También, la Dirección de Ciencias, Tecnología y Medios Educativos de la Secretaría de Educación del Distrito están distribuyendo **33.515 tabletas** en 346 colegios, las

cuales están **pre-cargadas con contenidos pedagógicos** que cualquier persona puede usar. (20)

5.2. SECTOR SOFTWARE COLOMBIA

La actividad comercial referente a productos del sector del software está en crecimiento y se ha convertido en un importante rubro para el desarrollo de la economía del país al aportar el 1,7% del total del Producto Interno Bruto (PIB) nacional. (21), este nivel de crecimiento en el P.I.B se puede evidenciar en el nivel exportaciones que llegan a alcanzar estas empresas que es cerca de los \$196.519.283.465,74 pesos.

Donde el mayor porcentaje de estas empresas se dedica al desarrollo de aplicaciones de tipo financiero (52 %), seguido de aplicaciones para la gestión de facturación (50 %), aplicaciones ERP y control de inventarios (40,3 %) y aplicaciones de End User (14%) (Ver Figura 5-1). (22)

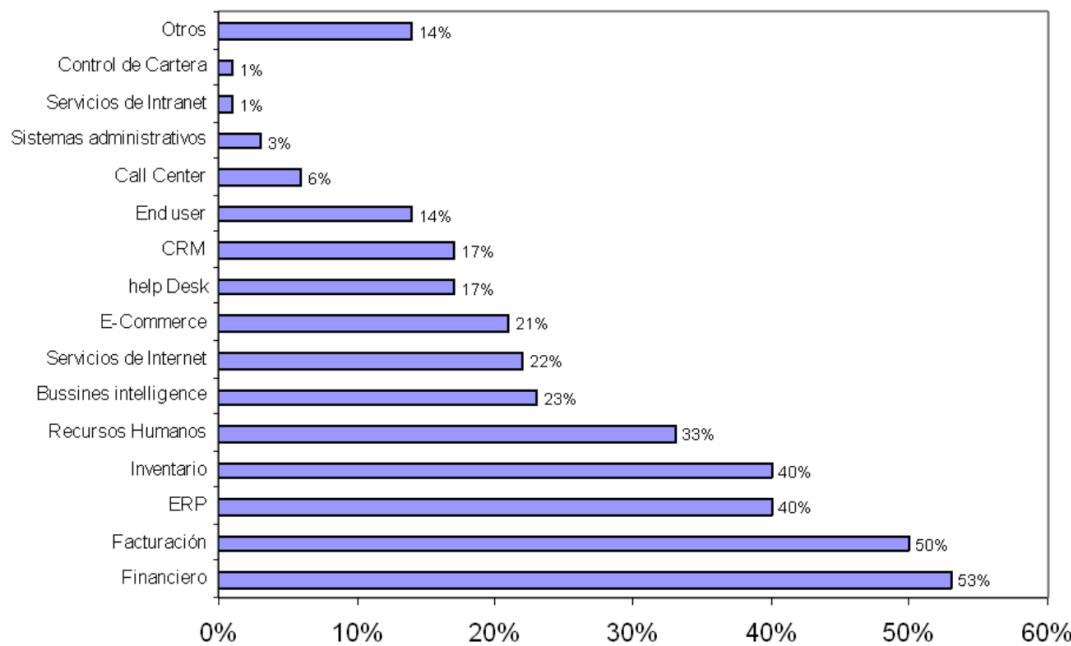


Figura 5-1. Tipo de aplicaciones desarrolladas por las empresas en Colombia. Fuente: (23)

Dentro de este 14% encontramos una mínima parte de las aplicaciones desarrolladas para personas con limitaciones, dichas aplicaciones han sido apoyadas por el Programa AyudApps, campaña para promover desarrollo de apps para personas con discapacidad impulsado por el MINTIC.

Para el año 2013 el MINTIC mediante el proyecto denominado Convertic, el gobierno invirtió cerca de 6.100 millones en la compra de un software que transforma la información de los sistemas operativos y las aplicaciones en sonido. Dicho proyecto ha beneficiado a cerca de 293795 personas, pertenecientes al sector de personas con limitaciones visuales profundas o moderadas. (24)

En la sección 8.2.3 se presentarán las aplicaciones que se encuentran actualmente en el mercado que ofrecen un apoyo a las personas con algún tipo de limitación cognitiva, sector en el cual se enfoca este proyecto.

5.3. INVERSIÓN PRIVADA

Para el Año 2012 el grupo SURA y sus filiales invirtieron cerca de COP **12,950 millones (USD 4.1 millones)** a la Fundación SURA, la cual participa precisamente en iniciativas de desarrollo social que contribuyen al mejoramiento de la calidad de vida de poblaciones en condición de vulnerabilidad, aportando principalmente a la calidad de la educación, la promoción cultural y el fortalecimiento institucional. Esta inversión se suma a los proyectos llevados a cabo en países como Salvador y República dominicana para dar un valor total de COP **17,675 millones (USD 5.6 millones)** mediante 91 iniciativas adelantadas en alianza con 95 organizaciones en dichos países (Ver Figura 5-2). (25)



Figura 5-2. Total Inversión Grupo Sura proyectos de Desarrollo social. Fuente: (25)

Además, se destaca la labor de filiales del grupo sura en países como México, Chile, Perú y Uruguay con el desarrollo social donde sumaron cerca de **COP 5,760** millones en iniciativas de educación y emprendimiento. Otra cifra importante a tener en cuenta relevante para este proyecto se relaciona con el valor de Donaciones entregadas en proyectos sociales por parte del grupo sura que alcanza un valor de **COP 5,000,000,000.00**.

Tras analizar las cifras económicas referentes a proyectos que buscan fortalecer el proceso educativo de la población con Limitaciones y el impacto del sector del software en la economía del país, se logra identificar el poder económico de estos dos sectores indicadores que nos demuestran el potencial de este proyecto.

6. MODELO DE NEGOCIO

Para el Diseño de la propuesta de valor se utilizó el modelo de Value Proposition Canvas propuesto por Osterwalder (Ver Figura 6-1) (26), con el fin de encontrar una solución que realmente satisficiera las necesidades del cliente. Tras identificar los segmentos claves se analizaron los hábitos y problemas que este presenta día a día en el ámbito educativo esto con el fin de conocer bien a nuestro cliente.

6.1. VALUE PROPOSITION CANVAS

Con El Value Proposition Canvas (VPC), se buscó definir los principales miedos y problemas del cliente para posteriormente generar un producto y/o servicio que terminase con dichos dolores, el flujo de trabajo fue el siguiente:

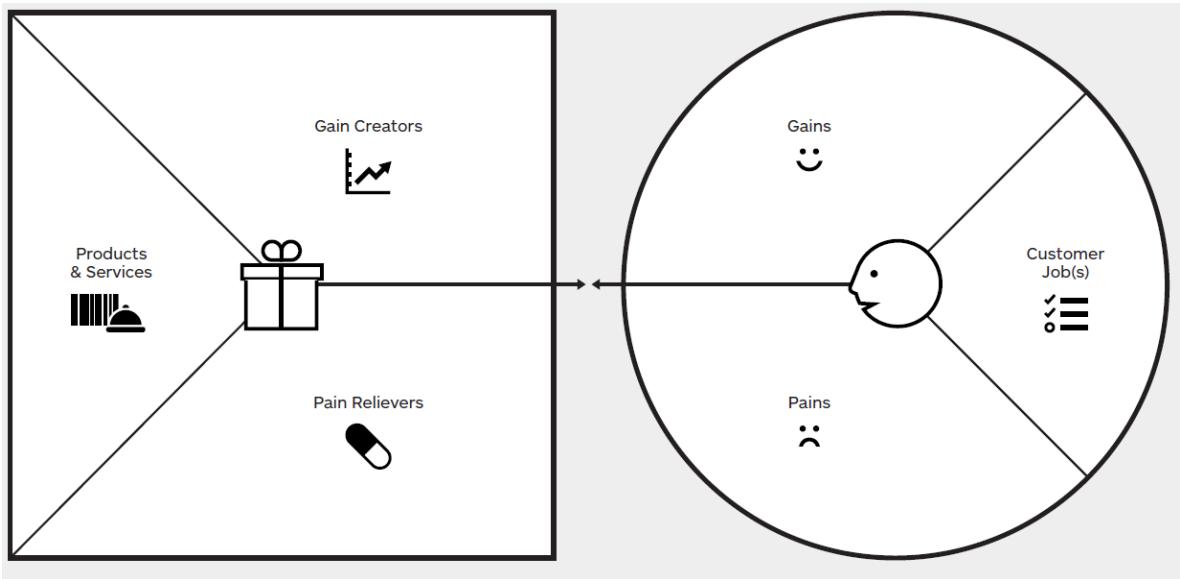


Figura 6-1. Value Proposition Canvas Fuente: (26).

Se definieron dos segmentos claves: Niños de 3- 11 años y Jóvenes de 11 – 16 años con algún tipo de Limitación Cognitiva y Padres de personas con algún Tipo de Limitación Cognitiva.

Tras identificar los Segmentos Claves, Osterwalder propone definir los siguientes elementos para conocer bien a “nuestro cliente”: **Customer Jobs (Actividades del Cliente)**, **Pains (Dolores del Cliente)** y **Gains (Beneficios)**.

Dichos dolores y actividades se identificaron mediante una serie de preguntas realizadas a estos dos segmentos clave (ver anexo I).

Para el segmento clave perteneciente a **Personas con Limitación Cognitiva** tenemos:

Actividades del Cliente: Desarrollo de Actividades para mejorar Funciones Psico-Motoras y Desarrollo de Actividades para regular comportamientos sociales.

Dolores del cliente: Las actividades no se adaptan a sus necesidades que implican generar sentimientos de frustración y la gran Discriminación Social que presenta la sociedad colombiana.

Beneficios: los beneficios aportados con el desarrollo del aplicativo Obtener nuevos Conocimientos, Ejercer diferentes roles dentro de la sociedad regular, Construirse como persona y como ciudadano además de permitirle al usuario Ir a su ritmo de aprendizaje.

Y para el segmento clave perteneciente a ***Padres de personas en condición de Limitación Cognitiva*** tenemos:

Actividades del Cliente: Dos de las actividades principales que realizan los padres con hijos en condición de L.C se ven manifestadas en realizar labores diarias con las cuales obtienen un sustento económico para el hogar, que se refleja en poco tiempo para la familia y la Necesidad de Apoyar el proceso de desarrollo de la persona con L.C

Dolores del cliente: los principales dolores manifestados por dichos padres son el Difícil acceso a centros especializados ya sea por costos o movilización., las Experiencias Negativas en centros de Educación Regulares, Los programas ofrecidos no se ajustan a las necesidades Educativas Especiales, La Desinformación en el tipo de actividades a desarrollar con esta población, La Discriminación Social y La Incertidumbre en el Futuro de sus Hijos.

Beneficios: principales beneficios al ofrecer un producto que elimine los dolores del cliente son el Construir un proyecto de vida digno para la persona con limitaciones cognitivas y El Cambio en el pensamiento sobre las personas con limitaciones cognitivas (Eliminar Prejuicios).

Luego de Tener en claro las necesidades de “nuestros clientes”, se define un producto o servicio que supla en mayor medida dichas necesidades, para definir este producto Osterwalder propone definir las características del producto que resuelven los problemas del cliente de la siguiente manera: **Products and services (productos y servicios)**, **Pain relievers (analgésicos)** y **Gain creators (vitaminas)**.

Para el segmento clave perteneciente a ***Personas con Limitaciones Cognitivas*** tenemos:

Productos y servicios: se han planteado dos productos el primero un Videojuego para mejorar habilidades Pisco-Motoras mediante actividades Musicales y el segundo un Videojuego para mejorar Habilidades Lógicas y Comunicativas.

Analgésicos: Se pretende ofrecer un Contenido multimedia acorde a sus necesidades de buena calidad que permita Mejorar el Autoestima del usuario haciendo uso de incentivos virtuales como medallas y mensajes.

Vitaminas: Los usuarios podrán mejorar sus niveles de Memoria (reminiscencia). Los usuarios podrán aspectos psicomotrices como el autocontrol, lateralidad² mediante diferentes actividades.

Y para el segmento clave perteneciente a *Padres de personas en condición de Limitación Cognitiva* tenemos:

Productos y servicios: Se ofrecen 2 Herramientas que refuerzan el proceso educativo de sus hijos.

Analgésicos: Recursos 100% Virtuales, accesibles mediante cualquier dispositivo. Módulos que atienden las necesidades especiales educativas de sus hijos desarrollados bajo el acompañamiento de Psicólogos expertos.

Vitaminas: los beneficios esperados con la adquisición del producto se enfocan en reducir los costos en materiales educativos ya que la aplicación será totalmente gratuita, Ver una mejora significativa en el proceso educativo de sus hijos. Y el Uso de las herramientas en cualquier lugar y momento.

Identificando miedos y soluciones se logra generar una idea que se convertirá en un producto que permita eliminar esos dolores, ahora solo queda reforzar dicha idea mediante un modelo de negocios para generar las bases sobre las cuales la idea pueda ser entregada al mercado.

² Lateralidad se refiere a las funciones que se realizan con mano, pie, ojo y oído. Así como el Hemisferio Cerebral que domina en una persona para realizar el procesamiento de la información que constantemente recibe.

6.2. DESCRIPCIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL MODELO DE NEGOCIOS

Tras descubrir los dolores y/o necesidades del cliente y la manera mediante la cual se piensa eliminar esos dolores se hace necesario describir la estructura del modelo de negocios que permitirá analizar la factibilidad de dicha idea. Para dicha descripción se empleará el uso de una historia que describirá el modelo a grandes rasgos para luego describir dicho modelo detalladamente bajo la teoría de los nueve módulos descritos por Osterwalder y Pigneur en su libro Business Model Generation.

6.2.1. Ejemplo de funcionamiento del modelo de negocio:

Para entender de una manera más práctica como se aplica este modelo, se presentará dicho modelo a modo de historia de manera que el lector pueda entender el modelo de negocio:

Daniel Bermúdez es un joven de 20 años, es una persona diagnosticada con síndrome de Down y pertenece a las más de 315.000 personas que presentan algún tipo de enfermedad asociada a la Limitación Cognitiva en Colombia.

Durante su niñez, Daniel contó con el apoyo de programas de educación para personas con “Limitaciones Cognitivas” lo cual le dio la oportunidad de estudiar en un colegio con programas de inclusión en la ciudad de Medellín y con lo cual logró obtener el título de bachiller académico.

Él ha contado con el apoyo que muchas personas con esta condición desearían tener, lamentablemente, la desinformación sobre el proceso correcto para atender las necesidades especiales educativas (NEE) de esta población ha generado un problema latente: “una barrera social”, que termina excluyendo cada vez más a esta población.

Al preguntarle a la madre de Daniel acerca de percepción sobre los procesos que las familias en las cuales se encuentra una persona con D.C deberían seguir para atender sus necesidades educativas especiales, respondió:

“Muchas de las familias desconocen las metodologías que se deben implementar con estos niños con necesidades especiales, muchas veces este “desconocimiento” es generado por un miedo a consultar a buscar opciones que mejoren la calidad de vida de esta población, es un miedo en cierta parte infundido por una sociedad discriminadora, que tilda a estos seres como ‘discapacitados’ esta sociedad es la encargada de generar Prejuicios como: “Necesitan estar con los de su misma condición Son personas que necesitan ser sobreprotegidas, No pueden decidir por sí mismas, Son niños por siempre” , siendo estos prejuicios falsas ideas que terminan afectando los círculos familiares de personas que se encuentran en esta condición de discapacidad intelectual ”.

En otro punto de la historia, encontramos a Diego Cruz, gran amigo de Daniel Bermúdez y estudiante de ingeniería de sistemas y Cofundador de IncluSoft. Diego está desarrollando un proyecto con el cual busca iniciar una nueva percepción de los programas de apoyo en educación para personas con necesidades especiales, Un proyecto centrado en el desarrollo de una aplicación que permita fortalecer el proceso de aprendizaje en áreas como la lógica matemática, el desarrollo del lenguaje, desarrollo de habilidades Pisco-Motoras, mediante el uso de metodologías de juego y terapia Musical que permiten aprendizajes más significativos. Para este desarrollo diego requiere definir procesos los cuales permitan desarrollar dicho proyecto de una forma ágil.

Con dicha aplicación diego pretende que las familias no tengan excusas a la hora de buscar un apoyo educativo que satisfaga las necesidades educativas especiales de personas con limitaciones cognitivas, además de crear un vínculo de apoyo con estas familias en el proceso de educación.

Durante los últimos 6 meses cada día para diego significa un nuevo reto, un reto enfocado en ofrecer una aplicación que cumpla con las necesidades de sus clientes, cada día Diego Busca el apoyo de entidades gubernamentales o privadas con el fin de que ese proyecto llegue a cada rincón del país, cada día se sienta con su compañero de desarrollo buscando mejorar el producto final con el cual pretenden incursionar en el mercado de aplicaciones para personas con limitaciones cognitivas.

6.2.2. Modelo Canvas.

Bajo la metodología “Business Model Canvas” propuesta por Osterwalder (27), se presenta de manera más detallada el modelo de negocio planteado, en la Figura 6-2 se hace una representación gráfica del Modelo de Negocio a desarrollar.

A continuación, se describirán los nueve módulos del modelo descritos como los pasos clave que una empresa debería seguir para proporcionar y captar valor.

6.2.2.1. Segmentación De Clientes

Inicialmente pretendemos abordar el siguiente segmento de mercado enfocado en la población infantil – joven con discapacidad intelectual leve – moderada, clasificación propuesta por AAIDD³.

Se ha definido dos segmentos de mercado claves, el primero Niños de 3- 11 años y Jóvenes de 11 – 26 años, y Familias en las cuales dentro de su núcleo familiar se encuentran personas con Limitaciones Cognitivas, siendo ésta la entidad que nos permitirá un apoyo en el proceso de enseñanza.

³ AAIDD, American Association on Intellectual and Developmental Disabilities es la organización interdisciplinaria más antigua y más grande de profesionales y ciudadanos preocupados por las discapacidades intelectuales y de desarrollo.

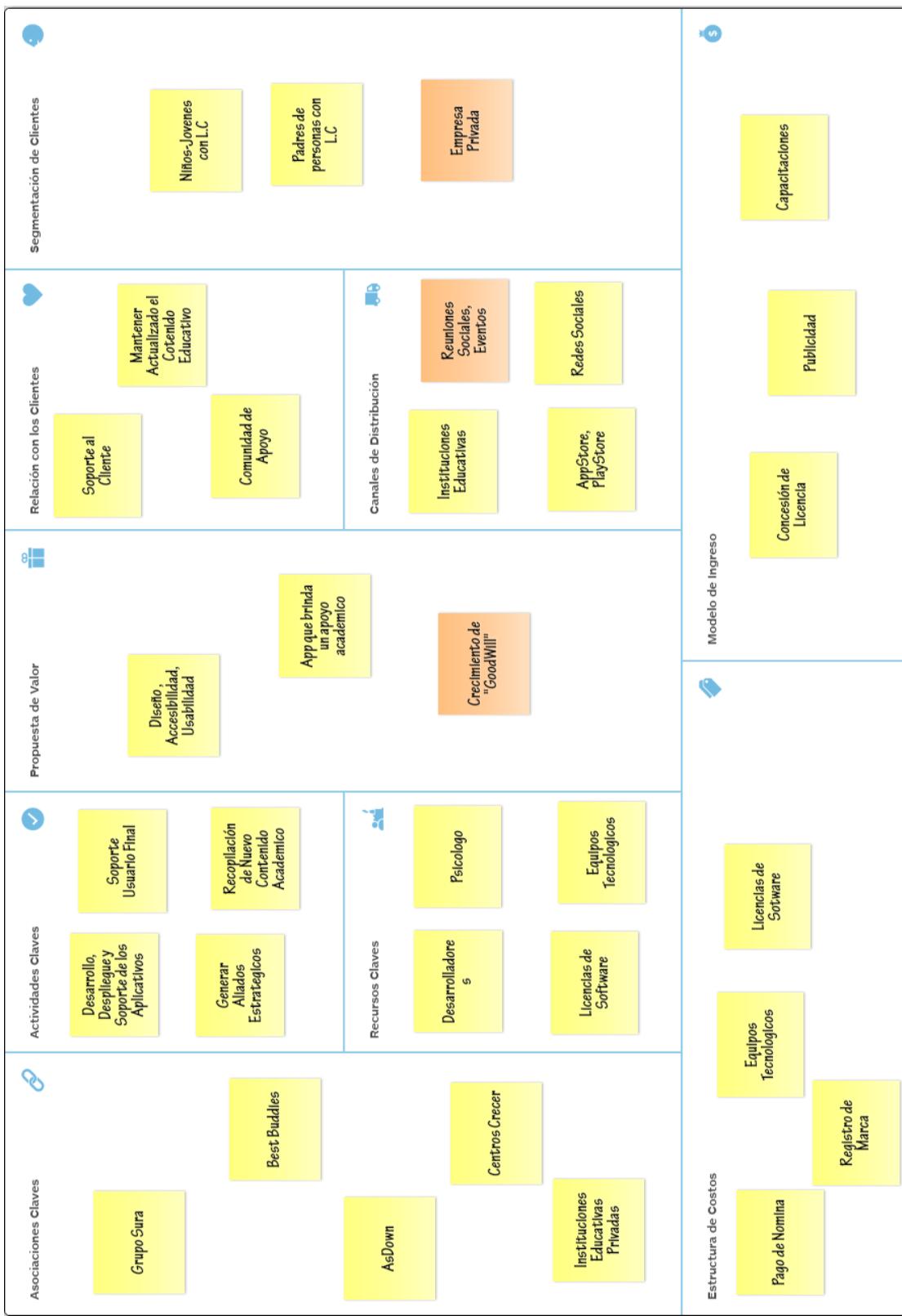


Figura 6-2. Modelo Canvas Aplicación Eko. Fuente: Adaptado Autores, (27)

6.2.2.2. Propuesta de valor

Se ha llegado a identificar que la población que presenta un tipo de Limitación Cognitiva en Colombia, presenta dificultades para acceder a un tipo de educación que se adapte a su modelo de formación personal, para nadie es un secreto que el nivel de desarrollo cerebral de esta población es diferente al de una persona catalogada como persona regular por lo cual sus necesidades son diferentes.

Procuramos usar técnicas de juego en el entorno educativo ya que se pretende aprovechar la predisposición psicológica hacia el juego para mejorar la motivación hacia aprendizajes en principio poco atractivos, además de usar las metodologías musicales, de las cuales se ha evidenciado el gran aporte que tiene a nivel educativo generando beneficios como: seguridad, concentración, además de mejorar el proceso de aprendizaje.

A continuación, se plantean las proposiciones de valor del modelo de negocio ofrecidas a la población con Limitaciones cognitivas:

Un Apoyo en el proceso de aprendizaje en personas con Necesidades Educativas Especiales. El Uso de la Música como Metodología de Aprendizaje en un entorno Virtual. Ofrecer Recursos Multimedia para mejorar la experiencia del usuario en el proceso de aprendizaje y Generar un Acompañamiento en el proceso de aprendizaje de usuarios bajo la supervisión de psicólogos.

Además, para el sector de inversionistas interesados en apoyar este proyecto se ofrece una propuesta de valor enfocada en mejorar el “Goodwill” de su compañía. Ofrecer un activo que le permita a las compañías sobresalir ante su competencia. Este modelo de propuesta de valor se enfocaría generar una campaña publicitaria en la que se presente el apoyo de dicha compañía en el desarrollo del proyecto social, lo que generaría una respuesta de apoyo en los nichos de mercado a los cuales está dirigido este proyecto. Para el apoyo de la campaña publicitaria se buscarán plataformas de divulgación masiva de contenido audiovisual como los canales de televisión (RCN, Caracol, Canal Institucional) mediante programas televisivos que buscan fomentar la divulgación de proyectos de inclusión social como; Titanes Caracol o Misión Impacto.

Por otra parte, se aprovechará el gran interés del gobierno en ofrecer una plataforma de divulgación en estos proyectos que tienen como enfoque ofrecer herramientas que permitan mejorar la calidad de vida de las personas con limitaciones, todo con el fin de demostrar ante el mundo el compromiso que tiene Colombia en el desarrollo de una conciencia de inclusión social.

6.2.2.3. Canales de Distribución

La tecnología hoy en día se ha convertido en una parte indispensable en cada ser humano, en Colombia se podría decir que cerca del 98% de la población cuenta con un dispositivo móvil, este será el puente mediante el cual ofreceremos nuestro aplicativo, simplemente con que la persona tenga un dispositivo como una Tablet o un celular podrá descargar la aplicación desde las plataformas de gestión de aplicaciones como Play Store o la App Store, igualmente la aplicación estará disponible en una plataforma web para aquella población que en su momento no pueda usar la aplicación desde un dispositivo móvil.

También para el proceso de Marketing del aplicativo se utilizarán el poder que tienen hoy en día las redes sociales, por lo cual se creará una campaña de Marketing Digital que permita a la población acceder fácilmente a la información del producto, por lo cual se invertirá en una campaña publicitaria en Facebook que genere dicho enlace con el público objetivo

Otra estrategia a implementar para la distribución del producto, es el contacto directo con nuestros clientes, mediante mecanismos como Reuniones y Eventos donde se oferte el producto desarrollado, esto nos permitirá que bajo el modelo de voz a voz se replique la existencia del aplicativo y más gente conozca a IncluSoft y los servicios que esta ofrece como organización que busca una Colombia más incluyente.

6.2.2.4. Relación Con el Cliente

Ofrecer apoyo y acompañamiento a nuestros clientes, en donde se brinde un seguimiento con personal experto en el manejo de esta de población, esta relación directa con el cliente permitirá encontrar nuevas necesidades.

Ofrecemos canales de contacto para soporte y asistencia personal como: líneas telefónicas, correos electrónicos, redes sociales entre otras, donde el cliente podrá

darnos sus sugerencias y experiencias de nuestros servicios, sumado a estar abiertos a recibir ideas para futuros proyectos que supla alguna necesidad de nuestros clientes.

6.2.2.5. Modelos de Ingreso

El modelo de ingresos utilizado en este proyecto se enfoca en la venta directa de membresías con una periodicidad mensual para el uso del software, estas membresías tendrán un precio aproximado de **COP \$ 4536,7+ IVA**, el cálculo de este precio se detalla en el capítulo 9.2.

Un segundo modelo de ingresos planteado para ofrecer en un futuro, se enfoca en marketing digital ofrecido a empresas que quieran pautar un espacio publicitario para mejorar su “Goodwill”⁴ como empresa comprometida con el desarrollo social.

Un tercer modelo de ingresos planteado se enfoca en la percepción de incentivos y/o financiamiento por parte de entes gubernamentales o entes privados, comprometidos con el desarrollo social del país.

6.2.2.6. Actividades Claves

Las actividades claves para este modelo de negocio se enfocan en el desarrollo de las aplicaciones, por lo cual debemos tener un punto de atención sobre el proceso de diseño, desarrollo y despliegue del aplicativo en la plataforma web, control sobre el funcionamiento del aplicativo en cada plataforma; Web, IOs, Android.

Una actividad importante para mejorar el aspecto económico se enfoca en la búsqueda de Aliados Estratégicos (Partners), que puedan apoyar el proyecto para ofrecer una solides económica. Luego del despliegue de la aplicación se deberá tener en cuenta el soporte al usuario final, sobre el uso del aplicativo por lo cual se deben definir y coordinar las actividades que permitan dar ese apoyo al usuario final.

Una actividad no menos importante a tener en cuenta después del despliegue de la aplicación se enfoca en la elaboración de nuevo contenido para las aplicaciones para ir a la vanguardia y actualidad de las diferentes temáticas que se van a trabajar.

⁴ El Goodwill es un elemento que muestra el valor de reputación de una empresa.

6.2.2.7. Recursos Claves

Los recursos claves de la empresa en primera instancia será el componente humano, el cual se encargará de desarrollar las aplicaciones por lo cual deberá estar altamente capacitado en el tema de desarrollo, por lo cual se buscará perfiles profesionales con experiencia en los lenguajes de programación que se requieran.

Otro recurso clave para poner el proyecto en marcha, son las licencias necesarias para el desarrollo de los aplicativos, contar con las licencias para la distribuir el producto, además de contar con el contrato con la plataforma sobre la cual se distribuirá el producto.

6.2.2.8. Asociaciones Claves

La empresa buscara hacer alianzas que le permitan que más gente pueda usar nuestro servicio de forma gratuita, dichas asociaciones se podrían realizar con fundaciones que trabajen con personas pertenecientes a la población con Limitación Cognitiva e instituciones gubernamentales como: Best buddies Colombia, asDown, Centros “Crecer”. Centros “Integrarte”, Instituto Pedagógico Nacional, siendo estas instituciones reconocidas por trabajar con población que presenta Limitaciones Cognitivas.

Se buscará también crear asociaciones con entes gubernamentales mediante convocatorias, concursos abiertos y/o asociaciones tanto con el ministerio de telecomunicaciones como el de educación, que nos permita ofrecer nuestro servicio en colegios e instituciones que promuevan la inclusión de dichas poblaciones, dentro de dichas entidades se busca generar relaciones con proyectos como Fondo Emprender, Apps.co.

6.2.2.9. Estructura de Costes

Nuestros costos más significativos corresponden a talento humano en el área de desarrollo y en el área de asesorías a nuestros clientes (nomina), otro costo importante a tomar en cuenta es el relacionado con las campañas publicitarias (marketing), además de los costos que se incurren para un correcto funcionamiento de la empresa: Software y Hardware, Arriendo de Oficina.

6.2.3. Ventajas Competitivas del Modelo de Negocio.

Luego de que se ha planteado una idea de negocio bajo una propuesta de valor que pretende cubrir las necesidades expuestas en la sección 6.1 se debe analizar las ventajas competitivas del modelo de Negocio para esto se hace uso de la matriz Eliminar-Reducir-Incrementar-Crear ERIC (28) que nos permite mejorar la curva de valor e impulsa a la compañía a buscar simultáneamente diferenciación y bajo costo para romper el equilibrio entre valor y costo. Para descubrir las ventajas competitivas, se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Qué factores en los que la industria ha competido por mucho tiempo se deberán eliminar?
- ¿Qué factores se deberían incrementar muy por encima del estándar de la industria?
- ¿Qué factores se deberían reducir muy por debajo del estándar de la industria?
- ¿Qué factores se deberían crear que la industria nunca ha ofrecido?

| ELIMINAR ¿Qué factores en los que la industria ha competido por mucho tiempo se deberían eliminar? | INCREMENTAR ¿Qué factores se deberían incrementar <i>muy por encima</i> del estándar de la industria? |
|---|--|
| Soluciones Genéricas | Facilidad de Uso. |
| Complejidad | Flexibilidad. Calidad del Contenido Educativo. Educación en el Hogar. |
| REDUCIR ¿Qué factores se deberían reducir <i>muy por debajo</i> del estándar de la industria? | CREAR ¿Qué factores se deberían crear que la industria nunca ha ofrecido? |
| | |

| | |
|---------------------------------------|--|
| Desinformación sobre el Producto | Integración de temáticas en áreas lógico Matemáticas con áreas Lingüísticas. |
| Desinterés en el uso de la Tecnología | Uso de Metodologías Musicales en contextos virtuales. |
| Brecha Educativa | |
| Costes de Producto | Herramienta Educativa de Apoyo que puede ser usada en cualquier momento. |

Tabla 6-1. Matriz ERIC Fuente: Adaptada Autores, (28).

7. METODOLOGÍA

Para la creación del plan de negocio, se utilizaron las metodologías propuestas por Ventures Capital (29) y la guía para planteamiento de planes de negocio del Fondo Emprender (30), se especifican una serie de módulos descritos a continuación:

Información de la Empresa:

En este sub-capítulo el lector encontrara información concerniente a la visión, misión y valores corporativos de la empresa.

Identificación del Producto:

En este sub-capítulo el lector encontrara la información relacionada a la creación de la propuesta de los productos, del cómo se identificó el producto adecuado y cómo se desarrollaron estos.

Estudio de Factibilidad:

Este sub-capítulo entrega al lector un análisis del mercado actual en el área de Desarrollo de Software para la Población con Limitaciones Cognitivas, encontrará un análisis de la Demanda, de Los Competidores y su oferta, además se explicará el

proceso para hallar el valor del producto y las técnicas a implementar para su comercialización, dicha información es consignada en un subcapítulo llamado Estudio de Mercado.

Luego se presenta el Estudio Técnico con el fin de describir el tamaño, localización de la empresa, la cantidad de equipos necesarios, las instalaciones necesarias y la organización requerida para poner el proyecto en marcha.

Además, se presenta un Estudio Legal con el fin de conocer las normativas aplicadas a este tipo de proyectos en la sociedad colombiana, es indispensable conocer las normas y regulaciones existentes relacionadas con el tipo de actividad económica del proyecto, además de analizar los aspectos legales que condicionan la operatividad y el manejo económico de la empresa.

Y Finalmente se presenta un Estudio Ambiental, el cual nos permite generar una serie de recomendaciones para prevenir o reducir el impacto ambiental que llegue a generar este proyecto.

Análisis Financiero:

Este sub-capítulo se enfoca en determinar la viabilidad del negocio, él lector encontrara siguientes estados financieros como:

Inversión Inicial, Costos Directos, Costos Fijos, Gastos Generales, Ingresos, Egresos, Flujo de Caja.

Análisis de Riesgos:

El lector podrá encontrar en este sub-capítulo un análisis de los riesgos más significativos para el proyecto, para el desarrollo de este capítulo se implementó la metodología de análisis DAFO (31), como mecanismos para determinar y cuantificar los riesgos existentes.

8. PLAN DE NEGOCIO

En este capítulo se presenta una descripción del objetivo principal, las metas y las características que se definieron para la entidad denominada ***IncluSoft***, entidad que representa la sociedad legal de los autores de este documento. A su vez, se describen las características del modelo de negocio con el cual dicha empresa crea, proporciona y capta valor.

8.1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

En este módulo se presenta La Misión, Visión y Valores de la empresa IncluSoft con lo cual se presenta al lector la actividad a la cual se dedicará la empresa, la forma de hacerlo y el cómo piensa lograrlo.

8.1.1. Misión

IncluSoft es una empresa colombiana cuyo principal compromiso es brindar servicios integrales a personas con limitaciones cognitivas en el campo del desarrollo de aplicaciones informáticas que suplan sus necesidades de manera óptima, mediante la implementación de estructuras de juego en nuestros productos, siendo ésta una ventaja que nos hace sobresalir en el mercado de soluciones informáticas.

8.1.2. Visión

Ser una de las empresas de desarrollo de aplicaciones informáticas para personas con Limitaciones cognitivas más reconocidas en el mercado colombiano, para poder disminuir la brecha social que presenta esta población en la sociedad colombiana, además de siempre mantenerse a la vanguardia de la tecnología, satisfaciendo así las necesidades de nuestros clientes de la mejor manera.

8.1.3. Valores

La Equidad, nuestro principal valor, que nos permita proceder con justicia, igualdad e imparcialidad, buscando un impacto social positivo e inclusivo.

La Transparencia, para realizar nuestra gestión de forma objetiva, clara y verificable.

La Integridad, para actuar con firmeza, rectitud, honestidad, coherencia y sinceridad.

El Respeto hacia nuestros congéneres, que nos permita reconocer la diversidad cultural y así reconocer la necesidad de cada cliente.

La Puntualidad, rasgo que nos caracterizara al momento de realizar las entregas de nuestros productos.

La Calidad en nuestros servicios ofrecidos, nuestros productos son de excelencia y cumplirán con todos los requerimientos de nuestros clientes.

La Justicia en el trato hacia nuestros empleados, ofreciendo el salario integral que se merecen además de recibir la capacitación necesaria para realizar su trabajo y útil para su vida laboral futura lo que acrecentará sus conocimientos y por consiguiente su experiencia en sus hojas de vida; reciben un trato ejemplar y no se les sobre asignan tareas ya que se les coopera con un horario flexible para que puedan trabajar y estudiar sin comprometer el estudio.

La Comunicación entre el personal de la empresa será evidente ya que se incentiva el uso no solo de la sede de la empresa sino de medios de comunicación útiles para el desarrollo del trabajo; todo esto permitirá también afianzar la práctica comunicativa para que esta ayude a una buena comunicación con los clientes.

La Libertad de opinión en nuestro personal y clientes mediante la cual podrán expresar sus ideas con total seguridad en caso de tener creencias u opiniones distintas, siempre que sean presentadas con respeto y cordialidad.

El Trabajo en equipo ofrecerá participación de los distintos miembros de la empresa en diversos ámbitos.

La Honestidad mediante la cual se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa.

8.2. ESTUDIO DE MERCADO

Mediante este capítulo se presenta al lector la viabilidad comercial del proyecto sustentado en una la actividad económica propuesta.

8.2.1. Identificación Del Producto

“La UNESCO (32) en su informe mundial de la educación, señala que los entornos de aprendizaje virtuales, (EVA), constituyen una forma totalmente nueva de Tecnología Educativa y ofrecen una compleja serie de oportunidades y tareas a las instituciones de enseñanza de todo el mundo. Se define como un programa informático interactivo de carácter pedagógico que posee una capacidad de comunicación integrada, es decir, que está asociado a Nuevas Tecnologías “. (33)

Tras comprender los beneficios que la tecnología educativa ofrece y después de analizar de los requerimientos Educacionales de la población objetivo, se identificó la necesidad de crear un sistema que permitiera mejorar habilidades de comunicación y permitiera ejercitarse la memoria a corto y largo plazo, además se señaló la necesidad de crear un sistema que permitiera mejorar la conducta emocional de esta población ya que son personas que tienen problemas de conducta comportamental.

Como solución para satisfacer dichas necesidades se han propuesto Dos aplicativos uno enfocado en Mejorar las Habilidades Pisco-Motoras (Orin) y el otro enfocado en Apoyar el Proceso de Aprendizaje de la Lógica Matemática y el Desarrollo del Lenguaje (Eko). Orin se enfocará en la ejecución de ejercicios de Paradiddles y Eko desarrollara dos módulos Inicialmente, El primer módulo enfocado en apoyar el proceso de aprendizaje de la Lógica Matemática mediante una serie de juegos sencillos y un Segundo modulo enfocado en fortalecer el proceso de aprendizaje de las Vocales y Palabras de uso diario, bajo el uso de Imágenes Grafico Pictóricas y Tableros de Comunicación nos permitan apoyar el lenguaje Oral cuando este no es comprensible o está ausente.

8.2.2. Demanda.

Análisis Internacional – Nacional del mercado de Software.

Colombia pasó de exportar 12 millones de dólares en el 2010 a 37 millones de dólares durante 2014. Además, la proyección del Ministerio es que en el 2016 las empresas del sector alcancen ventas en el exterior por unos 50 millones de dólares. (34)

Al analizar los destinos a los que Colombia exportó contenidos digitales durante el 2014, se puede observar que Estados Unidos (82 por ciento) es el principal mercado al que le apunta la industria nacional. (34)

El país norteamericano ha aumentado el consumo de contenidos digitales colombianos de forma radical durante los últimos años, teniendo en cuenta que en el 2012 la participación estadounidense en las exportaciones de la industria local era de 25 por ciento. (34)

Análisis demanda Educativa población con L.C

Hablando sobre la demanda de este tipo de negocio debemos identificar las variables que intervienen para comprender el ambiente en el cual se piensa desarrollar el modelo de negocio.

Al hacer un análisis sobre sector de la educación, la Secretaría de Educación Distrital indica que, para mayo de 2015, en Bogotá había 13070 estudiantes con discapacidad con edades comprendidas entre los 5 y 24 años, matriculados en Instituciones Educativas Distritales, de los cuales **10064** estaban caracterizados con “Limitaciones Cognitivas”. (2)

Estas cifras nos indican que cerca de un 71% de la población en condición de Limitaciones Cognitivas está recibiendo algún tipo de apoyo en el proceso de satisfacer esas necesidades educativas especiales y de este porcentaje un 80% está en proceso de inclusión en aula regular.

Dado que la idea de negocio está dirigida a sectores de mercado como familias que presenten en su nicho familiar una persona con Limitación Cognitiva, las mismas personas que presentan la Limitación Cognitiva y finalmente Instituciones privadas en las cuales tengan como objetivo social trabajar en proyectos para personas con

Limitaciones, se tendrá que tener en cuenta la importancia de ofrecer un software llamativo mediante el cual las personas puedan interactuar fácilmente, además de que quienes lo usan en su mayoría son personas jóvenes ubicados en zonas urbanas y hay que diseñarlo según los gustos de una interfaz dinámica que incluya música actual e imágenes coloridas. Se podrá pensar en que el producto sea de un costo no muy alto para los dos primeros segmentos del mercado y para el sector gubernamental se tendrían en cuenta la venta de la propiedad intelectual de aplicación lo cual aumentaría el valor del producto. Por último, los proveedores de servicios de venta de aplicaciones como App Store y Play Store, estas variables (sector del mercado, costo, proveedores) nos permitirán analizar el comportamiento de nuestro producto en el mercado.

Para calcular la demanda durante el primer año de funcionamiento se realizó una proyección de usuarios los cuales llegarían a adquirir el producto. Para el cálculo de dicha proyección se utilizó la Función Sigmoidea o conocida como la Función S propuesta por el matemático Pierre François Verhulst (35), esta función nos permite modelar un comportamiento exponencial de crecimiento de usuarios y es lo que cualquier empresa debe pretender lograr.

La función S se describe mediante la siguiente función:

$$S(t) = \frac{L}{1 + e^{-k(t-t_0)}}$$

Dónde: e : Es el logaritmo base natural, t_0 : El valor medio de la curva, L : El valor máximo de la curva, k : Es la pendiente de la curva.

Tras el análisis de aceptación del producto mediante la prueba piloto especificada en el ANEXO II, se concluye que cerca del 99% de la población encuentra el producto como interesante, dicha cifra se determina tras la suma del porcentaje de las personas que consideran el producto como *muy interesante* y las que lo consideran *interesante*. Con dicho porcentaje se podría calcular el total de la población que presenta un interés en adquirir el producto, Si tenemos una población inicial de 315.308 personas con algún tipo de limitación cognitiva y de esta cifra el 99% estarían interesados en adquirir el producto mediante la ayuda de algún familiar o por su propia cuenta, tendríamos un mercado inicial de 312000 personas aproximadamente.

De esas **312.000** se tomó una muestra de 190.000 como público objetivo que se pretende impactar durante la primera fase del proyecto, sobre esta cifra se realizó una proyección de usuarios finales mediante el análisis de interés de compra obtenido por la prueba piloto. Dicho análisis de intereses arroja 3 Escenarios⁵ que indicarían la probabilidad de que los clientes adquieran el producto, los tres escenarios son:

- Escenario Optimista: 32 % de la población indica que estaría dispuesta a comprar el producto en cuanto estuviese disponible.
- Escenario Normal: 51 % de la población indica que compraría el producto en el transcurso de unos meses
- Escenario Pesimista: 16% de la población indica que existe la posibilidad de compra del producto en el transcurso de un tiempo

Para el cálculo de los usuarios finales se tomó el Escenario Normal por el hecho de que gran parte de este sector (51%), demostró su interés en adquirir el producto ya sea en cuando salga al mercado o en un transcurso de tiempo considerable. Dicho esto, la cantidad de usuarios que se esperan captar serían cercanos a la cifra de **96.900** ($L = 190000 * 51\%$) personas con algún tipo de Limitación Cognitiva.

Tras establecer la cantidad de usuarios a impactar (Valor máximo de la curva), se realizó la proyección mediante la función S anteriormente mencionada y estos fueron los resultados:

| Corte de Tiempo | Número de Usuarios |
|-----------------|-------------------------------------|
| Mes 1 - 6 | 0 (Tiempo de Desarrollo, Marketing) |
| Mes 7 | 3.253 |
| Mes 8 | 4.098 |
| Mes 9 | 5.150 |
| Mes 10 | 6.454 |
| Mes 11 | 8.059 |
| Mes 12 | 10.020 |

⁵ Dichos escenarios fueron propuestos según cifras presentadas en el ANEXO II en cuanto al análisis de compra del producto ofrecido.

| | |
|----------------|--------|
| Mes 24 (2 año) | 65.176 |
| Mes 36 (3 año) | 94.323 |
| Mes 48 (4 año) | 96.752 |
| Mes 60 (5 año) | 96.892 |

Tabla 8-1. Proyección de Usuarios estimada en 5 años, calculo basado en función S. Fuente: Autores

Durante el primer año de producción se espera conseguir cerca de 10.020 usuarios, dicha meta corresponde a cubrir en un 99% la población con limitación cognitiva presente en la ciudad de Bogotá en edad educativa, no es una meta imposible de alcanzar y es lo que se buscará conseguir mediante una fuerte campaña de publicidad.

8.2.3. Análisis de la Competencia – Oferta disponible en el Mercado.

Análisis de la competencia.

El sector Colombiano de Software para el año 2011 estaba conformado por 1.813 empresas, de las cuales 768 empresas se encuentran caracterizadas como: “Consultores en programas de informática y suministro de programas” que equivale a un 42% del total de empresas en Colombia que tienen relación con el sector de actividades informáticas, como se muestra en la Figura 8-1.

| CIIU | DESCRIPCIÓN CIIU | No. DE EMPRESAS | % |
|---------------|---|-----------------|---------------|
| K7220 | Consultores en programas de informática y Suministro de programas | 765 | 42.2% |
| K 7290 | Otras actividades de informática | 163 | 9% |
| G5243 | Comercio al por menor de muebles para oficina maquinaria | 247 | 13.6% |
| K7210 | Consultores en equipo de informática | 152 | 8.4% |
| K7421 | Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento | 49 | 2.7% |
| K 7230 | Procesamiento de datos | 53 | 2,9% |
| K 7240 | Actividades relacionadas con bases de datos | 75 | 4.1% |
| | Otros | 309 | 17% |
| TOTAL | | 1.813 | 100,0% |

Figura 8-1. Empresas encuestadas por Código CIIU. Fuente (36).

Por lo cual es de vital importancia analizar el sector de las empresas catalogadas bajo el código CIIU K7220, donde encontraríamos los principales competidores para nuestro producto. De estas 765 empresas cerca de 478 (Figura 8-2) son las principales competidoras directas ya que se encuentran en la región donde pretende entrar a competir la empresa durante el primer año de trabajo.

| Región | G5243 | K7200 | K7210 | K7220 | K7230 | K7240 | K7250 | K7290 | Otros Códigos CIIU | Total general |
|----------------------|------------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|--------------------|---------------|
| Cundinamarca | 170 | 6 | 107 | 478 | 39 | 57 | 22 | 91 | 201 | 1171 |
| Antioquia | 21 | | 18 | 145 | 3 | 4 | 5 | 44 | 36 | 276 |
| Pacífico | 21 | 2 | 8 | 55 | 6 | 4 | 6 | 16 | 19 | 137 |
| Costa Atlántica | 12 | | 9 | 31 | 2 | 4 | 7 | 1 | 13 | 79 |
| Otras Regiones | 13 | | 4 | 20 | 1 | 3 | 4 | 5 | 17 | 67 |
| Eje Cafetero | 6 | | 4 | 19 | 1 | 3 | | 6 | 8 | 47 |
| Santanderes | 4 | 2 | 2 | 17 | 1 | | | 1 | | 36 |
| Total general | 247 | 10 | 152 | 765 | 53 | 75 | 45 | 163 | 303 | 1813 |

Figura 8-2. Empresas encuestadas por código CIUU y Región. Fuente (36).

Cabe destacar que la región de Cundinamarca es una de las 6 regiones que se han identificado como regiones con potencial de desarrollo en la industria de “clusters”

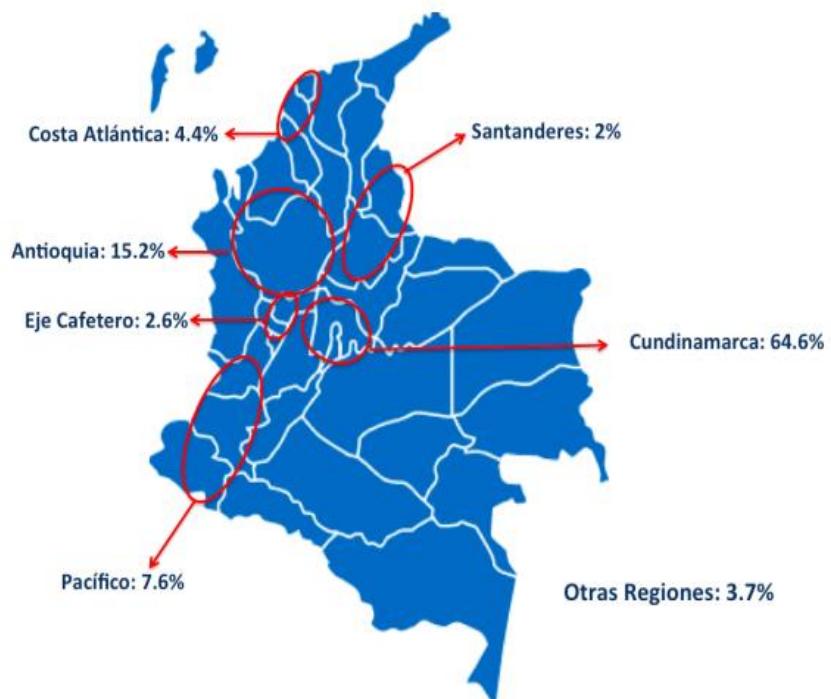


Figura 8-3. Número de empresas por región. Fuente (36)

Como IncluSoft desea ofrecer soluciones informáticas que puedan mejorar la calidad de vida de la población con limitaciones cognitivas se hizo necesario identificar las empresas nacionales dedicadas al desarrollo de aplicaciones para esta población, se realizó un filtro en el cual se tuvieron variables como: desarrollo a la medida, desarrollo de aplicaciones móviles, desarrollo de aplicaciones web, sistemas personales, e-learning e institución académica logrando obtener los siguientes datos que permitieron dimensionar el nivel de competencia en el mercado de software. En la Figura 8-4 se logra identificar el número de empresas que se dedican a las líneas de negocio sobre las cuales pretende trabajar IncluSoft.

| LÍNEA DE NEGOCIO | No. DE EMPRESAS |
|---|------------------------|
| Desarrollo a la medida | 706 |
| Servicios de consultoría | 562 |
| Desarrollo de aplicaciones Web | 544 |
| Soporte y mantenimiento de software | 460 |
| Seguridad informática | 384 |
| Computación en la nube | 371 |
| Integración de sistemas | 329 |
| Capacitación y entrenamiento | 328 |
| Infraestructura tecnológica | 315 |
| Tecnologías transversales: BPM, CRM, ERP, ECM, BI y BSC | 307 |
| Integración de redes | 305 |
| Mejora de procesos | 301 |
| Aplicaciones móviles | 289 |
| Comercio electrónico | 285 |
| Portales, redes sociales, Web 2.0 | 272 |
| Gestión documental | 255 |
| Servicios de migración y calidad de datos | 250 |
| Sistemas personales | 242 |

| LÍNEA DE NEGOCIO | No. DE EMPRESAS |
|---|-----------------|
| Outsourcing de sistemas de información | 234 |
| e-Marketing, e-Learning | 242 |
| Testing de software | 228 |
| Planeación de sistemas, SOA e integración | 214 |
| Outsourcing de infraestructura | 210 |
| Animación digital/Video juegos | 207 |
| Outsourcing de procesos (BPO) | 196 |
| Mayorista (ventas de soluciones de software al por mayor) | 190 |
| Institución académica | 190 |

Figura 8-4. Líneas de negocio seleccionadas por número de empresas. Fuente (36).

Oferta

Tras realizar un análisis en el banco de apps expuestas en el programa de Apps.co bajo la clasificación de apps enfocadas a ofrecer soluciones en el campo Educativo solo encontramos una aplicación llamada FonoPlay⁶ que pretende ofrecer una herramienta de *detección temprana de problema de lenguaje, para reducir futuros problemas de aprendizaje*. Lo cual nos demuestra que este sector necesita urgente una entidad que ofrezca soluciones a la población con Limitación Cognitiva que apoyen su proceso educativo y entienda las necesidades especiales de esta población.

Al analizar las propuestas Tecnológicas ofrecidas en una escala global bajo el Concepto de la Comunicación Aumentativa y alternativa, encontramos una serie de productos de software que serán expuestos a continuación.

Adapro: es un procesador de texto gratuito orientado a personas con dificultades de aprendizaje como la dislexia u otro tipo de diversidad funcional como autismo. [40]

⁶ Fonoplay es la Aplicación para la detección temprana de problema de lenguaje. Esta herramienta ayuda en la aplicación de una prueba tamiz para detectar de forma rápida y divertida, posibles problemas de lenguaje en niños, para reducir futuros problemas de aprendizaje.

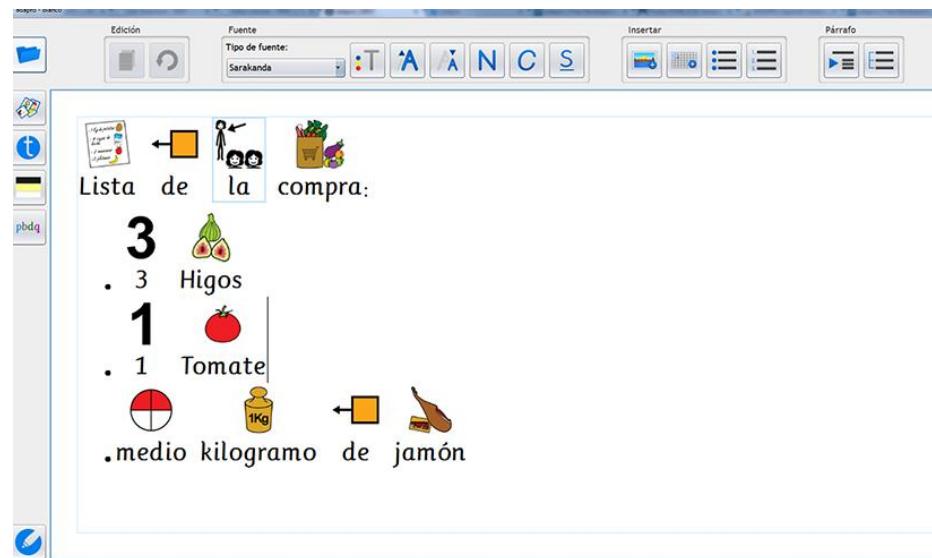


Figura 8-5. Software Adapro. Fuente: (37)

AraBoard: es un conjunto de herramientas diseñadas para la comunicación alternativa y aumentativa, cuya finalidad es facilitar la comunicación funcional, mediante el uso de imágenes y pictogramas, a personas que presentan algún tipo de dificultad en este ámbito. (38)



Figura 8-6. Software AraBoard. Fuente: (38)

AraWord: es una aplicación informática de libre distribución que consiste en un procesador que permite la escritura simultánea de texto y pictogramas, facilitando la elaboración de materiales de comunicación aumentativa, la elaboración de materiales curriculares accesibles, y la adaptación de documentos para personas que presentan necesidades muy específicas en el ámbito de la comunicación funcional y de la lectoescritura. (39)

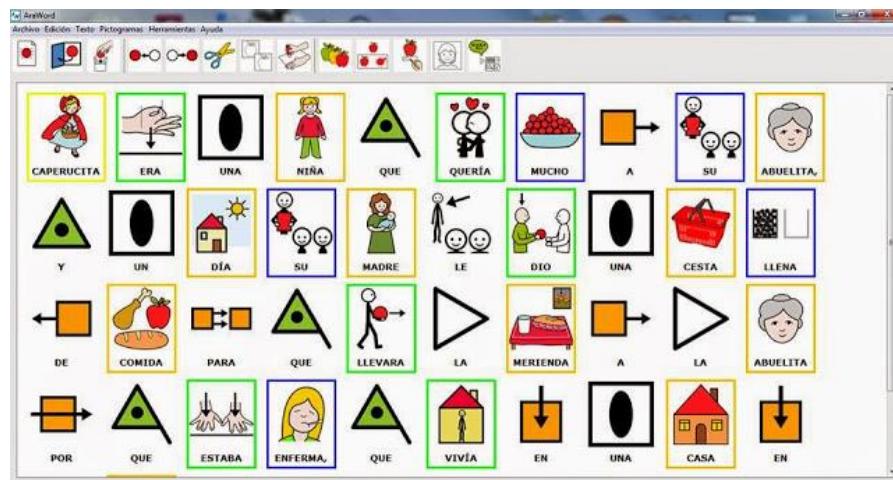


Figura 8-7. Software AraWord. Fuente: (39)

Azahar: Azahar es un conjunto de aplicaciones gratuitas y personalizables que permiten a personas con autismo y/o discapacidad intelectual mejorar su comunicación, la planificación de sus tareas y disfrutar de sus actividades de ocio. (40)



Figura 8-8. Software Azahar. Fuente: (40)

LetMeTalk - Talker SAC: es una aplicación para dispositivos con S.O. Android e iOs que te permite construir frases con imágenes o pictogramas y cuyo objetivo es la comunicación funcional en cualquier entorno donde se desenvuelve el usuario. (41)



Figura 8-9. Software LetMetalk. Fuente: (41)

Sígueme: Sígueme es una aplicación gratuita diseñada para potenciar la atención visual y entrenar la adquisición del significado en personas con autismo. Se presentan seis fases que van desde la estimulación basal a la adquisición de significado a partir de vídeos, fotografías, dibujos y pictogramas, incluyendo las últimas fases actividades de categorización y asociación mediante juegos. (42)



Figura 8-10. Software Sígueme. Fuente: (42)

Para el año 2016 el MINTIC (43) destino cerca de **\$ 61.161'000.000** pesos en proyectos de inversión que buscan el fortalecimiento de tareas como la *asistencia, capacitación y apoyo para el acceso, uso y beneficio social de tecnologías y servicios de telecomunicaciones y el fortalecimiento del sector de contenidos y aplicaciones digitales*. Esta cifra solo hace parte de un **6%** del presupuesto total destinado a la sustención de proyectos del Fondo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones del estado Colombiano, además en la actualidad iniciativas como Apps.co, Innspulsa, Fondo emprender (ver Figura 8-11) entre otras ofrecen un apoyo en proyectos de emprendimiento mediante concursos abiertos. Por otra parte, en la sección 5.3 se evidenciaron el nivel de inversiones por parte de entes privados comprometidos con el desarrollo social del país, estas cifras solo permiten dimensionar el nivel de oferta ofrecido en el apoyo de proyectos de emprendimiento en el país.



Figura 8-11. Alternativas de Apoyo al Emprendimiento en Colombia. Fuente: (44)

8.2.4. Oferta Vs Demanda.

A pesar de que las ofertas analizadas en la sección 8.2.3 se distribuyen bajo una licencia de libre distribución, en la población con Limitaciones cognitivas permanece una problemática de desinformación de dichos productos.

Al analizar dichas ofertas se encontró que el 99% de dichos programas son producidos por casas de software internacionales (España), las cuales no tienen una campaña de distribución en Colombia que permita que dicho mercado acceda a sus productos.

En los estratos socio-económicos bajos de la capital el nivel de desinformación sobre productos tecnológicos que apoyen el proceso de aprendizaje de la población con L.C es muy grande, dicha población indica que desconoce la existencia de dichos

productos. Por lo tanto, La demanda existe, pero no es cubierta por la falta de información del mercado.

8.2.5. Precio.

En el Estudio de Mercado, en la sub capítulo 8.2.2 con el análisis de la Demanda se identificó un público objetivo de 96900 personas con algún tipo de limitación cognitiva como usuarios fijos anuales, Para la ciudad de Bogotá se espera captar cerca del 99% de la población con limitación cognitiva durante el primer año que se evidencia en cerca de 10.020 usuarios durante el primer año.

Para el cálculo del precio del producto se determinó mediante el análisis del costo de producción promedio de cada uno de los servicios, determinado por costos de producción + infraestructura tecnológica, activos fijos-, y costos variables dichos costos serán presentados en lo largo del proyecto mediante tablas. Tras la suma de dichos costos, se obtuvo una cifra cercana a los COP \$ 119.220.336, (**ver Tabla 8-2**) por concepto de costos de operación del primer año. Lugo se tomó dicho valor y se dividió entre la cantidad presupuestada de usuarios al 20 mes de producción (**42.664** usuarios) lo que nos permitió definir que el costo del paquete (Producto Eko + Producto Ori) alcanzaría un valor de COP \$ **3.218,67**

| Presupuesto Costos de Operación | | |
|----------------------------------|---|--------------------------|
| | Concepto | Año 1 |
| Costos Directos | Materiales (MP Basicas) | \$ 0 |
| | Personal Dirección | \$ 36.800.004 |
| | Personal Diseño y Desarrollo | \$ 39.415.992 |
| | Personal Management | \$ 2.400.000 |
| | Personal Mercadeo y Atencion al Cliente | \$ 31.938.720 |
| | Horas Extras | \$ 0 |
| Total Costos Directos | | \$ 110.554.716 |
| Costos Indirectos | Servicios Publicos | \$ 0 |
| | Depreciación Maq y Equipos | \$ 700.000 |
| | Depreciación de Vehículo | \$ 0 |
| | Depreciación Mobiliario Planta prodc. | \$ 0 |
| Total Costos Indirectos | | \$ 700.000 |
| Costos de arranque | Operacionales (arriendo + servidor + Equipos) | \$ 7.848.920 |
| | Tramites Intangibles | \$ 116.700 |
| | Total Costos de Arranque | \$ 7.965.620 |
| Total Costos de Operación | | \$ 119.220.336,00 |

Tabla 8-2. Costo de operación. Fuente: Autores

Después de analizar el precio de venta de los productos sustitutos (ver Anexo III) encontramos que cerca de un 57% de las aplicaciones no tienen un costo de adquisición, y el otro 43% restante el promedio de venta del producto oscila entre los 140 Euros aproximadamente que equivale a 470.000 pesos colombianos.

Para calcular el precio de venta al público se tomó un valor mayor al precio de producción y menor al precio de los productos sustitutos, dicho valor se calculó de acuerdo a una utilidad del 62.7% los que nos permite definir como precio de la membresía mensual para el usuario final en **COP \$ 4.536,7 + IVA**

8.2.6. Comercialización.

Para la comercialización de dicho producto, se han propuesto una serie de estrategias enfocadas en dar a conocer el producto y generar una expectativa por el producto, dichas estrategias se describen a continuación:

Sensibilización Masiva,

Esta estrategia pretende llegar a la mayor cantidad de usuarios a través de conferencias o talleres de su interés, en contextos en que una gran cantidad de clientes se congreguen, como por ejemplo ferias educativas, ferias de inclusión social, etc. Para ejecutar esta estrategia se debe tener en cuenta los siguientes factores:

- Realizar la alianza o contrato para participar en cada espacio.
- Seleccionar y presentar un tema de sensibilización: atención de las Necesidades Educativas Especiales.

Buzz Marketing (Voz a Voz).

Vivimos en la era 2.0 y hoy en día los blogs y las redes sociales son una herramienta que sirven como aliciente para el buzz marketing. Mediante el marketing de

contenidos se pretende generar contenido con el objetivo de que la población relacionada con L.C conozca los productos ofrecidos, con esta campaña se busca convertir a los consumidores en evangelistas, es decir, personas que ya sea por medio del tradicional “boca a boca” o en sus redes sociales comparten el producto y genera un nivel de incertidumbre por el producto que finalmente se verá reflejado en nuevos clientes.

Free press / PR

Es importante generar una campaña que permita a IncluSoft ser una marca reconocida en el sector de la Educación Especial por lo cual dicha campaña se enfocará en estar en el top of Mind de las personas mediante el apoyo de los medios de comunicación presentes en el país por ello será necesario:

Creación de campañas pensadas para medios: Periódicos, secciones en periódicos, revistas especializadas en el sector de Educación.

Aprovechar campañas ofrecidas por medios Televisivos como “Titanes Caracol” en el cual se aproveche un espacio AAA para la promoción del producto.

Para el proyecto se ha pensado en una campaña publicitaria para buscar un posicionamiento de la marca, para dicho posicionamiento se usará el servicio ofrecido por Facebook de anuncios publicitarios y de Adwords para el posicionamiento de la página del producto. Dichas campañas se pensaron para realizarse durante 7 meses del año, así mismo dichas campañas se realizarán durante el mismo periodo por los siguientes 5 años, además mediante una publicidad visual (tarjetas, stickers etiquetas) se pretende fortalecer la campaña de sensibilización masiva anteriormente mencionada. Los costes por año de dichas campañas se presentan en la Tabla 8-3 y alcanzan un costo anual cerca a los COP **\$4'285.000**.

| ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION | | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------|--------------|--------------------|---------------------|----------------|
| Promoción | Tiempo aproximado de duración | Objetivo | Cantidad | Se requieren | Costo Unitario | Costo total | Proveedor |
| Tarjetas de presentación | 6 meses | Generar 100 nuevos contactos | 1.000 unidades | 2 | \$ 55.000 | \$ 110.000 | Mas publicidad |
| Etiquetas | 6 meses | Publicidad Visual | 500 unidades | 1 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | Mas publicidad |
| Stickers | 6 meses | Publicidad Visual | 1000 unidades | 1 | \$ 40.000 | \$ 40.000 | Mas publicidad |
| Banner 1x2 mts | 12 meses | Publicidad Visual | 1 unidad | 1 | \$ 40.000 | \$ 40.000 | Mas publicidad |
| Facebook | 7 meses | Posicionamiento de marca | Es por click | 7 | \$ 485.000 | \$ 3.395.000 | Facebook |
| Adwords | 7 meses | Posicionamiento de marca | oferta | 7 | \$ 80.000 | \$ 560.000 | Google |
| | | | | | Total anual | \$ 4.285.000 | |

Tabla 8-3. Gastos de venta anuales en campañas de comercialización. Fuente: (45)

8.3. ESTUDIO TÉCNICO

“Está garantizado que las empresas que disponen de una declaración explícita y compartida (tanto con clientes como con empleados) de su misión, visión y valores orientan mejor sus acciones de marketing y afrontan de forma óptima sus imprevistos.” (46)

Por esta razón, a continuación, se presentan los pilares fundamentales de cualquier organización:

8.3.1. Tamaño

El tamaño de la empresa es determinado por la Ley 590 del 2000 expedida por el congreso colombiano (47), IncluSoft se considera como una Micro-Empresa según el artículo 2 de la misma ley ya que al no contar con una planta de personal mayor a 11 trabajadores y sus ingresos activos no superan los 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes (\$ 35'162.205) se considera como una MIPYME.

¿Qué beneficios directos reciben las pequeñas empresas nuevas?

Según el ministerio de Trabajo (48) los Beneficios para nuevas pequeñas empresas y para aquellas que se formalicen son los siguientes:

- a) No pagarán los aportes de nómina a cajas de compensación familiar, al Sena, al ICBF ni a la subcuenta de solidaridad en salud, en sus dos primeros años a partir del inicio de su actividad económica principal. En los siguientes tres años pagarán dichos aportes en proporción al 25%, 50% y 75% de la tarifa general establecida. A partir del sexto año, la empresa pagará las tarifas plenas de cada uno de estos aportes. (Artículo 5)
- b) No pagarán el impuesto a la renta en sus dos primeros años a partir del inicio de su actividad económica principal. En los siguientes tres años pagarán este impuesto en proporción al 25%, 50% y 75% de la tarifa general establecida. A partir del sexto año, la empresa pagará la tarifa plena de este impuesto si aplica. (Artículo 4)
- c) No pagarán el costo de la matrícula mercantil en las cámaras de comercio, en el primer año a partir del inicio de su actividad económica principal. Y en los siguientes dos años, lo pagarán en proporción al 50% y 75% de la tarifa establecida para ese pago. (Artículo 7)

En resumen, los beneficios directos o descuentos para las nuevas pequeñas empresas consisten en que el pago de estas tres obligaciones se puede hacer de manera progresiva, es decir, en un porcentaje de la tarifa que va creciendo con el tiempo hasta alcanzar el 100% de la tarifa normal o plena. El cuadro 1 resume la progresividad de los pagos en los tres beneficios mencionados.

Listado De Componentes: Los elementos necesarios para la ejecución el proyecto son los siguientes:

Para el proceso de desarrollo: A continuación, se detallan los componentes necesarios para el desarrollo de los productos, 2 computadores, 1 mesa de trabajo, 2 sillas, 1 Licencia Unity 3D y 1 Licencia Windows 7 y una multifuncional.

Para el proceso de Pruebas: Para testear las aplicaciones se utilizará un servidor de pruebas que tiene un costo mensual por un valor de **\$ COP 60.800** además se contara 1 Smartphone que permita observar el funcionamiento de las mismas.

Descripción de los Componentes Lógicos del Sistema. (Software).

| Elemento | Cantidad | Descripción | Uso |
|--------------------|----------|--|---|
| Unity 3D | 1 | Motor para el desarrollo de VideoJuegos. | Desarrollo de las características del VideoJuego |
| Windows 7 | 1 | Sistema operativo desarrollado por Microsoft | Gestor de los Recursos de Hardware y Software |
| Ubuntu 16.04.1 LTS | 1 | Sistema operativo bajo plataforma Linux. | Gestor de los Recursos de Hardware y Software. |
| Inkscape | 1 | Es un editor Profesional de gráficos vectoriales | Diseño de objetos Visuales. |
| Gimp | 1 | Es un programa gratuito para tareas retoque fotográfico, composición de imágenes y creación de imágenes. | Diseño de objetos para interfaces visuales. |
| Git | 2 | Sistema de control de versiones | Usado para llevar un Control de Versiones de los aplicativos. |
| Atom | 2 | Editor de Texto para la construcción de aplicaciones. | Desarrollo del Back – End de las aplicaciones. |
| OpenOffice | 2 | Suite Ofimática para creación edición de hojas de cálculo, documentos, presentaciones | Creación de documentación, presentaciones. |

Tabla 8-4. Componentes Lógicos del Sistema. Fuente: Autores

Descripción De Los Componentes Fiscos Tecnológicos (Hardware).

| Elemento | Cantidad | Descripción | Consumo de energía | Uso |
|------------------|----------|--|--------------------|---|
| Terminal Windows | 1 | 4 GB RAM 4 CPU Cores 1 TB de Almacenamiento Pantalla de 17” Windows 7 Ultimate | Medio | Desarrollo de aplicativos bajo Unity, Diseño de Interfaces de usuario |
| Terminal Linux | 1 | 8 GB RAM 4 CPU Cores 4.25 TB de Almacenamiento Pantalla de 22” Ubuntu 14.10 | Medio-Alto | Desarrollo back-end de las Aplicaciones |
| Multifuncional | 1 | Copiadora, Escaner, Fax, ImpresoraAndroid 4.4.4 | Bajo | Impresión papelería. |

Tabla 8-5. Componentes Fiscos Tecnológicos. Fuente: Autores.

| Servicios Digitales | |
|--|----------------------|
| Servidores | \$ 60.800,00 |
| Total Servicios digitales Mensual | \$ 60.800,00 |
| Total Servicios Digitales Anual | \$ 729.600,00 |

Tabla 8-6. Costes Arriendo Servidor de Pruebas. Fuente: (49)

Tras definir los equipos necesarios es necesario aclarar que dichos equipos tienen un costo asociado por concepto de depreciación (vida útil 5 años) descritos en la ley 2 del Decreto 3019 de 1989, Dicho costo se calcula tras la división del costo total de los equipos consignados y la cantidad de meses de vida útil (60 meses), dicho costo se representa como una depreciación lineal, dado que no cambiara durante los 5 años en los cuales se analiza el proyecto. Los valores anteriormente mencionados se representan en la siguiente Tabla 8-7.

| Descripción | Valor |
|-----------------------------|----------------------|
| 2 computadores de 1.500.000 | \$ 3.000.000,00 |
| Impresora | \$ 500.000,00 |
| Total | \$ 3.500.000,00 |
| Depreciación mensual | \$ 58.333,33 |
| Depreciación anual | \$ 700.000,00 |

Tabla 8-7. Depreciación Equipos de Cómputo. Fuente: Adaptación Autores (50)

8.3.2. Localización

Para encontrar una buena localización de la empresa, se hizo un estudio que ayudó a elegir el inmueble más apropiado para dicho proyecto, donde se tuvieron en cuenta 3 etapas;

Análisis de concentración de personas con Limitación Cognitiva: En esta etapa se analizaron las ubicaciones de los centros de atención integral para personas con Limitación Cognitiva conocidos como Centros Crecer y Centros de Desarrollo para personas mayores de 18 años con discapacidad, como herramienta para caracterizar las zonas de la capital donde existe mayor densidad de personas con Limitación Cognitiva. Para ver la ubicación de los centros estudiados ver la Figura 8-12.

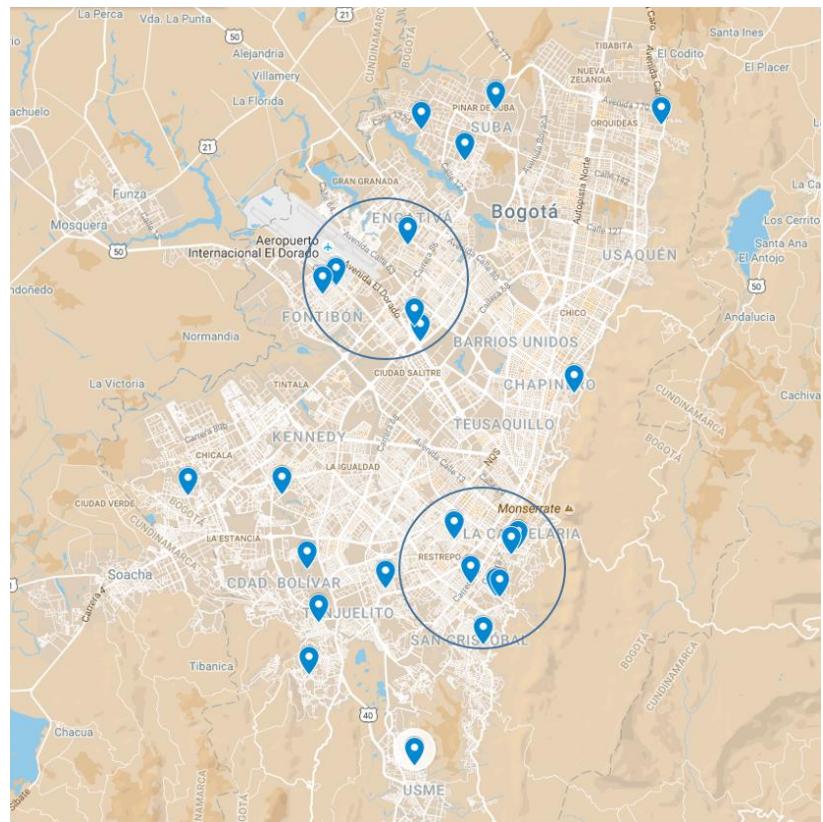


Figura 8-12. Localización Centros Crecer y Centros de Desarrollo para personas mayores de 18 años con discapacidad. Fuente: Autores

Buscar Cercanía con el cliente: Tras identificar las zonas de la capital donde se concentran más puntos para la atención de esta población, se buscó que el inmueble estuviera en una zona intermedia entre la zona que cubre las localidades de San Cristóbal y Santa Fe y la zona que cubre las localidades de Fontibón y Engativá, ya que estas zonas prevalecen por una mayor densidad poblacional de personas con Limitación Cognitiva. Para ver la zona escogida para la ubicación de la empresa ver la Figura 8-13

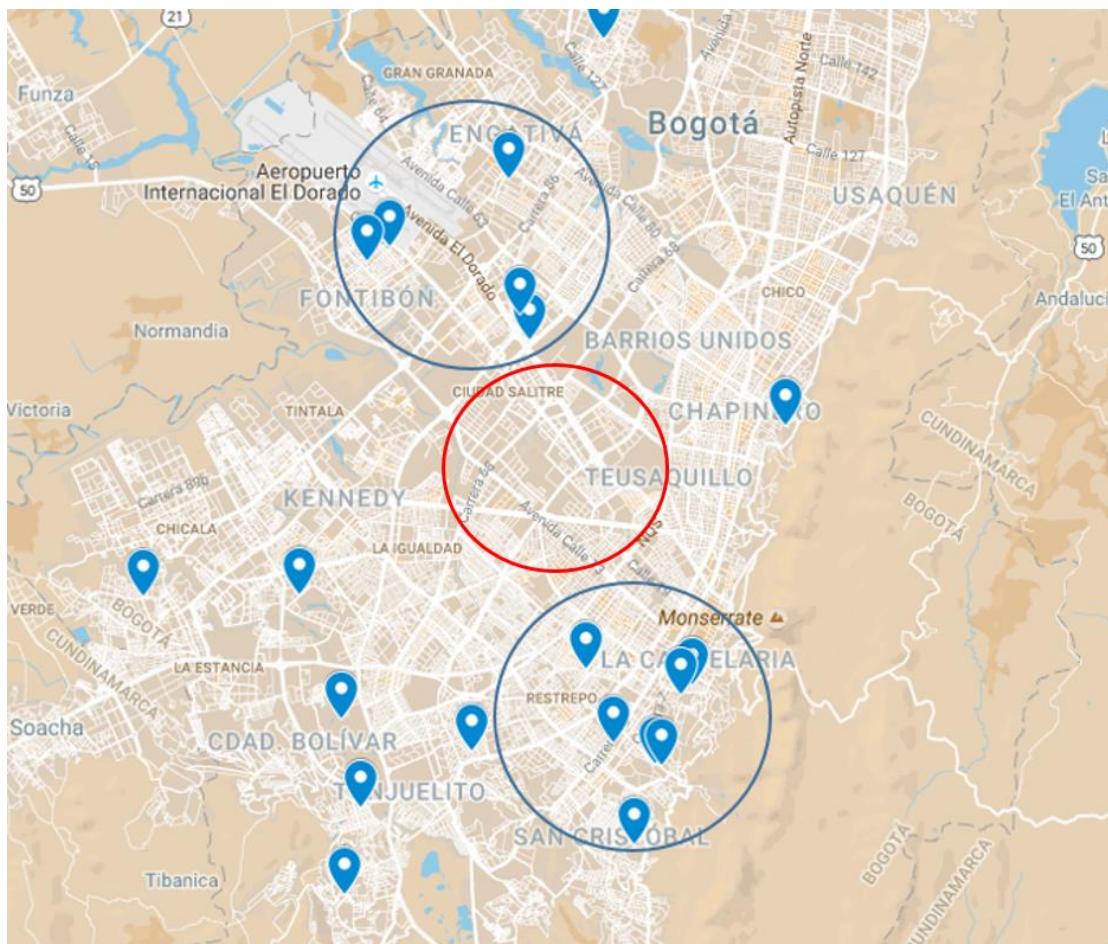


Figura 8-13. Zona escogida para la ubicación del Inmueble. Fuente: Autores

Búsqueda del inmueble en la zona escogida: Tras la elección de la zona donde se ubicará el inmueble, se realizó una búsqueda de un inmueble que contara con características de fácil acceso, arriendo económico, servicios (telefonía, internet, luz, Agua).

Esta búsqueda nos arrojó una oferta por parte de Parquesoft que se consideró como la más conveniente.

Parquesoft Bogotá es Fundación Parque Tecnológico de Software que ofrece un espacio para emprendedores de la industria de software nacional. Dicha entidad ubicada en Calle 25 # 32 – 37 Bogotá (ver Figura 8-14) ofrece una membresía (RESIDENTE) por un valor de \$279.000 pesos colombianos por mes + IVA (**COP \$ 332.010**), esta oferta incluye los servicios anteriormente mencionados además de

ofrecer un espacio para el desarrollo tecnológico al ser el clúster de ciencia y tecnología más grande de Latino América. Para aprovechar dichos beneficios se han realizados los trámites pertinentes para vincularse a Parquesoft con lo que, a partir del 1 de abril, IncluSoft, ha pasado a formar parte de la Familia de Parquesoft, en el anexo VI encontrara la información acorde a dicha vinculación con Parquesoft.

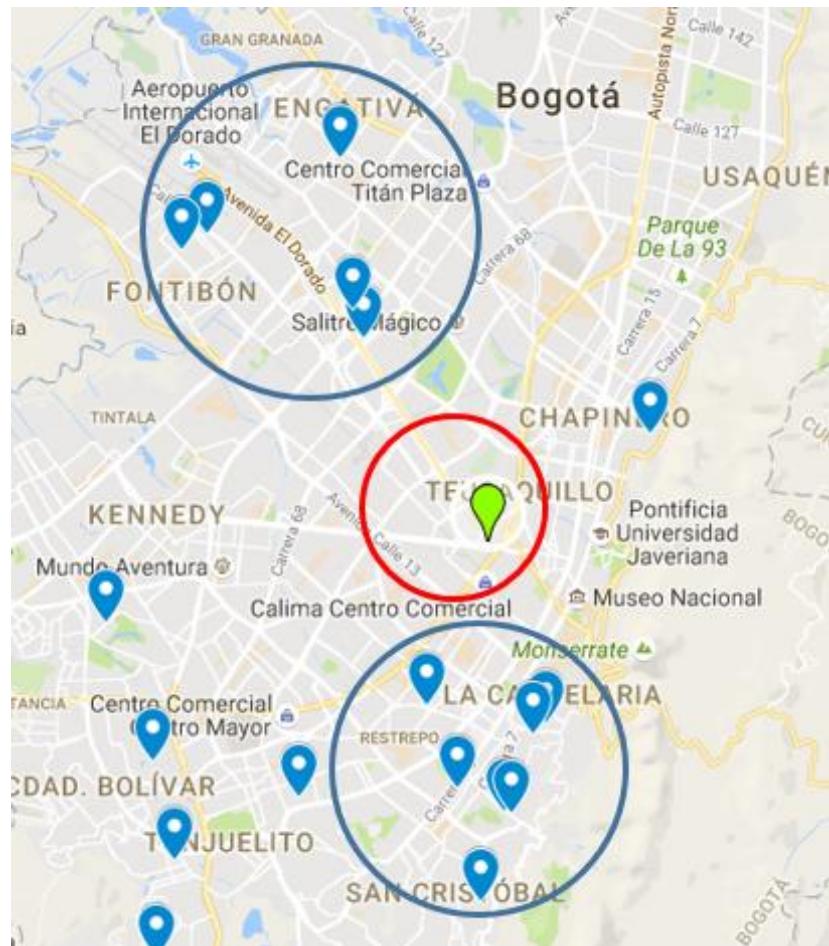


Figura 8-14. Ubicación Parquesoft. Fuente: Autores.

La membresía RESIDENTE de Parquesoft ver ANEXO IV libran a la empresa de incurrir en gastos operacionales enfocados en el pago de servicios públicos domiciliarios, así como pago de servicios públicos básicos, en la Tabla 8-8 se muestran dichos valores según la membresía consultada.

| Arriendo | | Servicios | |
|-----------------------------|------------------------|------------------------|-------------|
| Arriendo Espacio (1 mes) | \$ 332.010,00 | Agua | \$ - |
| Administración | \$ - | Luz | \$ - |
| Total Arriendo | \$ 332.010,00 | Teléfono | \$ - |
| Total Arriendo Anual | \$ 3.984.120,00 | Aseo | \$ - |
| | | Gas | \$ - |
| | | Total servicios | \$ - |
| | | Total anual | \$ - |

Tabla 8-8. Valor Arriendo y Servicios Pùblicos Ofrecidos por Parquesoft. Fuente: Adaptado Autores, (51).

Distribución Espacial. Parquesoft ofrece un puesto de trabajo compuesto por un escritorio y una silla, la distribución de este puesto es ligado a la disposición de los mismos. A continuación, se presenta un mapa general del edificio con sus Zonas de trabajo ver Figura 8-15 y 8-16.

Distribución Interna. La distribución interna de oficina de Parquesoft Bogotá es la siguiente:

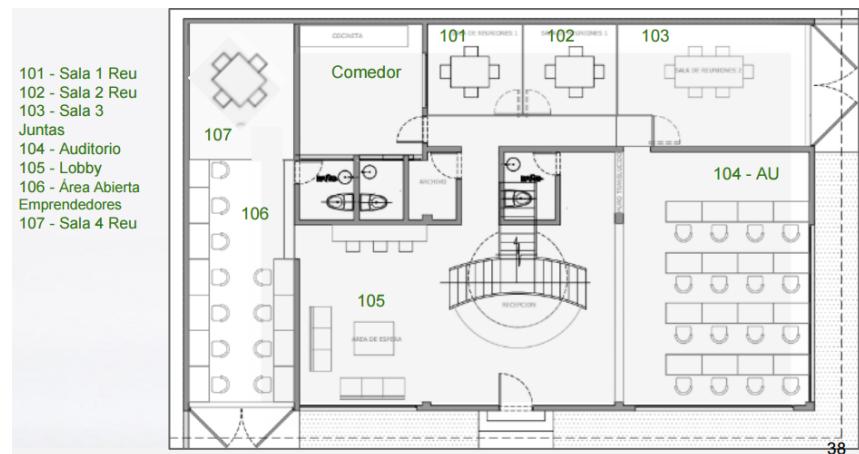


Figura 8-15. Plano de distribución primera planta. Fuente: (51)

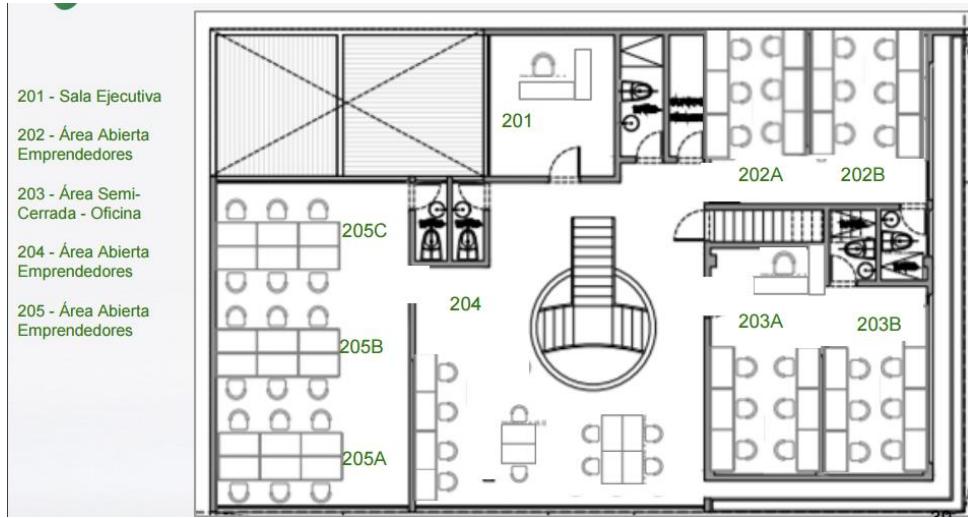


Figura 8-16. Plano de distribución segunda planta. Fuente: (51)

8.3.3. Ingeniería.

Diseño

Durante la fase de diseño de los aplicativos se buscó que este no incluyera demasiadas instrucciones que pudieran afectar la experiencia de uso del cliente final, por lo cual se buscó que las aplicaciones mantuvieran un flujo de uso sencillo. En la Figura 8-17 y 8-18 se describen las principales características del producto final, Pantallas de Carga, Módulos de Trabajo, Actividades a Desarrollar.

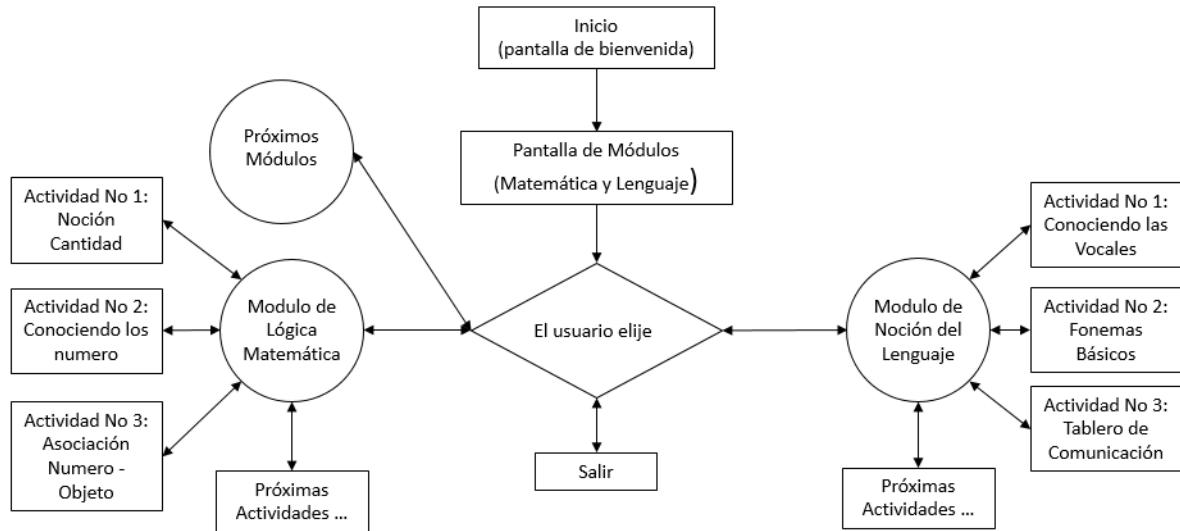


Figura 8-17. Estructura Software Eko. Fuente: Autores.

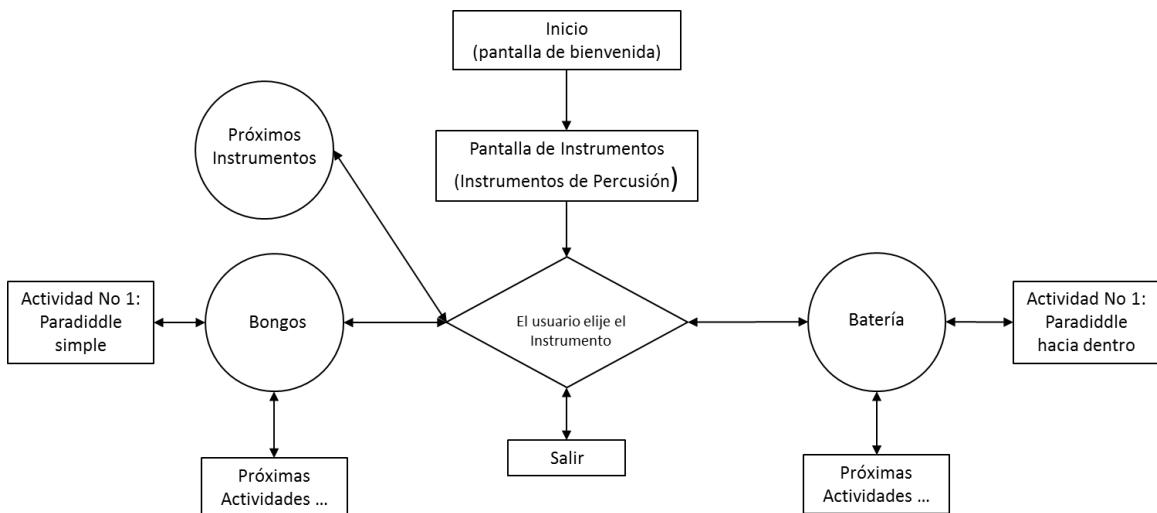


Figura 8-18. Estructura Software Orin. Fuente: Autores

La aplicación Eko consta de una pantalla de inicio ver Figura 8-19, donde se muestra la imagen de un niño llamado Daniel siendo él el personaje principal del aplicativo, a su vez se visualiza un botón azul con la Frase de Jugar, esté será el botón que desplegará una nueva ventana que integra los dos módulos planteados anteriormente después de presionarse.



Figura 8-19. Interfaz de Inicio, Juego Eko. Fuente: Autores.

Luego de que el usuario ejecute la opción de “Jugar” se despliega una nueva interfaz que contiene los módulos anteriormente mencionados. En esta interfaz del menú de módulos (ver Figura 8-20) el usuario podrá seleccionar la característica en la cual encuentre interés, bastará con presionar Los números o las vocales para acceder a dichos Módulos.



Figura 8-20. Interfaz Menú de Módulos, Juego Eko. Fuente: Autores.

8.3.3.1. Plan de Aplicación.

Se han definido 4 proyectos principales para la puesta en marcha de este plan de negocios.

Implantación De Oficina: Establecer todo el entorno de trabajo en el lugar asignado por la dirección de Parquesoft.

Objetivo: Velar por un entorno de trabajo amigable y cómodo para promover el esparcimiento y así obtener mejores resultados para la empresa.

Búsqueda de Desarrollador(es): Se realiza la búsqueda de los desarrolladores capacitados en las tecnologías requeridas, cuando se encuentre la persona idónea mediante un proceso de selección exhaustiva se ingresa a esta persona a un periodo de capacitación donde se le explicara las herramientas a utilizar y el objeto social del proyecto.

Objetivos: Obtener personal calificado comprometido con el desarrollo social. Definir el contenido adecuado para las capacitaciones de los aprendices y así tener la variedad requerida para los proyectos que se contraten. Capacitar al personal sobre las implicaciones de desarrollar software para personas con limitaciones, para que dicho personal comprenda las necesidades de esta población.

Desarrollo de Aplicaciones: Durante esta etapa se realiza el análisis, diseño, desarrollo y testeo de las aplicaciones mencionadas en la sección 8.3.3).

Durante esta etapa se realizarán procesos de control mediante bloques temporales (Sprint) que buscan definir el estado actual del proyecto. En la sección 8.3.3.4 se definirá de manera detallada la metodología de desarrollo usada.

Objetivo: Desarrollar productos de alta calidad.

Comercialización de Productos: Durante esta etapa el agente comercial buscará generar un plan de general de mercadeo, donde establezca las formas de difundir y entregar el producto final, dichas estrategias son planteadas en el capítulo 8.2.6.

Dicha etapa tendrá 2 fases durante los 3 primeros meses el agente busca las estrategias a implementar y a partir del cuarto mes comienza a implementarlas.

Objetivos: Incrementar las ventas, Mantener el crecimiento del producto. Generar un modelo de Rentabilidad económica y Rentabilidad financiera. Incrementar el nivel de notoriedad de la marca.

8.3.3.2. Hoja de Ruta:

Para materializar correctamente el proyecto se propone la siguiente ruta para el desarrollo de cada uno de estos proyectos:

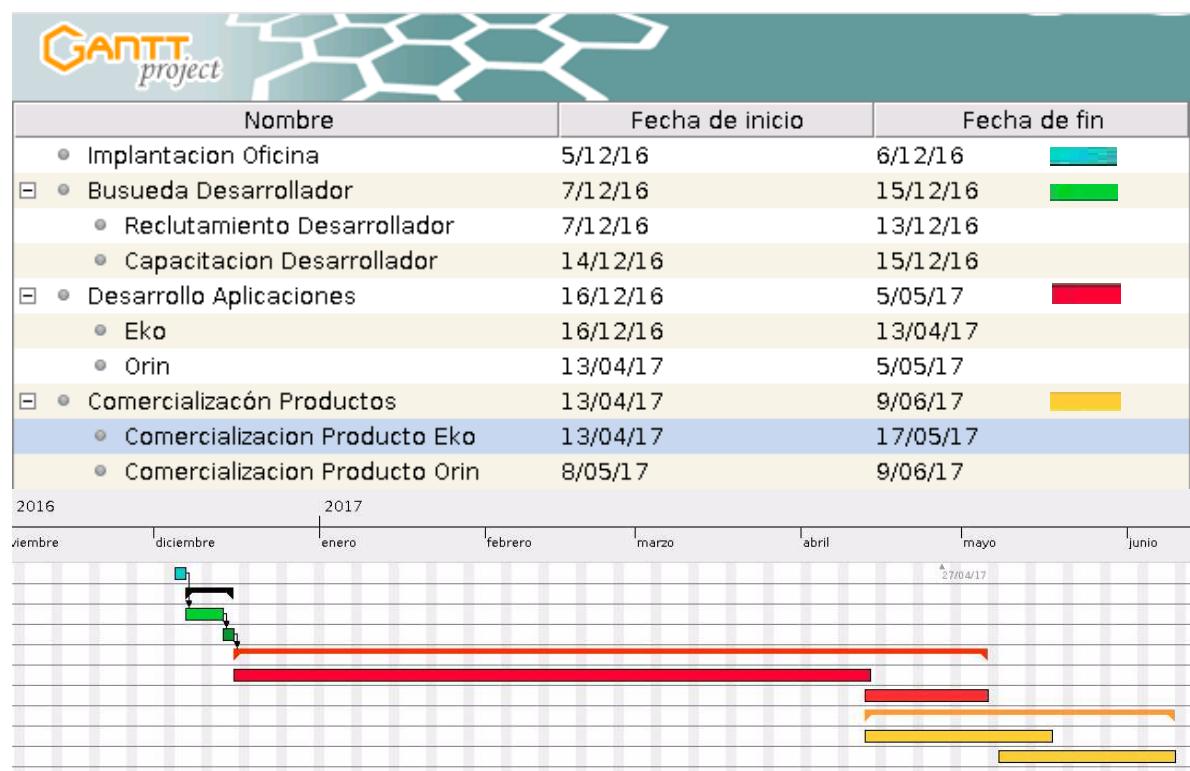


Figura 8-21. Hoja de ruta plan de Aplicación. Fuente: Autores.

A continuación, se presentan detalladamente los proyectos comprendidos en el Desarrollo de Software, En la Figura 8-22 se presenta la hoja de ruta para el desarrollo del aplicativo Eko.

El desarrollo del aplicativo Eko se compone de 3 sub proyectos (Análisis, Diseño y Desarrollo) principalmente fundamentados en las etapas que se presentan en el ciclo de vida de un producto de software

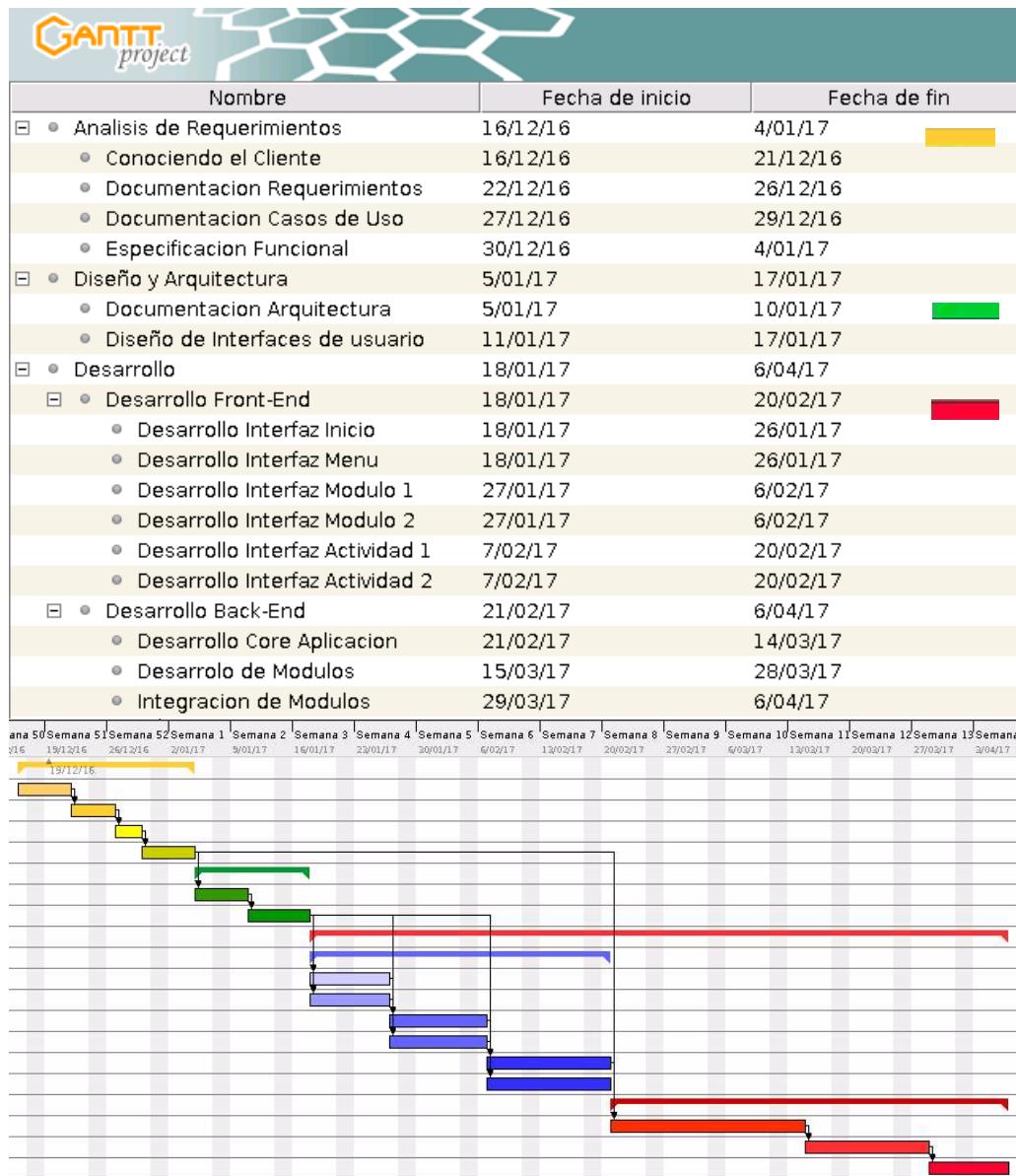


Figura 8-22. Hoja de ruta plan de Aplicación: Eko. Fuente: Autores.

En el primer Sub proyecto denominado Análisis de Requerimientos, se desarrollarán hitos que buscan conocer los requerimientos funcionales que deberá ofrecer el proyecto al usuario final, para conocer dichos requerimientos, se concretaran entrevistas con personas con limitaciones cognitivas tarea que se conocerá como: Conociendo el cliente.

A partir de que se tenga un listado con todos los requerimientos funcionales, se generaran una serie de documentos que le permitirán al equipo de desarrollo conocer las actividades que podría realizar el usuario final en el producto, dicha tarea busca plasmar todo el proceso de interacción entre el usuario final y el aplicativo en un lenguaje con el cual el equipo de desarrollo se siente más cómodo a la hora de realizar procesos de desarrollo de software, este proceso será conocido como: Documentación de Requerimientos, Documentación de Casos de Uso y Especificación Funcional.

Luego de que el equipo de desarrollo tiene la documentación de todos los procesos que se deben codificar en lenguaje máquina, se debe especificar una arquitectura que permita analizar los módulos funcionales a desarrollar y la interacción que estos presentan, elegir la plataforma sobre la que se ejecuta la aplicación todo con el fin de conocer las bases sobre las cuales se ejecutara el desarrollo.

Finalmente, el equipo de desarrollo procederá a codificar todos los procesos anteriormente mencionados, dicho desarrollo se sub divide en dos etapas: Desarrollo del Back End que busca definir el comportamiento principal de la aplicación, dicha etapa se refiere a la programación de la lógica mediante la cual el programa realizará todas las tareas referentes a como se debería comportar el aplicativo frente a estímulos recibidos ya sea por parte del usuario.

Luego se encuentra la Etapa de Desarrollo del Front End, Etapa que busca ofrecer una serie de interfaces que se comunicarán con el comportamiento de la aplicación, interfaces que permiten la comunicación entre el usuario y la máquina.

Para el desarrollo de la aplicación Orin, comparte el proceso de análisis de requerimientos y diseño de arquitectura junto con la aplicación Eko, es un proceso donde se realizó el levantamiento de requerimientos para las dos aplicaciones. En la Figura 8-23 se presenta la ruta de plan de acción donde se presenta un periodo de

tiempo sin desarrollo debido a que este tiempo fue utilizado en el proceso de desarrollo del aplicativo Eko.

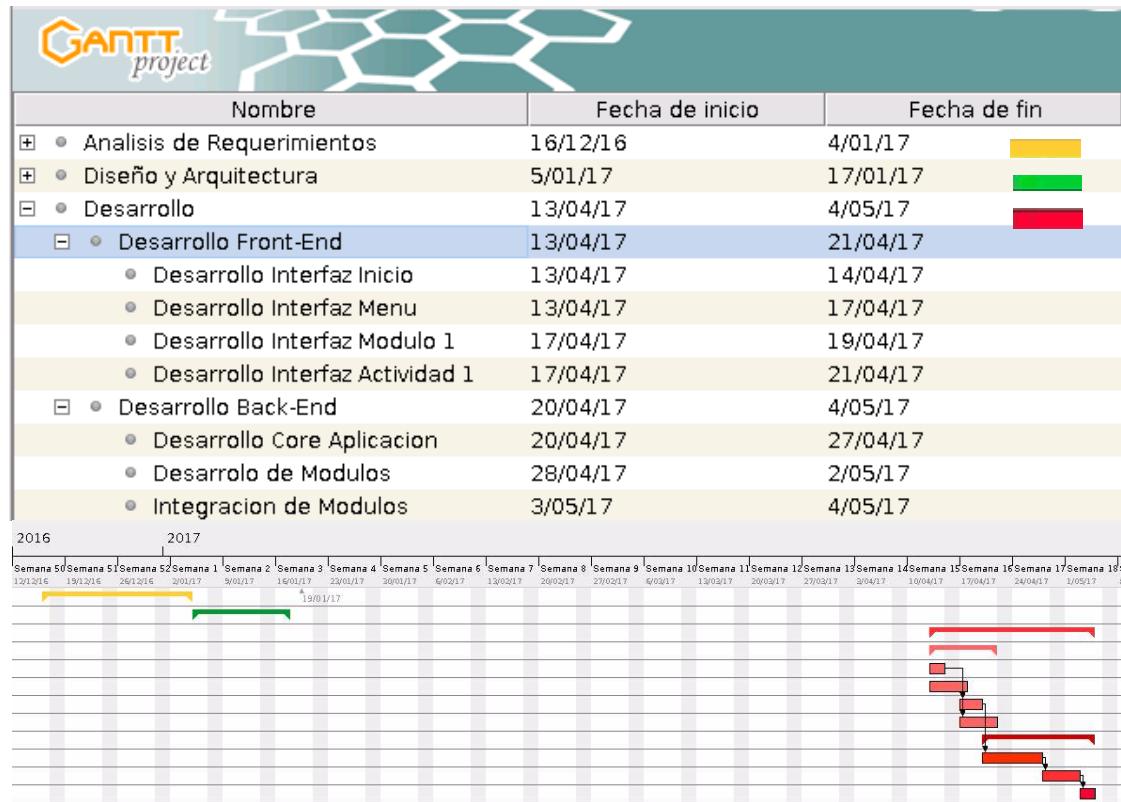


Figura 8-23. Hoja de ruta plan de Aplicación: Orin. Fuente: Autores.

En la Tabla 8-9, se presenta un compendio de los proyectos que requieren más de una semana para su ejecución.

| PROYECTO | NUMERO DE SEMANAS |
|--|-------------------|
| Implantación Oficina y Búsqueda de Desarrolladores | 1 |
| Desarrollo de Aplicaciones | |
| Eko | 17 |
| Oriñ | 4 |
| Comercialización Productos I fase | 12 |
| Total de Semanas | 36 |

Tabla 8-9. Total, Semanas Proyectos Plan de Negocios. Fuente: Autores.

8.3.3.3. Infraestructura y Arquitectura.

Infraestructura

Tanto Eko como Orin necesitaron de la siguiente infraestructura de software para su correcta elaboración y funcionamiento:

Herramientas de Desarrollo de Videojuegos, Herramientas de Desarrollo, Herramientas de Diseño.

A continuación, en la Tabla 8-10, se listan las aplicaciones usadas en el desarrollo de esta aplicación:

| Nombre | Intención | Costo |
|-------------------------|--|----------------------------|
| Unity 3.D versión 5.4.3 | Herramienta de desarrollo de videojuegos para diversas plataformas | Gratis versión Personal |
| Atom 1.10.2 | Editor de Código que permite la programación bajo varios lenguajes de programación | Gratis |
| Inskcape versión 0.91 | Herramienta de diseño gráfico para el desarrollo de interfaces de usuario. | Gratis |
| Gimp versión 2.8.18 | Herramienta de diseño gráfico para el desarrollo de interfaces de usuario | Gratis |

Tabla 8-10. Herramientas Tecnológicas. Fuente: Autores.

Arquitectura de las aplicaciones.

Se utilizó una arquitectura llamada AMVCC (Application-Model-View-Controller-Component) (52) para el desarrollo de las aplicaciones que sigue la siguiente estructura presentada en la Figura 8-24.

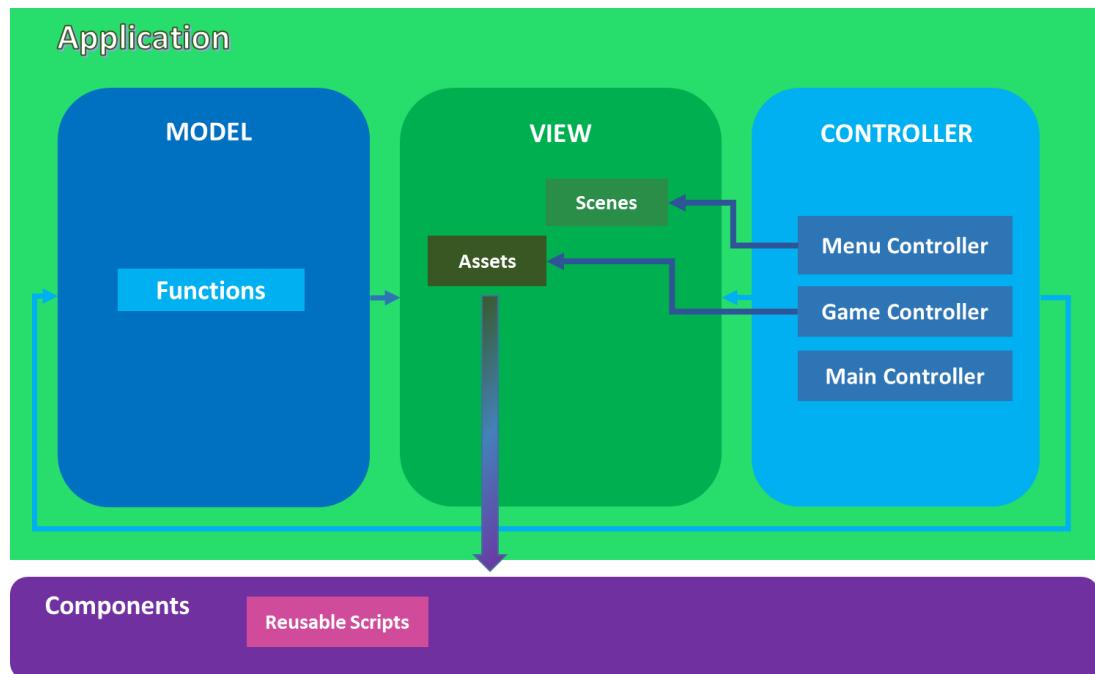


Figura 8-24. Arquitectura de la Aplicación. Fuente: Adaptada Autores, (52)

A continuación, se describen las características de esta Arquitectura:

1. *Application*: Punto de entrada único para su aplicación y contenedor de todas las instancias críticas y datos relacionados con la aplicación.
2. *MVC*: Contiene toda la estructura del Negocio, Métodos, Objetos, Interfaces de Usuario (Escenas, Componentes Visuales) y la lógica de cómo interactúan dichos componentes.
3. *Components*: pequeños Scripts que pueden ser reutilizados.

8.3.3.4. Metodología del Desarrollo

Para el desarrollo de software existen muchas metodologías, pero para este tipo de proyecto es necesario usar metodologías ágiles y con entregas frecuentes para un seguimiento debido del producto. Es por esto que se ha optado por usar la metodología SCRUM (53).

Scrum es un proceso en el que se aplican de manera regular un conjunto de buenas prácticas para trabajar colaborativamente, en equipo, y obtener el mejor resultado posible de un proyecto. Estas prácticas se apoyan unas a otras y su selección tiene origen en un estudio de la manera de trabajar de equipos altamente productivos.

“En Scrum existen eventos predefinidos con el fin de crear regularidad y minimizar la necesidad de reuniones no definidas en Scrum. Todos los eventos son bloques de tiempo (time-boxes), de tal modo que todos tienen una duración máxima. Una vez que comienza un Sprint, su duración es fija y no puede acortarse o alargarse. Los demás eventos pueden terminar siempre que se alcance el objetivo del evento, asegurando que se emplee una cantidad apropiada de tiempo sin permitir desperdicio en el proceso”. (54)

Sprint:

Cada iteración es denominada sprint y consta de 2 semanas con diferentes etapas que fueron adaptadas en la organización como se puede ver en La Figura 8-25.

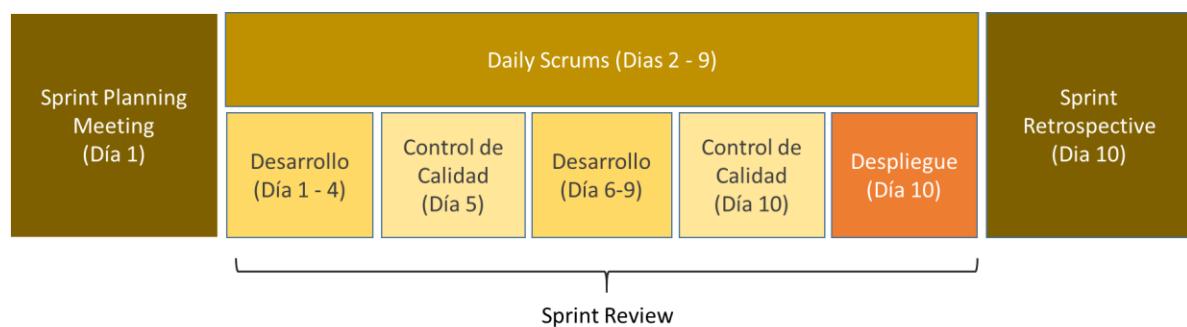


Figura 8-25. Planeación de Actividades, Sprint. Fuente: Adaptada Autores, (53).

Sprint Planning Meeting (Planificación de Iteración):

Durante esta reunión el director del proyecto analiza aspectos relacionados con el cumplimiento de los requerimientos:

Validación de requisitos: El gerente de producto se encarga de revisar las metas del proyecto, los avances que se han trabajado, las entregas atrasadas y otros requerimientos especificados por la gerencia y otras áreas.

Formulación, Estimación y asignación de tareas: Una vez el gerente de producto tiene priorizados los requisitos para el sprint, el equipo de trabajo elabora una lista con los requisitos a desarrollar y estos son asignados de manera autónoma.

Daily Scrums (Sincronizaciones Diarias):

Cada día el equipo realiza una reunión de sincronización. En esta reunión cada miembro del equipo realiza una revisión del trabajo de sus compañeros de proyecto con el fin de identificar obstáculos que pueden impedir el desarrollo del producto, y definir los mecanismos para poder hacer las adaptaciones necesarias que permitan cumplir con el compromiso adquirido.

Desarrollo: El equipo de desarrollo ejecuta las tareas asignadas.

Control de Calidad: Los desarrolladores desplegarán el aplicativo sobre un dispositivo de pruebas con el fin de medir el rendimiento de este y verificar el comportamiento entre los módulos.

Despliegue: Sobre el día 10 se realiza la sincronización de los códigos de los desarrolladores, cada despliegue es una salida del sprint lo que conlleva al avance en el producto final.

Sprint Retrospective (Retrospectiva y entrega):

El último día de la iteración se realiza la reunión de revisión en la cual se evalúan los requisitos completados además el equipo analiza problemas que podrían impedirle progresar adecuadamente.

8.3.4. Estructura Organizacional

Para el proyecto se determinó que la mejor forma de organización es la siguiente:

Modelo Administrativo para la Operación.

La empresa se dividirá en 4 áreas principales:

1. Dirección: Esta área está compuesta por la junta directiva y el CEO, su función es guiar la empresa a cumplir los objetivos de negocio.
2. Mercadeo y atención al cliente: Esta área se encarga de entregar los servicios y mantener la calidad en cada experiencia prestada, el objetivo principal de esta área es mantener la ofensiva de acercamiento al mercado y la manera de como el cliente se entera de la existencia del producto y como lo puede adquirir, además de mantener un permanente contacto con el cliente para conocer nuevas necesidades y requerimientos.
3. Diseño y desarrollo de producto: Esta área se encarga de definir y desarrollar las funcionalidades del producto de acuerdo al conocimiento que se va adquiriendo del usuario a través del área de ventas y soporte, articulándose con las decisiones de negocio y soportando las labores de mercadeo.
4. Management: Esta área se encarga del control de las finanzas de la empresa y el control legal de la misma.



Figura 8-26. Estructura Organizacional de la empresa. Fuente: Autores.

Modelo Administrativo de Ejecución.

El personal necesario para el desarrollo del proyecto, es el siguiente:

| Área | Cantidad | Puesto | Tipo de contrato | Salario / por mes |
|--------------------------------|----------|--------------------------------|---|---|
| Dirección | 1 | Gerente de Desarrollo | 1 contrato por Nomina | \$ 3.066.667 (incluye prestaciones de ley) |
| Diseño y Desarrollo | 1 | Ingeniero desarrollador Jefe | 1 contrato por Nomina | \$ 2.039.963 (incluye prestaciones de ley) |
| Diseño y Desarrollo | 1 | Técnico desarrollo de Software | 1 contrato por Nomina | \$ 1.244.703 (incluye prestaciones de ley) |
| Mercadeo y Atención al Cliente | 1 | Agente Comercial | 1 contrato por Nomina | \$ 1.416.857 (incluye prestaciones de ley + comisión) |
| Mercadeo y Atención al Cliente | 1 | Psicólogo cognitivo conductual | 1 contrato por Nomina | \$ 1.244.703 (incluye prestaciones de ley) |
| Management | 1 | Contador | 1 contrato por prestación de servicios. | \$ 200.000 |
| | | | TOTAL ASIGNACIÓN BASICA MENSUAL | \$ 9.212.893,00 |
| | | | TOTAL ASIGNACION BASICA ANUAL | \$110.554.716,00 |

Tabla 8-11. Personal y Tipo de Contrato. Fuente: Adaptado Autores, Anexo V.

Las referencias de los valores del Salario presentada en la Tabla 8-11, fueron calculados en base al tipo de contrato del trabajador obtenidos y el valor inicial de dicho salario se tomó de ofertas laborales ofrecidas en la web, (ver anexo V), dichas ofertas fueron analizadas de páginas como Servicio de empleo de MINTRABAJO y según estudios de salarios del sector software realizados por FEDESOFT.

8.4. ESTUDIO LEGAL

El marco legal es fundamental a la hora de analizar la viabilidad de un proyecto debido a que las leyes laborales, tributarias, económicas, comerciales y demás deben cumplirse a cabalidad, ya que en caso de no hacerse podría ocasionar a la empresa grandes multas, suspensión de permisos, licencias y trámites que harían fracasar el proyecto. Por ello se analizarán aspectos relevantes para la constitución de la empresa, los aspectos comerciales y tributarios.

8.4.1. Tipo de sociedad

IncluSoft está constituida como una Sociedad por Acciones Simplificadas, Este tipo de sociedad permite desarrollar sus funciones a cabalidad, bajo la normatividad colombiana y con las bondades que tiene esta novedosa metodología de asociación.

Este tipo modalidad de asociación, facilita la proyección de la empresa, puesto que, en cuestiones de asociación, es más flexible que otro tipo de sociedad, permite operar con tranquilidad el objeto social de la compañía, ya que no tiene ningún tipo de restricción.

Este tipo de sociedad, se encuentra reglamentada por la Ley 1258 de 2008, en la cual, las características generales para la constitución y funcionamiento de la misma, esta se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, mediante Escritura Pública ante notario, según lo dispuesto en el artículo 5 de esta ley.

Los socios administran por sí o por un mandatario elegido en común acuerdo, además, son responsables todos los socios solidaria e ilimitadamente por las operaciones sociales, las acciones y demás valores emitidos por la sociedad no podrán ser negociados en la bolsa de valores, no se tiene un mínimo establecido para el aporte de capital, y todo lo demás dispuesto en la Ley 1258 de 2008.

Para la constitución de este tipo de sociedad se asume un costo cercano a los **COP \$51.000** como se puede observar en la Figura 8-27



Figura 8-27. Costos constitución de la empresa. Fuente: Autores

8.4.2. Políticas y Normas

En el marco legal son aquellas disposiciones legales claves para el emprendimiento, creación de empresa e industria en general en Colombia.

8.4.2.1. Políticas

Con el fin de posicionar IncluSoft como una de las mayores empresas de desarrollo para personas con Limitaciones es necesario definir un conjunto de políticas que reflejen la identidad y buenas prácticas que la empresa debería aplicar en el desarrollo de sus actividades:

La empresa mejorará continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el negocio y aumentar la satisfacción de sus accionistas.

Mantener un trato amable y respetuoso hacia nuestros clientes.

El tratamiento de la información y documentación estratégica y confidencial deben contar con todos los aspectos de seguridad, para que el manejo de la misma se realice de forma segura, para que nuestros competidores y otras personas ajenas no tengan acceso a nuestras actividades de negocios.

Toda modificación en la estructura organizacional deberá ser aprobada por el directorio en base a estudios o análisis de procesos organizacionales.

Las unidades y áreas operativas de la organización deberán guardar relación con los procesos que realizan, evitando duplicidad de funciones y atribuciones. Independientemente de la especialización, cada proceso debe contar con un responsable (dueño del proceso) que será quién responda por la eficiencia y eficacia del proceso.

El sistema de remuneración de la organización obedecerá a un modelo internacionalmente aceptado y su valoración estará de acuerdo con el mercado laboral local del sector de las tecnologías.

Las elevaciones salariales se realizarán únicamente como consecuencia de la evaluación de desempeño y la situación financiera de la empresa, se exceptúan las disposiciones gubernamentales y legales aplicables a la Compañía.

Todo proceso de selección de personal se iniciará con la elaboración del correspondiente “Requerimiento de Personal”, el mismo que deberá estar firmada por el Gerente y vicepresidente del área. Esto se aplicará para todos los casos de vacantes, reemplazos y creación de nuevos puestos. El Presidente Ejecutivo aprobará los requerimientos de personal, en base a la documentación sustentadora que justifique la decisión. En el caso de creaciones, deberá además contar con la autorización del Directorio.

La Compañía dará prioridad al fortalecimiento de la infraestructura de datos a través del uso de nuevas tecnologías que permitan la provisión de nuevos servicios de valor agregado basados en IP. Siguiendo las tendencias del mercado y beneficiándose de las economías de escala.

8.4.2.2. Normas

En la iniciación de cualquier proyecto de negocio es necesario contar con el conocimiento de la Ley Tributaria, que tienen incidencia con la industria de Software, en Colombia la Federación Colombiana de la Industria de Software y tecnologías informáticas.

Los derechos de autor están contemplados en Colombia, comenzando por la propia Constitución Nacional. El artículo 61, dedicado a la protección a la propiedad intelectual expresa: "El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley".

La Ley 23 de 1982 sobre derechos de autor considera por vez primera al software ("soporte lógico") como una creación propia del dominio literario. Posteriormente, mediante el Decreto Presidencial número 1360 del 23 de junio de 1989, se reglamenta la inscripción del soporte lógico (software) en el Registro Nacional de Derecho de Autor. En este decreto queda escrito en forma explícita: "El soporte lógico (software) comprende uno o varios de los siguientes elementos: el programa de computador, la descripción de programa y el material auxiliar".

En 1993 mediante la Ley 44 se modifica el Acto de Derechos de Autor de 1982; adicionalmente, el respaldo legal a los autores de software fue ratificado y detallado en 1993, por la comisión del Acuerdo de Cartagena mediante la Decisión 351, concerniente a régimen común sobre derecho de autor y derechos conexos.

La legislación colombiana en forma explícita establece sanciones de "prisión de dos a cinco años y multa de cinco a veinte salarios mínimos mensuales" para quien "reproduzca fonogramas, videogramas, soporte lógico (software) u obras cinematográficas sin autorización previa y expresa del titular, o transporte, almacene, conserve, distribuya, importe, venda, ofrezca, adquiera para la venta o distribución o suministre a cualquier título dichas reproducciones".

Algunas normas que se deben tener en cuenta para el desarrollo de software para lograr proceso de alta calidad son:

Normas ISO para el desarrollo de software

| Norma | Descripción |
|----------------------|---|
| ISO 9001 | Este es un estándar que describe el sistema de calidad utilizado para mantener el desarrollo de un producto que implique diseño. |
| ISO/IEC 9003 | Este es un documento específico que interpreta el ISO 9001 para el desarrollador de software. |
| ISO/IEC 12207 | Es el estándar para los procesos de ciclo de vida del software de la organización. Es la base para ISO 15505-SPICE. |
| ISO/IEC 15504 | (Conocida como SPICE-Software Process Improvement And Assurance Standards Capability Determination). Un conjunto de 7 normas para establecer y mejorar la capacidad y madurez de los procesos de las organizaciones, proporcionando los principios requeridos para realizar una evaluación de la calidad de los procesos. |
| ISO/IEC 14598 | Desarrolladas entre 1999 y 2001. Software product evaluation. Evaluación del producto de software. |
| ISO 25000 | La familia de normas 25000 establecen un modelo de calidad para el producto software además de definir la evaluación de la calidad del producto. |

Tabla 8-12. Normas ISO para el desarrollo de Software. Fuente: (55)

8.4.3. Carga impositiva

- Impuesto sobre la renta: 34% sobre utilidad neta del ejercicio, aplica sobre los ingresos que obtenga el contribuyente en el año, ingresos susceptibles de producir incremento neto, considerando los costos y gastos en que se incurre para producirlos. (56)

- Retención en la fuente: Es un mecanismo encaminado a asegurar y facilitar a la administración tributaria el recaudo de impuestos. Busca que el impuesto se recaude el mismo periodo en el que es causado. (57)
- Información exógena: Es el conjunto de datos que las personas naturales y Jurídicas deben presentar a la DIAN sobre las operaciones con sus clientes y usuarios. (58)
Nota: el pasado 1 de enero de 2017, la Ley 1819 en su Artículo 376 eliminó el Impuesto sobre la Renta para la Equidad CREE, y en consecuencia derogó la Autorretención a título del Impuesto sobre la Renta para la Equidad CREE. (59)

8.5. ESTUDIO AMBIENTAL

Mediante este capítulo se presentarán aspectos legales que buscan la preservación del medio ambiente, este capítulo se enfoca en describir la normatividad colombiana que busca el adecuado tratamiento de los residuos electrónicos además del adecuado tratamiento de los residuos peligrosos.

8.5.1. Aspectos legales.

Ley General Ambiental de Colombia, Ley 99 de 1993. Por la cual se crea el MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental-SINA y se dictan otras disposiciones.

Decreto 4741 de 2005. La lista A “residuos o desechos peligrosos por corrientes de residuos” del Anexo II del Decreto 4741 de 2005, clasifica en el numeral A1180 a “los montajes eléctricos y electrónicos de desecho o restos de estos que contengan componentes como acumuladores y otras baterías incluidos en la lista A, interruptores de mercurio, vidrios de tubos de rayos catódicos y otros vidrios activados y capacitadores de PCB, o contaminados con constituyentes del anexo I (por ejemplo, cadmio, mercurio, plomo, bifenilo policlorado) en tal grado que posean alguna característica de peligrosidad del anexo III”. La Constitución Nacional se refiere al medio ambiente como patrimonio común incorporando este principio al imponer al Estado y a las personas la obligación de proteger las riquezas culturales y naturales (Art. 8), así como el deber de las personas y del ciudadano de proteger los recursos naturales y de velar por la conservación del ambiente (Art. 95). En

desarrollo de este principio, en el Art. 58 consagra que: “ la propiedad es una función social que implica obligaciones y, como tal, le es inherente una función ecológica ”; continúa su desarrollo al determinar en el Art. 63 que: “ Los bienes de uso público, los parques naturales, las tierras comunales de grupos étnicos, las tierras de resguardo, el patrimonio arqueológico de la Nación y los demás bienes que determine la Ley, son inalienables, imprescriptibles e inembargables”. **Ley 1672 de 2013.** Por la cual se establecen los lineamientos para la adopción de una política pública de gestión integral de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), y se dictan otras disposiciones.

8.5.2. Requisitos legales

| Requisito Legal | Ente emisor | Objeto |
|-------------------------|--|--|
| Ley 1672 de 2013 | Congreso de la República | Gestión de residuos de Aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE). |
| Resolución 1512 de 2010 | Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo territorial. | Recolección selectiva y gestión ambiental de residuos de computadores y/o periféricos. |
| Resolución 1511 de 2010 | Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo territorial. | Recolección selectiva y gestión ambiental de residuos de Bombillas. |
| Resolución 1297 de 2010 | Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo territorial. | Recolección selectiva y gestión ambiental de residuos de pilas y/o acumuladores, |

Tabla 8-13. Requisitos legales Fuente: (60).

9. ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se presenta el análisis financiero del proyecto, con el que se busca determinar la sustentabilidad, viabilidad del mismo en el tiempo. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación que permita al inversionista observar la rentabilidad del proyecto en cuestión.

9.1. PRESUPUESTO DE ESTABLECIMIENTO.

Este presupuesto se requiere en primer lugar para el desarrollo de software de los aplicativos. En este subcapítulo se presentan los costos de arranque necesarios para la producción del servicio.

Aquí se describen los conceptos que son necesarios para iniciar las operaciones en el negocio además de la inversión inicial que se buscará obtener mediante mecanismos como el crowdfunding, fintech, Capital Semilla. Estos se ejecutan una sola vez, cuando se decide establecer la compañía, y no representan gastos recurrentes. Entre ellos se pueden encontrar el costo de la diferente documentación requerida para el establecimiento de la empresa ante el estado, compra de equipos de cómputo y muebles, pagos por adelantado para el arriendo de la oficina, entre otros. A continuación se muestra un listado con los diferentes conceptos y valores para el establecimiento de la empresa:

| Concepto | Valor |
|--|--------------------|
| Inversión Intangible o de Gastos de Arranque | \$116.700 |
| Registro de la empresa en Camara de Comercio | \$51.000 |
| Matrícula primer año | \$0 |
| Apertura cuenta de banco | \$0 |
| Certificados originales de existencia y representación legal | \$5.400 |
| Trámites ante la DIAN | \$0 |
| Inscripción de libros | \$10.300 |
| Papelería y transporte | \$50.000 |
| Inversión Activos Fijos Arranque | \$3.892.810 |
| Dominios, servidores y suscripciones | \$60.800 |
| 2 computadores de 1.500.000 | \$3.000.000 |
| Impresora | \$500.000 |
| Arriendo (6 meses) | \$332.010 |
| GRAN TOTAL | \$4.009.510 |

Tabla 9-1. Presupuesto establecimiento de Empresa. Fuente: Autores

Para iniciar en el negocio se debe crear un estado de situación financiera inicial donde se registran activos, pasivos y patrimonio de la empresa constituida. Cuando se realizó el proceso de inscripción de la empresa ante el CCB, los socios determinaron un capital autorizado de COP \$ 1.500.000 correspondientes a los activos que posee la empresa, esto se compone de 100 acciones por un valor unitario de COP \$15.000. Se definió un capital suscrito por un valor de \$ 975.000 los cuales los socios se comprometen a aportar a la sociedad y finalmente se estableció un capital pagado correspondiente al 25% del capital autorizado.

| Estado de situación Financiera Inicial | | | |
|--|-----------------------|-------------------------|-----------------------|
| Activos | | Pasivo | |
| | | Total Pasivo | 0 |
| Patrimonio | | | |
| | | Capital Autorizado | \$1.500.000,00 |
| | | Capital suscrito | \$975.000,00 |
| Efectivo y sus equivalentes | \$1.500.000,00 | Capital pagado | \$525.000,00 |
| Total Activos | \$1.500.000,00 | Total Patrimonio | \$1.500.000,00 |
| Total pasivos y patrimonio | | \$1.500.000,00 | |

Tabla 9-2. Estado de situación financiera inicial. Fuente: Autores

En el siguiente sub capítulo, se describirá la inversión inicial necesaria con el fin de asegurar el funcionamiento de la empresa durante los primeros 7 meses.

9.1.1. Inversión Inicial Requerida

En este subcapítulo se describe la inversión inicial requerida para llevar a cabo el proyecto de la empresa. Con dicha inversión se busca obtener una inversión que cubra los costes de los primeros 7 meses de operación de la empresa. La Tabla 9-3 muestra el valor de la inversión inicial buscada, dicha inversión pretende cubrir los costes de arranque y los costes que se incurren en el pago de nómina, se calculó al 7 mes de operación con el fin de obtener un colchón que pueda ser utilizado en dado caso que en el 7 mes no se logren el nivel de ventas requeridos. La inversión inicial necesaria asciende a COP \$ **72.456.000** y resulta tras la suma del total de costos de arranque presentado en la Tabla 8-2 y el cálculo del costo por concepto de nómina

consignados en la Tabla 8-11 de los primeros 7 meses de operación $\$ 9.212.893 * 7 = \$ 64.490.251$.

| Inversión Inicial | |
|-----------------------|----------------------|
| Total Costos Arranque | \$ 7.965.620 |
| Capital de Trabajo | \$ 64.490.251,00 |
| Total | \$ 72.455.871 |

Tabla 9-3. Inversión Inicial necesaria. Fuente: Autores.

9.2. INGRESOS Y EGRESOS

A continuación se presentará el balance de ingresos y egresos calculados para el funcionamiento de este proyecto.

9.2.1. Definición de Ingresos

Tras la definición del precio del producto en la sección 8.2.5 se realizó una proyección de ingresos de acuerdo al nivel de usuarios planteados en la sección 8.2.2 lo cual nos permitió definir un nivel de ingresos que se presenta en la siguiente Tabla.

| Corte de tiempo | Número de usuarios | Nivel de Ingresos |
|-----------------|--------------------|-------------------|
| Mes 1-6 | 0 | |
| Mes 7 | 3.253 | \$ 17.561.259,74 |
| Mes 8 | 4.098 | \$ 22.123.290,18 |
| Mes 9 | 5.150 | \$ 27.805.257,93 |
| Mes 10 | 6.454 | \$ 34.845.042,55 |
| Mes 11 | 8.059 | \$ 43.510.608,34 |
| Mes 12 | 10.020 | \$ 54.092.469,47 |
| Año 1 | 10.020 | \$ 54.092.469,47 |
| Año 2 | 65.176 | \$ 351.864.755,15 |
| Año 3 | 94.323 | \$ 509.221.881,16 |
| Año 4 | 96.752 | \$ 522.334.556,19 |
| Año 5 | 96.892 | \$ 523.090.680,35 |

Tabla 9-4. Nivel de Ingresos proyección 5 años. Fuente: Autores

Para el primer año de producción de la empresa se espera recibir un total de **COP \$ 199.937.928,21** por ventas directas durante los 12 meses de producción.

9.2.2. Definición Egresos

Los egresos analizados para este proyecto corresponden a los costes fijos de producción (coste por alojamiento en servidor), salarios, suministros e impuestos, además se prevén unos costos fijos operativos que se ven reflejados en renta de infraestructura y planta física. En la siguiente tabla se presentan los egresos fijos en los cuales incurre la empresa, discriminados por categorías y con sus respectivos conceptos.

- *Costes fijos de producción:* Consignados en la Tabla 8-6, asociados al costo mensual por el concepto de arrendamiento de un servidor de pruebas para el alojamiento de la aplicación sobre una plataforma. La empresa incurrirá en un gasto de **COP \$ 60.800** por mes, y anualmente **COP \$ 729600**.
- *Depreciación de diferidos:* Consignados en la Tabla 8-7, asociados al valor de la depreciación descritos en la ley 2 del Decreto 3019 de 1989. La empresa incurrirá en un gasto de **COP \$58.333,33** por mes y anualmente **COP \$ 700.000**.
- *Gastos Administrativos:* Consignados en la Tabla 8-8, asociados al valor del arriendo del inmueble, la empresa incurrirá en un gasto de **COP \$ 332.010** y anualmente **COP \$ 3.984.120,00** como pago de los beneficios planteados en el ANEXO IV.
- *Mano de obra:* Consignados en la Tabla 8-11, asociados al valor total de nómina de los empleados, la empresa incurrirá en gasto de **COP \$ 9.212.893,00** por mes y anualmente **COP \$110.554.716,00** por concepto de pago de nómina, cabe destacar que dicho valor cambiará de acuerdo a los impuestos y leyes vigentes.
- *Gastos de ventas:* Consignados en la Tabla 8-3, son gastos asociados a las campañas de publicidad necesarias para asegurar el plan de comercialización, La empresa incurrirá en un gasto anual de **COP \$4.285.000,12**, dicho proceso se realizará de igual manera durante los 5 años siguientes de operación de la empresa.

9.3. ESTADO DE RESULTADOS PYG

Con los egresos definidos anteriormente, se genera una noción de cuáles son los gastos de producción en lo que respecta a nómina, arriendo y otros. Por otro lado, se hace uso del capital inicial requerido definido en la sección 9.1.1 el cual pretende cubrir los primeros 7 meses de operación del negocio, mientras transcurre la etapa desarrollo de los servicios. A partir del séptimo mes se comienzan a generar ventas las cuales permiten que se cubran los gastos de operación y generar un nivel de utilidades considerables. Así pues, de ahí en adelante mes a mes y año a año, se hace una proyección contrastando egresos e ingresos permitiendo saber si se ganó o perdió dinero.

A continuación, se presenta el estado de resultados de dicha proyección y los conceptos allí consignados se justifican de la siguiente manera:

Ventas: Se refiere al precio total generado por ventas, dicho valor se calcula de acuerdo a la multiplicación de los usuarios proyectados por el valor de la aplicación consignado en la sección 8.2.5

Ingresos operacionales: En este caso es el mismo valor que el concepto ventas pues este concepto representa todas las entradas de dinero.

Costos fijos de producción: son los costos en los que se incurren para, crear, mantener el producto, dichos costos son consignados en la sección 9.2.2.

Mano de obra: Son los salarios de todos y cada uno de los trabajadores de la compañía, la manera en la que este valor incrementa se calcula mediante la variación del IPC año a año, dichos valores son presentados en esta sección tras presentar los resultados tras calcular el Estado de Resultados.

Depreciación y diferidos: Es el valor perdido por la propiedad, planta y equipo durante el tiempo, consignado en la sección 9.2.2

Utilidad bruta: Es la diferencia entre las ventas y todos los costos de venta anteriormente nombrados.

Gastos de administración: Se consignan como los valores incurridos en el pago de arriendos y servicios públicos, dichos valores fueron presentados en la sección 9.2.2

Gastos de venta: Es todo aquel dinero en el que se incurre con el fin de vender el producto pero que no está destinado para la creación del producto, se consigna como los gastos en publicidad presentados en la sección 9.2.2

Utilidad operacional: Es la utilidad bruta menos los gastos de administración.

Ingresos no operacionales: Son todos aquellos ingresos de dinero que no tienen que ver con el negocio directamente. No se consideraron este tipo de ingresos en ningún momento del proyecto.

Gastos no operacionales: Son todos aquellos gastos que no tienen que ver con el negocio, estos pueden incluir cafetería, papelería, honorarios de transporte, entre otros, para este proyecto no se tomaron en cuenta dichos gastos.

Utilidad antes de impuesto: Este valor se obtiene al sumar los ingresos no operacionales y restar los gastos no operacionales respecto a la utilidad operacional.

Impuesto sobre la renta: Para el cálculo del impuesto sobre la renta se usó la tarifa general del impuesto de renta para personas jurídicas del 34% en 2017.

Utilidad neta: Es el valor final que se considera la ganancia del ejercicio después de cumplir con las obligaciones de impuestos, por tanto, se obtiene de restar el impuesto sobre la renta con la utilidad antes de impuesto.

9.3.1. Primeros 12 meses

| | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Ingresos Operacionales | \$ 0,00 |
| (+) Ventas | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Costo de ventas | \$ 9.332.026,33 |
| (-) Costos fijos de producción | \$ 60.800,00 | \$ 60.800,00 | \$ 60.800,00 | \$ 60.800,00 | \$ 60.800,00 | \$ 60.800,00 |
| (-) Mano de obra | \$ 9.212.893,00 | \$ 9.212.893,00 | \$ 9.212.893,00 | \$ 9.212.893,00 | \$ 9.212.893,00 | \$ 9.212.893,00 |
| (-) Depreciación y diferidos | \$ 58.333,33 | \$ 58.333,33 | \$ 58.333,33 | \$ 58.333,33 | \$ 58.333,33 | \$ 58.333,33 |
| Utilidad Bruta | -\$ 9.332.026,33 |
| (-) Gastos de Administración | \$ 332.010,00 | \$ 332.010,00 | \$ 332.010,00 | \$ 332.010,00 | \$ 332.010,00 | \$ 332.010,00 |
| (-) Gastos de Ventas | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 565.000,00 |
| Utilidad Operacional | -\$ 9.664.036,33 | -\$ 10.229.036,33 |
| (+) Ingresos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | -\$ 9.664.036,33 | -\$ 10.229.036,33 |
| (-) Impuesto sobre la renta | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Utilidad Neta | -\$ 9.664.036,33 | -\$ 10.229.036,33 |

Tabla 9-5. Estado de resultados PYG primer semestre. Fuente: Autores

| | Mes 7 | | Mes 8 | | Mes 9 | |
|------------------------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|
| Ingresos Operacionales | \$ 1,00 | \$ 17.561.259,74 | \$ 1,00 | \$ 22.123.290,18 | \$ 1,00 | \$ 27.805.257,93 |
| (+) Ventas | \$ 1,00 | \$ 17.561.259,74 | \$ 1,00 | \$ 22.123.290,18 | \$ 1,00 | \$ 27.805.257,93 |
| Costo de ventas | \$ 0,53 | \$ 9.332.026,33 | \$ 0,42 | \$ 9.332.026,33 | \$ 0,34 | \$ 9.332.026,33 |
| (-) Costos fijos de producción | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 |
| (-) Mano de obra | \$ 0,52 | \$ 9.212.893,00 | \$ 0,42 | \$ 9.212.893,00 | \$ 0,33 | \$ 9.212.893,00 |
| (-) Depreciación y diferidos | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 |
| Utilidad Bruta | \$ 0,47 | \$ 8.229.233,41 | \$ 0,58 | \$ 12.791.263,84 | \$ 0,66 | \$ 18.473.231,60 |
| (-) Gastos de Administración | \$ 0,02 | \$ 332.010,00 | \$ 0,02 | \$ 332.010,00 | \$ 0,01 | \$ 332.010,00 |
| (-) Gastos de Ventas | \$ 0,03 | \$ 565.000,00 | \$ 0,03 | \$ 565.000,00 | \$ 0,02 | \$ 565.000,00 |
| Utilidad Operacional | \$ 0,42 | \$ 7.332.223,41 | \$ 0,54 | \$ 11.894.253,84 | \$ 0,63 | \$ 17.576.221,60 |
| (+) Ingresos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | \$ 0,42 | \$ 7.332.223,41 | \$ 0,54 | \$ 11.894.253,84 | \$ 0,63 | \$ 17.576.221,60 |
| (-) Impuesto sobre la renta | \$ 0,14 | \$ 2.492.955,96 | \$ 0,18 | \$ 4.044.046,31 | \$ 0,21 | \$ 5.975.915,34 |
| Utilidad Neta | \$ 0,28 | \$ 4.839.267,45 | \$ 0,35 | \$ 7.850.207,54 | \$ 0,42 | \$ 11.600.306,25 |

| | Mes 10 | | Mes 11 | | Mes 12 | |
|------------------------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|
| Ingresos Operacionales | \$ 1,00 | \$ 34.845.042,55 | \$ 1,00 | \$ 43.510.608,34 | \$ 1,00 | \$ 54.092.469,47 |
| (+) Ventas | \$ 1,00 | \$ 34.845.042,55 | \$ 1,00 | \$ 43.510.608,34 | \$ 1,00 | \$ 54.092.469,47 |
| Costo de ventas | \$ 0,27 | \$ 9.332.026,33 | \$ 0,21 | \$ 9.332.026,33 | \$ 0,17 | \$ 9.332.026,33 |
| (-) Costos fijos de producción | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 | \$ 0,00 | \$ 60.800,00 |
| (-) Mano de obra | \$ 0,26 | \$ 9.212.893,00 | \$ 0,21 | \$ 9.212.893,00 | \$ 0,17 | \$ 9.212.893,00 |
| (-) Depreciación y diferidos | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 | \$ 0,00 | \$ 58.333,33 |
| Utilidad Bruta | \$ 0,73 | \$ 25.513.016,22 | \$ 0,79 | \$ 34.178.582,01 | \$ 0,83 | \$ 44.760.443,13 |
| (-) Gastos de Administración | \$ 0,01 | \$ 332.010,00 | \$ 0,01 | \$ 332.010,00 | \$ 0,01 | \$ 332.010,00 |
| (-) Gastos de Ventas | \$ 0,02 | \$ 565.000,00 | \$ 0,01 | \$ 565.000,00 | \$ 0,01 | \$ 565.000,00 |
| Utilidad Operacional | \$ 0,71 | \$ 24.616.006,22 | \$ 0,76 | \$ 33.281.572,01 | \$ 0,81 | \$ 43.863.433,13 |
| (+) Ingresos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | \$ 0,71 | \$ 24.616.006,22 | \$ 0,76 | \$ 33.281.572,01 | \$ 0,81 | \$ 43.863.433,13 |
| (-) Impuesto sobre la renta | \$ 0,24 | \$ 8.369.442,11 | \$ 0,26 | \$ 11.315.734,48 | \$ 0,28 | \$ 14.913.567,27 |
| Utilidad Neta | \$ 0,47 | \$ 16.246.564,10 | \$ 0,50 | \$ 21.965.837,52 | \$ 0,54 | \$ 28.949.865,87 |

Tabla 9-6. Estado de resultados PYG segundo semestre. Fuente: Autores

Luego se realizó el cálculo del Estado de Resultados hasta el quinto año de operación de la empresa los resultados se muestran en la Tabla 9-7.

9.3.2. Primeros 5 años

| | Año 1 | | Año 2 | |
|------------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Ingresos Operacionales | 100,0% | \$199.937.934,21 | 100,0% | \$351.864.755,15 |
| (+) Ventas | 100,0% | \$199.937.934,21 | 100,0% | \$351.864.755,15 |
| Costo de ventas | 56,0% | \$111.984.317,94 | 28,7% | \$101.061.370,96 |
| (-) Costos fijos de producción | 0,4% | \$729.600,01 | 0,2% | \$773.376,00 |
| (-) Mano de obra | 55,3% | \$110.554.717,92 | 28,3% | \$99.587.994,96 |
| (-) Depreciación y diferidos | 0,4% | \$700.000,01 | 0,2% | \$700.000,00 |
| Utilidad Bruta | 44,0% | \$87.953.616,26 | 71,3% | \$250.803.384,19 |
| (-) Gastos de Administración | 2,0% | \$3.984.120,07 | 1,2% | \$4.223.167,27 |
| (-) Gastos de Ventas | 2,1% | \$4.285.000,12 | 1,3% | \$4.542.100,12 |
| Utilidad Operacional | 39,9% | \$79.684.496,08 | 68,8% | \$242.038.116,79 |
| (+) Ingresos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | 39,9% | \$79.684.496,08 | 68,8% | \$242.038.116,79 |
| (-) Impuesto sobre la renta | 23,6% | \$47.111.662,79 | 23,4% | \$82.292.959,71 |
| Utilidad Neta | 16,3% | \$32.572.833,29 | 45,4% | \$159.745.157,08 |

| | Año 3 | | Año 4 | | Año 5 | |
|------------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Ingresos Operacionales | 100,0% | \$509.221.881,16 | 100,0% | \$522.334.556,19 | 100,0% | \$523.090.680,35 |
| (+) Ventas | \$0,00 | \$509.221.881,16 | \$0,00 | \$522.334.556,19 | \$0,00 | \$523.090.680,35 |
| Costo de ventas | 20,0% | \$101.617.792,54 | 19,6% | \$102.174.214,12 | 19,6% | \$102.396.782,75 |
| (-) Costos fijos de producción | 0,2% | \$777.024,00 | 0,1% | \$780.672,00 | 0,1% | \$782.131,20 |
| (-) Mano de obra | 19,7% | \$100.140.768,54 | 19,3% | \$100.693.542,12 | 19,3% | \$100.914.651,55 |
| (-) Depreciación y diferidos | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 |
| Utilidad Bruta | 80,0% | \$407.604.088,62 | 80,4% | \$420.160.342,07 | 80,4% | \$420.693.897,60 |
| (-) Gastos de Administración | 0,8% | \$4.243.087,87 | 0,8% | \$4.263.008,47 | 0,8% | \$4.270.976,71 |
| (-) Gastos de Ventas | 0,9% | \$4.563.525,13 | 0,9% | \$4.584.950,13 | 0,9% | \$4.593.520,13 |
| Utilidad Operacional | 78,3% | \$398.797.475,62 | 78,7% | \$411.312.383,47 | 78,7% | \$411.829.400,76 |
| (+) Ingresos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | 78,3% | \$398.797.475,62 | 78,7% | \$411.312.383,47 | 78,7% | \$411.829.400,76 |
| (-) Impuesto sobre la renta | 26,6% | \$135.591.141,71 | 26,8% | \$139.846.210,38 | 26,8% | \$140.021.996,26 |
| Utilidad Neta | 51,7% | \$263.206.333,91 | 52,0% | \$271.466.173,09 | 52,0% | \$271.807.404,50 |

Tabla 9-7. Estado de resultados primeros 5 años. Fuente: Autores

Para el cálculo de los valores de los años posteriores se realizó una variación del IPC con el fin de modelar el aumento en el salario, costes etc. Para el 2 año se tomó un valor del 6%, para el año 3, el IPC toma un valor del 6.5%, el año 4 de producción se calculó en base a un IPC del 7% y finalmente para el año 5 se toma un IPC del 7.2%. En la Tabla 9-6 se evidencia que a partir del segundo año cuando se generan las ventas presupuestadas se recupera el capital de inversión y además se genera un valor de utilidad del 45%, cada año esta ganancia va en aumento dependiendo de si

se logra mantener el nivel de ventas propuesto en el apartado 9.2.1. Finalmente para el año 5 se obtiene un margen de utilidad del 52%

9.4. FLUJO DE CAJA.

9.4.1. Flujo de caja primeros 5 años

Para los primeros 5 años se prevé un flujo de caja bastante interesante, se evidencia que en el primer año los ingresos son capaces de cubrir los egresos y esto incluye el impuesto a la renta. Cabe resaltar que en el año 0 se representa el flujo inicial para el establecimiento de la compañía.

En la Tabla 9-8 se muestra el flujo de caja para los 2 primeros años de operación y en la Tabla 9-9 se muestran los siguientes 3 años de operación de la empresa obteniendo sus ingresos de los servicios sustentados en este proyecto, dicha tabla parte de los mismos conceptos y valores descritos en el PyG, y por tanto estos guardan la misma relación con la definición dada.

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 |
|------------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Ingresos Operacionales | | 100,0% | \$199.937.934,21 |
| (+) Ventas | | 100,0% | \$199.937.934,21 |
| Costo de ventas | | 56,0% | \$111.984.317,94 |
| (-) Costos fijos de producción | | 0,4% | \$729.600,01 |
| (-) Mano de obra | | 55,3% | \$110.554.717,92 |
| (-) Depreciación y diferidos | | 0,4% | \$700.000,01 |
| Utilidad Bruta | | 44,0% | \$87.953.616,26 |
| (-) Gastos de Administración | | 2,0% | \$3.984.120,07 |
| (-) Gastos de Ventas | | 2,1% | \$4.285.000,12 |
| Utilidad Operacional | | 39,9% | \$79.684.496,08 |
| (+) Ingresos No Operacionales | | 0,0% | \$0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | | 0,0% | \$0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | | 39,9% | \$79.684.496,08 |
| (-) Impuesto sobre la renta | | 23,6% | \$47.111.662,79 |
| Utilidad Neta | | 16,3% | \$32.572.833,29 |
| (+) Depreciación y diferidos | \$0,00 | 0,4% | \$700.000,01 |
| (+) Inversión | -\$72.456.000,00 | 0,0% | \$0,00 |
| Flujo de caja | -\$72.456.000,00 | 16,6% | \$33.272.833,30 |
| | | | 45,6% |
| | | | \$160.445.157,08 |

Tabla 9-8. Flujo de caja para los primeros 2 años. Fuente: Autores.

| | | Año 3 | | Año 4 | | Año 5 |
|------------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Ingresos Operacionales | 100,0% | \$509.221.881,16 | 100,0% | \$522.334.556,19 | 100,0% | \$523.090.680,35 |
| (+) Ventas | 100,0% | \$509.221.881,16 | 100,0% | \$522.334.556,19 | 100,0% | \$523.090.680,35 |
| Costo de ventas | 20,0% | \$101.617.792,54 | 19,6% | \$102.174.214,12 | 19,6% | \$102.396.782,75 |
| (-) Costos fijos de producción | 0,2% | \$777.024,00 | \$0,00 | \$780.672,00 | \$0,00 | \$782.131,20 |
| (-) Mano de obra | 19,7% | \$100.140.768,54 | 19,3% | \$100.693.542,12 | 19,3% | \$100.914.651,55 |
| (-) Depreciación y diferidos | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 |
| Utilidad Bruta | 80,0% | \$407.604.088,62 | 80,4% | \$420.160.342,07 | 80,4% | \$420.693.897,60 |
| (-) Gastos de Administración | 0,8% | \$4.243.087,87 | 0,8% | \$4.263.008,47 | 0,8% | \$4.270.976,71 |
| (-) Gastos de Ventas | 0,9% | \$4.563.525,13 | 0,9% | \$4.584.950,13 | 0,9% | \$4.593.520,13 |
| Utilidad Operacional | 78,3% | \$398.797.475,62 | 78,7% | \$411.312.383,47 | 78,7% | \$411.829.400,76 |
| (+) Ingresos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| (-) Gastos No Operacionales | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| Utilidad Antes de Impuestos | 78,3% | \$398.797.475,62 | 78,7% | \$411.312.383,47 | 78,7% | \$411.829.400,76 |
| (-) Impuesto sobre la renta | 26,6% | \$135.591.141,71 | 26,8% | \$139.846.210,38 | 26,8% | \$140.021.996,26 |
| Utilidad Neta | 51,7% | \$263.206.333,91 | 52,0% | \$271.466.173,09 | 52,0% | \$271.807.404,50 |
| (+) Depreciación y diferidos | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 | 0,1% | \$700.000,00 |
| (+) Inversión | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 | 0,0% | \$0,00 |
| Flujo de caja | 51,8% | \$263.906.333,91 | 52,1% | \$272.166.173,09 | 52,1% | \$272.507.404,50 |

Tabla 9-9. Flujo de caja del tercer año al quinto. Fuente: Autores.

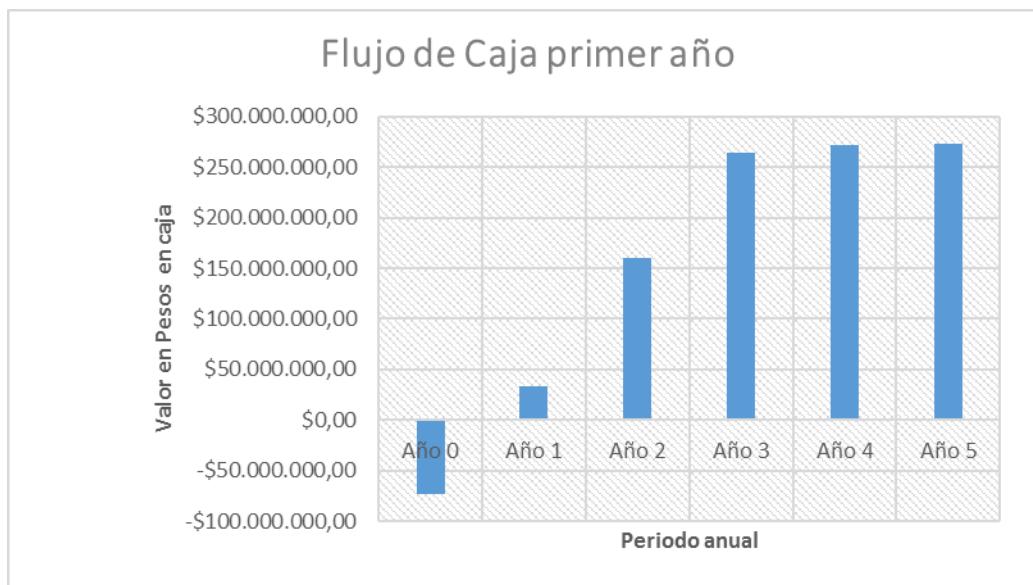


Figura 9-1. Grafica Flujo de Caja 5 años. Fuente: Autores

¿Sobre la Figura 9-1 y las Tablas 9-8 y 9-9 se aprecia que la inversión realizada por COP \$ 72.456.000 es recuperada para el segundo año de operación de la empresa al obtener un fondo en caja por COP \$ 160.445.000, Por que dicha inversión es recuperada para el segundo año? El flujo de caja para el primer año solo alcanza a cubrir el 50% de capital total de inversión.

9.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

9.5.1. Balance General.

En el balance general proyectado a 5 años, mostrado en la Tabla 9-10, se analizaron fundamentalmente dos indicadores: la razón de liquidez y el nivel de endeudamiento de la empresa.

| | Año 1 | |
|---|---------------|-------------------------|
| Activo Corriente | | |
| Caja | 98,6% | \$199.937.934,21 |
| Equipo de computación | 1,7% | \$3.500.000,00 |
| Depreciación Acumulada | 0,3% | \$700.000,00 |
| Total propiedad, planta y equipo | 1,4% | \$2.800.000,00 |
| ACTIVOS | 100,0% | \$202.737.934,21 |

| | Año 1 | |
|--|--------------|-------------------------|
| Pasivo Corriente | | |
| Proveedores (Alojamiento Servidor) | 0,36% | \$729.600,00 |
| Impuestos, gravámenes y tasas (Impuesto Renta) | 23,2% | \$47.111.662,79 |
| Obligaciones laborales (Nomina) | 54,5% | \$110.554.717,92 |
| Otros pasivos (Arriendo) | 2,0% | \$3.984.120,07 |
| PASIVOS | 80,1% | \$162.380.100,77 |
| PATRIMONIO | 19,9% | \$40.357.833,43 |
| | 100% | 202.737.934,21 |

| | Año 2 | |
|---|---------------|-------------------------|
| Activo Corriente | | |
| Caja | 98,0% | \$351.864.755,15 |
| Equipo de computación | 2,4% | \$8.750.000,00 |
| Depreciación Acumulada | 0,4% | \$1.400.000,00 |
| Total propiedad, planta y equipo | 2,0% | \$7.350.000,00 |
| ACTIVOS | 100,0% | \$359.214.755,15 |

| | Año 2 | |
|--|---------------|-------------------------|
| Pasivo Corriente | | |
| Proveedores (Alojamiento Servidor) | 0,22% | \$773.376,00 |
| Impuestos, gravámenes y tasas (Impuesto Renta) | 22,91% | \$82.292.959,71 |
| Obligaciones laborales (Nomina) | 27,72% | \$99.587.994,96 |
| Otros pasivos (Arriendo) | 1,18% | \$4.223.167,27 |
| PASIVOS | 52% | \$186.877.497,94 |
| PATRIMONIO | 48,0% | \$172.337.257,21 |
| | 100,0% | 359.214.755,15 |

| Año 3 | | |
|---|---------------|-------------------------|
| Activo Corriente | | |
| Caja | 96,3% | \$509.221.881,16 |
| Equipo de computación | 4,1% | \$21.875.000,00 |
| Depreciación Acumulada | 0,4% | \$2.100.000,00 |
| Total propiedad, planta y equipo | 3,7% | \$19.775.000,00 |
| ACTIVO | 100,0% | \$528.996.881,16 |

| Año 3 | | |
|--|--------------|-------------------------|
| Pasivo Corriente | | |
| Proveedores (Alojamiento Servidor) | 0,15% | \$773.376,00 |
| Impuestos, gravámenes y tasas (Impuesto Renta) | 25,63% | \$135.591.141,71 |
| Obligaciones laborales (Nomina) | 18,93% | \$100.140.768,54 |
| Otros pasivos (Arriendo) | 0,80% | \$4.243.087,87 |
| PASIVOS | 45,5% | \$240.748.374,13 |
| PATRIMONIO | 54,5% | \$288.248.507,04 |
| | 100% | 528.996.881,16 |

| Año 4 | | |
|---|---------------|-------------------------|
| Activo Corriente | | |
| Caja | 91,0% | \$522.334.556,19 |
| Equipo de computación | 9,5% | \$54.687.500,00 |
| Depreciación Acumulada | 0,5% | \$2.800.000,00 |
| Total propiedad, planta y equipo | 9,0% | \$51.887.500,00 |
| ACTIVO | 100,0% | \$574.222.056,19 |

| Año 4 | | |
|--|--------------|-------------------------|
| Pasivo Corriente | | |
| Proveedores (Alojamiento Servidor) | 0,13% | \$773.376,00 |
| Impuestos, gravámenes y tasas (Impuesto Renta) | 24,35% | \$139.846.210,38 |
| Obligaciones laborales (Nomina) | 17,54% | \$100.693.542,12 |
| Otros pasivos (Arriendo) | 0,74% | \$4.263.008,47 |
| PASIVOS | 42,8% | \$245.576.136,97 |
| PATRIMONIO | 57,2% | \$328.645.919,22 |
| | 100% | 574.222.056,19 |

| Año 5 | | |
|---|---------------|-------------------------|
| Activo Corriente | | |
| Caja | 79,7% | \$523.090.680,35 |
| Equipo de computación | 20,8% | \$136.718.750,00 |
| Depreciación Acumulada | 0,5% | \$3.500.000,00 |
| Total propiedad, planta y equipo | 20,3% | \$133.218.750,00 |
| ACTIVO | 100,0% | \$656.309.430,35 |

| Año 5 | | |
|--|--------------|-------------------------|
| Pasivo Corriente | | |
| Proveedores (Alojamiento Servidor) | 0,12% | \$773.376,00 |
| Impuestos, gravámenes y tasas (Impuesto Renta) | 21,33% | \$140.021.996,26 |
| Obligaciones laborales (Nomina) | 15,38% | \$100.914.651,55 |
| Otros pasivos (Arriendo) | 0,65% | \$4.270.976,71 |
| PASIVOS | 37,5% | \$245.981.000,52 |
| PATRIMONIO | 62,5% | \$410.328.429,83 |
| | 100% | 656.309.430,35 |

Tabla 9-10. Balance general proyectado a 5 años. Fuente: Autores.

9.5.2. Indicadores Financieros.

Estos indicadores sirven como un punto de referencia para saber si vale la pena invertir en un proyecto encontrando de esta manera si es viable.

En la Tabla 9-11 se muestran los indicadores financieros (Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno) que permiten evaluar la rentabilidad del proyecto.

9.5.2.1. Valor actual neto

El VAN o también conocido como VPN (Valor presente neto) es un indicador financiero que compara los beneficios del proyecto con el costo de oportunidad de dinero invertido en él.

Para el cálculo del VPN se usa la siguiente formula:

$$VPN_{(i)} = -I_0 + \sum_{n=1}^n \frac{I_n}{(1+i)^n}$$

Donde I_0 es el valor de la inversión inicial, I_n es el valor de los ingresos netos en el periodo n, i es la tasa de interés de descuento y n es el periodo tomado.

La inversión inicial del proyecto como se presentó en la Tabla 9-3 asciende a un valor de **COP \$ 72.456.000**.

Los ingresos netos se tomaron de la Tabla 9-8 y 5-22, representados de la siguiente manera:

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------|-----------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Flujo de Caja Neto | -\$ 72.456.000,00 | \$ 33.272.833,30 | \$ 160.445.157,08 | \$ 263.906.333,91 | \$ 272.166.173,09 | \$ 272.507.404,50 |

La tasa de interés tomada para el cálculo del VPN fue de un 0.15% efectivo anual, bajo un periodo de 5 años.

Tras el cálculo usando los valores anteriormente mencionados se obtiene que el valor del VPN para este proyecto es de: **COP \$ 542.415.420,91**

9.5.2.2. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno TIR indica la totalidad de los beneficios que produce la inversión mientras se encuentran invertidos en el proyecto. Para hallar la T.I.R se usa la misma fórmula para el cálculo del VPN, pero dicho valor equivalente a cero.

Tras realizar dicho procedimiento igualando la fórmula del VPN y despejando el interés se obtiene un valor de Tasa de rentabilidad del **140%** efectivo anual en un tiempo tomado de 5 años, Esta indica que se tiene una gran rentabilidad.

| CONCEPTO | - | VALOR |
|----------|---|------------------|
| VAN | | \$542.415.420,91 |
| TIR | | 140% |

Tabla 9-11. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno. Fuente: Autores.

Con estos valores se puede sustentar que el proyecto es viable de acuerdo a una tasa promedio en proyectos que estén involucrados con el sector educativo, dicha tasa corresponde a un 30% (61) de retorno anual.

9.5.2.3. Grafico T.I.O

En esta gráfica se compara el Valor Presente Neto con la tasa de descuento tomada (0.15), se puede observar el comportamiento de la relación entre ellas y se demuestra que para el valor de la T.I.R de 1.4 aprox coincide con el VPN por un valor de 0.

GRÁFICA T.I.O

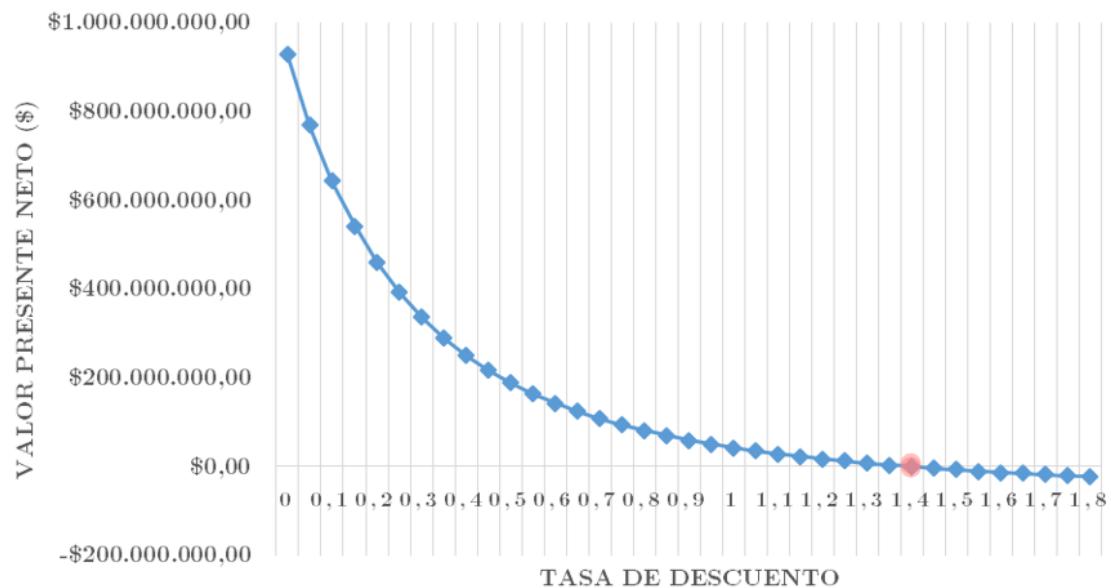


Figura 9-2. Grafica TIO. Fuente: Autores

9.5.3. Análisis de Punto de Equilibrio.

En punto de equilibrio indica el punto a partir del cual los factores de un proceso comienzan a ser rentables, dicho punto de equilibrio indica el mínimo nivel de producción y ventas que se deben obtener en la organización para cubrir las obligaciones imputables al ejercicio normal de la organización. Dicho esto el punto de equilibrio es el punto en el cual la empresa no obtiene ni perdidas ni ganancias al asegurar un volumen de producción o ventas.

Las formulas usadas para este análisis fueron las siguientes:

- Punto de Equilibrio Capacidad a Producir (PECP):
$$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costos Variables Unitario}}$$

| Punto de Equilibrio | | | | | |
|--------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Capacidad Instalada | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Costos Fijos | \$ 111.254.717,93 | \$ 100.287.994,96 | \$ 100.840.768,54 | \$ 101.393.542,12 | \$ 101.614.651,55 |
| Ingresos Totales | \$ 199.937.934,21 | \$ 351.864.755,15 | \$ 509.221.881,16 | \$ 522.334.556,19 | \$ 523.090.680,35 |
| Costos Variables | \$ 4.285.000,12 | \$ 4.542.100,12 | \$ 4.563.525,13 | \$ 4.584.950,13 | \$ 4.593.520,13 |
| Costos Totales | \$ 115.539.718,05 | \$ 104.830.095,08 | \$ 105.404.293,67 | \$ 105.978.492,25 | \$ 106.208.171,68 |
| PE capacidad instalada | 57% | 29% | 20% | 20% | 20% |
| Capacidad a Producir | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Costos Fijos | \$ 79.684.496,08 | \$ 242.038.116,79 | \$ 398.797.475,62 | \$ 411.312.383,47 | \$ 411.829.400,76 |
| Precio Unitario Promedio | \$ 5.000,00 | \$ 5.000,00 | \$ 5.000,00 | \$ 5.000,00 | \$ 5.000,00 |
| Costo Variable Unitario | \$ 11.103,82 | \$ 1.538,73 | \$ 1.069,10 | \$ 1.047,98 | \$ 1.048,75 |
| Capacidad a Producir | \$ 4.833,08 | \$ 46.868,89 | \$ 78.690,39 | \$ 81.214,50 | \$ 81.317,14 |

Tabla 9-12. Calculo del Punto de Equilibrio. Fuente: Autores

Como se evidencia en la Tabla 9-12 es necesario generar 4834 ventas durante el primero año con el fin de cubrir los costos fijos de operación de la organización.

La inversión inicial deberá ser de **COP \$72.456.000,00** con el fin de cubrir los costos de los primeros 7 meses de operación de la empresa mientras esta genera las ventas necesarias para cubrir los costos de operación, El proyecto tiene la capacidad de recuperar dicha inversión durante el 2 año de funcionamiento, además de indicar que para el proyecto se obtuvieron unos indicadores financieros (VPN de COP \$ 542.415.420,91 y TIR del 140% efectivo anual) que nos permite evaluar la viabilidad del proyecto en términos de su rentabilidad.

10. ANÁLISIS DE RIESGOS

Para determinar los riesgos sobre el proyecto, se utilizó la metodología de análisis de riesgos planteada por Okpara y Wynn, En la sección 10.1 se describen los posibles factores que pueden limitar la ejecución de los procesos de la organización. En la sección 10.2 se presentan los principales factores claves de éxito que permitirían que el proyecto sobresalga ante la competencia, y en la sección 10.3 se presentan los riesgos encontrados tras el análisis DOFA y la forma de contraatacar dichas problemáticas.

10.1. FACTORES LIMITANTES Y OBSTÁCULOS.

Okpara y Wynn (62) definieron un marco que clasifica los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos.

Factores Administrativos:

Falta de conocimientos en temas legales: la persona encargada del aspecto legal de la empresa debe tener amplio conocimiento en el área jurídica de la industria de software.

Falta de conocimiento en temas contables.

Factores Operativos:

Recurso humano: Se debe contratar personal idóneo y que aporte valor agregado a la organización, pues por su tamaño, las responsabilidades de cada cargo son mayores.

Estratégicos:

Falta de financiamiento: Este factor es crítico, pues es requerido en primera instancia para la puesta en marcha de la empresa, y posteriormente durante la llegada a punto de equilibrio.

Además, para apoyar este proceso en conocer y como atacar dichos factores limitantes se utilizó la metodología de análisis FODA (31). Con dicho análisis se encontraron aquellos factores debilitantes y aquellas amenazas que deben ser atacadas cuanto antes para un óptimo desarrollo y funcionamiento de la empresa. En la Tabla 10-1

se presentan los principales factores de Éxito y los principales factores de riesgo para la empresa.

| INTERNO | EXTERNO |
|--|--|
| Fortalezas | Oportunidades |
| <p>La experiencia con la que cuentan los integrantes del equipo en el manejo y conocimiento de la población con Limitación Cognitiva será un factor de suma importancia y diferenciador.</p> <p>Los costos de desarrollo del producto y servicio, así como los operativos a nivel de TI, pueden resultar relativamente económicos al hacer uso de nubes públicas como Amazon Web Services y no incurrir en la adquisición de infraestructura propia.</p> <p>Por otro lado, se conoce el problema de forma directa y las necesidades del usuario, dado el contacto que se tiene con personas de la población con Limitación Cognitiva.</p> <p>Relación con el cliente y usuario final.</p> <p>Innovación tecnológica.</p> | <p>Incentivos y programas financiados por el sector privado para proyectos de desarrollo social.</p> <p>Tendencias de desarrollo tecnológico.</p> <p>Poca popularidad de herramientas para ayudar a la población con Limitación Cognitiva.</p> <p>El sector de las Tic's en Colombia se encuentra en constante fortalecimiento y crecimiento.</p> <p>En el mercado colombiano no se hallan empresas enfocadas a soluciones tecnológicas para personas con Limitación Cognitiva.</p> <p>Los productos y servicios pueden tener alcance internacional.</p> |
| Debilidades | Amenazas |
| <p>No se cuenta con el dinero suficiente para dar a conocer el servicio, ya que hasta el momento sería voz a voz, para masificar si es necesario una campaña de medios.</p> <p>El flujo de ingresos proyectado es nulo mientras el desarrollo de los productos se encuentra finalizado y se tengan los primeros clientes. La empresa debe estar en la capacidad de sobrevivir con el capital inicial de inversión.</p> <p>Ser nuevo en el mercado y no tener el reconocimiento de los clientes.</p> | <p>Personas que no puedan usar la aplicación ya sea porque su discapacidad no se los permite o por barrera del idioma.</p> <p>Encontrar personal capacitado para el proceso de desarrollo de las aplicaciones.</p> <p>Ingreso al mercado de nuevas empresas competidoras.</p> <p>Para desarrollar software educativo dependemos de la aprobación del ministerio de educación.</p> <p>Estar a la vanguardia de las tecnologías actuales y que se vayan generando y que afecten nuestro sector económico.</p> |

Tabla 10-1. Matriz FODA. Fuente: Adaptado Autores, (31).

Tras realizar el análisis FODA del proyecto, es necesario identificar las estrategias para mejorar los factores de éxito y disminuir los factores de riesgo, en la Tabla 10-2 se presentan las principales estrategias planteadas para dicho proceso.

| Estrategia F.O. | Estrategias F.A. |
|--|---|
| <p>Capacitación en temáticas y tecnologías de punta (F5, O4).</p> <p>Aprovechando el conocimiento de las necesidades de los clientes, el compromiso que tiene la empresa con la educación y la constante investigación del mercado se puede hacer uso de nuevas tecnologías para dar solución a las nuevas necesidades de los clientes dando lugar a actualizaciones o al desarrollo de nuevos servicios (F1, F3, F4, O2, O3, O5).</p> <p>Aprovechando los proyectos de inversión del sector privado los cuales buscan iniciativas de desarrollo social que contribuyen al mejoramiento de la calidad de vida de poblaciones en condición de vulnerabilidad, aportando principalmente a la calidad de la educación, la promoción cultural y el fortalecimiento institucional se encontrara un apoyo financiero que sería de gran beneficio para el desarrollo y financiación de los proyectos (F2, O1).</p> | <p>Desarrollo de servicios innovadores que satisfagan completamente las necesidades del cliente (F1, F3, F4, F5, A1, A5).</p> <p>Capacitar al equipo de desarrollo en temáticas como usabilidad, procesamiento de información que se deben tener en cuenta y entiendan el entorno donde se desenvuelve este tipo de población (F1, A2).</p> <p>Realizar alianzas estratégicas con sectores comprometidos con el desarrollo social, para el desarrollo y supervisión de las aplicaciones (F2, A4).</p> <p>El desarrollo de servicios innovadores y el interés constante por mejorar mantienen a la empresa como líder, de esta manera, la incursión de un nuevo competidor no genera gran impacto en la posición de esta en el mercado (F1, F5, A2, A3).</p> |
| Estrategias D.O. | Estrategias D.A. |
| Uso de plataformas de venta y descarga de software nos permitirán ofrecer el servicio (D1, D2, O3). | Dar soporte al cliente y estar en contacto directo con esté, de manera que se puedan encontrar nuevas necesidades y de esta manera desarrollar |

| | |
|--|--|
| <p>Pese a que la empresa en los primeros instantes no obtendrá ingresos considerables se aprovechará de la poca competencia para captar clientes potenciales que a futuro mantengan un ingreso considerable. (D2, O2, O4).</p> <p>Pese que la empresa es nueva en el sector se aprovechará la calidad del producto y del tamaño del mercado para obtener reconocimiento y atraer nuevos clientes (D3, O3, O5, O6).</p> | <p>nuevos productos, generando fidelización en nuestros clientes (D3, D4, A1, A3).</p> |
|--|--|

Tabla 10-2. Matriz de Estrategias FODA. Fuente: Adaptado Autores, (31).

10.2. FACTORES CLAVE DEL ÉXITO.

Producto Bajo un esquema Freemium / Premium: El factor de ofrecer un producto sin ningún costo permite tener un uso masivo en la población con Limitación Cognitiva además de generar un conocimiento de la misma y así enganchar clientes potenciales, dicho producto Freemium contara con cierta cantidad de actividades (40% del total de actividades) que le permitirán al usuario conocer el producto y disfrutar de un abrebotas de lo que le depararía con la compra del mismo.

Uso masivo: Otro factor clave es que la aplicación sea muy popular entre los usuarios, se debe abarcar de manera apropiada el mercado, aprovechando que son pocas las aplicaciones con este enfoque y el desconocimiento de estas herramientas

10.3. RIESGOS ESPECÍFICOS Y CONTRAMEDIDAS.

Riesgo Tecnológico: Las empresas de Desarrollo dependen indiscutiblemente de la tecnología para realizar su operación, por lo cual deben adaptar constantemente su base tecnológica, de acuerdo con las nuevas necesidades del mercado, para conectarse con nuevas formas de hacer negocios.

Riesgos de Talento Humano: Uno de los factores clave para responder a las tendencias y riesgos del entorno, y ser competitivos, es el talento humano de la compañía. Por tanto, se deben enfocar esfuerzos alrededor de estrategias de retención y atracción, que promuevan la gestión de espacios para el desarrollo del conocimiento y el desarrollo de competencias, estos espacios son de vital importancia para la compañía ya que le ayuda a enfrentar los retos de crecimiento y sostenibilidad de los negocios.

11. IMPACTOS

11.1. ECONÓMICO.

Con el desarrollo de este proyecto se busca que la inversión privada en temas de inclusión social en el país crezca para el próximo año, se sigan fomentando campañas en pro al desarrollo de herramientas que mejoren la calidad de vida de las personas con limitaciones. Generar proyectos de inversión en el sector de desarrollo de productos de software que satisfagan las necesidades educativas especiales de la población objetivo además la unesco afirma que el impacto económico de una empresa que pretende proponer nuevas soluciones en el mundo educativo es gigantesco, de hecho la UNESCO y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OECD en su estudio *Education at a glance* las personas que logran formarse y obtener títulos universitarios contribuyen a que el índice de crecimiento en sus países en más de la mitad. Esto sería de vital importancia ya que se generaría herramientas que le permitan a la población con limitaciones aportar en el desarrollo económico del país.

Por otro lado, la ejecución de este proyecto permitiría la reducción de costos educativos de las familias en materiales que no cumplen las necesidades de la población con limitaciones cognitivas, ya hemos analizado que muchas herramientas en el sector son genéricas y no se adaptan a las necesidades de cada sujeto, simplemente son herramientas enfocadas para un subtipo de población que presenta un tipo especial de limitación cognitiva. Además, con la ejecución de este proyecto se podrá evitar la excusa que indican las familias de que no existe el dinero suficiente para acceder a componentes educativos que cumplan con las necesidades educativas especiales de esta población, las aplicaciones no tendrán un costo al público, se busca que dicho costo sea sumido por entidades privadas que buscan apoyar proyectos de inclusión social.

11.2. REGIONAL.

El impacto regional será analizado desde el punto de vista en mejorar el nivel de Acceso a herramientas educativas para personas con N.E.E en la capital, en relación

con el beneficio que tiene dicha mejora en el crecimiento del sistema de educación distrital.

Dado que la ciudad de Bogotá es el distrito capital es evidente que esta zona es uno de los focos de desarrollo en cuanto a la tecnología y educación se refiere, por tanto, con la implementación del proyecto se obtendrá no solo mejoras educativas, sino también se permitirá un mayor acceso a contenido apto para personas con limitaciones cognitivas, contenido que sacie en mayor parte sus necesidades.

A nivel de localidades con la ejecución de este proyecto se permitirá que la población ubicada en sectores que presentan dificultades para acceder a un tipo de proyecto educativo, logren mejorar su calidad de vida con contenido educativo accesible desde cualquier dispositivo con el fin de que se elimine la excusa de un difícil acceso ya sea por complicaciones al momento de desplazarse hacia centros que se ubican a una distancia considerable del lugar de vivienda.

11.3. SOCIAL.

Generar una conciencia de Inversión Social y Desarrollo de Mercados una campaña en pro de la promoción y mejora de la calidad de vida de la sociedad con L.C.

En este caso debido al enfoque de la aplicación, existe un fuerte componente social, ya que la aplicación ayuda a las personas con Limitación Cognitiva a desarrollar sus capacidades de lectura, escritura y lógica, ayudándoles a superar sus limitaciones convirtiéndolas en personas más independientes y funcionales. Claramente el estilo de vida de los usuarios finales se verá afectado positivamente debido al contenido educativo que están adquiriendo que se ve reflejado en una mejora del nivel educativo de la persona, por ende, se mejoran aspectos como la autoestima y las relaciones interpersonales.

Se busca que con este proyecto se elimine el concepto de Discapacidad en la Sociedad, demostrar que la población con limitaciones cognitivas o cualquier tipo de limitación pueden realizar tareas como cualquier persona regular, eliminar el concepto de que la población con limitaciones cognitivas serán eternos niños, concepto que ha

generado una gran barrera social que dificulta el desarrollo de la persona dentro de la sociedad que la rodea.

11.4. AMBIENTAL.

Los impactos ambientales en el desarrollo de este proyecto se contemplan en la posible generación de residuos electrónicos, por lo cual se espera seguir las políticas ambientales propuestas en el Modulo de Estudio Ambiental.

Nuestro medio ambiente hace parte fundamental, y esperamos que este plan de negocio repercuta en:

- Preservar los recursos naturales a través de la política de uso ambiental de la empresa.
- Que muchos de los usuarios sean agentes de cambio para promover proyectos de preservación ambiental y de uso razonable de los recursos naturales.
- Seguir detalladamente las políticas de eliminación de residuos electrónicos

12. CONCLUSIONES.

Aunque se evidenciaron algunas barreras y riesgos que pueden afectar la ejecución exitosa del plan de negocio, además de las estrategias de mitigación de riesgos planteadas, se debe tener en cuenta que la industria de las TIC en Colombia se encuentra en constante evolución, y que los soportes desde el Gobierno Nacional y demás organizaciones que tienen presencia en el país pueden representar un apoyo de vital relevancia para la puesta en marcha de negocios de alta complejidad como el planteado.

La iniciativa de trabajar con la población que presenta algún tipo de limitación cognitiva parte de la experiencia previa de sus autores trabajando en una fundación en el sector de educación musical para personas con limitaciones, Dicha experiencia demostró el potencial del uso de dicha metodología en la promoción de nuevos productos y servicios que aporten al desarrollo cognitivo de la población con L.C, el modelo también muestra un alto índice de crecimiento y sobre todo la posibilidad de expandirse a otro tipo de servicios como capacitaciones presenciales en el uso de herramientas tecnológicas.

El trabajo de investigación con la población que presenta algún tipo de limitación cognitiva y el apoyo de temáticas como el emprendimiento empresarial generó en los autores una visión diferente de las labores que un ingeniero de sistemas debe desempeñar, no solo es desarrollar software para ciertas compañías, se deben generar herramientas que les permitan a las personas más necesitadas llevar una mejor calidad de vida, el trabajo con dicha población fue de un inmenso aporte personal, nos ayudó a comprender que las limitaciones solo están en la mentalidad de las personas, en muchos casos limitaciones implantadas por una sociedad que se reúsa a comprender el valor de cada persona en el desarrollo del entorno.

El desarrollo de este proyecto les permitió a los autores de este trabajo conocer los procesos necesarios para la constitución de una empresa bajo la normatividad colombiana, conocer la documentación requerida por la cámara de comercio, identificar el tipo de sociedad que ofrece mejores beneficios para aquellas empresas que se catalogan como mipymes y/o pymes, dicha experiencia permitió la

constitución de la empresa estipulada en este documento bajo el nombre de IncluSoft, que le permitirá a los autores trabajar en proyectos futuros bajo una entidad legal ante la ley colombiana.

Tras el análisis de factibilidad del proyecto, se percibe que el plan tiene la capacidad de recuperar la inversión en el segundo año, además cabe resaltar que los indicadores financieros nos ratifican la viabilidad del mismo asegurando tener una TIR del **140%** y un VPN COP **\$ 542.415.420,91**.

Como trabajos futuros se plantea generar otro tipo de herramientas tecnológicas enfocadas en la utilización de la Realidad Virtual, además de expandir el modelo de negocio a nivel nacional permitiéndole a cada persona con algún tipo de limitación Cognitiva llegar a mejorar su calidad de vida partiendo de la mejora de un nivel educativo.

13. ARTÍCULO

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIÓN COGNITIVA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.

Diego Alberto Cruz Triana ¹, Andrés Camilo Santana Bohorquez ²
Universidad Distrital Francisco José De Caldas
dacruztr@correo.udistrital.edu.co
acsantanab@correo.udistrital.edu.co

RESUMEN

Este documento tiene como finalidad presentar el trabajo realizado para la generación de un plan de negocio para el desarrollo de aplicaciones con el fin de fortalecer el proceso educativo de las personas que presentan algún tipo de limitación cognitiva en la ciudad de Bogotá. Este documento presenta información acerca del modelo de negocio desarrollado, un estudio de mercado con el que se estableció las necesidades del cliente y cómo satisfacerlas, además se presenta un estudio financiero con el que se analiza la viabilidad financiera del mismo y Finalmente se presentan las experiencias obtenidas durante el desarrollo de este proyecto y se plantean unas propuestas con el fin de mejorar la calidad de vida de la población de estudio.

Palabras clave: Modelo de negocio, Limitación Cognitiva, Estudio Financiero, Tecnología, Emprendimiento, Plan de Negocio.

BUSINESS PLAN FOR THE DEVELOPMENT OF APPLICATIONS TO STRENGTHEN THE EDUCATIONAL PROCESS OF PEOPLE WITH COGNITIVE LIMITATIONS IN THE CITY OF BOGOTÁ D.C.

ABSTRACT

This document aims to present the work done for the generation of a business plan/for the development of applications in order to strengthen the educational process of people who present some type of cognitive limitation in the city of Bogota. This document presents information About the developed business model, a market study that established the client's needs and how to satisfy them, in addition a financial study is presented which analyzes the financial viability of the same and Finally the experiences obtained during the development Of this project and propose some proposals in order to improve the quality of life of the study population.

Keywords: Business Model, Cognitive Limitation, Financial Study, Technology, Entrepreneurship, Business Plan.

1. INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Educación Nacional (1), en Colombia las personas con Limitaciones Cognitivas presentan un serio problema al momento de acceder a la educación que satisfaga sus necesidades educativas especiales, esto debido al modelo social implementado, el cual, no permite generar condiciones que aseguren un proceso de aprendizaje que se ajuste a sus características especiales. Además, en muchas ocasiones la familia se comporta como un obstáculo en el proceso de aprendizaje de la persona con discapacidad ya sea por problemas económicos, factores de desconocimiento o "sobreprotección".

Según el doctor Gerardo Restrepo Ramírez (2), se deben generar herramientas que permitan atender las necesidades de cada individuo, por lo cual se propone un modelo denominado como Modelo Transaccional que busca identificar claramente cada una de las problemáticas del individuo y permite una acción mucho más precisa en cada caso.

Por esta razón, es necesario generar una herramienta que pueda ser accesible a personas con algún tipo de limitación cognitiva, por lo cual se ha encontrado en la tecnología la manera más sencilla de establecer este fin.

En este trabajo se presenta una propuesta de plan de negocios para la creación de una empresa dedicada al desarrollo de soluciones informáticas mediante el uso de la metodología de gamificación, con fines de fortalecer el modelo de desarrollo educativo para personas con algún tipo de Limitación Cognitiva inicialmente en la ciudad de Bogotá. Para esta propuesta se han definido una serie de módulos en los cuales se precisa de manera clara y detallada la viabilidad del desarrollo de esta.

2. METODOLOGÍA

Para la creación del plan de negocio, se utilizaron las metodologías propuestas por Ventures Capital (3) y la guía para planteamiento de planes de negocio del Fondo Emprender (4), se especifican una serie de módulos descritos a continuación:

Información de la Empresa:

Se presenta la información concerniente a la visión, misión y valores corporativos de la empresa.

Identificación del Producto:

Muestra la propuesta de los productos, del cómo se identificó el producto adecuado y cómo se

desarrollaron estos.

Estudio de Factibilidad:

Se presenta un análisis del mercado actual en el área de Desarrollo de Software para la Población con Limitaciones Cognitivas, se genera un análisis de la Demanda, de Los Competidores y su oferta, además se explica el proceso para hallar el valor del producto y las técnicas a implementar para su comercialización, dicha información es consignada en el Estudio de Mercado.

Estudio Técnico:

Describe el tamaño, localización de la empresa, la cantidad de equipos necesarios, las instalaciones necesarias y la organización requerida para poner el proyecto en marcha.

Estudio Legal:

Presenta las normativas aplicadas a este tipo de proyectos en la sociedad colombiana, es indispensable conocer las normas y regulaciones existentes relacionadas con el tipo de actividad económica del proyecto, además de analizar los aspectos legales que condicionan la operatividad y el manejo económico de la empresa.

Estudio Ambiental:

Presenta una serie de recomendaciones para prevenir o reducir el impacto ambiental que llegue a generar este proyecto.

Análisis Financiero:

Determinar la viabilidad del negocio, mediante el análisis del Flujo de Caja, balance general y el análisis de la TIR y el VPN.

2.1. Propuesta de valor: Se ha llegado a identificar que la población que presenta un tipo de Limitación Cognitiva en Colombia, presenta dificultades para acceder a un tipo de educación que se adapte a su modelo de formación personal, para nadie es un secreto que el nivel de desarrollo cerebral de esta población es diferente al de una persona catalogada como persona regular por lo cual sus necesidades son diferentes.

Usar técnicas de juego en el entorno educativo para aprovechar la predisposición psicológica hacia el juego para mejorar la motivación hacia aprendizajes en principio poco atractivos, además de usar las metodologías musicales, de las cuales se ha evidenciado el gran aporte que tiene a nivel educativo generando beneficios como:

seguridad, concentración, además de mejorar el proceso de aprendizaje.

Generar Un Apoyo en el proceso de aprendizaje en personas con Necesidades Educativas Especiales. El Uso de la Música como Metodología de Aprendizaje en un entorno Virtual. Ofrecer Recursos Multimedia para mejorar la experiencia del usuario en el proceso de aprendizaje y Generar un Acompañamiento en el proceso de aprendizaje de usuarios bajo la supervisión de psicólogos.

2.2. Estudio técnico: "Está garantizado que las empresas que disponen de una declaración explícita y compartida (tanto con clientes como con empleados) de su misión, visión y valores orientan mejor sus acciones de marketing y afrontan de forma óptima sus imprevistos (5)

2.2.1. Tamaño: El tamaño de la empresa es determinado por la Ley 590 del 2000 expedida por el congreso colombiano, IncluSoft se considera como una Micro-Empresa según el artículo 2 de la misma ley ya que al no contar con una planta de personal mayor a 11 trabajadores y sus ingresos activos no superan los 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes (\$ 35'162.205) se considera como una MIPYME.

2.2.2. Localización: Para encontrar una buena localización de la empresa, se hizo un estudio que ayudó a elegir el inmueble más apropiado para dicho proyecto, donde se tuvieron en cuenta 3 etapas;

- Análisis de concentración de personas con Limitación Cognitiva.
- Buscar Cercanía con el cliente.
- Búsqueda del inmueble en la zona escogida.

Esta búsqueda nos arrojó una oferta por parte de Parquesoft que se

consideró como la más conveniente.

Parquesoft Bogotá es Fundación Parque Tecnológico de Software que ofrece un espacio para emprendedores de la industria de software nacional.

2.3. Estudio de mercado:

2.3.1. Demanda: Al hacer un análisis sobre sector de la educación, la Secretaría de Educación Distrital indica que, para mayo de 2015, en Bogotá había 13070 estudiantes con discapacidad con edades comprendidas entre los 5 y 24 años, matriculados en Instituciones Educativas Distritales, de los cuales 10064 estaban caracterizados con "Limitaciones Cognitivas".

Estas cifras nos indican que cerca de un 71% de la población en condición de Limitaciones Cognitivas está recibiendo algún tipo de apoyo en el proceso de satisfacer esas necesidades educativas especiales y de este porcentaje un 80% está en proceso de inclusión en aula regular. Además el distrito cuenta con solo 656 docentes formados en fonoaudiología, educación especial, psicología, psicopedagogía y terapia ocupacional, Los cuales representan el 2% de la totalidad de docentes inscritos en el sistema educativo oficial. Esto se ve representado en un alto déficit de atención en las necesidades educativas especiales de cada ser. Luego de una proyección de población mediante la función s, se obtuvieron los usuarios van a ser atendidos, estos fueron los resultados:

| Corte de Tiempo | Número de Usuarios |
|-----------------|--------------------|
|-----------------|--------------------|

| | |
|----------------|-------|
| Mes 1 - 6 | 0 |
| Mes 7 | 3253 |
| Mes 8 | 4098 |
| Mes 9 | 5150 |
| Mes 10 | 8454 |
| Mes 11 | 8059 |
| Mes 12 | 10020 |
| Mes 24 (2 año) | 85176 |
| Mes 36 (3 año) | 94323 |
| Mes 48 (4 año) | 98752 |
| Mes 60 (5 año) | 98892 |

2.3.2. Oferta: Tras realizar un análisis en el banco de apps expuestas en el programa de Apps.co bajo la clasificación de apps enfocadas a ofrecer soluciones en el campo Educativo sólo encontramos una aplicación llamada FonoPlay1 que pretende ofrecer una herramienta de detección temprana de problema de lenguaje, para reducir futuros problemas de aprendizaje. Lo cual nos demuestra que este sector necesita urgente una entidad que ofrezca soluciones a la población con Limitación Cognitiva que apoyen su proceso educativo y entienda las necesidades especiales de esta población

3. RESULTADOS

3.1. Modelo de negocio: Daniel Bermúdez es un joven de 20 años, es una persona diagnosticada con síndrome de Down y pertenece a las más de 315.000 personas que presentan algún tipo de enfermedad asociada a la Limitación Cognitiva en Colombia.

Durante su niñez, Daniel contó con el apoyo de programas de educación para personas

con "Limitaciones Cognitivas" lo cual le dio la oportunidad de estudiar en un colegio con programas de inclusión en la ciudad de Medellín y con lo cual logró obtener el título de bachiller académico. El ha contado con el apoyo que muchas personas con esta condición desearían tener, lamentablemente, la desinformación sobre el proceso correcto para atender las necesidades especiales educativas (NEE) de esta población ha generado un problema latente: "una barrera social", que termina excluyendo cada vez más a esta población. Al preguntarle a la madre de Daniel acerca de percepción sobre los procesos que las familias en las cuales se encuentra una persona con D.C deberían seguir para atender sus necesidades educativas especiales, respondió: "Muchas de las familias desconocen las metodologías que se deben implementar con estos niños con necesidades especiales, muchas veces este "desconocimiento" es generado por un miedo a consultar a buscar opciones que mejoren la calidad de vida de esta población, es un miedo en cierta parte infundido por una sociedad discriminadora, que tilda a estos seres como 'discapacitados' esta sociedad es la encargada de generar Prejuicios como: "Necesitan estar con los de su misma condición Son personas que necesitan ser sobreprotegidas, No pueden decidir por sí mismas, Son niños por siempre", siendo estos prejuicios falsas ideas que terminan afectando los círculos familiares de personas que se encuentran en esta condición de discapacidad intelectual". En otro punto de la historia, encontramos a Diego Cruz, gran amigo de Daniel Bermúdez y estudiante de ingeniería de sistemas y Cofundador de IncluSoft. Diego está desarrollando un proyecto con el cual busca iniciar una nueva percepción de los programas de apoyo en educación para personas con necesidades especiales, Un proyecto centrado en el desarrollo de una aplicación que permita fortalecer el proceso de aprendizaje en áreas como la lógica matemática, el desarrollo del lenguaje, desarrollo de habilidades Pisco-Motoras, mediante el uso de metodologías de juego y

terapia Musical que permiten aprendizajes más significativos. Con dicha aplicación diego pretende que las familias no tengan excusas a la hora de buscar un apoyo educativo que satisfaga las necesidades educativas especiales de personas con limitaciones cognitivas, además de crear un vínculo de apoyo con estas familias en el proceso de educación.

3.2. Plan financiero

3.2.1. Proyección de ventas: Tras la definición del precio del producto por un valor de COP \$ 5.000, dicho costo es tomado bajo una proyección de usuarios durante un periodo de 14 meses y el costo total de producción durante el primer año. Con el precio definido y tomando la proyección de usuarios anteriormente mencionada se realizó una proyección de ingresos presentada en la siguiente figura.



Figura 1. Proyección de Ingresos por ventas primeros 5 años.

Para el primer año se ha realizado una proyección de ingresos por ventas cercanos a los \$ 200 millones de pesos y para el quinto año dicha cifra alcanza los \$ 529 millones de pesos

3.2.2. Flujo de caja: Se ha realizado el cálculo del flujo de caja de la empresa durante

los primeros 5 años de operación. El año 0 se representa el flujo inicial para el establecimiento de la compañía con una inversión inicial de COP \$72 millones de pesos con el fin de cubrir los costes durante los 7 primeros meses de producción, teniendo presente que los 6 primeros son el periodo de desarrollo del producto y el 7 mes es el mes donde se generan las primeras ventas proyectadas. El flujo de caja alcanzará para el primer año un valor de COP \$33 millones de pesos y para el quinto año cerrará en COP \$272 millones de pesos.



Figura 2. Proyección Flujo de Caja primeros 5 años.

La inversión realizada por COP \$ 72 millones es recuperada para el segundo año de operación de la empresa al obtener un fondo en caja por COP \$ 160 millones. ¿Por qué dicha inversión es recuperada para el segundo año? El flujo de caja para el primer año solo alcanza a cubrir el 50% de capital total de inversión.

3.2.3. Indicadores financieros.

- Valor actual neto:** El VAN o también conocido como VPN (Valor presente neto) es un indicador financiero que mide los flujos de futuros ingresos y egresos. La tasa de interés tomada para el cálculo del VPN fue de un 0.15% efectivo anual, bajó un periodo

de 5 años. Tras el cálculo usando los valores del flujo de caja anteriormente mencionado, se obtiene que el valor del VPN para este proyecto es de: COP \$ 542.4 millones

- **Tasa interna de retorno:** Tras igualar a 0 la función con la que se calculó el VPN y tras despejar el interés se obtiene un valor de Tasa de rentabilidad del 140% efectivo anual en un tiempo tomado de 5 años. Esta tasa indica que se tiene una gran rentabilidad.

| CONCEPTO | VALOR |
|----------|------------------|
| VAN | \$542.415.420,91 |
| TIR | 140% |

Figura 3. VPN y TIR proyecto.

3.3. EXPERIENCIAS.

Este proyecto tuvo como experiencias, la participación en una convocatoria denominada “Descubrimiento de negocios T.I.C” como parte de la iniciativa Apps.co del MINTIC. En dicha convocatoria se busca apoyar las ideas de negocio en el campo de las Tecnologías de la información, por lo cual el equipo de trabajo decidió evaluar su propuesta mediante dicha convocatoria. El equipo no logró pasar a la segunda fase de la convocatoria pero la experiencia de haber participado en ella y lograr validar la idea de negocio y que esta fuese aceptada es un gran logro, además de obtener sugerencias por parte del panel de evaluación para fortalecer el plan de negocios.

Otra experiencia que surge tras el trabajo en generar contenido digital para personas con limitaciones cognitivas, la organización tuvo la oportunidad de participar en un proceso de formación ofrecido por el gobierno con el fin de ofrecer contenido bajo la tecnología de Realidad Virtual y Realidad Aumentada. Dicha experiencia nace tras la vinculación con el mayor clúster de software y TI de Latinoamérica (PARQUESOFT), dicha experiencia le permitió a la organización formar parte de las 10 empresas que impulsarán esta tecnología en el país.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

La inversión inicial deberá ser de COP \$72 millones con el fin de cubrir los costos de los primeros 7 meses de operación de la empresa mientras ésta genera las ventas necesarias para cubrir los costos de operación. El proyecto tiene la capacidad de recuperar dicha inversión durante el 2 año de funcionamiento, además de indicar que para el proyecto se obtuvieron unos indicadores financieros (VPN de COP \$ 542.4 millones y TIR del 140% efectivo anual) que nos permite evaluar la viabilidad del proyecto en términos de su rentabilidad.

5. CONCLUSIONES

La iniciativa de trabajar con la población que presenta algún tipo de limitación cognitiva parte de la experiencia previa de sus autores trabajando en una fundación en el sector de educación musical para personas con limitaciones. Dicha experiencia demostró el potencial del uso de dicha metodología en la promoción de nuevos productos y servicios que aporten al desarrollo cognitivo de la población con L.C, el modelo también muestra un alto índice de crecimiento y sobre todo la posibilidad de expandirse a otro tipo de servicios como capacitaciones presenciales en el uso de herramientas tecnológicas.

Tras el análisis de factibilidad del proyecto, se percibe que el plan tiene la capacidad de recuperar la inversión en el segundo año, además cabe resaltar que los indicadores financieros nos ratifican la viabilidad del mismo asegurando tener una TIR del 140% y un VPN COP \$ 542.415.420,91. Como trabajos futuros se plantea generar otro tipo de herramientas tecnológicas enfocadas en la utilización de la Realidad Virtual, además de expandir el modelo de negocio a nivel nacional permitiéndole a cada persona con algún tipo de limitación Cognitiva llegar a mejorar su calidad de vida partiendo de la mejora de un nivel educativo.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias de internet:

- [1] MEN, (Ministerio Educación Nacional). Orientaciones Discapacidad Cognitiva. [En línea]

-
- [Citado el: 25 de abril de 2016.]
http://www.colombiaaprende.edu.co/html/micrositios/1752/articles-320691_archivo_5.pdf
- [2] Educación, Secretaría distrital de. Bogotá Lidera La Educación Inclusiva En El País. [En línea] 27 de 10 de 2015. [Citado el: 17 de 11 de 2016.]
<http://www.educacionbogota.edu.co/es/sitios-de-interes/nuestros-sitios/agencia-de-medios/noticias-intitucionales/bogota-lidera-la-educacion-inclusiva-en-el-pais>
- [3] Ventures, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Manual para la elaboración de planes. [En línea] 2010. [Citado el: 20 de 11 de 2016.]
http://www.ustatunja.edu.co/ustatunja/files/Facultad/es/Admoinistraci%C3%B3n/2_Manual_para_la_elaboracion_de_planes_de_negocios.pdf
- [4] SENA. Buenas prácticas de formulación de planes de negocio. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.]
<http://www.fondoemprender.com/DocsHerramientas/GUIA-BUENAS-PRACTICAS-DE-FORMULACION-FE-2014.pdf>
- [5] Espinosa, Roberto. COMO DEFINIR MISION, VISION Y VALORES, EN LA EMPRESA. Roberto Espinosa. [En línea] 2012.
<http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>.

14. PRESENTACIÓN

Agenda

- Planteamiento del Problema
- Objetivos
- Validación de Mercados
- Propuesta de Solución
- Modelo de Negocio
- Descripción de La Organización
- Plan Financiero
- Análisis de Riesgos
- Experiencias.
- Conclusiones

PLAN DE NEGOCIOS PARA

EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

Opción de Grado : Emprendimiento

Docente Director: Ing. Juan Manuel Sanchez, MBA

Presentado por :

- Andrés Camilo Santana Bohórquez - Cod 20101020089
- Diego Alberto Cruz Triana - Cod 20101020104





PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

MARCO LEGAL

ACUERDO No. 038 - 2015, CONSEJO ACADEMICO,
ARTICULOS 28 AL 31.

"proyecto la constitución formal de una empresa u organización
a través de la construcción de un modelo de negocios e la
estructuración de un plan de negocios"

ACUERDO No. 001 - 2015, CONSEJO DE FACULTAD , FACULTAD
DE INGENIERIA, ARTICULO 11.

*evaluar plan de negocios con un modelo de viabilidad financiera"

ACUERDO No. 031 - 2014, CONSEJO ACADEMICO, ARTICULO 9.
"proyectar la constitución formal de una empresa u organización a
través de la construcción de un modelo de negocios"

Planteamiento del Problema

Planteamiento del Problema

Bogotá Cuenta con un total de
656 docentes

formados en fonoaudiología, educación especial, psicopedagogía y terapia ocupacional

Fuente: Alcaldía Mayor de Bogotá. Distrito aumento [investigación y cobertura educativa para personas con discapacidad] [En línea] 17 de 04 de 2015.

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Los cuales representan



De la totalidad de docentes *inscritos* en el sistema educativo oficial.

Fuente: Secretaría de Educación del distrito. Caracterización del Sector Educativo. Año 2015. [En línea] 2015.

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Problema a Resolver

Déficit de atención en las necesidades educativas especiales de cada ser



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Planteamiento del Problema



están en procesos de inclusión en aula regular

Fuente: Secretaría de Educación del Distrito - Bogotá. Iodura la educación inclusiva en el país. [En línea] 27 de 10 de 2015.

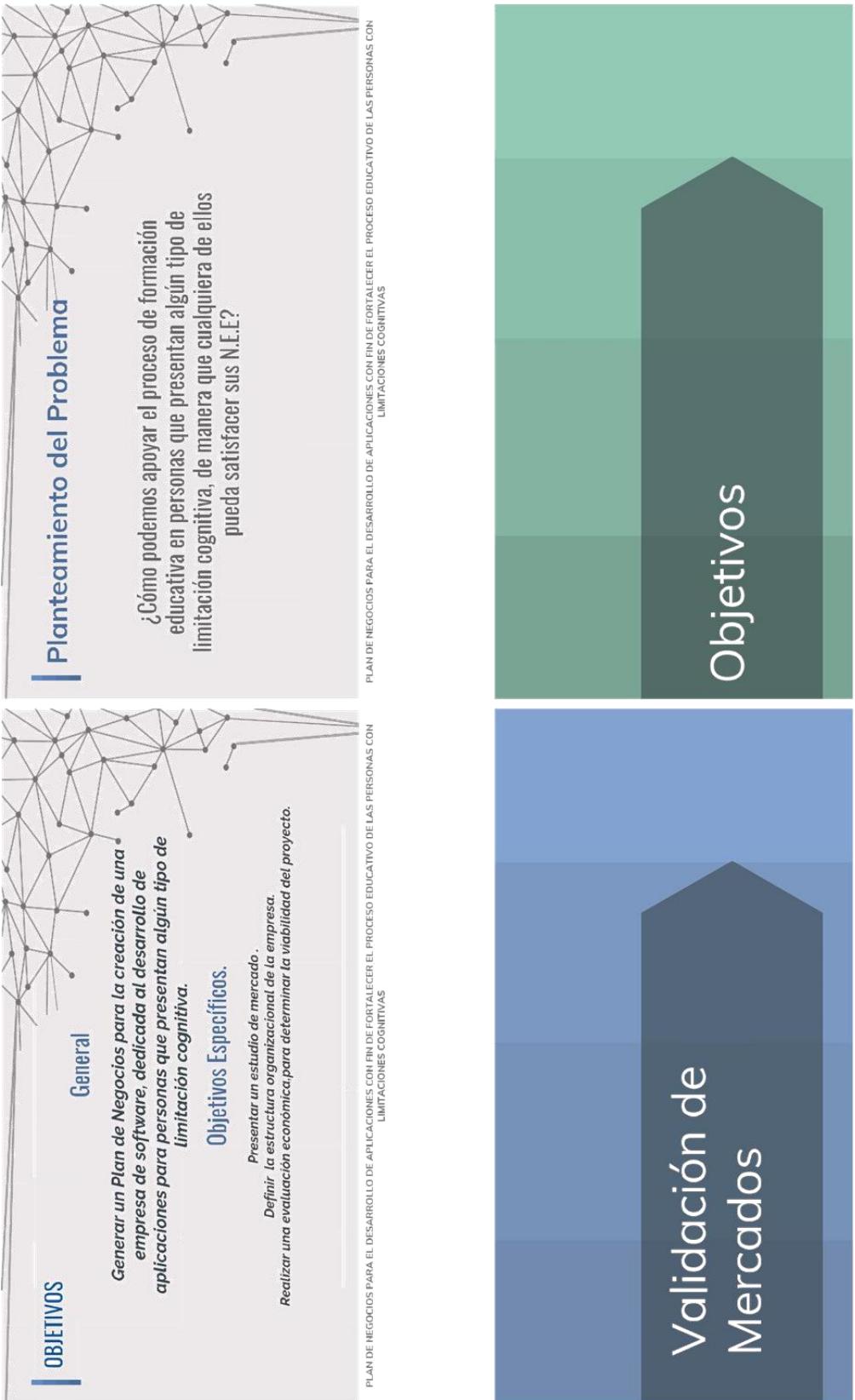
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Un

En Bogotá un total de
10.000 Personas

(niños y adolescentes) con algún tipo de L.C.
reciben acompañamiento en el sistema educativo
oficial

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

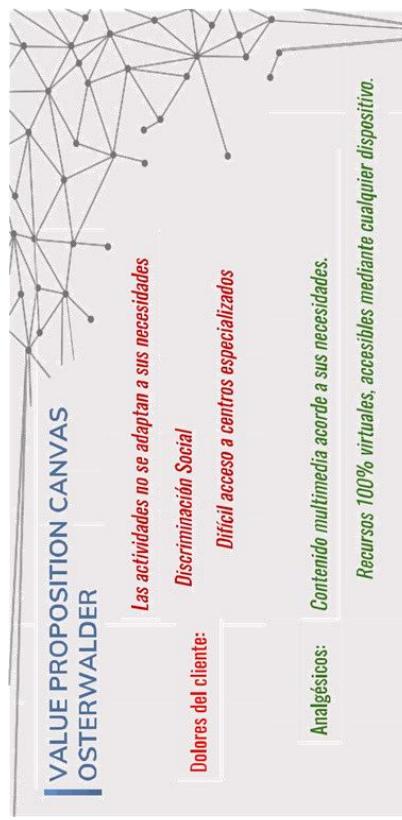
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

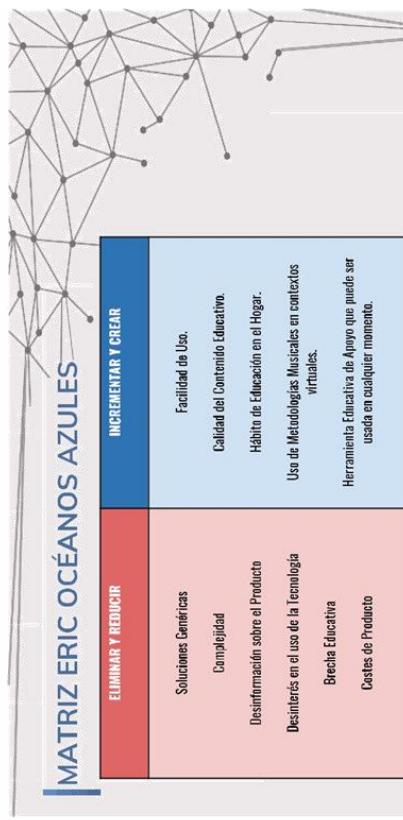
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Propuesta de Solución

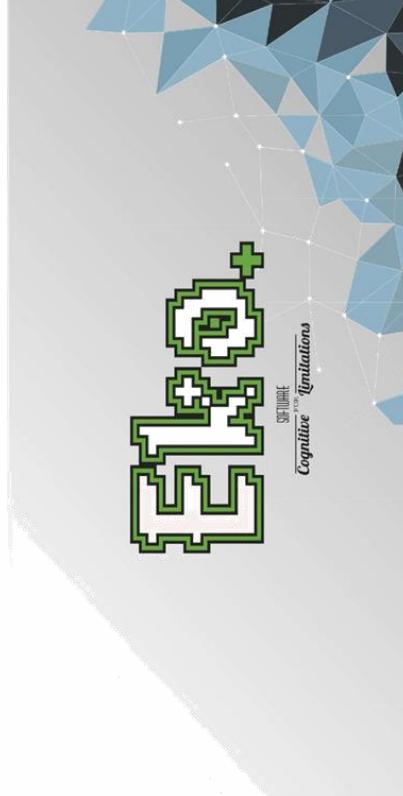
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Modelo de Negocio

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

App Educativa

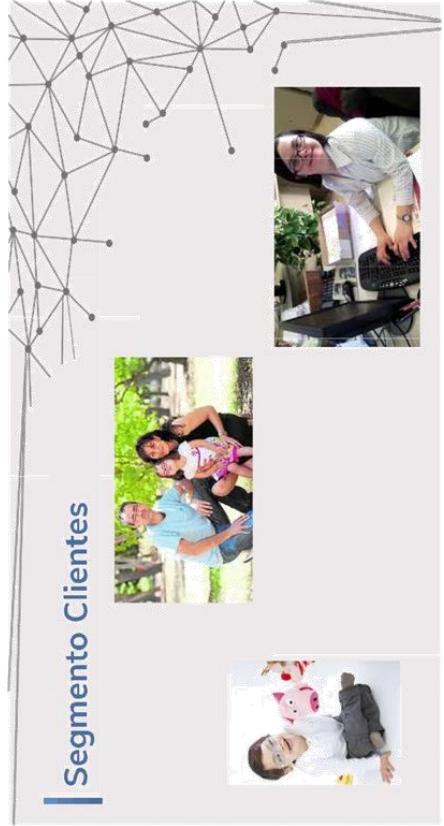


Eko

Aplicación con contenido educativo digital pensado para cada tipo de limitación cognitiva.

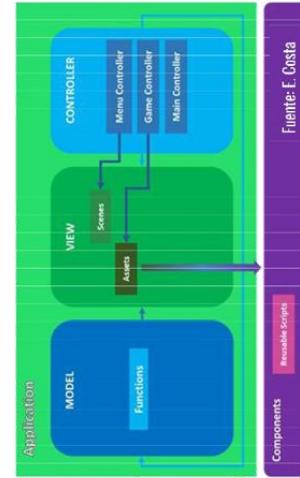
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Segmento Clientes



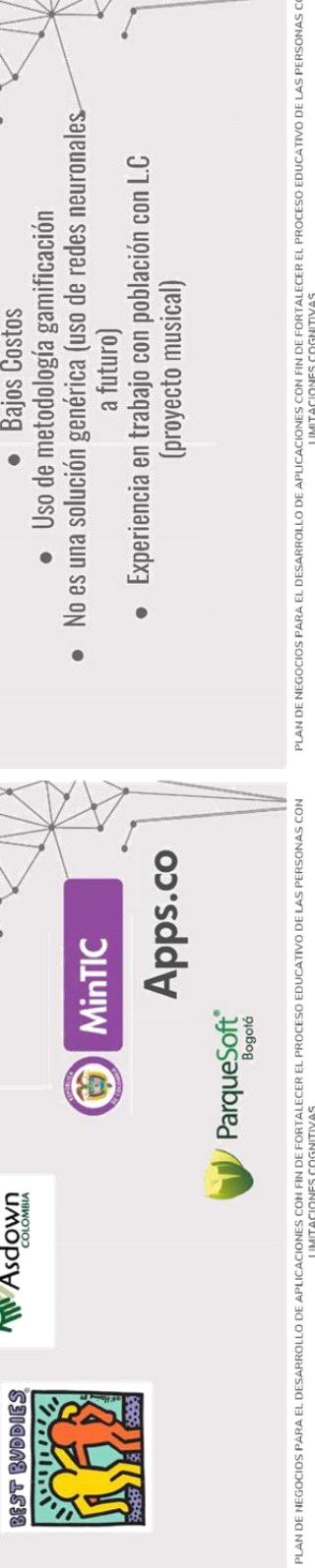
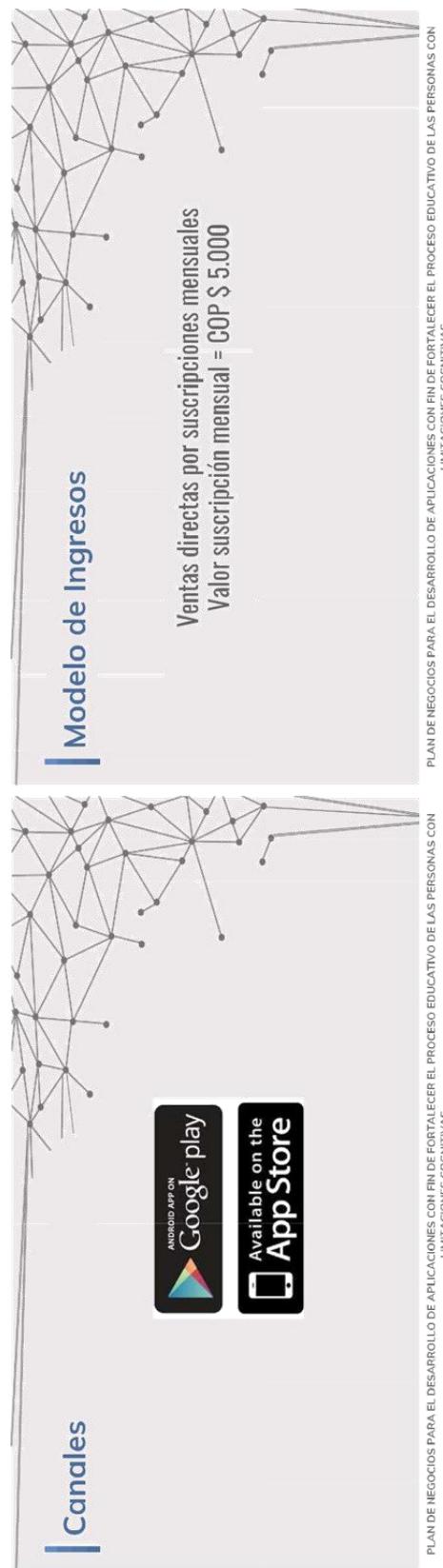
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Arquitectura Aplicación



Fuente: E. Soata

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



Constitución Sociedad

CERTIFICADA:

NOMBRE : INCLUSOFT SAS
N.I.T. : 800 00 354-9 ADMINISTRACION : DIRECCION DIRECTORIAL DE IMPUESTOS

DIRECCIO : BOGOTA, D.C.

MATRICULA NO: 023767058 DET: 16 DE ENERO DE 2017

CERTIFICA:

RENGONACION DE LA MATRIZCIA : 16 DE ENERO DE 2017

ULTIMO ACTO RECORRIDO : 2017

ACTIVO TOTAL : 975.000

TANARO EMPRESA : MICROEMPRESA

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CR 121 C NO. 128 B 88 AP 101 BL

108 TIN 2
MUNICIPIO : BOGOTA, D.C.

EMAIL DE NOTIFICACION JUDICIAL : daturar@outlook.com

DIRECCION COMERCIAL : CR 121 C NO. 128 B 88 AP 101 BL 108 TIN 2

MUNICIPIO : BOGOTA, D.C.

EMAIL COMERCIAL : daturar@outlook.com

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Descripción de la Organización

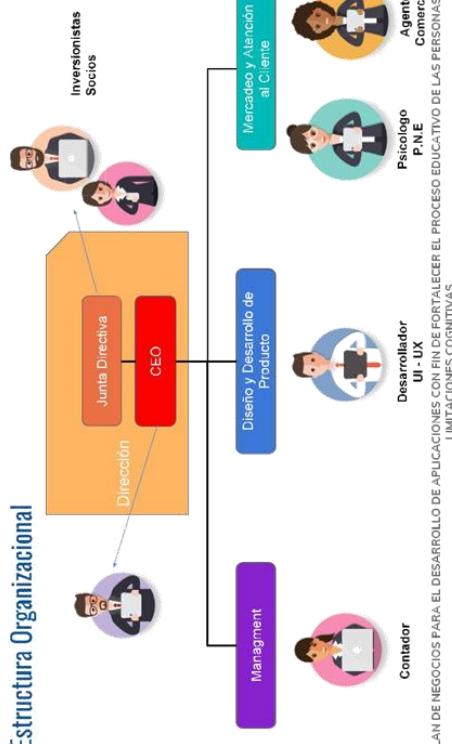
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



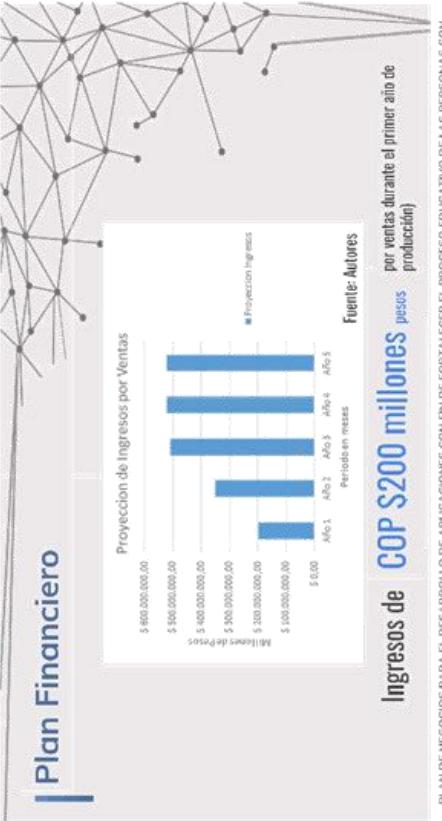
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Plan Financiero

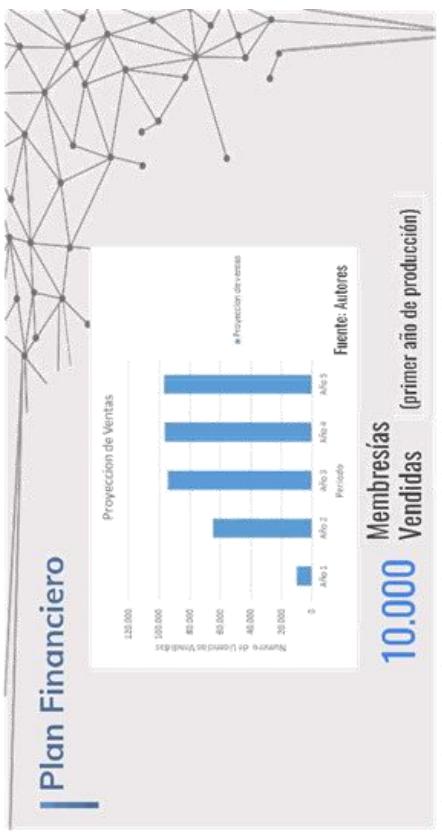
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



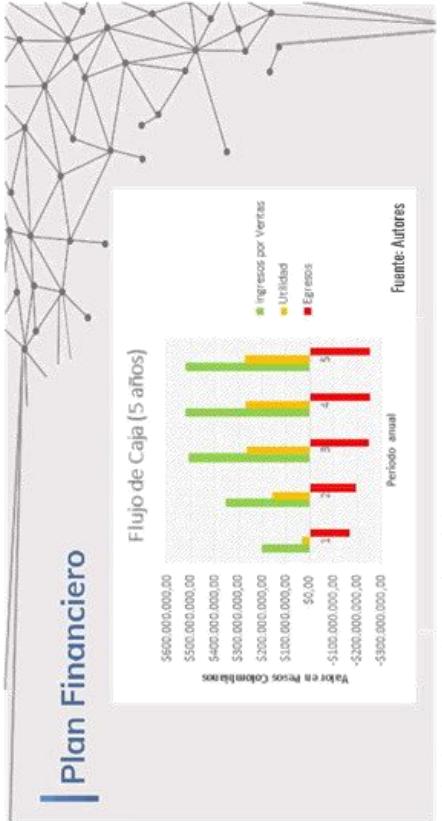
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



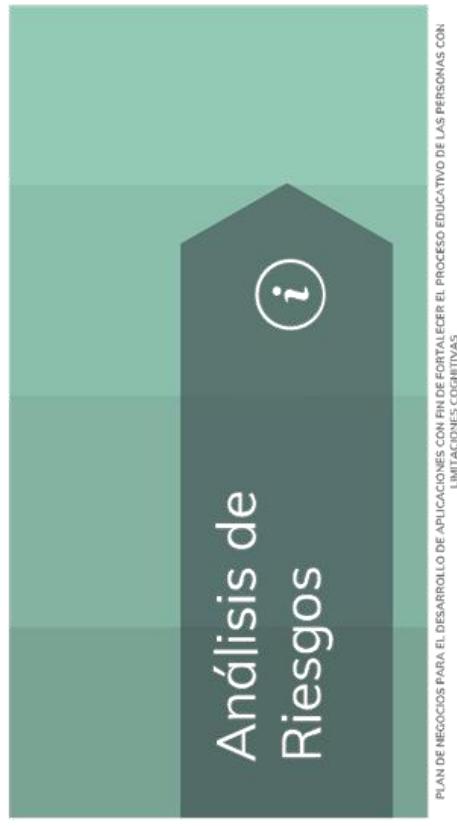
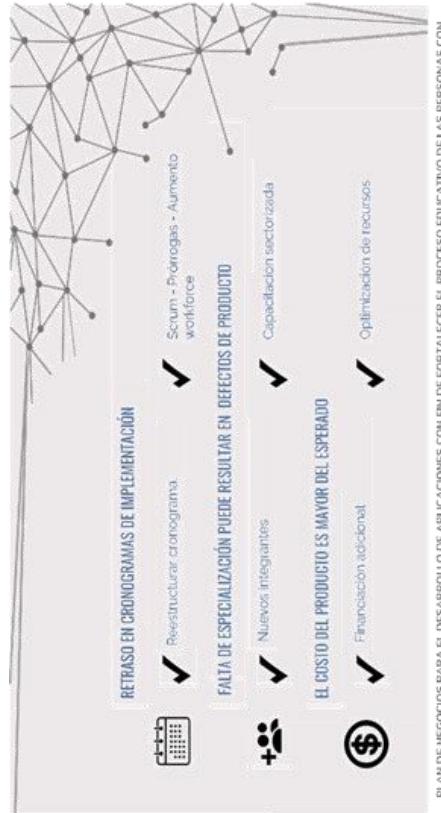
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



RESULTADOS EVALUACIÓN PRIMERA FASE ENTREVISTAS CONVOCATORIA A EQUIPOS DE EMPRENDEDORES PARA LA FASE DE DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS TIC DE LA INICIATIVA APPS.CO X ITERACION

La Corporación de Alta Tecnología y La Iniciativa Apps.co presentó los resultados del proceso de evaluación etapa 1 Entrevista, para dar un permiso enterar la información debidamente publicada en los pliegos de condiciones.

| Indicador | 105-Central I (Bogotá, Tercer piso) | 75 | 200 | 75 | 75 | 150 | 150 | 75 | 625,00 | Pase a segundo | Bogotá |
|---------------|-------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|--------|----------------|--------|
| Chiffre | Chiffre | 100 | 200 | 150 | 100 | 150 | 150 | 100 | 825,00 | Pase a segundo | Bogotá |
| Rubro/Área | Rubro/Área | 75 | 150 | 100 | 100 | 150 | 150 | 100 | 825,00 | Pase a segundo | Bogotá |
| SubSector | 105-Central I (Bogotá, Tercer piso) | 75 | 200 | 100 | 100 | 150 | 125 | 87,5 | 812,50 | Pase a segundo | Bogotá |
| Gua Normativa | Gua Normativa | 100 | 100 | 100 | 75 | 150 | 200 | 75 | 800,00 | Pase a segundo | Bogotá |
| en realidad | en realidad | 100 | 100 | 100 | 75 | 150 | 200 | 75 | 800,00 | Pase a segundo | Bogotá |
| Autorizada | Autorizada | | | | | | | | | No | |

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

Registro STARTUP CvLac

Diego Alberto Cruz

Empresa de base tecnológica

A continuación puede visualizar la información registrada de la empresa de base tecnológica para volver al listado de las empresas de base tecnológica pulse el enlace "Regresar".



Tipo Producto

Start-up

Miembro de la empresa

IncluSoft

Nº de código de registro

801002004-9

Fecha de registro ante la cámara de comercio

2017-01-16

¿Tiene productos en el mercado?

No

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS

ParqueSoft® Bogotá

FINANCIACIÓN PARQUE TECNOLÓGICO DE SOFTWARE EN BOGOTÁ
MFI 985-1284-4

CONVENIO DEL:
La Unidad TIC de la UPB con el MCTI en el año 2011 establece acuerdo y
vincula la UPB a la UTM para el desarrollo de la iniciativa TIC en el sector de las TICs.
BOGOTÁ, Colombia, 10 de febrero de 2011.

**“Clúster de Software y TI,
Líder en Tecnología
RVIRA”**

INnpulsa
Colombia

**“Todos por un
PAÍS NUEVO”**

ParqueSoft® Bogotá

FINANCIACIÓN PARQUE TECNOLÓGICO DE SOFTWARE EN BOGOTÁ
MFI 985-1284-4

CONVENIO DEL:
La Unidad TIC de la UPB con el MCTI en el año 2011 establece acuerdo y
vincula la UPB a la UTM para el desarrollo de la iniciativa TIC en el sector de las TICs.
BOGOTÁ, Colombia, 10 de febrero de 2011.

Fondo Emprender
Por un país de proyectos

TecnoParque COLOMBIA
Aplicaciones prácticas de conocimientos y las tecnologías

PITCH DE EMPREDIMIENTO

IncluSoft

Servicio al cliente: 0100-22-4000-2007

ParqueSoft® Bogotá

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



GRACIAS!

Por la Atención Prestada.

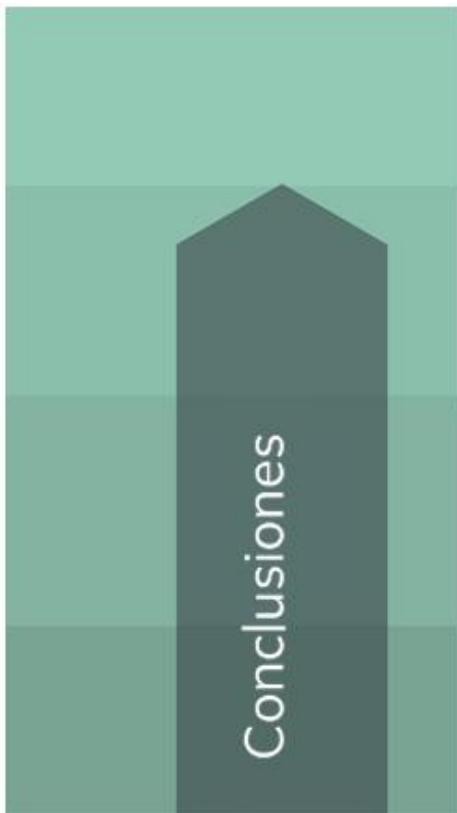
Conclusiones



PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES CON FIN DE FORTALECER EL PROCESO EDUCATIVO DE LAS PERSONAS CON LIMITACIONES COGNITIVAS



Pablo Pineda.



15. ANEXOS

I. ANEXO. Encuesta Análisis Sectores de Mercado

La siguiente encuesta fue aplicada a una muestra de 15 personas en edades entre 19 y 60 años, entre ellas se encontraban personas regulares y con algún tipo de limitación cognitiva.

Formato de preguntas realizadas durante la entrevista a los tres tipos de Sectores de Mercado.

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Qué edad tiene?
3. ¿Cuál es su profesión?
4. ¿Qué metas tiene a corto, mediano y largo plazo?

La mayoría de encuestados indicó que este tipo de metas van enfocadas a terminar sus estudios académicos.

5. ¿En qué entorno social se desempeña la mayor parte del tiempo?

Educativo, Entorno Musical, familiar

6. ¿Qué perspectiva cree usted que tiene la sociedad actual acerca de las personas en condición de Limitación Cognitiva?

Que estas personas al tener una discapacidad no son capaces de vivir el día a día como una persona normal, que no pueden estudiar, trabajar, en fin, sin conocer en

realidad que ello, como cualquier otra persona, son capaces de realizar todas las actividades diarias. Que no son capaces de cumplir sus sueños.

7. ¿Qué perspectiva tiene usted del futuro que pueda tener un joven que tiene alguna Limitación Cognitiva?

Pueden tener un buen futuro si son capaces de luchar por lo que quieren.

8. ¿Cómo reaccionaría usted si ve o sabe que alguna persona con Limitación Cognitiva está siendo discriminada?

9. Si usted se encontrara en condición de Limitación Cognitiva, ¿a qué cree que se enfrentaría?

Trataría de buscar la manera de que fueran aceptados dialogando con el agresor y explicándole que es una persona como cualquier otra.

10. ¿Cuál cree usted que es la mayor dificultad que enfrentan las personas en esta condición?

Rechazo, menosprecio, exclusión.

11. ¿Conoce usted a alguna persona que se encuentre en esta condición? ¿Cómo es su trato hacia ella?

SI, la tratan como a cualquier persona que no tiene limitaciones.

12. ¿Qué estrategias y/o planes de inclusión social ha oído o escuchado?

Programas de inclusión social

13. ¿Cree usted que estas estrategias han ayudado a mejorar la calidad de vida de las personas en esta condición?

En cierta medida, ya se sienten menos excluidos y capaces de realizar ciertas actividades por su cuenta.

14. ¿Qué estrategias cree usted que se deberían implementar para ofrecerles una mejor calidad de vida a las personas en esta condición?

Estrategias para enseñarles a los maestros como tratar adecuadamente a estas personas y estrategias de inclusión social.

15. ¿Qué opina usted acerca del uso de tecnologías en un ámbito educativo?

Ayuda con el aprendizaje de las personas con discapacidad

16. ¿Cree usted que el uso de nuevas tecnologías podría apoyar a las personas en esta condición de discapacidad?

Si, estas tecnologías ayudan al proceso de aprendizaje de esta población.

17. ¿Ha utilizado alguna herramienta Tecnológica que permita satisfacer las Necesidad Educativas especiales?

Aplicaciones que apoyen el proceso educativo no, solo aplicaciones que apoyan fortalecimiento del lenguaje.

17. ¿Cuál sería su aporte para que las personas en esta condición puedan mejorar su calidad de vida?

Apoyarlos en el cumplimiento de sus sueños y metas, aconsejarles que no dejen que los comentarios ofensivos los afecten y que sigan luchando por lo que desean.

II. ANEXO. Resultados Prueba Piloto Para Validación De Mercado

Para la validación de la aceptación del producto a ofrecer se realizó una serie de preguntas con el objetivo de validar dicha aceptación en la población sobre una muestra de 63 personas, dentro de los cuales se encuentran padres de familia de personas con L.C y directamente personas con L.C.

La prueba se basó en 5 preguntas básicas que pudieran ser comprendidas de manera sencilla por la población con Limitaciones cognitivas y sus familiares.

Al iniciar la prueba se dio una breve explicación del producto a ofrecer a la persona para que tuviera una noción del producto ofrecido, para luego proceder con la serie de preguntas que permitieron a los encuestadores medir el nivel de aceptación del producto si llegara a salir al mercado:

¿Ha utilizado anteriormente algún producto/servicio como el descrito?

¿Utiliza actualmente algún producto/servicio como el descrito anteriormente?

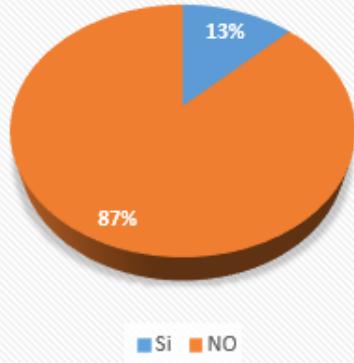
En una escala del 1 al 5, donde 5 es "Muy interesante" y 1 es "Nada interesante":
¿Cómo de interesante es para usted esta aplicación?

Partiendo de la base de que el precio de esta aplicación le pareciera aceptable, ¿qué probabilidad hay de que lo comprase?

Suponiendo el siguiente rango de precios, ¿qué valor está dispuesto a pagar por esta aplicación?

Los resultados de la prueba piloto son presentados a continuación:

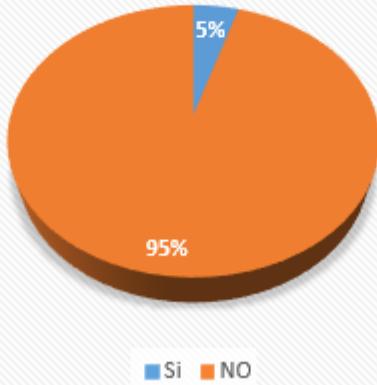
Ha utilizado anteriormente algún producto/servicio como el descrito



Resultados:

| Respuesta | Número de Personas | Porcentaje |
|-----------|--------------------|------------|
| SI | 8 | 13% |
| NO | 55 | 87% |

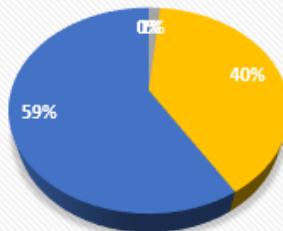
¿Utiliza actualmente algún producto/servicio como el descrito anteriormente?



Resultados:

| Respuesta | Número de Personas | Porcentaje |
|-----------|--------------------|------------|
| SI | 3 | 5% |
| NO | 60 | 95% |

En una escala del 1 al 5, donde 5 es "Muy interesante" y 1 es "Nada interesante": ¿Cómo de interesante es para usted esta aplicación?

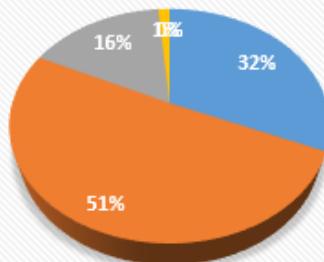


■ Nada Interesante ■ Poco Interesante ■ Normal ■ Interesante ■ Muy Interesante

Resultados:

| Respuesta | Número de Personas | Porcentaje |
|------------------|--------------------|------------|
| Nada Interesante | 0 | 0% |
| Poco Interesante | 0 | 0% |
| Normal | 1 | 2% |
| Interesante | 25 | 40% |
| Muy Interesante | 37 | 59% |

Partiendo de la base de que el precio de esta aplicación le pareciera aceptable, ¿qué probabilidad hay de que lo comprase?



■ Lo compraría en cuanto estuviese disponible ■ Lo compraría en un tiempo
 ■ Puede que lo comprase en un tiempo ■ No creo que lo comprase
 ■ No lo compraría

Resultados:

| Respuesta | Número de Personas | Porcentaje |
|---|--------------------|------------|
| Lo compraría en cuanto estuviese disponible | 20 | 32% |
| lo compraría en un tiempo | 32 | 51% |
| Puede que lo comprase en un tiempo | 10 | 16% |
| no creo que lo comprase | 1 | 2% |
| no lo compraría | 0 | 0% |

Suponiendo el siguiente rango de precios, ¿qué valor está dispuesto a pagar por esta aplicación?



Responde:

| Respuesta | Número de Personas | Porcentaje |
|---------------------------------------|--------------------|------------|
| De 20.000 a 50.000 | 45 | 71% |
| De 50.000 a 100.000 pesos colombianos | 6 | 10% |
| No responde | 12 | 19% |

III. ANEXO. Productos Sustitutos – Promedio de Costo

| Nombre | Tipo de producto | Coste | Función | Descripción |
|---|------------------|--------|---|--|
| Boohbah Zone | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Aplicación web que permite interactuar con los... |
| El Toque Mágico | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Sistema multimedia para estimular el desarrollo... |
| Estímulos | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Programa de causa-efecto para niños con... |
| EVO | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Herramienta flexible para el entrenamiento... |
| Juegolec | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Es una actividad realizada con el programa... |
| Materiales para alumnos con discapacidad visual | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Materiales para el desarrollo de la... |
| Poisson Rouge | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Página web con múltiples actividades para que... |
| SENSwitcher | Software | Gratis | Estimulación sensorial | Programa para personas con graves dificultades... |
| GCompris | Software | Gratis | Juegos educativos | Programa educacional con más de 50 actividades... |
| JuegoSwitch | Software | Gratis | Juegos educativos | Software recreativo adaptable a las necesidades... |
| La vaca connie | Software | Gratis | Juegos educativos | Página web en la que se recopilan actividades... |
| Platillos volantes | Software | Gratis | Juegos educativos | Juego de los Platillos Volantes. Es el juego... |
| Adaptaciones Word | Software | Gratis | Recursos genericos aplicados a la educación | Conjunto de plantillas, barras de herramientas... |
| Pasa páginas por escaneo | Software | Gratis | Recursos genericos aplicados a la educación | Para alumnos con deficiencias motóricas, es un... |

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|--------|--------------------------------------|--|
| EmuClic | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | EmuClic convierte la acción de un conmutador... |
| Evuntu | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Sistema Operativo basado en Ubuntu (Hardy...) |
| HTACON | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite adaptar el acceso a otros... |
| ICAT: Interfaz de código a texto | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Software desarrollado para escribir en... |
| Kanghooru | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite configurar los lugares de... |
| Lectura de libros para invidentes | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Sistema de lectura de archivos de texto. Se... |
| Lectura de textos 2 | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que lee el contenido de la ventana que... |
| Llegir | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Es un programa que permanece residente en la... |
| Mi Teclado virtual | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Es el único programa de autor Interfocal, es... |
| Mouse Joystick | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite controlar el mouse... |
| Mouse teclat | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite convertir los dos clics... |
| MPB (Mouse por barrido) | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que sirve para manejar el mouse de un... |
| Navegador web hablado | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que facilita la navegación en... |
| Navegante | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Aplicación para la navegación por Internet... |
| Orca | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Orca es una ayuda técnica flexible, extensible... |
| Ratón Virtual | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | El Ratón Virtual es una aplicación... |

| | | | | |
|---|----------|--------|---|--|
| Screen Scanner | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite realizar barrido del mouse... |
| Selected | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Es un programa residente, que al ejecutarse... |
| SenseClic | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Emulador de ratón, que permite hacer clic,... |
| Tocadiscos | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que sirve para iniciar y detener la... |
| Xerraire | Software | Gratis | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que facilita la lecto-escritura a... |
| ¿Qué letra falta? | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Juego adaptado que trabaja el lenguaje, en... |
| Actividades de lecto-escritura para motóricos | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa informático que busca integrar los... |
| Caminos | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es un programa para trabajar las habilidades... |
| Cantaletras | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Sistema multimedia diseñado para apoyar el... |
| Diccionario Multimedia de Signos | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa de comunicación total habla signada... |
| DiTres | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Suite formada por 3 aplicaciones que tienen... |
| El Español es fácil | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Serie de materiales didácticos dirigidos a... |
| Español con Carlitos | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Conjunto de materiales didácticos actuales... |
| Globus 3 | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para personas con discapacidad... |
| Gnomos | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es un programa para trabajar las habilidades... |

| | | | | |
|------------------------------|----------|--------|---|--|
| HALE (Habla, Lee y Escucha) | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | "Hale" es una aplicación desarrollada con... |
| La libreta | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Materiales de baja tecnología para el acceso... |
| Lexia | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Herramienta de tratamiento, para alumnos... |
| Maj Khetane | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Material interactivo (CD) para trabajar la... |
| Metavox | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Aplicación para el tratamiento de deficiencias... |
| Mira el meu puzzle | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es una herramienta para trabajar el desarrollo... |
| Mira la meva auca | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Proyecto diseñado para crear actividades... |
| Navegador ZAC | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Navegador web desarrollado específicamente... |
| Preditext | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Procesador de texto predictivo que incorpora... |
| Reconocimiento de fonemas | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para aprender a pronunciar fonemas. El... |
| Reconocimiento de vocales | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa experimental para estudiar el... |
| Sebran's ABC | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para incentivar la lectura y la... |
| Toca la pantalla | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Software libre que tiene como objeto facilitar... |
| Tres en raya | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Juego adaptado para alumnos con algún resto... |

| | | | | |
|--------------------------------------|----------|--------|---|--|
| Vocaliza 1.1.0 | Software | Gratis | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Vocaliza 1.1.0 consiste en una aplicación... |
| Cognigraf | Software | Gratis | Recursos para generación / adaptación de materiales | Programa que trata de dar respuesta a la... |
| Facil | Software | Gratis | Recursos para generación / adaptación de materiales | Herramienta de generación automática de... |
| Mira la meva foto | Software | Gratis | Recursos para generación / adaptación de materiales | La fotografía es un elemento esencial en la... |
| QuickTac | Software | Gratis | Recursos para generación / adaptación de materiales | Herramienta que permite generar de una forma... |
| TocaToca | Software | Gratis | Recursos para generación / adaptación de materiales | Programa de causa-efecto pensado para educar el... |
| Ales II | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Recurso para facilitar el acceso al lenguaje... |
| Bimodal 2000 | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Curso multimedia para el aprendizaje de la... |
| Bimodal 2000 (CD-2) | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Segundo curso multimedia de una colección para... |
| Comunicador Personal Adaptable (CPA) | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Comunicador diseñado para favorecer el proceso... |
| En casa signamos | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | DVD que intenta mejorar la interacción... |
| En el cole signamos | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | DVD con materiales cuyo objetivo es contribuir... |

| | | | | |
|--|----------|--------|---|--|
| Estrategias de Palabras – MAPs | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Una Estrategia de Palabras (Word Strategy) no... |
| Guía pedagogica para la enseñanza de la LSE | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | DVD que contiene la Propuesta Curricular que... |
| Impacte | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Colección de imágenes desarrolladas para ser... |
| La Palabra Complementada | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Curso multimedia en CD para el aprendizaje... |
| Plaphoons | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Plaphoons es un programa para personas con... |
| Scaut | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Sistema de comunicación aumentativo y... |
| Sicla | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Conjunto de aplicaciones informáticas... |
| Signando en el primer ciclo de Primaria | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | DVD que recoge diversos tipos de textos... |
| Sistemas alternativos / aumentativos de comunicación | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Herramienta para la realización y adaptación... |
| Texto a MP3 | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Programa para convertir archivos de texto a... |
| TICO 2.0 | Software | Gratis | Recursos para la comunicación | El Proyecto TICO (software generador... |

| | | | | |
|----------------------------|----------|--------|---|--|
| | | | alternativa y aumentativa | |
| TifloLector | Software | Gratis | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Programa para acceder a libros de texto, que... |
| Descubrir | Software | Gratis | Recursos para la evaluación | Herramienta diseñada para trabajar la... |
| Mirar y tocar | Software | Gratis | Recursos para la evaluación | Programa diseñado para apoyar estrategias de... |
| Speaking Dynamically Pro | Software | 648 € | Recursos para generación / adaptación de materiales | El programa Speaking Dynamically Pro permite la... |
| Jaws | Software | 600 € | Recursos para el acceso al ordenador | Lector de pantalla que además de leer todos... |
| Window-Eyes | Software | 564 € | Recursos para el acceso al ordenador | Programa lector de pantalla, pensado para... |
| The Grid | Software | 550 € | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Herramienta integral para la comunicación y el... |
| B&J Hermes | Software | 375 € | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | B&J Hermes es una solución de comunicación... |
| Duxbury Braille Translator | Software | 374 € | Recursos para el acceso al ordenador | Traductor internacional de Braille, que se... |
| Windbag | Software | 360 € | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Programa de comunicación basado en texto para... |
| Boardmaker | Software | 321 € | Recursos para generación / adaptación de materiales | Boardmaker es una herramienta de comunicación... |
| Gradior | Software | 320 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Herramienta informática sencilla que facilita... |
| Escribir con Símbolos 2000 | Software | 315 € | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Escribir con Símbolos es una herramienta de... |

| | | | | |
|---|----------|-------|---|--|
| Aurora suite | Software | 241 € | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Conjunto de aplicaciones que facilitan la... |
| Ratón facial | Software | 199 € | Recursos para el acceso al ordenador | Ratón Facial es el innovador programa... |
| Communicate in Print | Software | 160 € | Recursos para generación / adaptacion de materiales | Communicate In Print es una potente herramienta... |
| Programa Overlay Maker | Software | 147 € | Recursos para generación / adaptacion de materiales | El programa “Overlay Maker” es un potente... |
| Dragon Naturally Speaking | Software | 135 € | Recursos para el acceso al ordenador | Potente aplicación para el reconocimiento de... |
| Pizarra dinámica | Software | 129 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa diseñado para automatizar la lectura,... |
| Hamlet | Software | 125 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa abierto para trabajar la... |
| Lápiz-3 | Software | 110 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Tratamiento de textos autocorrectivo con el... |
| Herramientas para la lectura y la escritura | Software | 110 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Contiene los tipos de ejercicios que usas... |
| gh Player | Software | 103 € | Recursos para el acceso al ordenador | Programa reproductor que permite el acceso a... |
| Programa SEDEA | Software | 89 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | SEDEA o Programa Secuenciado de Desarrollo... |
| Biggy Cursor | Software | 82 € | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que contiene una colección de... |
| Comprensión lectora nivel III | Software | 80 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para trabajar la comprensión lectora... |
| SmartClick | Software | 75 € | Recursos para el acceso al ordenador | Aplicación diseñada para facilitar la acción... |
| Loto Fonético | Software | 75 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es una colección de estímulos visuales y... |

| | | | | |
|---|----------|------|---|--|
| Dictados para aprender a escribir | Software | 75 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Contiene todo lo que necesitas para que tus... |
| Segmentación Silábica | Software | 75 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa que contiene actividades para... |
| Leamos | Software | 75 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es un programa que contiene actividades... |
| Discriminación auditiva | Software | 69 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es una aplicación, disponible en diversos... |
| Comprensión lectora nivel I | Software | 65 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para trabajar la comprensión lectora... |
| Comprensión lectora 6-7 años | Software | 65 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa para trabajar la comprensión lectora... |
| Comprensión lectora 8-9 años | Software | 65 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa dirigido a alumnos de Segundo Ciclo de... |
| Crucigramas de Sinfones | Software | 65 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | OBJETIVO Ayudar a alumnos que tengan... |
| Comprensión lectora nivel II | Software | 65 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa dirigido a alumnos de Segundo Ciclo de... |
| BigShot | Software | 63 € | Recursos para el acceso al ordenador | Amplificador de pantalla, que permite ampliar... |
| Animacuentos | Software | 58 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Cuentos infantiles de diferente complejidad,... |
| Crucigramas Silábicos | Software | 55 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | OBJETIVO: Ayudar en el aprendizaje de la... |
| Adquisición de Vocabulario Básico Español (1) | Software | 55 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Aprender vocabulario básico español. No se... |
| Adquisición de Vocabulario Básico Español (2) | Software | 55 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Aprender vocabulario básico español. No se... |

| | | | | |
|---------------------------|----------|------|---|--|
| Combino Sílabas | Software | 37 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Programa en el que el alumno debe combinar.. |
| Leo Palabras | Software | 35 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Su objetivo es trabajar procesos de acceso al... |
| Semejanzas y diferencias | Software | 35 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Es un programa informático educativo basado en... |
| Aprende a leer con Pipo 1 | Software | 25 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Aprende a leer con Pipo es un método... |
| Vamos a leer con Pipo 2 | Software | 25 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Segunda parte del método interactivo y... |
| Matemáticas con Pipo | Software | 25 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Con este producto los niños se inician de la... |
| Caza-Cosas | Software | 20 € | Juegos educativos | CD educativo con un conjunto de juegos... |
| WebColor | Software | 19 € | Recursos para el acceso al ordenador | WebColor es un innovador sistema con el que... |
| Begizorrotz | Software | 18 € | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Herramienta multimedia encaminada al... |
| Alt MasterBag | Software | | Recursos para el acceso al ordenador | Incluye 3 programas para facilitar la escritura... |
| Alt KinderBag | Software | | Recursos para el acceso al ordenador | Para la línea AltKids se han desarrollado... |
| VS VirtuaClick | Software | | Recursos para el acceso al ordenador | Programa que permite a la personas con algúin... |
| PCLupa | Software | | Recursos para el acceso al ordenador | Programa para aumentar la imagen de la pantalla... |
| Dilet | Software | | Recursos para el acceso al ordenador | Programa pedagógico creado para servir de... |
| Speech Viewer III | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Herramienta clínica y educativa versátil... |

| | | | | |
|--------------------------------------|----------|--|---|--|
| Leo con Alex | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Instrumento pedagógico para enseñar a leer y... |
| Aprendo a leer / Ya sé leer | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Aprendo a leer y Ya sé leer son dos materiales... |
| ¡Haz clic y aprende! (primer ciclo) | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Proyecto educativo dirigido a profesores y... |
| ¡Haz clic y aprende! (segundo ciclo) | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Proyecto educativo dirigido a profesores y... |
| ¡Haz clic y aprende! (tercer ciclo) | Software | | Recursos para el aprendizaje o refuerzo educativo | Proyecto educativo dirigido a profesores y... |
| Peapo | Software | | Recursos para generación / adaptación de materiales | Es un 'Programa de Estructuración Ambiental... |
| Winspeak | Software | | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Programa que permite a una persona que no puede... |
| VS Communicator | Software | | Recursos para la comunicación alternativa y aumentativa | Comunicador basado en símbolos, que permite... |

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Total de Aplicaciones Gratuitas | 85 |
| Costo Promedio Aplicaciones Pagas | 140 € |

Fuente de datos: Ticne Soluciones tic tomado de :

http://www.ticne.es/busador_av.php#result

IV. ANEXO. Oferta De Valor Por Membresía

| ParqueSoft® Bogotá | | OFERTA DE VALOR X MEMBRESÍA | | |
|---|-----------------|-----------------------------|---------------|------------------|
| | Oferta de Valor | Off - Virtual | NEWBIE | COWORKER |
| | | * Mínimo 6 meses | * Max 4 meses | * Mínimo 6 meses |
| DIRECCION COMERCIAL | | | | RESIDENTE |
| TELEFONIA IP - PBX | \$69 | OK | OK | OK |
| RECEPCIONISTA | | OK | OK | OK |
| CORRESPONDENCIA | | OK | OK | OK |
| TELÉFONIA FIJA LOCAL | | - | OK | OK |
| MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA | | - | OK | OK |
| SERVICIOS PÚBLICOS | | - | OK | OK |
| INTERNET PSB Compartido | | - | OK | OK |
| CONTROL DE ACCESO | | - | OK | OK |
| ACCESO ESPACIO INNOVACIÓN | | - | OK | OK |
| ACCESO ESPACIO TERRAZA, DESCANSO Y RECREO | | - | OK | OK |
| PAQUETE DE FORTALECIMIENTO COACHING | | - | 40Hrs | 40Hrs |
| ACCESO A CAPACITACIONES Y ACTIVIDADES ETH | | - | OK | OK |
| ACCESO A SALAS Y DIRECCION | | - | - | 8 horas |
| ACCESO A AUDITORIO - (Conferencias y Capacitaciones) | | - | - | 4 horas |
| CAJONERA COMPARTIDA (1 cada 3 puestos) | | - | - | - |
| SERVICIOS SOFTWARE - ADOBE - MS - ERP - FE | | - | OK | OK |
| PARTICIPACIÓN EN EQUIPO COMERCIAL Y DE PROYECTOS | | - | - | OK |
| PAQUETES ALIANZAS (FEDESOFT, UNIANDINOS, CLUSTER DE SOFTWARE & TI, CSC) | | - | - | OK |

19

Fuente de datos: Oferta de valor por membresía tomado de:

<https://www.facebook.com/parquesoftbog/photos/a.685646014832947.1073741828.629638240433725/1372387726158769/?type=3&theater>

V. ANEXO. Promedio de Salarios para Personal Requerido según ofertas laborales ofrecidas en la web

| Cargo Requerido | Salario | Fuente |
|--|-------------------------------|---|
| DESARROLLADOR WEB CON CONOCIMIENTOS EN HTML5, CSS3, JQUERY, AJAX, MYSQL | COP \$1.200.000 - \$1.500.000 | https://www.unmejorempiego.com.co/empleo-en_atlantico_desarrollador_web_con_conocimientos_en_html5,_css3,_jquery,_ajax,_mysql-3361299.html |
| CONSULTOR SEMILLERO O TECNICO EN SOFTWARE | COP \$801.430 | http://personas.serviciodeempleo.gov.co/detalle_oferta.aspx?sede_id=1625889839&proceso_id=12&de_p_id=11 |
| AUXILIAR CONTABLE | COP \$737.717 | http://personas.serviciodeempleo.gov.co/detalle_oferta.aspx?sede_id=1625879742&proceso_id=13&de_p_id=11 |
| AGENTE COMERCIAL | COP \$800.000 | https://www.computrabajo.com.co/ofertas-de-trabajo/oferta-de-trabajo-de-agente-comercial-en-medellin-886A007E98E1D3F7 |
| PSICOLOGO EDUCACION ESPECIAL | COP \$858.675 | http://personas.serviciodeempleo.gov.co/detalle_oferta.aspx?sede_id=1625936916&proceso_id=18&de_p_id=05 |
| GERENTE DE DESARROLLO | COP \$3.066.667 | http://cenisoft.org/wp-content/uploads/sites/2/2016/10/ESTUDIO_DE_SALARIOS_DE_L_SECTOR_DE_SOFTWARE_Y_TI_DE_COLOMBIA_2015.pdf |

La vigencia de las propuestas puede caducar por ende puede que no sean visibles dentro de la plataforma que las presenta. Fuentes consultadas el 22 de febrero de 2017

VI. ANEXO. Vinculación Parquesoft.



FUNDACION PARQUE TECNOLOGICO DE SOFTWARE DE BOGOTA
NIT. 900.162.284-4

CERTIFICA QUE:

La empresa **LINCLUSOFT** con NIT 90.104.3204 está actualmente vinculada a **PARQUESOFT BOGOTÁ** desde 1 abril de 2017 como miembro emprendedor.

Se expide a solicitud del interesado, en la ciudad de Bogotá D.C, a los once (11) días, del mes de mayo de 2.017.

Cristian David Forestieri Rojas
Director Ejecutivo
Parquesoft Bogotá
Teléfonos: 269 8678

VII. ANEXO. Estudio Financiero.

Para conocer todos los datos financieros citados y la forma como fueron calculados consultar el Siguiente link:

<https://drive.google.com/file/d/0B22AH1YeYgLBQVhZcDEzbms0Vkk/view?usp=sharing>

16. REFERENCIAS

1. **MEN, (Ministerio Educacion Nacional).** Orientaciones Discapacidad Cognitiva. [En línea] [Citado el: 25 de abril de 2016.] http://www.colombiaaprende.edu.co/html/micrositios/1752/articles-320691_archivo_5.pdf.
2. **Educación, Secretaria distrital de.** Bogotá Lidera La Educación Inclusiva En El País. [En línea] 27 de 10 de 2015. [Citado el: 17 de 11 de 2016.] <http://www.educacionbogota.edu.co/es/sitios-de-interes/nuestros-sitios/agencia-de-medios/noticias-intitucionales/bogota-lidera-la-educacion-inclusiva-en-el-pais>.
3. **Olympics, Special.** Status and Prospects of Persons with Intellectual Disability. [En línea] 2009. http://www.specialolympics.org/uploadedFiles/LandingPage/WhatWeDo/Research_Studies_Description_Pages/Policy_Paper_Status_Prospcts.pdf.
4. **OMS.** 10 datos sobre la discapacidad. [En línea] 2013. <http://www.who.int/features/factfiles/disability/es/>.
5. **MinSalud.** LÍNEA BASE OBSERVATORIO NACIONAL DE DISCAPACIDAD . *Observatorio Nacional de Discapacidad.* [En línea] 2014. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/L%C3%ADnea%20Base%20Discapacidad%20OND.pdf>.
6. **MEN, (Ministerio Educacion Nacional).** Lineamientos Politica de Educacion superior Inclusiva. [En línea] [Citado el: 12 de 06 de 2016.] http://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-340146_recurso_1.pdf.
7. **DANE.** Información Estadística de la discapacidad . [En línea] Julio de 2004. http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/discapacidad/inform_estad.pdf.
8. **UNESCO.** Indice de Inclusion. *Desarrollndo el aprendizaje y la participacion en las escuelas.* [En línea] 2002. <http://www.eenet.org.uk/resources/docs/Index%20Spanish%20South%20America%20.pdf>.
9. **Muñoz, Elena y Gonzales, Begoña.** Estimulación cognitiva por ordenador. [En línea] 2012. <http://mundoasistencial.com/documentacion/guias-estimulacion-cognitiva/estimulacion-cognitiva-por-ordenador.pdf>.
10. **Sherer, Marcia J, y otros.** Assistive Technologies for Cognitive Disabilities. *Criticil Reviews in Physical and Rehabilitation Medicine.* [En línea] 2005.

- http://www.pages.drexel.edu/~sg94g745/Pubs/CritRevin%20PMR_CogTechReview.pdf.
11. **Aprende, Colombia.** Necesidades Educativas Especiales. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.colombiaaprende.edu.co/html/home/1592/article-228163.html>.
 12. **GameLearn.** ¿Qué es Game-based learning? [En línea] 23 de 07 de 2014. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <https://game-learn.com/que-es-game-based-learning/>.
 13. **Trybus, Jessica.** Game-Based Learning: What it is, Why it Works, and Where it's Going. *New Media Institute*. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.newmedia.org/game-based-learning--what-it-is-why-it-works-and-where-its-going.html>.
 14. **Rodríguez, José Luis.** *GAMIFICACIÓN, Mecánicas de juegos en tu vida personal y profesional*. España : s.n.
 15. **VILLAMIZAR, MARTHA.** LA MUSICOTERAPIA COMO TRATAMIENTO PARA LA CONSERVACION DE LA MEMORIA, EL ESQUEMA CORPORAL Y LAS NOCIONES ESPACIO-TEMPORALES EN PACIENTES CON DEMENCIA TIPO ALZHEIMER. [En línea] 2007. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.bdigital.unal.edu.co/5638/1/Introduccion.pdf>.
 16. **Andes, Universidad de los.** Educación Inclusiva Garantía del Derecho a la educación inclusiva en Bogota. [En línea] 2005. <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Disability/StudyEducation/NGOs/ColombiaUniversidadDeLosAndesAdd1.pdf>.
 17. **Social, Secretaría Distrital de Integración.** En operación Centro Crecer para niños y niñas en condición de discapacidad de Fontibón. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://old.integracionsocial.gov.co/modulos/contenido/default.asp?idmodulo=1695>.
 18. **Apps.co.** Mapp Accesible Colombia. [En línea] 11 de 02 de 2014. [Citado el: 15 de 02 de 2016.] <https://apps.co/comunidad/ver/926/mapp-accesible-colombia/>.
 19. **Technologies, Informer.** Kraneando . [En línea] 12 de 08 de 2014. [Citado el: 11 de 02 de 2016.] <http://kraneando.android.informer.com/es/>.
 20. **SIGLO, EL NUEVO.** Más inversión educativa para discapacitados. [En línea] 16 de abril de 2015. [Citado el: 17 de 11 de 2016.] <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/4-2015-mas-inversion-educativa-para-discapacitados>.
 21. **Fedesoft.** Estudios 2013 - 2014. [En línea] noviembre de 2015. <http://www.cenisoft.org/estudios-fedesoft-cenisoft/>.

22. **ESI.** Industria de software en colombia. Technical report, European Software. [En línea] 2008. <http://www.bdigital.unal.edu.co/5411/1/200802180-2011.pdf>.
23. **Datanalisis.** Estudio de la industria del software en colombia. Technical report,. [En línea] 2005.
24. **MINTIC.** Convertic. [En línea] <http://www.convertic.gov.co/641/w3-channel.html>.
25. **SURA, GRUPO.** Informe Anual Grupo SURA. [En línea] 2015. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <https://www.gruposura.com/Informacion-para-Inversionistas/Informacion-anual/Documents/PDF/Informe-Anual-2015.pdf>.
26. **Osterwalder, Alex y Yves, Pigneur.** *Value proposition design.* s.l. : Wiley, 2014.
27. **Osterwalder, Alexander y Pigneur, Yves.** El lienzo del modelo de negocio. [En línea] 2010. <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>.
28. **Kim, W Chan y Mauborgne, Renée.** Herramientas de la Estrategia del Océano Azul. [En línea] [Citado el: 17 de 11 de 2016.] <https://es.blueoceanstrategy.com/tools/errc-grid/>.
29. **Ventures, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.** Manual para la elaboracion de planes. [En línea] 2010. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] http://www.ustatunja.edu.co/ustatunja/files/Facultades/Admoinistraci%C3%B3n/2_-_Manual_para_la_elaboracion_de_planes_de_negocios.pdf.
30. **SENA.** Buenas practicas de formulación de planes de negocio. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.fondoemprender.com/DocsHerramientas/GUIA-BUENAS-PRACTICAS-DE-FORMULACION-FE-2014.pdf>.
31. **España, DGIPYME Gobierno de.** Herramienta DAFO. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://dafo.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>.
32. **Unesco.** La Educación Superior en el Siglo XXI. Visión y Acción. *Unesco.* [En línea] 1998. http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm.
33. **Cruz, Magdalena, Hiraldo, Reyna y Estrada, Vivian.** El aprendizaje virtual y la Gestión del Conocimiento: Una Experiencia de la Universidad Abierta para Adultos de la República Dominicana. *IESALC.* [En línea] 2010. http://www.iesalc.unesco.org.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=2091:el-aprendizaje-virtual-y-la-gestion-del-conocimiento-una-experiencia-de-la

universidad-abierta-para-adultos-de-la-republica-dominicana&catid=126&Itemid=694&lang=es.

34. **TECNOSFERA.** EL TIEMPO. [En línea] 2015. <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/aumento-de-la-industria-de-software-colombiano/15445677>.
35. **Association, TRIZ: European.** Current Scientific and Industrial Reality: Proceedings of the TRIZ-Future conference. [En línea] 6 de 11 de 2007. [Citado el: 22 de 04 de 2017.] https://books.google.com.co/books?id=oqu2NR5Wq08C&pg=PA81&lpg=PA81&dq=Pierre+Francois+curve+s&source=bl&tots=0Er1GhubE2&sig=L03ZYGggTZ6yREDkigAV4Qvzhos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj_1pyA_ODTAhXD2SYKHRdtAnUQ6AEIMjAC#v=onepage&q=Pierre%20Francois%20curve%20s&f=fal.
36. **MINTIC.** Estudio de la caracterizacion de productos y servicios de la industria de software y servicios asociados. [En línea] 2012. <http://www.fiti.gov.co/Images/Recursos/estudiocifrassectorsw2012.pdf>.
37. **Adapro.** ITER. [En línea] 2012. <http://adapro.iter.es/es.html>.
38. **GIGA.** AraBoard. [En línea] <http://giga.cps.unizar.es/affectivelab/araboard.html>.
39. **ARASAAC.** AraWord. [En línea] 2014. http://arasaac.org/software.php?id_software=2.
40. **Azahar.** Azahar. [En línea] 2013. <http://www.proyectoazahar.org/azahar/loggined.do>.
41. **TalkerSAC.** LetMeTalk. [En línea] 2014. <http://www.letmetalk.info/es>.
42. **Orange, Fundacion.** Proyecto Sígueme. [En línea] 2013. http://www.proyectosigueme.com/?page_id=20.
43. **MINTIC.** Proyectos de Inversión 2016 FONTIC. [En línea] 2016. http://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-1783_recurso_2.pdf.
44. **APPS.CO.** ALTERNATIVAS DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <https://apps.co/teamstartupcolombia2016/>.
45. **Publicidad, Zoom.** Zoom publicidad sin limite. [En línea] [Citado el: 11 de 12 de 2016.] <http://www.zoomppublicidad.com.co/>.
46. **Espinosa, Roberto.** CÓMO DEFINIR MISIÓN, VISIÓN Y VALORES, EN LA EMPRESA. *RobertoEspinosa*. [En línea] 2012. <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>.

47. **Colombia, El Congreso de.** Ley 590 de 2000 Nivel Nacional. *Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.* [En línea] 11 de 07 de 2000. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>.
48. **MINTRABAJO.** Beneficios para nuevas pequeñas empresas y para aquellas que se formalicen. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.mintrabajo.gov.co/empleo/abece-ley-de-primer-empleo/b-beneficios-para-nuevas-pequenas-empresas-y-para-aquellas-que-se-formalicen.html>.
49. **Colombia, Imagina.** VPS Avanzado 1. [En línea] [Citado el: 25 de 04 de 2017.] <https://clientes.imaginacolombia.com/cart.php?a=confproduct&i=0>.
50. **Público, Ministerio De Hacienda Y Crédito.** Decreto Número 953 De 2003 . [En línea] 11 de 04 de 2003. [Citado el: 25 de 04 de 2017.] <http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=3559&name=Decreto-953-2003.pdf>.
51. **ParqueSoft.** Modelo operación 2017 interno. [En línea] 01 de 02 de 2017. [Citado el: 08 de 02 de 2017.] <https://drive.google.com/file/d/0B22AH1YeYgLBYYXdlGpFWE9JUTg/view?usp=sharing>.
52. **Costa, Eduardo.** Unity with MVC: How to Level Up Your Game Development. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 20.] <https://www.toptal.com/unity-unity3d/unity-with-mvc-how-to-level-up-your-game-development>.
53. **Rubin, Kenneth.** *Essential Scrum: A Practical Guide to the Most Popular Agile Process.* s.l. : Pearson, 2012. 978-0-13-704329-3.
54. **Schwaber, Ken y Sutherland, Jeff.** SCRUM GUIDE. [En línea] 07 de 2013. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v1/Scrum-Guide-ES.pdf>.
55. **Alfonzo, Pedro y Mariño, Sonia.** Los estándares internacionales y su importancia para la industria del software. [En línea] 15 de 01 de 2013. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.cyta.com.ar/ta1202/v12n2a3.htm>.
56. **DIAN.** Abece Reforma Tributaria 2016. [En línea] 15 de 11 de 2016. [Citado el: 20 de 11 de 2017.] http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Abece_Reforma_Tributaria_2016.pdf.
57. —. Generalidades del impuesto sobre la renta y complementarios. [En línea] 24 de 02 de 2006. [Citado el: 20 de 11 de 2016.]

- <http://www.dian.gov.co/DIAN/12SobreD.nsf/pages/Impuestosinternos?OpenDocument>.
58. —. Presentación de Información exogena presencial. [En línea] [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.dian.gov.co/descargas/plegables/PlegableExogena.pdf..>
59. —. Autorretención Renta Reemplaza Autorretención Cree. [En línea] 26 de enero de 2017. [Citado el: 02 de 11 de 2017.] http://www.dian.gov.co/descargas/EscritosComunicados/2017/019_Comunicado_de_prensa_26012017.pdf.
60. **CISA.** Matriz de Requisitos Legales Ambientales. [En línea] [Citado el: 12 de 05 de 2016.] https://www.cisa.gov.co/cmsportalcisa/Documentos/Normatividad/MATRIZ_AMBIENTAL_v_001.pdf.
61. **Jain, Samiksha.** 'Investors can reap about 30% annual returns from education sector'. *Entrepeneur*. [En línea] 30 de 07 de 2015. [Citado el: 23 de 04 de 2017.] <https://www.entrepreneur.com/article/249006>.
62. **Okpara, John y Wynn, Pamela.** Determinants of small business growth constraints in a sub-Saharan African economy. [En línea] 2007. [Citado el: 20 de 11 de 2016.] <http://www.freepatentsonline.com/article/SAM-Advanced-Management-Journal/166537560.html>. 0036-0805.