



**FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**GRADO EN TURISMO**

**Sin Límites con Alopecia**

Trabajo Fin de Grado presentado por Cristina Alcaide Ibáñez, siendo los tutores del mismo los profesores, Dr. Pedro Fraile, profesora Yezmín Hernández y el profesor Javier Sánchez-Rivas García.

Vº. Bº. del Tutor/a/es/as:

Alumno/a:

D.

D.

Sevilla. Mayo de 2016



**GRADO EN TURISMO**  
**FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**CURSO ACADÉMICO [2015-2016]**

TÍTULO:

**SIN LÍMITES CON ALOPECIA**

AUTOR:

**CRISTINA ALCAIDE IBÁÑEZ**

TUTOR:

**JAVIER SÁNCHEZ-RIVAS GARCÍA**

DEPARTAMENTO:

**ANÁLISIS ECONÓMICO Y ECONOMÍA POLÍTICA**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**ECONOMÍA APLICADA**

RESUMEN:

Trabajo en grupo de investigación, en colaboración con una organización sin ánimo de lucro real. Realizado durante un año de movilidad internacional en la Universidad del Sagrado Corazón de Puerto Rico. El trabajo se divide en 12 capítulos donde se expone el proceso de análisis de la organización Sin Límites con Alopecia. Los 12 capítulos explican detalladamente el proceso de colaboración con la asociación, la creación de un control de presupuesto y cómo radicar planillas para el gobierno de Puerto Rico.

PALABRAS CLAVE:

Alopecia; control presupuesto; Puerto Rico; Universidad Sagrado Corazón;

**Universidad del Sagrado Corazón**

Departamento de Administración de Empresas

Santurce, Puerto Rico



Proyecto final

Sin Límites con Alopecia

*Dr. Pedro Fraile  
Prof. Jezmín Hernández  
CEM 480, sección 81*

*Chanel Mutchler Margarida  
Kevin Rosario Meléndez  
Cristina Alcaide Ibáñez  
Alexandra Hernández Mejía  
Sennur Knademir Berrios*

## ÍNDICE

---

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 2. ORGANIZACIÓN SELECCIONADA	2
CAPÍTULO 3. ¿QUÉ ES LA ALOPECIA?	3
CAPÍTULO 4. MISIÓN Y VISIÓN	4
CAPÍTULO 5. METAS Y OBJETIVOS	5
CAPÍTULO 6. NECESIDADES IDENTIFICADAS	6
CAPÍTULO 7. TEMA DEL PROYECTO SELECCIONADO	7
CAPÍTULO 8. METODOLOGÍA	8
8.1. APARTADO 1	8
CAPÍTULO 9. RESULTADOS: ÁREA CONTABILIDAD	10
9.1. APARTADO 1. CONTROL DE PRESUPUESTO	10
9.1.1. Subapartado 1.1.	11
9.1.3. Subapartado 1.3. Actividades desglosadas.	14
CAPÍTULO 10. PLANILLA	21
CAPÍTULO 11. CONCLUSIÓN	22
CAPÍTULO 12. RECOMENDACIONES	23
REFERENCIAS	25
ANEXOS	26

## **CAPÍTULO 1**

### **INTRODUCCIÓN**

Como parte de nuestra colaboración con la clase de Seminario Integrador, en este trabajo presentaremos nuestra propuesta y estructura de trabajo para la organización sin ánimos de lucro Sin Límites con Alopecia. Combinando nuestros conocimientos y aptitudes en las diferentes áreas de estudios, nuestro propósito será identificar las distintas necesidades que tenga la empresa para poder satisfacerlas, cumplir con nuestro trabajo de realizar una investigación sobre la alopecia y proporcionar a SLA la ayuda necesaria para que cumplan sus objetivos.

Se crearán actividades detalladas para llevarse a cabo en un futuro y se explicará cómo cada integrante va a colaborar en cada una de ellas.

Nuestro propósito principal será ayudar a esta organización a desarrollarse y fortalecer sus debilidades, de esa manera ellos podrán cumplir su misión y visión que están relacionadas con educar e informar a la sociedad puertorriqueña sobre la condición de alopecia.

## **CAPÍTULO 2**

### **ORGANIZACIÓN SELECCIONADA**

La organización sin fines de lucro seleccionada fue Sin Límites con Alopecia, fundada en enero de 2015 con el interés de acabar con el escaso apoyo y conocimiento acerca de la condición de alopecia en Puerto Rico.

Las experiencias de Franchesca Sánchez, presidenta y fundadora de la organización y que padece alopecia areata, la llevaron a reunir un grupo de profesionales y estudiantes voluntarios para ayudarla y apoyarla en esta misión. Su mayor interés es promover que el tema de alopecia sea hablado y conocido como cualquier otra condición, para así brindar el mejor apoyo, simpatía y conocimiento a los pacientes con alopecia. Además, su meta es celebrar la diversidad a través de la concienciación, educación e investigación de temas relativos a esta condición.

## CAPÍTULO 3

### ¿QUÉ ES LA ALOPECIA?

La alopecia, de acuerdo con el Instituto de Artritis y Enfermedades Musculoesqueléticas y de la Piel, es una condición médica autoinmune que afecta a las áreas de la piel donde crece pelo, pudiendo llegar a afectar a casi la totalidad del cuerpo. Cuando se sufre una condición autoinmune, el sistema inmune ataca por error ciertas partes sanas del cuerpo. En el caso de la alopecia, el sistema inmunitario ataca los folículos pilosos que son los responsables de dar crecimiento al pelo. Esta condición puede desarrollarse en casi la totalidad del cuerpo. Dependiendo del área afectada, recibe un nombre distinto. Si afecta un área pequeña y redonda, se le conoce como areata por parches. Si el área afectada es la totalidad del cuero cabelludo, se le conoce como *alopecia areata totalis*, y cuando afecta al cuerpo completo, se le da el nombre de *alopecia areata universalis*.

Un dato muy importante es que esta condición ocurre tanto en hombres como mujeres de cualquier edad, aunque resulta raro en niños menores de tres años. La alopecia areata es una condición poco predictiva y, en ocasiones, cíclica, lo que implica que el pelo puede crecer en áreas afectadas y volverse a caer en cualquier momento. No se sabe qué causa la alopecia areata, pero los estudios lo relacionan con la genética, las células madres y el sistema inmunitario.

## **CAPÍTULO 4**

### **MISIÓN Y VISIÓN**

La misión de Sin Límites con Alopecia es ayudar a crear una sociedad sin prejuicios ni estigmas hacia personas que viven con la enfermedad de la alopecia.

La visión es proveer apoyo a las personas que sufren esta condición y promover la celebración de la diversidad a través un Puerto Rico consciente y educado sobre temas relativos a la alopecia.

## **CAPÍTULO 5**

### **METAS Y OBJETIVOS**

Establecer metas es crucial para el éxito de cualquier empresa, permite una mejor visión sobre qué acciones llevar a cabo y proporcionan un objetivo más claro de la finalidad de la organización.

Sin Límites con Alopecia tiene tres metas primordiales como organización, las cuales son: (1) apoyar a las personas que viven con alopecia, (2) educar y concienciar a la comunidad acerca de la alopecia, y por último, (3) fomentar y desarrollar investigaciones en temas relativos a la alopecia en Puerto Rico. Para lograr cada una de estas metas, la organización trazó una serie de objetivos para alcanzar el éxito en su cometido. Entre sus objetivos se encuentra incrementar la confraternización de las personas con alopecia mediante grupos de apoyo, encuentros y actividades. Asimismo, se pretende fomentar el diálogo sobre temas relativos a la alopecia por medio de talleres, conferencias, simposios y mercadeo social.

Por último, el objetivo principal es ampliar el conocimiento sobre la alopecia, en Puerto Rico, mediante el desarrollo de investigaciones científicas. SLA desea posicionarse como la principal organización sin ánimo de lucro de alopecia que comprende a todo el Caribe, incluyendo a las Islas Vírgenes.

La metas y objetivos de SLA fueron claros desde la primera entrevista con la organización. Gracias a esta claridad en sus objetivos, pudimos identificar de mejor manera las necesidades que más urgencia tenían y establecer un plan para satisfacerlas.

## CAPÍTULO 6

### NECESIDADES IDENTIFICADAS

El mayor enfoque de nuestro trabajo es identificar y trabajar las diferentes necesidades que la empresa necesite desarrollar, ya sean en el aspecto económico, publicitario, entre otros.

También es nuestro deber identificar las fortalezas y debilidades de la organización para así poder evaluar las áreas en las que más necesiten ayuda y contribuir al crecimiento de la organización. Ciertamente, toda necesidad que elijamos para llevar a cabo, se trabajará en base al tiempo previsto del curso.

En nuestra primera reunión, tuvimos la oportunidad de conocer a la vice-presidenta de Sin Límites con Alopecia, *Wilveliz Santana*. Junto a ella pudimos identificar varias de las necesidades de la organización. Su mayor preocupación es en el área de la contabilidad ya que no tienen un vasto conocimiento de cómo manejar sus finanzas ni cómo llenar sus planillas para éste año contributivo, 2016. Nos pidieron ayuda para realizar un presupuesto para éste año y los próximos cuatro años. El área de publicidad y promoción no ha sido trabajado mucho y lo consideran otra de sus necesidades. La página web de Sin Límites con Alopecia contiene poca información acerca de la organización y necesitan invertir más tiempo en ella. Además, muy pronto estarán realizando su segunda actividad de recaudación de fondos y necesitan personal que les ayude a su realizarla.

Por último, nos comunicaron que a largo plazo, desean tener un lugar físico donde puedan establecerse como organización y ofrecer sus servicios.

## **CAPÍTULO 7**

### **TEMA DEL PROYECTO SELECCIONADO**

Tras saber cuáles eran sus metas y objetivos y la identificación de todas sus necesidades, como grupo seleccionamos aquellas que podríamos lograr de acuerdo al tiempo que dura el curso.

Se seleccionaron dos necesidades para satisfacer, de todas las identificadas, las cuales se centran en el área de contabilidad. Sin Límites con Alopecia presenta deficiencias en este área y sabemos que, ofreciéndoles nuestra ayuda, la organización podría tomar una estructura más formal.

Al contar con un presupuesto, tendrán un control de sus finanzas, parte esencial para la toma de decisiones. Para ser una organización sin ánimo de lucro, han tenido muchos gastos y pocos ingresos durante su primer año de actividad, por lo que esta herramienta será de gran utilidad para su futuro desarrollo. Por último, nos comprometimos en ayudarles a llenar su planilla, ya que este será su primer año reportándose al gobierno.

## CAPÍTULO 8

### METODOLOGÍA

#### 8.1. APARTADO 1

Para comenzar, dentro del área de contabilidad, se realizó un control de presupuesto para la empresa. Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la gerencia. Es organizarse y planear su meta económica para expresarla en dinero. El presupuesto debe siempre relacionarse con un objetivo, de forma tal que nos sea útil para hacer un seguimiento a las metas que se establecieron desde un principio. De ese modo, se podrán establecer comparativas en un futuro y comprobar si se están cumpliendo los objetivos.

Para el control de presupuesto, se llevó a cabo un desglose de gastos fijos y variables. Se estimaron subjetivamente las ganancias que la organización espera recaudar para que las mismas sean mayores que sus gastos. Por último, orientamos a SLA, en una reunión que tuvimos al finalizar el proyecto, sobre cómo seguir dándole continuidad a nuestro trabajo.

Por otra parte, ayudamos a la organización a rendir sus planillas estatales. Franchesca Sánchez nos comunicó que estaban interesados en solicitar la exención contributiva de planillas, pero no pudieron lograrlo para el año 2016, debido a que el límite de tiempo para hacerlo ya había caducado para aparecer radicado en las planillas del mes de abril. Por lo tanto, la exención se solicitará este año para rendirlas con exenciones en el próximo. Uno de los beneficios principales de contar con la exención contributiva es la posibilidad de recibir fondos de agencias o programas federales y donaciones de fundaciones. También les podría ayudar a eximirse completamente de contribuciones.

Con respecto a las planillas y el control de presupuesto, la ayuda profesional que obtuvimos fue por parte del profesor de contabilidad y contador CPA, de la Universidad del Sagrado Corazón, Don Aguirre. Quien nos orientó y nos enseñó cómo realizar el presupuesto de una manera adecuada. También fue la persona que nos ayudó a llenar las planillas de la organización.

A continuación, una vez supimos donde ofrecerle nuestra ayuda y cómo hacerlo, creamos la siguiente tabla donde se puede ver cómo nos repartimos el trabajo entre los miembros del grupo:

TFG – TUR. Sin Límites con Alopecia

Objetivos	Actividades	Fecha Límite	Personas a Cargo	Indicadores de Logro
<b>Planilla</b>	1. Solicitar exención contributiva  2. Rendir planillas	15 de abril de 2016	Kevin Rosario Chanel Mutchler Alexandra Hernández	Una vez la empresa haya solicitado la exención contributiva se le llenará la planilla. Una vez la planilla sea radicada electrónicamente al gobierno, sabremos que hemos cumplido este objetivo.
<b>Presupuesto</b>	1. Identificar el objetivo económico de la empresa  2. Desglose de ingresos y gastos  3. Identificar los costos fijos y variables  4. Hacer un presupuesto mensual y anual  5. Análisis de presupuesto y orientación  6. Generar estados financieros	30 de marzo de 2015	Sennur Kandemir Kevin Rosario Cristina Alcaide	Una vez tengamos el objetivo financiero de la empresa y un detalle de todos sus ingresos y gastos, procederemos a hacer el control de presupuesto. El mismo se hará mensual para este año y anual para los 3 años consiguientes.

**Tabla 1. Plan de Trabajo.** Capítulo 8.

*Fuente: elaboración propia por Kevin Rosario, Sennur Kandemir, Chanel Mutchler, Alexandra Hernández y Cristina Alcaide (2016)*

## **CAPÍTULO 9**

### **RESULTADOS: ÁREA CONTABILIDAD**

#### **9.1. APARTADO 1. CONTROL DE PRESUPUESTO**

Nuestro primer objetivo en esta tarea fue identificar el objetivo financiero de la empresa. Su meta para este año es poder pagar todos sus gastos fijos y variables sin dificultad, generar una cantidad mayor de ingresos y poder ahorrar para realizar proyectos futuros.

Sin Límites con Alopecia tiene muchos gastos y sus ingresos no compensan lo suficiente para sufragarlos. Como toda empresa sin ánimo de lucro, dependen de donaciones y actividades que realicen para generar ingresos, el presupuesto se hará en base a esos posibles ingresos que esperen generar para que ellos puedan cumplir con el pago de sus deudas.

SLA estimó que para este año corriente esperan realizar alrededor de seis actividades, donde en cada una de ellas se espera recuperar más de doscientos cincuenta dólares. Aunque la organización haya presupuestado esa cantidad de dinero, nuestra meta como grupo es motivarlos para que ellos puedan sobrepasar esa cantidad económica a través de nuevas ideas. Actualmente, según la información financiera de la empresa hemos logrado hacer un desglose de ingresos y gastos, y algunas estimaciones.

## 9.1.1. Subapartado 1.1.

Sin Límites con Alopecia

2016 Budget

INCOME	Actual	Budget	Difference
<b>Operating Income</b>			
Income from Activities	\$ 410.78	\$ 2,970.00	\$ (2,559.22)
<b>Total Operating Income</b>	<b>\$ 410.78</b>	<b>\$ 2,970.00</b>	<b>\$ (2,559.22)</b>
<b>Non-Operating Income</b>			
Interest Income	\$ -	\$ -	\$ -
Donations	\$ -	\$ 50.00	\$ (50.00)
<b>Total Non-Operating Income</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 50.00</b>	<b>\$ (50.00)</b>
<b>Total INCOME</b>	<b>\$ 410.78</b>	<b>\$ 3,020.00</b>	<b>\$ (2,609.22)</b>
<b>EXPENSES</b>			
<b>Operating Expenses</b>			
Accounting and Legal Expense	\$ -	\$ -	\$ -
Activities Expenses	\$ 33.44	\$ 324.36	\$ (290.92)
Advertising Expense	\$ -	\$ 28.00	\$ (28.00)
Bank Account Expense	\$ -	\$ 500.00	\$ (500.00)
Patent and Licenses	\$ 9.00	\$ 309.00	\$ (300.00)
Office Supplies Expense	\$ -	\$ 49.99	\$ (49.99)
Rent Expense	\$ -	\$ -	\$ -
Research Expenses	\$ -	\$ 200.00	\$ (200.00)
Salaries and Wages Expense	\$ -	\$ -	\$ -
Service Charges	\$ -	\$ -	\$ -
Telephone Expense	\$ -	\$ -	\$ -
Utilities Expense	\$ -	\$ -	\$ -
Web Hosting and Domains	\$ 103.00	\$ 103.00	\$ -
Other Expenses	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>\$ 145.44</b>	<b>\$ 1,514.35</b>	<b>\$ (1,368.91)</b>
<b>Total EXPENSES</b>	<b>\$ 145.44</b>	<b>\$ 1,514.35</b>	<b>\$ (1,368.91)</b>
<b>NET INCOME</b>	<b>\$ 265.34</b>	<b>\$ 1,505.65</b>	<b>\$ (1,240.31)</b>

Figura 1. Presupuesto anual 2016. Subapartado 9.1.1.

Fuente: elaboración propia por Kevin Rosario

La figura número uno de este subapartado es el presupuesto anual que hemos creado para la asociación SLA. En ella se detalla el dinero que llevan recaudado hasta el día de hoy y el que esperan recaudar durante el resto del año a través de las siete actividades que tienen planificadas. Estos números son estimaciones basadas en la participación de la población puertorriqueña en las actividades de la organización.

A parte de los ingresos que puedan tener, hemos hecho un desglose de gastos estimados entre los que se encuentran gastos en la elaboración de las actividades, publicidad y promoción, apertura de cuenta bancaria, registro de nombre y de organización, mobiliario de oficina, gastos en investigaciones científicas y creación y mantenimiento de la página web. Este desglose se realizó con la información que SLA nos proporcionó de los gastos que ya habían tenido y los que esperan tener durante el año.

9.1.2. Subapartado 1.2. Gastos detallados.

Budget 2016	
Expenses Description	
<b>1. Accounting and Legal Expense</b>	La organización no tuvo que incurrir en ningún gasto contable o legal para este año corriente. De igual manera, basándonos en la búsqueda de firmas de contabilidad, para los próximos años se debería presupuestar un mínimo de \$400.00 dólares, cantidad que cobra H&R Block.
<b>2. Activities Expense</b>	Este gasto esta detallado en el presupuesto para actividades. Es la suma de todos los gastos que se estarán incurriendo en las actividades.
<b>3. Advertising Expense</b>	Todo gasto de publicidad que la organización va a incurrir. Sin Límites con Alopecia desea imprimir brochures los cuales tienen un costo de \$.28 centavos en Office Max. Estimando que sean 100 brochures, sería un total de \$28 dólares.
<b>4. Patent and Licenses</b>	Se pagó al Departamento de Estado \$5 y se necesitan pagar \$300 para solicitar la exención contributiva. Además, se pagaron \$4 de enmienda.
<b>5. Office Supplies</b>	La organización desea comprar una tableta para poder llevar a cabo parte de sus investigaciones y poder hacer presentaciones a los diferentes lugares que visiten. La misma tiene un costo de \$49.99 en Best Buy.
	
<b>6. Operating Expenses</b>	Aquí se resume el gasto que la organización necesita para abrir su cuenta bancaria la cual les exige un mínimo de \$500 dólares.
<b>7. Rent Expense</b>	Actualmente, la organización no cuenta con una localidad física y tampoco desean tenerla para este año. De igual manera, se le hizo un presupuesto para que en un futuro consideren ese gasto en el presupuesto.
<b>8. Research and Development</b>	La organización estará incurriendo un gasto de \$200 dólares para la inscripción de la investigación que quieren llevar a cabo.
<b>9. Salaries and Wages Expense</b>	La organización no paga salarios a ninguno de los representantes de la organización. Tampoco remuneran monetariamente a sus voluntarios.
<b>10. Telephone Expense</b>	Actualmente, no se cuenta con ningún tipo de servicio telefónico o internet. De igual manera, se le presupuestó este gasto junto con la localidad física.
<b>11. Utilities Expense</b>	Como la organización no cuenta con una localidad, no tienen que sufragar este gasto. El mismo, también ha sido presupuestado junto a la localidad física para años consiguientes.
<b>12. Web Hosting and Domains</b>	La organización tiene un gasto anual por mantener su página web oficial activa, el cual suma la cantidad de \$57 dólares. También se le suman \$46 ya que pagaron este gasto por adelantado para el 2016.

Figura 2. Descripción de gastos. Subapartado 9.1.2.

Fuente: elaboración propia por Kevin Rosario

La figura número dos realiza un resumen detallado de todos los gastos expuestos anteriormente en la figura número uno, presupuesto de la organización.

La organización no paga ningún tipo de salario por participar, ser parte de la sociedad o hacer un voluntariado.

Al no tener ninguna cuenta telefónica vinculada a la organización ni un lugar físico donde estén establecidos, no tienen gastos relativos a estos dos aspectos. Nuestro conocimiento es de que en un futuro ellos desean tener un local físico y por lo tanto incurrirán en esos gastos. Consideramos que era recomendable exponerlos para ser tenidos en cuenta por SLA.

### 9.1.3. Subapartado 1.3. Actividades desglosadas.

Las organizaciones sin ánimo de lucro comienzan abriéndose camino a través de las donaciones que pueden recaudar, ya sean de capital o de bienes muebles o inmuebles.

Sin Límites con Alopecia está comenzando su recorrido como organización, el esfuerzo que deben hacer ahora mismo es mucho más grande que si estuviesen ya establecidos. Por este motivo, a través de actividades y eventos, esperan recaudar la mayoría de sus fondos y al mismo tiempo darse a conocer a la población de Puerto Rico.

Puerto Rico está caracterizado por ser un país muy generoso en cuanto a ofrecer ayuda a las personas. Existe un gran número de organizaciones no lucrativas, cada una especializada en un problema social, enfermedad o condición.

Gracias a esta cultura y costumbres, SLA tiene muchas puertas abiertas. Pueden solicitar ayudas a empresas privadas, al gobierno de los Estados Unidos, ya que Puerto Rico es un Estado Libre Asociado a USA, y finalmente a través de ayuda que puedan ofrecerle las personas, ya sea con dinero, mano de obra o aportando su granito de arena a la organización.

Las siguientes figuras son descripciones detalladas de las actividades que ya se han realizado y las que están pendientes de realizar. En las imágenes viene desglosado el ingreso (Income expectation) que esperan obtener en cada una de ellas, el que obtuvieron (total income collected) y las ganancias o pérdidas al final de la actividad (Loss from operation). En la figura 3, que muestra las dos actividades que ya se realizaron, podemos observar las expectativas que tuvieron de ganancias y las pérdidas que obtuvieron al final. Las siguientes imágenes no se observa ningún resultado debido a que aún no se han llevado a cabo esas actividades. La fechas de cada una de ellas se encuentran en la parte de arriba, dentro del recuadro azul, junto con el número de la actividad y el nombre.

El evento en el restaurante The Place, tuvo una buena acogida, superando las expectativas de la organización aunque al final lo que obtuvieron fueron pérdidas. A diferencia de la segunda actividad, el Road Trip o viaje, invirtieron en publicidad y eso ayudó a que corriera la voz sobre el evento en el restaurante The Place. Para el viaje no tuvieron ningún gasto y puede verse como las pérdidas fueron mayores que en la actividad número uno. Figura 3 de este subapartado.

## TFG – TUR. Sin Límites con Alopecia

<b>Actividad 1</b> <i>The Place Restaurant</i> (28 de enero de 2016)			
<b>Income Expectation</b>			
Entrance fee (\$ 2,000 x 20%)		\$	400.00
<b>Total Expected Income</b>		<b>\$</b>	<b>400.00</b>
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense		\$	(33.44)
Meals Expense		\$	-
Professional Services		\$	-
Rent Expense		\$	-
Transportation Expense		\$	-
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>(33.44)</b>
<b>Net Income</b>		<b>\$</b>	<b>366.56</b>
<b>Actual Collected Income</b>			
Entrance fee (\$ 1, 403.90 x 20%)		\$	280.78
Additonal Donation		\$	20.00
<b>Total Income Collected</b>		<b>\$</b>	<b>300.78</b>
<b>Loss from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>99.22</b>
<b>Notas:</b>			
En esta actividad se espera una ganancia bruta de \$2,000 dólares, donde el establecimiento sólo le donará el 20% de esa ganancia. Como promoción, se utilizará un <i>banner</i> con la información de la organización el cual tiene un costo de \$33.44.			
<b>Actividad 2</b> <i>Road Trip</i> (20 de marzo de 2016)			
<b>Income Expectation</b>			
Entrance fee (16 x \$15)		\$	240.00
<b>Total Expected Income</b>		<b>\$</b>	<b>240.00</b>
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense		\$	-
Meals Expense		\$	-
Professional Services		\$	-
Rent Expense		\$	-
Transportation Expense		\$	-
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Net Income</b>		<b>\$</b>	<b>240.00</b>
<b>Actual Collected Income</b>			
Entrance fee (3 x \$15)		\$	45.00
Additonal Donation		\$	65.00
<b>Total Income Collected</b>		<b>\$</b>	<b>110.00</b>
<b>Loss from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>130.00</b>
<b>Notas:</b>			
En esta actividad se espera una asistencia total de 16 personas donde cada una pagará \$15 dólares por participar. La transportación será donada a la organización.			

**Figura 3. Actividades 1 y 2.** Subpartado 9.1.3.  
 Fuente: elaboración propia por Cristina Alcaide Ibáñez

<b>Actividad 3</b> Chinchorro (29 de mayo de 2016)			
<b>Income Expectation</b>			
Entrance fee (16 x \$35)		\$	560.00
<b>Total Expected Income</b>		<b>\$</b>	<b>560.00</b>
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense		\$	-
Meals Expense (16 x \$5)		\$	(80.00)
Professional Services		\$	-
Rent Expense		\$	-
Transportation Expense		\$	-
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>(80.00)</b>
<b>Net Income</b>		<b>\$</b>	<b>480.00</b>
<b>Actual Collected Income</b>			
Entrance fee			
Additional Donation			
<b>Total Income Collected</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Gain or Loss from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Notas:</b>			
En esta actividad se espera una asistencia total de 16 personas, ya que es la capacidad máxima del vehículo donado. La organización cobrará un total de \$35 dólares por cada persona que participe, donde \$30 serán una ganancia directa para la organización y los \$5 restantes se utilizarán para comprar agua y entremeses. No pagarán por promocionar esta actividad, sólo se utilizarán las redes sociales y la página web de la organización.			

<b>Actividad 4</b> Sesiones de Yoga (8 de junio 2016)			
<b>Income Expectation</b>			
Entrance fee (40 x \$5)		\$	200.00
Water Sales (\$1 x 40)		\$	40.00
<b>Total Expected Income</b>		<b>\$</b>	<b>240.00</b>
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense		\$	-
Meals Expense (bottled water 40 pk.)		\$	(3.98)
Professional Services		\$	-
Rent Expense		\$	-
Transportation Expense		\$	-
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>(3.98)</b>
<b>Net Income</b>		<b>\$</b>	<b>236.02</b>
<b>Actual Collected Income</b>			
Entrance fee			
Additional Donation			
<b>Total Income Collected</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Gain or Loss from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Notas:</b>			
En esta actividad se espera una asistencia total de 40 personas. La organización cobrará un total de \$5 dólares por la clase de yoga. Recomendamos que la clase se lleve a cabo en un patio exterior (al aire libre), así la organización no tendría que pagar una localidad. También se llevará a cabo una venta de agua embotellada. La organización no pagará por promocionar la actividad, sólo se utilizarán las redes sociales y la página web de la organización.			
<b>Recurso profesional recomendado:</b>			
Encarecidamente, recomendamos los servicios profesionales del instructor de yoga certificado, Jerick Mediavilla Negrón. El mismo, lo pueden contactar al: (787)359-8674. Queda de parte de la organización llegar a un acuerdo con el recurso por sus servicios profesionales.			

Compañía sugerida para la compra: Sam's Club	
BEST SELLER	
	Member's Mark Purified Bottled Water (16.9 oz. bottles, 40 pk.) Be the first to write a review <b>\$3.98</b>

**Figura 4. Actividades 3 y 4.** Subapartado 9.1.3.  
 Fuente: elaboración propia por Kevin Rosario y Cristina Alcaide Ibáñez

Las dos siguientes actividades planificadas son el chinchorro y ofrecer sesiones de yoga.

Un chinchorro es una actividad típica puertorriqueña en la que un grupo de personas, familiares o amistades, hacen un recorrido por el interior de la isla, por rutas de los pueblos en la montaña específicamente, donde paran a beber y a comer en diferentes establecimientos o “chinchorros”. En estos locales se ofrece alcohol y comida “criolla”, típica de Puerto Rico. Estas excursiones suelen hacerse los fines de semana.

La idea de SLA es alquilar un autobús que haga este recorrido o chinchorro. Se cobrará un precio para todo aquel que quiera participar y el alquiler del autobús será gratis, gracias a la donación del dueño para la organización. Los únicos gastos que tendrán será por la compra de comida y bebida que lleven dentro del vehículo, ya que está equipado en el interior, con una nevera refrigeradora.

La actividad número cuatro es realizar un “Yoga Day”. Hemos aportado información a Franchesca, presidenta de SLA, sobre posibles instructores de yoga que estarían dispuestos a realizar esta clase. Está planeada para hacerse en un lugar abierto, como en la playa, para así ahorrar el dinero en pagar un local y para poder tener una mayor capacidad de personas. El contacto con la naturaleza ayuda para hacer yoga o meditar. Los gastos que pudieran tener serían el costo por la contratación del instructor de yoga y la compra de botellas de agua, como puede verse en la figura 4.

A pesar de todas estas actividades, consideramos que SLA debe realizar otro tipo de eventos donde pueda recaudar mucho más capital, por este motivo tuvimos la idea de organizar una maratón para la alopecia, Figura 6. Para hacer esta actividad, es necesario solicitar al ayuntamiento unos permisos. Todos los ingresos obtenidos irán destinados a la organización. Un gran ejemplo es la maratón por el cáncer de mama que se realiza todos los años en España. Esta actividad llevaría unos gastos asociados en camisetas, número de participante, botellas de agua y los posibles cargos del ayuntamiento por realizar el evento.

Puerto Rico cuenta con hermosos paisajes y playas por donde podría hacerse esta maratón. Si se gestiona de una forma adecuada, puede convertirse en una oportunidad de reclamo turístico, tal y como es considerada la maratón de Boston mundialmente.

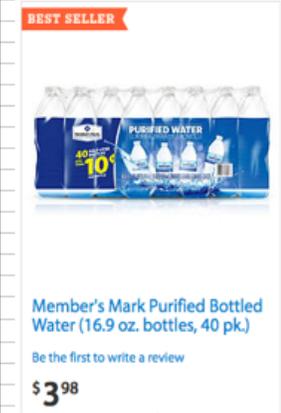
El aeropuerto de San Juan de Puerto Rico, cuenta con muy buenas conexiones con Europa, resto de América Latina y Estados Unidos. Es una gran idea que pudieran realizar una actividad de confraternización con otras organizaciones sobre la alopecia de otras partes del mundo.

En su última actividad programada, no desean recaudar fondos ya que va a ser una actividad de apoyo y confraternización dirigida a las personas que padecen alopecia y a sus familiares. Figura 7. Esperan obtener \$150 en gastos por alquilar un autobús, que recoja a todas las personas con alopecia y familiares, que vivan en otras partes de la isla, para traerlos hasta San Juan.

<b>Actividad 5</b>			
<i>The Code</i>			
<i>(3 de agosto de 2016)</i>			
<b>Income Expectation</b>			
Entrance fee (70 x \$3)			\$ 210.00
<b>Total Income from Operations</b>			<b>\$ 210.00</b>
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense			\$ (5.00)
Meals Expense			\$ -
Professional Services			\$ -
Rent Expense			\$ -
Transportation Expense			\$ -
<b>Total Operating Expenses</b>			<b>\$ (5.00)</b>
<b>Net Income</b>			<b>\$ 205.00</b>
<b>Actual Collected Income</b>			
Entrance fee			
Additonal Donation			
<b>Total Income Collected</b>			<b>\$ -</b>
<b>Gain or Loss from Operations</b>			<b>\$ -</b>
<b>Notas:</b>			
En esta actividad se espera una asistencia total de 70 personas. La organización cobrará un total de \$3 dólares la entrada. El local, al igual que el profesional que estará brindando las clases de salsa, serán servicios donados. No se llevará o hará ninguna venta de bebidas o alimentos ya que el establecimiento, The Code, las proveerá. Se utilizará el servicio de promoción de eventos de la red social Facebook, la cual tiene un costo mínimo de \$5 dólares.			

**Figura 5. Actividad 5 salsa.** Subapartado 9.1.3.  
Fuente: elaboración propia por Cristina Alcaide Ibáñez

# TFG – TUR. Sin Límites con Alopecia

Actividad 6 <i>Corriendo por la Alopecia (15 de octubre de 2016)</i>					
<b>Income Expectation</b>				<div style="background-color: #2c5e8c; color: white; padding: 2px; font-size: 0.8em;">Compañía recomendada: <i>Sam's Club</i></div> 	<div style="background-color: #2c5e8c; color: white; padding: 2px; font-size: 0.8em;">Compañía recomendada: <i>San Juan Printing</i></div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.1em;">Flyers 5 1/2 x 4 1/4 por 1 lado</p> <p>cantidad</p> <p>2,000 \$35.00 USD <input type="button" value="▼"/></p> <p style="background-color: #f96; color: white; padding: 2px; font-size: 0.8em;">Comprar ahora</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="font-weight: bold; font-size: 0.9em;">Descripción:</p> <p style="font-size: 0.8em;">Flyers tamaño 5 1/2 x 4 1/4 impresos en tinta negra por 1 lado en papel blanco mate 20lb.</p> </div>
Entrance fee (100 x \$12)		\$	1,200.00		
Shirt Sales (100 x \$10)		\$	1,000.00		
Water Sales (120 x \$1)		\$	120.00		
<b>Total Income from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>2,320.00</b>		
<b>Operating Expenses</b>					
Advertising Expense		\$	(40.00)		
Meals Expense (x2 bottled water 40 pk.)		\$	(11.94)		
Professional Services		\$	-		
Rent Expense		\$	-		
Shirt Purchase (100 x \$5)		\$	500.00		
Transportation Expense		\$	-		
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>448.06</b>		
<b>Net Income</b>		<b>\$</b>	<b>2,768.06</b>		
<b>Actual Collected Income</b>					
Entrance fee					
Additional Donation					
<b>Total Income Collected</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>		
<b>Gain or Loss from Operations</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>		
<b>Notas:</b>	En esta actividad se espera un total de 100 personas donde cada inscripción tendrá un costo de \$12 dólares. Se le recomienda a la organización que haga venta de agua y venta de camisas con el logo de la organización, la cual le ayudaría también a promocionarse. Como métodos de publicidad, se recomienda que se hagan <i>flyers</i> (\$35.00) y paguen la promoción que ofrece la red social Facebook (\$5.00). Es sumamente importante que para esta actividad se orienten sobre los permisos pertinentes y consigan basureros, baños portátiles y los premios.				

**Figura 6. Actividad 6 maratón.** Subapartado 9.1.3.  
Fuente: elaboración propia por Cristina Alcaide Ibáñez y Kevin Rosario

<b>Actividad 7</b>			
<i>Confraternización</i>			
<i>(10 de diciembre de 2016)</i>			
<b>Operating Expenses</b>			
Advertising Expense			\$ -
Meals Expense			\$ 150.00
Profesional Services			\$ -
Rent Expense			\$ -
Transportation Expense			\$ -
<b>Total Operating Expenses</b>			<b>\$ 150.00</b>
<b>Actual Expense</b>			<b>\$ -</b>
<b>Notas:</b>	Esta actividad no cuenta con expectativas de ingreso ya que está dirigida a la confraternización de los integrantes de la organización que sufren de la condición de la alopecia. Se utilizarán \$150 dólares de las ganancias para cumplir con los gastos de comida, renta de un local y las diferentes actividades. Para que no incurran en gastos de renta, recomendamos que sea en exteriores.		

**Figura 7. Actividad 7 confraternización.** Subapartado 9.1.3.  
*Fuente: elaboración propia Cristina Alcaide Ibáñez*

## **CAPÍTULO 10**

### **PLANILLA**

Como toda empresa u organización, Sin Límites con Alopecia tiene que reportarse al gobierno y rendir contribuciones. Nuestro primer objetivo en esta actividad era informarle a la organización de que deberían solicitar la exención contributiva lo antes posible para poder reportarse como una asociación sin ánimo de lucro al gobierno y no como una corporación. En el proceso, la organización logró ir al Departamento de Hacienda de Puerto Rico para rellenar los formularios correspondientes de la exención contributiva. A causa de que este formulario se tarda en procesar, no cualificaron para la exención contributiva de este año 2016, pero sí para los próximos años. Por este motivo, la organización tuvo que reportarse al gobierno como corporación, sin embargo, al no tener ingresos durante su primer año de vida, no tienen la obligación de pagar ninguna contribución en exceso al gobierno.

Recibimos la ayuda profesional para llenar las planillas por parte del profesor de contabilidad y contador CPA, de la Universidad del Sagrado Corazón, Don R. Aguirre. A pesar de la ayuda que obtuvimos, se le orientó a la empresa que debían comunicarse con un contador u otro profesional antes de entregar la planilla al gobierno, para confirmar que toda la información estuviese correcta.

Finalmente, creamos el presupuesto solicitado por el gobierno para poder cualificar a la exención contributiva, y que se encuentra en los anexos de este trabajo.

## **CAPÍTULO 11**

### **CONCLUSIÓN**

La planificación y desarrollo de una organización son aspectos importantes que queremos conseguir que Sin Límites con Alopecia pueda hacerlo por sí misma. Trabajar con una organización sin fines de lucro ha sido una experiencia de desarrollo, crecimiento y, sobre todo, aprendizaje para nosotros. Como grupo, pudimos identificar las diferentes necesidades que tenían como organización. Es nuestro deseo contribuir a su crecimiento como grupo y poder orientarlos para que puedan seguir cumpliendo sus metas y objetivos.

Basándonos en las necesidades identificadas, primero, realizamos el presupuesto, presentado de manera clara y concisa de tal forma que la organización pueda entenderlo y seguir trabajando en él.

En el presupuesto expuesto anteriormente, Tabla 2, se pueden apreciar los gastos e ingresos (pasados y futuros), los generados y las estimaciones. También las actividades (pasadas y futuras), cada una de ellas, con sus respectivas justificaciones.

En adición, aportamos en el proceso de llenar la planilla como corporación, también les ofrecimos diferentes orientaciones con respecto a la exención y la radicación. Al momento de llenar la planilla se buscaron los servicios de un profesional de la Universidad del Sagrado Corazón para que nos orientase acerca de las planillas. De todas maneras, comunicamos a la organización que revisara la planilla con otro profesional para que corroborara que todo estuviese correcto.

Deseamos que nuestra colaboración les sirva de ayuda e inspiración para cumplir su misión y visión y llegar a concienciar y educar sobre la condición de alopecia.

## CAPÍTULO 12

### RECOMENDACIONES

Como su nombre lo refiere, las organizaciones sin fines de lucro no buscan un beneficio económico sino que su interés es el beneficio de la sociedad. Por tal motivo, los donativos representan una de las fuentes de ingreso más importantes para las organizaciones sin ánimo de lucro. Para Sin Límites con Alopecia, estos donativos pueden ser monetarios (capital) y/o muebles o inmuebles (abarcando desde un escritorio hasta una vivienda). También, consideramos que la organización debe pagar al Centro de Recaudaciones Municipales (CRIM) antes de la fecha límite que es el 15 de mayo. Este impuesto es obligatorio para toda propiedad que debe pagar en el municipio donde se encuentra registrado. Al haber radicado planillas como corporación creemos que este pago también aplica para ellos. Pero como es un pago de propiedades muebles, y la organización no cuenta elementos físicos, creemos que no deberían de realizar el pago, de todos modos, se aconseja que investiguen sobre este impuesto, con motivo de haberse reportado al gobierno como corporación.

Otra alternativa, en lugar de solicitar ayudas, podría ser realizar intercambios de servicios con otras empresas y entre organizaciones sin ánimo de lucro. Esta opción es una gran idea, al beneficiarse las dos partes prestándose ayuda mutuamente. Sugerimos que Sin Límites con Alopecia investigue sobre otras organizaciones o empresas que estén dispuestas a realizar estos intercambios.

Uno de los métodos utilizados por las ONGs para recaudar fondos, es realizar actividades en las que puedan ofrecer un servicio o entretenimiento al público en general, y cobrar un precio módico por la entrada o participación, como por ejemplo una maratón o viaje dentro de Puerto Rico. Desde el inicio de la entidad se han realizado pocas actividades, pero tienen otras pendientes por hacer. Por este motivo, les animamos a que realicen actividades de manera más frecuente, para adquirir más donaciones. De esta manera también se dan a conocer ante la población puertorriqueña y contribuyen a su desarrollo como organización.

Recomendamos tratar de realizar las actividades en diferentes lugares, de manera que puedan darse a conocer en diferentes áreas de la isla.

Otra fuente para recaudar ingresos son los auspiciadores o patrocinadores, que son personas o entidades que a cambio de publicidad, apoyan económicamente a otra entidad o persona durante una actividad o evento. Los auspiciadores o patrocinadores, podrían convertirse en una fuente para crear más actividades. Gracias al financiamiento de las actividades, pueden promocionar su compañía en estos eventos. De nuevo, el beneficio es mutuo para ambas partes. Es importante saber elegir el auspiciador o patrocinador durante la búsqueda, tomar en cuenta los intereses de esa persona o compañía de manera que puedan relacionarse, o por lo menos no desviarse, del interés de la organización. El capital de los auspiciadores también puede ser utilizado para realizar actividades de confraternización, tal y como tiene pensado SLA realizar para las personas con alopecia y sus familiares. De esta manera, no tendrían que invertir directamente del capital recaudado de las actividades realizadas, o donaciones, y al

final contarían con más capital disponible. Los patrocinadores pueden llegar a promocionar las actividades o eventos que auspician y de esta manera impactar a más público.

En las actividades que se han realizado, la promoción ha sido débil, por lo que hemos aconsejado a SLA de realizar la publicidad de futuras actividades de manera anticipada y difundirlo a través de todos los medios posibles. Teniendo en cuenta que hoy día contamos con las redes sociales, es mucho más fácil difundir las noticias de forma rápida, económica y alcanzando una cantidad masiva de personas de todas las edades. Las redes sociales se han convertido en una herramienta de comunicación de las empresas y organizaciones. Esto significa que a través de este perfil, las personas intentarán contactar con la organización y obtener más información sobre futuros eventos y actividades.

Aconsejamos a la organización que busquen e investiguen sobre lugares físicos donde establecerse y comenzar a ofrecer sus servicios a la comunidad. Figura 9. Anexos.

Nos tomamos la libertad de realizar un presupuesto anual para que puedan solicitar la exención contributiva el próximo año y puedan basarse en nuestras recomendaciones. Figura 10. Anexos.

Finalmente recomendamos a SLA que invierta su tiempo en investigar sobre la alopecia en Puerto Rico, cuánta gente la padece y posibles tratamientos, además de tener en consideración al resto del Caribe. Puerto Rico se encuentra rodeada de pequeñas islas donde habita una gran población de personas que pueden padecer esta condición. Figura 11. Anexos.

## REFERENCIAS

- Andrea, C. G., Felipe, M. V., & Viviana, Z. D. (2015). Caracterización de las causas de alopecia infantil / Aetiology of childhood alopecia. *Revista Chilena De Pediatría*, (4), 264. doi:10.1016/j.rchipe.2015.06.015
- Bethesda, MD. (2015). Qué es la alopecia areata? 12 de abril de 2016, de Instituto Nacional de Artritis y Enfermedades Musculoesqueléticas y de la Piel Sitio. Recuperado de: [http://www.niams.nih.gov/portal\\_en\\_espanol/informacion\\_de\\_salud/Alopecia\\_areata/default.asp](http://www.niams.nih.gov/portal_en_espanol/informacion_de_salud/Alopecia_areata/default.asp)
- Camacho Martínez, F. (1992). [Alopecia, curable or incurable?]. *Medicina Clínica*, 99(3), 100-102
- Departamento de Hacienda. (2014). *Comerciantes*. Recuperado en: <http://www.hacienda.gobierno.pr/comerciantes/sin-fines-de-lucro>
- Enrique, R. (2013). *Presupuesto público y contabilidad gubernamental*. [N.p.]: Ecoe ediciones.
- González María. (2002, agosto 11). *Definición de presupuesto y sus tipos*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/>
- Liliana E, F. L., & Norma E, G. (2005). Contabilidad Social y Gestión en ONGs / Social Accounting and Management in NGOs. *Revista Venezolana De Gerencia*, (32), 545
- S., C. B., B., G. P., E., C. R., M. P., R. V., & A., Y. A. (2014). Posible relación entre alopecia areata e infecciones por enterovirus / Possible relationship between alopecia areata and enterovirus infections. *Pediatría Atención Primaria*, (63), e87
- Smetoolkit. (n.d.). *Establezca metas para su empresa*. Recuperado en: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/121/Establezca-metas-para-su-empresa>
- (n.d.). Recuperado en: <http://www.hacienda.gobierno.pr/comerciantes/sin-fines-de-lucro>

## ANEXOS

### Perfil de trabajo

#### Integrantes del equipo:

1. **Cristina Alcaide Ibáñez** nació el 9 de noviembre de 1992 en Sevilla, España. Lleva un año de intercambio en la Universidad del Sagrado Corazón en Puerto Rico. Cursa su cuarto año del Grado en Turismo. Entre sus cualidades destaca su dinamismo, alegría, responsabilidad y fuerte trabajo. Tiene gran capacidad para adaptarse a cualquier tipo de entorno y, en un futuro, quisiera posicionarse en el departamento de Recursos Humanos de alguna línea aérea.
2. **Alexandra Hernández Mejía** nació el 8 de agosto de 1989. Es candidata a graduación de la Universidad del Sagrado Corazón. Cursa un bachillerato en Administración de Empresas General. Actualmente, trabaja y realiza funciones administrativas en el Departamento de Administración de Empresas de su universidad. Se destaca por ser una persona trabajadora, honesta, empática y colaboradora.
3. **Chanel Mutchler Margarida** nació el 20 de mayo de 1991. Es candidata a graduación y cursa un bachillerato en Administración de Empresas con concentración en Mercadeo en la Universidad del Sagrado Corazón. Entre sus cualidades, se destaca su seriedad y firmeza a la hora de desempeñarse como profesional, su responsabilidad y capacidad para trabajar en equipo. Tiene iniciativa para resolver problemas eficientemente y se propone lograr todas sus metas y objetivos.
4. **Sennur Kandemir Berrios** cursa su quinto y último año de bachillerato en Administración de Empresas con una concentración en Turismo. Actualmente, trabaja para una empresa de turismo en Puerto Rico. Entre sus cualidades, se destaca su organización, responsabilidad, honestidad, su necesidad de ayudar a otros y su perseverancia y deseo de adquirir nuevos conocimientos.
5. **Kevin Rosario Meléndez** nació el 4 de junio de 1993. Cursa su quinto y último año de bachillerato en la Universidad del Sagrado Corazón. Estudia Administración de Empresas con una concentración en Contabilidad. Actualmente, ejerce su práctica laboral en A&M Trust Group, una firma de contabilidad. Entre sus cualidades, se destaca por ser una persona con iniciativa, responsable y lleno de metas. En un futuro, quisiera continuar sus estudios graduados y certificarse como contador público autorizado.

**Presupuesto para la solicitud de exención contributiva**

Sin Límites con Alopecia

**Presupuesto Exención Contributiva**

<b>INCOME</b>	<b>2015 (Historical)</b>	<b>2016 (Forecast)</b>	<b>2017 (Forecast)</b>	<b>2018 (Forecast)</b>
<b>Operating Income</b>				
Income from Activities (7%)	\$ -	\$ 2,970.00	\$ 5,464.80	\$ 10,055.23
<b>Total Operating Income</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2,970.00</b>	<b>\$ 5,464.80</b>	<b>\$ 10,055.23</b>
<b>Non-Operating Income</b>				
Interest Income	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Donations	\$ -	\$ 50.00	\$ 100.00	\$ 150.00
<b>Total Non-Operating Income</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 50.00</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 150.00</b>
<b>Total INCOME</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 3,020.00</b>	<b>\$ 5,564.80</b>	<b>\$ 10,205.23</b>
<b>EXPENSES</b>				
<b>Operating Expenses</b>				
Accounting and Legal Expense	\$ -	\$ -	\$ 400.00	\$ 400.00
Activities Expenses	\$ -	\$ 324.36	\$ 596.82	\$ 1,098.15
Advertising Expense	\$ -	\$ 28.00	\$ 51.52	\$ 94.80
Bank Account Expense	\$ -	\$ 500.00	\$ -	\$ -
Patent and Licenses	\$ 5.00	\$ 309.00	\$ 5.00	\$ 5.00
Office Supplies Expense	\$ -	\$ 49.99	\$ 91.98	\$ 169.24
Rent Expense	\$ -	\$ -	\$ 860.00	\$ 860.00
Research Expenses	\$ -	\$ 200.00	\$ 800.00	\$ 1,000.00
Salaries and Wages Expense	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Service Charges	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Telephone Expense	\$ -	\$ -	\$ 60.00	\$ 60.00
Utilities Expense	\$ -	\$ -	\$ 100.00	\$ 120.00
Web Hosting and Domains	\$ 57.00	\$ 57.00	\$ 46.00	\$ 57.00
Other Expenses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>\$ 62.00</b>	<b>\$ 1,468.35</b>	<b>\$ 3,011.32</b>	<b>\$ 3,864.19</b>
<b>Total EXPENSES</b>	<b>\$ 62.00</b>	<b>\$ 1,468.35</b>	<b>\$ 3,011.32</b>	<b>\$ 3,864.19</b>
<b>NET INCOME</b>	<b>\$ (62.00)</b>	<b>\$ 1,551.65</b>	<b>\$ 2,553.48</b>	<b>\$ 6,341.04</b>

Figura 8. Presupuesto exención contributiva. Ref. Capítulo 10.

Fuente: elaboración propia

**Presupuesto de alquiler**

Sin Límites con Alopecia		Rental Expense Budget	
<b>Local Sugerido</b> <i>Hato Rey, P.R.</i>			
<b>Operating Expenses</b>			
Rent Expense		\$	700.00
Utilities Expense		\$	100.00
Telephone Expense		\$	60.00
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>860.00</b>
<b>Notas:</b>			
<p>La localidad cuenta con un recibidor, oficinas individuales completamente equipadas con cortinas, una unidad de aire acondicionado, un baño completo y una pequeña terraza. La misma, también dispone de dos estacionamientos para autos. Se estima que en gastos de utilidades se pagará un total de \$80 en energía eléctrica y \$20 en agua potable. Entre otros gastos, también se estimó el gasto de telefonía e internet de \$60.</p>			
<b>Contacto:</b>			
<p>Dicho anuncio fue tomado de Clasificados Online y la persona contacto es Vicky Campo. Su número de teléfono es (787)642-4332 ó (787)619-1332.</p>			
<p><b>En la Milla De Oro , Comercial , 2 - 1 en San Juan-Hato Rey, Renta: \$700</b></p>		<p>Clasificado <b>1098403</b></p>	
		<p>Cuartos - <b>2</b> Baños - <b>1</b> Renta: \$700 Larga termino Vicky Campo Re, Lic C-5362 787-642-4332 -619-1</p> <p>email Vendedor</p> <p>Like Share 0 Email a Friend</p>	
<p>7 Foto(s), Ampliar</p> <p>PRINT PRINTER FRIENDLY</p>		<p>Oficina en el corazón de Hato Rey , primer piso, cuenta con recibidor, oficinas individuales completamente equipadas cortinas, 1 unidad de aire acondicionado , un baño completo y pequeña terraza. Contador de agua y luz separado. Estacionamiento para 2 autos negociable. Lista para ocupar . PK accesible. , Se Alquila Comercial, En la Milla De Oro en San Juan-Hato Rey Puerto Rico, Cuartos - <b>2</b>, Baños - <b>1</b></p>	

**Figura 9. Alquiler local.** Capítulo 12.  
*Fuente: elaboración propia*

Proporcionamos una opción de alquiler a la organización, aunque no consistía en nuestro trabajo principal, pero era una de las necesidades identificadas y que esperaban solucionar en un futuro próximo.

**Presupuesto de investigación**

Sin Límites con Alopecia		Research Budget	
EXPENSES			
<b>Operating Expenses</b>			
Inscription Expenses		\$	200.00
Miscelaneous Expenses		\$	250.00
Salaries and Wages Expense		\$	-
Stipend Expense		\$	100.00
Supplies Expese		\$	200.00
Traduction Service Expense		\$	100.00
Transportation Expenses		\$	50.00
Transcription Expenses		\$	100.00
<b>Total Operating Expenses</b>		<b>\$</b>	<b>1,000.00</b>

Figura 10. Presupuesto para investigaciones. Capítulo 12.  
Fuente: elaboración propia

