

**UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

Proyecto de Graduación

**“La creación de una Empresa en el cantón de
Grecia, provincia de Alajuela”**

Elaborado por:

Jared Acevedo Oliva.

Profesor Tutor:

MBA. Sergio Mata Montero.

AÑO 2006.

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | 3 |
| 1- Definición del problema / necesidades | 4 |
| 2- Análisis de Medio Ambiente | 4 |
| 2.1. Antecedentes Socioeconómicos del Cantón de Grecia | 4 |
| 3- Objetivos | 7 |
| 3.1 Objetivo General | 7 |
| 3.2 Objetivos Específicos | 7 |
| 4- Presentación de Alternativas | 7 |
| 4.1 Resultados del Estudio de Mercado | 7 |
| 4.1.1 Criterios para escoger una idea de Negocio | 9 |
| 4.1.2.1 Descripción del Servicio | 11 |
| 4.2 Estudio Técnico | 13 |
| 4.2.1 Infraestructura o espacio físico | 13 |
| 4.2.2 Localización | 15 |
| 4.2.3 Proceso Productivo | 15 |
| 4.3 Estudio Administrativo/Legal | 18 |
| 4.3.1 Tipo de Organización | 18 |
| 4.3.2 Organigrama | 19 |
| 4.3.3 Perfil de Puestos | 19 |
| 4.3.4 Marco Legal | 20 |
| 4.4 Resultado del Estudio Financiero | 21 |
| 4.4.1 Supuestos Flujo de Caja (Ingresos, gastos, inversión inicial, financiamiento) | 21 |
| 5- Selección de la Decisión | 25 |
| 5.1 Análisis de Riesgos | 25 |
| 5.2 Decisión final de puesta en marcha. | 26 |
| 5.2.1 Conclusiones | 26 |
| 6- Plan de Acción | 29 |
| 6.2 Cronograma de Actividades para la puesta en marcha | 29 |
| 7- Bibliografía | 30 |
| 8-Anexos | 30 |
| Entrevista #1 | 31 |
| Entrevista #2 | 32 |
| Contacto Regional Documentado | 33 |

“La creación de un empresa en el Cantón de Grecia, Provincia de Alajuela”

Introducción

De los cantones que presentan mayor auge económico en Costa Rica podemos mencionar a Grecia de Alajuela debido al aporte de actividades económicas como la inmobiliaria, la agricultura (caña de azúcar y el café), el floreciente turismo y el comercio en general.

Con base en lo anterior, el autor de este trabajo (el cual se presenta como un caso) se dio a la tarea de realizar un estudio que les permita a los interesados crear una empresa en el distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela. Como sabemos, el objetivo de la creación de empresas para realizar negocios, es la de satisfacer las necesidades de la sociedad en general y para poder determinarlas se realizarán varios estudios; entre los que podemos mencionar el del medio ambiente, una investigación de mercado, estudios técnicos o de necesidades de capital de trabajo, el estudio administrativo y legal y por supuesto, el estudio financiero- contable; los cuales dan pie para poder concluir sobre la viabilidad del proyecto. La metodología para este estudio inicia con una pequeña entrevista a los pobladores del distrito central del cantón de Grecia ya que de esta manera podemos identificar los productos y servicios faltantes. Estas ideas de negocios se clasificaron en actividades generales y luego se propone una que satisfaga la necesidad de un segmento de la población de Grecia.

Con ello se puede orientar a los nuevos comerciantes del cantón, para que sus ideas de negocios se lleven a cabo con el menor riesgo e incertidumbre posible, ayudando al desarrollo comercial del distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela.

1- Definición del problema / necesidades

El problema relacionado con este proyecto queda definido de la siguiente forma:

“Identificar necesidades comunes de la población del distrito Grecia, cantón de Grecia, provincia de Alajuela, para generar ideas de negocios y poder crear una empresa”

Para lograr lo anterior, el proyecto conlleva dos partes: primero el desarrollo de los estudios del medio que demuestren las ideas de negocios factibles y segundo con base en la primera, la documentación correspondiente para formular y evaluar la creación de una empresa rentable en el distrito.

2- Análisis de Medio Ambiente

A nivel de estudios de factibilidad, es necesario realizar una serie de análisis iniciales, los cuales se detallan a continuación:

2.1. Antecedentes Socioeconómicos del Cantón de Grecia

“En la época Precolombina el territorio que actualmente corresponde al cantón de Grecia, estuvo habitado por indígenas del llamado Reino Huetar de Occidente, que a los inicios de la conquista fue dominio del Cacique Garavito. Posterior a la independencia, el gobierno del estado, promulgó en 1825, un decreto ejecutivo que premiaba a los habitantes del país, que descubrieran veredas o hicieran picadas que comunicaran con tierras inexploradas del territorio nacional. Los primeros pobladores de este cantón, después de la época de la independencia, se establecieron al oeste del río Poás, a mediados del siglo dieciocho y provenían de los cantones de San José, Alajuela, Heredia y Barva. Desde entonces del paisaje griego ha estado caracterizado por las plantaciones de café y caña, principalmente. Años después, en la ley N° 69 del 9 de mayo de 1838, en el gobierno de don Manuel Aguilar Chacón, se autorizó a los vecinos erigir una ermita en

la población, la cual se llamaría Grecia, y es así como se funda el cantón de Grecia el 27 de Abril del año 1838. Grecia es el cantón número 3 de la provincia de Alajuela, se encuentra ubicada aproximadamente a 50 kilómetros al noroeste de la ciudad de San José y es la cabecera de este cantón. Tiene un área territorial de 395.72 Km.², divididos en siete distritos: San Isidro, San José, San Roque, Tacaes, Río Cuarto, Puente Piedra y Bolívar, más el mismo Grecia. Sus límites geográficos son: al este con el cantón de Poás y el cantón de Alajuela. En la parte alta, la división cantonal esta conformada por el río Achiotte, que después se bifurca en el río Tacaes por donde continúa la división cantonal. A la altura de la comunidad de Santa Gertrudis Sur, se bifurca el río Tacaes en el río Prendas, hasta llegar al río Poás, al norte limita con los cantones de Valverde Vega y Poás; cabe destacar que dentro de estos límites se encuentra el Parque Nacional del Volcán Poás, una pequeña parte de este se encuentra dentro del cantón de Grecia. Al Sur con los cantones de Alajuela y Atenas, al oeste limita con el cantón de Valverde Vega, además, con el cantón de Naranjo y un pequeño sector con Atenas.”¹

Figura #1: Mapa del Cantón de Grecia².



| <i>Distrito</i> | <i>Km. 2</i> | <i>Población</i> |
|------------------------|---------------------|-------------------------|
| <i>Grecia</i> | 6.86 | 14.277 |
| <i>San Isidro</i> | 18.09 | 5.201 |
| <i>San José</i> | 12.42 | 6.206 |
| <i>San Roque</i> | 26.14 | 9.163 |
| <i>Tacaes</i> | 24.84 | 6.879 |
| <i>Río Cuarto</i> | 254.20 | 7.747 |
| <i>Puente Piedra</i> | 22.86 | 9.325 |
| <i>Bolívar</i> | 30.31 | 6.324 |
| <i>TOTAL</i> | 395.72 | 65.119 |

Cuadro #1: Población por distrito del cantón de Grecia.³

¹ www.grecia.co.cr pagina Web oficial de la Municipalidad de Grecia, provincia de Alajuela. Abril 2006.

² www.grecia.co.cr pagina Web oficial de la Municipalidad de Grecia, provincia de Alajuela. Abril 2006.

“Actividades Económicas

Hoy en día existe una alta diversidad de cultivos, entre ellos hortalizas, tomates, plantas ornamentales y helechos. En el sector de Río Cuarto, debido a la influencia de la zona norte, se encuentran actividades agropecuarias, avícolas y recientemente, turísticas, además de la introducción de cultivos de piña. También se pueden mencionar el comercio y la industria.

Características generales del Distrito Grecia

Es la cabecera del cantón, su extensión es de 6,86 Km²; posee una elevación media de 999 m.s.n.m. y está conformado por los barrios Carmona, Cavaría, Colón, Jiménez, Pinos, Rincón de Arias, San Antonio y San Vicente, así como el poblado Celina. Es el distrito que alberga el porcentaje poblacional más alto, con casi un 22% de la población total.

Proyectos a futuro de La Municipalidad de Grecia.

- * Elaborar un estudio hidrogeológico para determinar zonas frágiles, recarga acuífera, mantos acuíferos y descarga.
- * Elaborar y ejecutar un plan vial para ordenar y regular la circulación vial.
- * Identificar y establecer sitios de recreación y entretenimiento sanos para el disfrute de la población.
- * Construir y renovar la red del Acueducto Municipal.

³ www.grecia.co.cr pagina Web oficial de la Municipalidad de Grecia, provincia de Alajuela. Abril 2006.

- * Expropiar y adquirir terrenos aledaños a las principales fuentes de captación de agua potable del Acueducto Municipal”⁴

3- Objetivos

3.1 Objetivo General

“Realizar un estudio de prefactibilidad para una idea de negocio; según la entrevista aplicada a los pobladores del distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela”

3.2 Objetivos Específicos.

1. Conocer la tendencia de los pobladores a cerca de las necesidades que consideran más importantes de resolver, en el distrito central del cantón de Grecia.
2. Realizar un estudio cualitativo de Mercado, técnico, administrativo y financiero; que ayuden a evaluar la factibilidad del proyecto propuesto.
3. Obtener un documento guía para los comerciantes, del distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela, con el que puedan crear una empresa.

4- Presentación de Alternativas

4.1 Resultados del Estudio de Mercado

El método de investigación aplicado para cumplir con el objetivo de conocer las necesidades de la población del distrito central del cantón de Grecia, se realizó por medio de una entrevista con base a un muestreo no probabilístico y a conveniencia; debido al tiempo y cantidad de recursos económicos requeridos y que en este momento no existen. De la entrevista aplicada a 100 personas mayores de edad, trabajadores y residentes del distrito central del cantón de Grecia, el 55% fue de sexo femenino y el 45%, masculino. La respuesta a la pregunta principal, ¿cuál producto, servicio o negocio cree usted más necesario en este momento?, se puede concluir que las siguientes diez actividades comerciales son las preferidas por los pobladores, como lo observamos en el gráfico #1.

⁴ www.grecia.co.cr pagina Web oficial de la Municipalidad de Grecia, provincia de Alajuela. Abril 2006.

Cuadro # 2: Producto, servicio o negocio más necesitado

| | |
|--|-----|
| 1. Entretenimiento Familiar. | 20% |
| 2. Ninguno. | 19% |
| 3. Cine. | 14% |
| 4. “Mall”. | 10% |
| 5. Ropa. | 8% |
| 6. Librerías. | 7% |
| 7. Restaurantes. | 7% |
| 8. Comidas de Franquicias. | 5% |
| 9. Libros. | 5% |
| 10. Centros de Especialidades Médicas. | 5% |

Fuente: Elaboración propia.

Grafico #1

Fuente: Entrevista efectuada por el estudiante Jared Acevedo Oliva en el distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela.

Por su mayor frecuencia relativa entre las personas entrevistadas se seleccionó como la alternativa a estudiar el “Entretenimiento Familiar” (adicionamos actividades como el cine, el “mall”, el restaurante, las comidas de franquicias ya que se clasifican como diversión, por lo que suma un 56% de los entrevistados). Esto nos llevó a plantear la interrogante de cuál clasificación de entretenimiento se debería escoger que cumpliera con las expectativas requeridas del cantón. Por ello se analizó la encuesta nuevamente

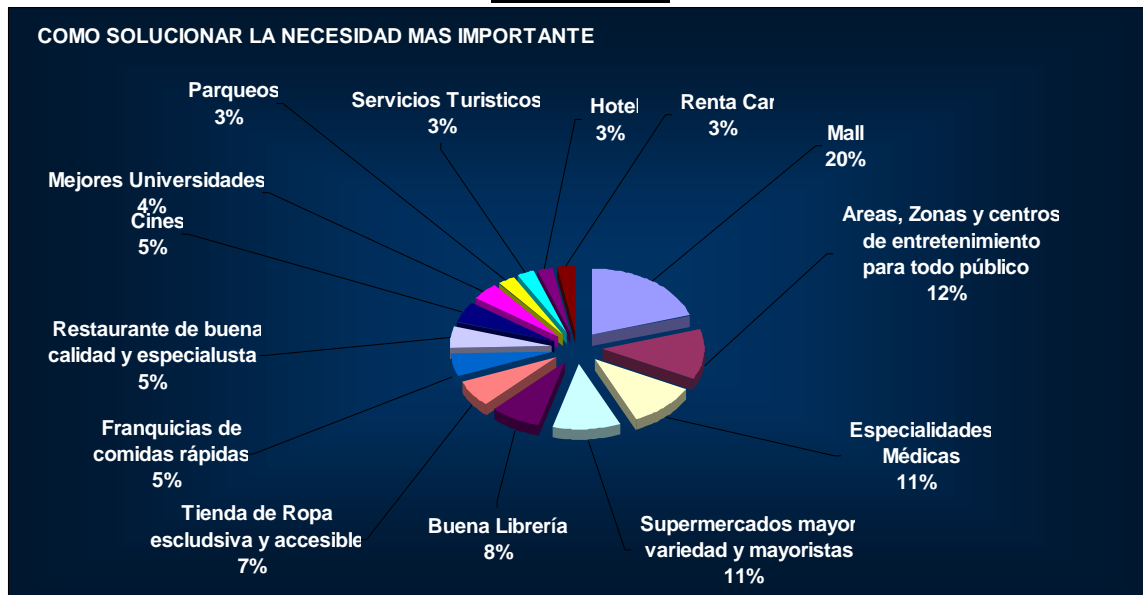
proporcionando un nuevo resultado a la pregunta, ¿cuál cree usted que sería la solución para satisfacer esa necesidad?; como lo observamos en el siguiente cuadro y gráfica:

Cuadro #3: Solución para satisfacer la necesidad.

1. “Mall”.
2. Áreas, Zonas y centros de entretenimiento para todo público.
3. Centro de especialidades médicas.
4. Supermercados con mayor variedad.
5. Mejorar Librerías.
6. Tiendas de ropa exclusiva y accesible.
7. Franquicias de comidas rápidas.
8. Restaurantes de buena calidad.
9. Cines.

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico # 2



Fuente: Entrevista aplica por el estudiante Jared Acevedo Oliva en el distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela.

4.1.1 Criterios para escoger una idea de Negocio.

Como en toda selección, existen variables para evaluar y proponer una idea de negocio. Por ello, primero se tomó la lista de las actividades mencionadas en el gráfico #2 y se eliminaron aquellas que existen en el cantón y las, que por su investigación preliminar, no son factibles. Además merece la atención el segmento del gráfico #1 donde se indica que el 19% de los entrevistados no considera que exista alguna necesidad en el distrito, por lo

que podemos considerarlo como demanda potencial. A continuación resumimos en el siguiente cuadro el análisis para proponer una idea de negocios.

Cuadro #4: Criterios para escoger una “Idea de Negocios”.

| ACTIVIDAD | EXISTE EN EL CANTÓN | OBSTÁCULO PRELIMINAR |
|---|----------------------------|---|
| “Mall” | No | Población radio 450.000h. Comerciantes no anuentes. Proyecto en proceso. |
| Áreas-Zonas de entretenimiento para todo público | Sí | Normales como piscinas. |
| Centros Especialidades Médicas | No | Convencer a médicos para dejar consultorios privados |
| Supermercados con más variedad | Sí | Inversión empresa existente |
| Mejorar Librerías | Sí | Inversión empresa existente |
| Tienda de Ropa exclusiva y accesible | Sí | Inversión empresa existente |
| Franquicias de comidas Rápidas | No | Comerciantes actuales no anuentes |
| Restaurantes de buena calidad | Sí | Inversión empresa privada |
| Cines | No | Está por abrir dos salas |

Fuente: Información tomada según investigación de la zona y expertos en la materia.

De las anteriores se escogió formular y evaluar un proyecto que no existe en Grecia, novedoso y sano para toda la familia, el cual se propone como un servicio. A continuación se describe y posteriormente se desarrolla su factibilidad:

“Disfrutar en una zona al aire libre de actividades deportivas y educativas; por medio de su atracción principal:

“Campamentos Educativos”

Para justificar el estudio sobre este tipo de proyecto debemos tomar en cuenta que en el cantón de Grecia, sus pobladores dan mucho énfasis a la convivencia familiar por lo tanto

cualquier actividad de recreación sana es aceptada. Sin embargo, se realizó una nueva investigación por medio de una entrevista a 50 personas del distrito central del cantón y sus resultados se presentan en el siguiente cuadro resumen, sobre la propuesta de negocio planteada anteriormente:

“CAMPAMENTOS EDUCATIVOS PARA NIÑOS”

Cuadro # 5: Disposición de las personas para enviar a sus hijos a un Campamento Educativo.

| | |
|----------------------|-----------|
| 1. Edad Promedio | 9 |
| 2. Cuota Promedio | 13.750,00 |
| 3. Le gusta la idea: | |
| a. Sí | 87 % |
| b. No | 13 % |

Fuente: Elaboración propia, encuesta #2.

Grafico # 3



Fuente: Entrevista elaborada por el estudiante Jared Acevedo Oliva.

4.1.2 Planificación del Proyecto

4.1.2.1 Descripción del Servicio

1. Nombre comercial: “Campamentos Educativos Griegos”⁵

⁵ Nombre comercial asignado para el servicio por brindar.

2. **Objetivo del servicio:** Consiste en un servicio educativo informal, que por medio de las actividades del campamento al aire libre, ayude a los miembros de una familia a desarrollar y practicar diariamente destrezas y actitudes de convivencia, además de incrementar el desarrollo personal y social.
3. **Característica del servicio:** “La mística”⁶, es el elemento novedoso y más importante, pues crea elementos cualitativos para fomentar los valores humanos en el participante del campamento. Además se practicarán actividades como torneos, travesías, charlas, talleres, fogatas, actos culturales, música, bailes, caminatas, deportes tradicionales y mucha diversión más.
4. **Misión:**
“Ofrecer una actividad recreativa al aire libre para la familia del cantón de Grecia, provincia de Alajuela y brindarle al participante, por medio de la educación informal, valores sociales de aplicación cotidiana.”
5. **Visión:**
“Llegar a ser la mejor organización del cantón de Grecia, provincia de Alajuela, que planifica campamentos educativos para la familia y ofrecer sana diversión por medio de la vida al aire libre.”
6. **Ubicación de la empresa:** Se tendrá a disposición una oficina para la planificación y organización de cada evento. Para el desarrollo de los campamentos se alquilará una quinta o se pagará la entrada a un Parque Nacional que reúna todas las condiciones necesarias para el desarrollo de una actividad al

⁶ Consiste en que cada campamento que se realice debe tener una historia llamada “marco mágico”, base teórica para practicar actividades recreativas y desarrollar habilidades físicas y mentales en los participantes. Al final de la actividad se premian al grupo ganador de la competencia creada.

- aire libre, la cual se espera sea una experiencia agradable para los participantes y como resultado deseen concursar de nuevo.
7. **Tamaño:** Es una pequeña empresa, en la que laborarían un máximo de 10 personas de las cuales ocho, tendrían trabajo temporal y por contrato, o sea, durante la ejecución del evento.
 8. **Demanda Potencial:** Inicialmente se proyecta ofrecer el servicio a niños de 9 años, considerándose como el bloque más fuerte para la rentabilidad del negocio. Luego se pretende extender las actividades a otras edades y poblaciones con niños de 11 a 16 años; jóvenes entre 17 a 21 años y adultos de 22 a 40 años.
 9. **Oferta Actual:** En estos momentos no existe un servicio igual o similar en el cantón de Grecia o poblaciones aledañas. Se sabe que las organizaciones que realizan actividades similares son las Iglesias sin embargo, ellas responden a un grupo específico de la población, sin enfocarse a toda la comunidad del cantón.
 10. **Justificación del servicio:** Permite ser una alternativa sana para los jóvenes del cantón que por su naturaleza educativa no compite con las actividades de carácter turístico; pues inicialmente está enfocado hacia la población estudiantil nacional.

4.2 Estudio Técnico

En el estudio Técnico se investigan variables que permiten formarse una idea de las necesidades de inversión, localización, tamaño y procesos productivos del proyecto.

4.2.1 Infraestructura o espacio físico

Se requiere alquilar un local comercial dentro del área de negocios más visitada por los consumidores del distrito; esta se pudo identificar gracias a la investigación inicial y según se puede visualizar en el siguiente gráfico:

Grafico #4



Fuente: Elaboración propia. Entrevista aplica por el estudiante Jared Acevedo Oliva en el distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela.

Para poder comprender mejor la localización del nuevo negocio mostramos a continuación un croquis del distrito central del cantón de Grecia donde se marca con color rojo el espacio más importante.

Figura # 2



Fuente: Elaboración propia. Entrevista aplica por el estudiante Jared Acevedo Oliva en el distrito central del cantón de Grecia, provincia de Alajuela.

4.2.2 Localización

Se establece que el lugar idóneo para llevar a cabo la actividad principal, los campamentos educativos, es el área de bosque y parajes naturales del cantón de Grecia.

Entre las características indispensables del lugar podemos mencionar:

- * A una distancia no mayor de 20 Km. del centro de la ciudad de Grecia.
- * Debe tener servicios básicos como agua, luz, caminos accesibles y teléfono.
- * Contar con un espacio apto para la colocación de tiendas de campaña.
- * Ofrecer ranchos o un lugar apto para comedor.

Como alternativas iniciales están: “El Bosque del Niño”, “La Posada de Belén”, “Los Trapiches”, “La Laguna de Fraijanes”, “El Club Campestre Griego” y otras fincas privadas de algunos pobladores conocidos del cantón; sin embargo, una de las tareas de los organizadores al poner en marcha el proyecto, es realizar visitas para identificar nuevos lugares aptos para dichas actividades.

4.2.3 Proceso Productivo

Uno de los factores más importantes que determinan los recursos, los costos y la forma de trabajar, se refiere a la planificación y programación de las actividades educativas-recreativas en las que participan los niños.

Se expone un ejemplo de un campamento para dos días, en donde la cantidad máxima de participantes es de 60. Bajo esas condiciones se detalla a continuación un cronograma de actividades, los materiales necesarios y con base en ellos, las necesidades de inversión inicial.

CAMPAMENTO EDUCATIVO:
"BARNEY Y SUS AMIGOS"
Cronograma de actividades



Día: Sabado 9 de Diciembre del 2006

Hora **Actividad**

08:00:00 a.m. Salida del Parque Central de Grecia.
 09:00:00 a.m. Llegada al lugar y organización en grupos de trabajo.
 10:00:00 a.m. Levantamiento de Tiendas de Campaña.
 11:00:00 a.m. Actos protocolarios y aprendizaje de canciones de Barney.
 12:00:00 p.m. Almuerzo.
 01:00:00 p.m. Actividad 1: Juegos tradicionales de Barney.
 02:00:00 p.m. Actividad 1: Juegos tradicionales de Barney.
 03:00:00 p.m. Actividad 1: Juegos tradicionales de Barney.
 04:00:00 p.m. Charla Educativa con Barney "Autoestima".
 05:00:00 p.m. Descanso, prepararse para la cena y actividad nocturna.
 06:00:00 p.m. Cena.
 07:00:00 p.m. Actividad 2: La noche Mágica de Barney.
 08:00:00 p.m. Actividad 2: La noche Mágica de Barney.
 09:00:00 p.m. Barney Descansa.

Día: Domingo 10 de Diciembre del 2006

Hora **Actividad**

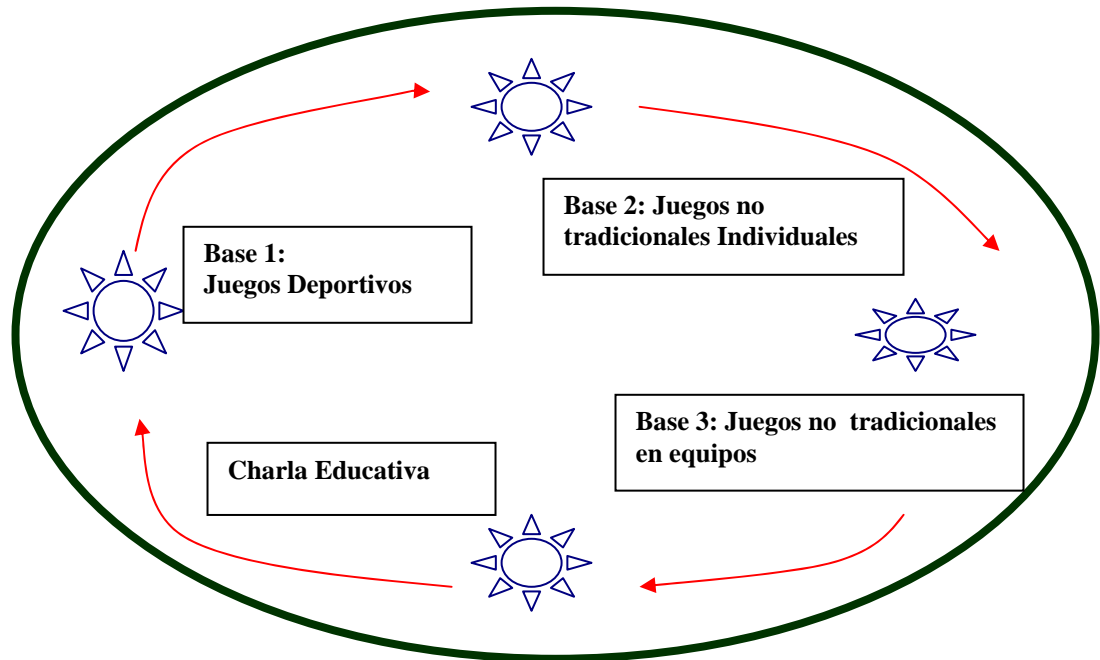
07:00:00 a.m. Levantada y Baño: "Ejercicios Barney".
 08:00:00 a.m. Desayuno.
 09:00:00 a.m. Actividad 3: Caminata por Bosque "En busca de los Secretos de Barney".
 10:00:00 a.m. Actividad 3: Caminata por Bosque "En busca de los Secretos de Barney".
 11:00:00 a.m. Actividad 3: Caminata por Bosque "En busca de los Secretos de Barney".
 12:00:00 p.m. Almuerzo.
 01:00:00 p.m. Actos de Clausura.
 02:00:00 p.m. Salida del campamento.
 03:00:00 p.m. Llegada al parque de Grecia.

Una vez establecido el programa del campamento se desglosan las actividades por realizar para cumplir con el plan propuesto.

- * Dividir a los participantes en 4 grupos de 15 personas quienes contarán con un facilitador durante todo el evento.
- * Actividad #1: Los juegos tradicionales son actividades deportivas para aprender como el fútbol, el voleibol, el béisbol etc. y juegos en equipos no tradicionales (como competencias de carretillos, mono, cebollas y cebolleros, venado, carrera con los pies amarrados, morocotopo, 5 pases, argolla, asecho,

órdenes en serie, quisbol y muchos más). Todas estas actividades se dividen en 3 estaciones de 1 hora cada una, siguiendo un ciclo de la siguiente forma:

Figura #3: Ciclos de Juegos



- * Actividad #2: En esta actividad se enciende una fogata; esta constituye la parte espiritual del evento. Así mismo, se confeccionan recuerdos para cada uno de los participantes; se realizan actos teatrales en los que los niños participan como actores, se hacen cantos y por último aparece la figura del marco romántico del campamento, “Barney”, quien refuerza los valores transmitidos por el charlista en la actividad #1.
- * Actividad #3; Por medio de un trayecto por el bosque los organizadores preparan tesoros con normas de conducta que todo niño debe poner en práctica cotidianamente y al encontrarlos se comentan con el facilitador para su aprendizaje.

Definido el desglose de las actividades se enumera a continuación la inversión inicial del proyecto, destacando en los equipos y materiales que serán de utilidad constante al practicar un campamento y el cual se pretende realizar uno por mes.

Cuadro #7: Inversión Inicial en Equipos y Capital de Trabajo.

INVERSION INICIAL (en colones)

| Equipo | Cantidad | Precio | Inversiones | Total | Inicial |
|-------------------------------|-----------------|---------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Equipo Oficina | | | | 771.550,00 | 756.550,00 |
| Computadora y Accesorios | 1 | 408.000,00 | 408.000,00 | 100,00% | 408.000,00 |
| Materiales de Oficina | 6 | 5.000,00 | 30.000,00 | 50,00% | 15.000,00 |
| Escritorio de Oficina | 1 | 70.000,00 | 70.000,00 | 100,00% | 70.000,00 |
| Fax | 1 | 73.000,00 | 73.000,00 | 100,00% | 73.000,00 |
| Camara Digital | 1 | 100.000,00 | 100.000,00 | 100,00% | 100.000,00 |
| Teléfono Inalámbrico | 1 | 10.550,00 | 10.550,00 | 100,00% | 10.550,00 |
| Teléfono Celular | 1 | 80.000,00 | 80.000,00 | 100,00% | 80.000,00 |
| Equipo de Campamento | | | | 488.335,00 | 488.335,00 |
| Tiendas (Igloo 6 personas) | 10 | 40.000,00 | 400.000,00 | 100,00% | 400.000,00 |
| Megáfono | 1 | 10.000,00 | 10.000,00 | 100,00% | 10.000,00 |
| Linterna de Gas | 2 | 17.480,00 | 34.960,00 | 100,00% | 34.960,00 |
| Mochilas | 2 | 20.000,00 | 40.000,00 | 100,00% | 40.000,00 |
| Gas | 5 | 675,00 | 3.375,00 | 100,00% | 3.375,00 |
| Equipo de cabuya | | | | 57.000,00 | 57.000,00 |
| Mecates para juegos | 1 | 55.000,00 | 55.000,00 | 100,00% | 55.000,00 |
| Poleas | 4 | 500,00 | 2.000,00 | 100,00% | 2.000,00 |
| Equipo de trabajo | | | | 76.800,00 | 76.800,00 |
| Cuchillos | 4 | 4.500,00 | 18.000,00 | 100,00% | 18.000,00 |
| Machete | 4 | 1.500,00 | 6.000,00 | 100,00% | 6.000,00 |
| SERRUCHO | 2 | 5.400,00 | 10.800,00 | 100,00% | 10.800,00 |
| Pala | 2 | 6.000,00 | 12.000,00 | 100,00% | 12.000,00 |
| Bolas deportivas | 5 | 6.000,00 | 30.000,00 | 100,00% | 30.000,00 |
| Capital de trabajo | | | | 2.550.460,00 | 648.560,00 |
| Publicidad | 1 | 100.000,00 | 100.000,00 | 50% | 50.000,00 |
| Internet 24 horas (e-mail) | 6 | 18.000,00 | 108.000,00 | 50% | 54.000,00 |
| Pólizas de Vida | 60 | 500,00 | 30.000,00 | 0% | 0,00 |
| Alquiler de Oficina | 6 | 40.000,00 | 240.000,00 | 17% | 40.800,00 |
| Capacitación Facilitadores | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 | 100% | 50.000,00 |
| Botiquín | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 | 100% | 50.000,00 |
| Gastos de Formalización | 1 | 82.460,00 | 82.460,00 | 100% | 82.460,00 |
| Facilitadores (6 actividades) | 6 | 60.000,00 | 360.000,00 | 17% | 61.200,00 |
| Comida(6 campamentos) | 6 | 225.000,00 | 1.350.000,00 | 17% | 229.500,00 |
| Luz, Teléfono y Celular | 6 | 30.000,00 | 180.000,00 | 17% | 30.600,00 |
| Total | | | | 3.944.167,84 | 2.027.245,00 |

4.3 Estudio Administrativo/Legal

4.3.1 Tipo de Organización

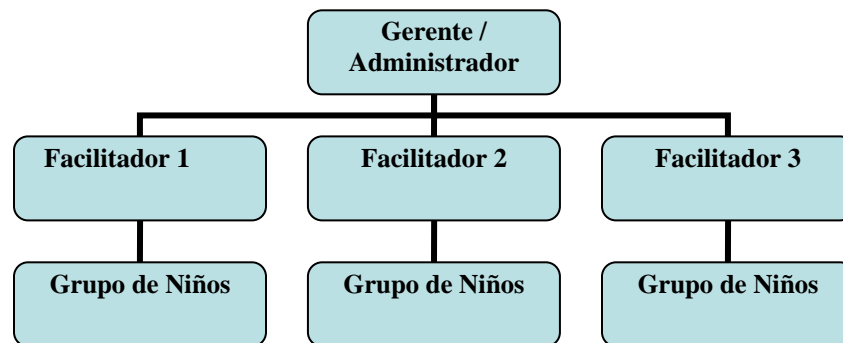
El análisis del medio donde se va a trabajar y las características del servicio permiten determinar que la forma de organización ideal para esta actividad es la de Persona Física con Actividades Lucrativas⁷. Esto es dado por el tipo de inversión requerida y porque las características del servicio se ofrecen con poco personal. Sin embargo, en algún momento de la vida del proyecto puede resultar beneficioso desarrollar aún más su capacidad

⁷ Definición dada por el Ministerio de Hacienda, al referirse que una persona trabaja en una actividad propia siendo el mismo el dueño y patrono.

productiva y consecuentemente sus necesidades de capital, por lo que crear una Sociedad Anónima sería indispensable para financiarse.

4.3.2 Organigrama

**Figura #4: Organigrama Funcional
“Campamentos Educativos Griegos”**



Fuente: Elaboración propia.

4.3.3 Perfil de Puestos

- * Gerente/Administrador: Es el dueño del negocio y encargado de planificar, programar y ejecutar las labores relacionadas con la gestión de ventas y gestión administrativa de cada campamento, así como las actividades de mercadeo, de finanzas, procesos contables, gerencia del proyecto y administración de recursos humanos. La persona ideal para este cargo debe conocer de administración de negocios y tener experiencia en organización de campamentos, recreación al aire libre y educación en general.
- * Facilitadores: Son los encargados de realizar todas las labores de apoyo para crear las actividades de los participantes. Permanecen con el grupo de niños que les fue asignado, para explicar y animar los juegos propuestos. El personal ideal para esta labor son los estudiantes de Educación Física en su tercer año de carrera

universitaria, a quienes se remunera por campamento, con base a un contrato por servicios profesionales.

4.3.4 Marco Legal

Por su naturaleza nuestro servicio (campamentos educativos) será normado por las siguientes leyes:

- * Ley General del Impuesto sobre la Renta: Para nuestros efectos el tipo de organización que se requiere es la de persona Física con Actividad Lucrativa, quien debe inscribirse como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda, por medio de la Dirección General de Tributación Directa (formulario D-140) para cumplir con la Ley del Impuesto sobre la Renta. Aquí se reglamenta el pago del impuesto a las utilidades (formulario D101) según las siguientes variables:

Cuadro #8: Variables para determinar el Impuesto sobre la renta, personas físicas.

| <u>Período 2006</u> <u>Monto</u> | <u>Tarifa</u> |
|---|----------------------|
| Menor a ¢ 1.858.000 | <u>Exento</u> |
| ¢ 1.858.000 hasta ¢ 2.775.000 | <u>10%</u> |
| ¢ 2.775.000 hasta ¢ 4.629.000 | <u>15%</u> |
| ¢ 4.629.000 hasta ¢ 9.276.000 | <u>20%</u> |
| Más de ¢ 9.276.000 | <u>25%</u> |

Fuente: Elaboración propia según Dirección General de Tributación Directa.

Para el cálculo de pago, se requiere sumar todos los ingresos brutos y buscar el rango de tarifa que corresponde, 10%, 15%, 20% y 25%. Luego, calcular la utilidad neta (ingresos-gastos) y multiplicar por la tarifa de impuesto antes calculada. Un contador cobra por inscripción de una persona Física con actividad Lucrativa ¢ 10.000,00 colones y a una Sociedad Anónima ¢ 60.000,00 colones.

- * Póliza colectiva: Según investigaciones con agentes de seguros independientes, los requisitos para la confección son: Un listado de los participantes, las

actividades y las medidas de seguridad que se deben tomar. El costo es parecido a una póliza estudiantil, ¢ 500,00 colones.

- * Normas de Calidad: Los padres que envían a sus hijos a la aventura del campamento, indudablemente piensan en elementos de seguridad física, comida y transportes como los factores más importantes para el éxito del proyecto. Para evacuar todas las dudas en estos tres elementos y sin los cuales el campamento no se puede llevar a cabo por razones de demanda, la organización capacita a los facilitadores y organizadores en temas como primeros auxilios básicos, además de contar con la ayuda, durante la actividad, de un cruzrojista, una persona con experiencia en seguridad privada y una empresa de transporte público, reconocida y responsable, de la ciudad. Por otro lado, se permitirá la entrada al campamento de los padres de familia sin que ellos interfieran con las actividades programadas para los niños.
- * Certificación de Conocimientos: Como argumento de venta el dueño del proyecto coordinará la capacitación de los facilitadores en temas como primeros auxilios y técnicas para acampar; de esta manera los padres de familia se sentirán más seguros de enviar a la actividad a sus hijos.

4.4 Resultado del Estudio Financiero

4.4 1 Supuestos Flujo de Caja (Ingresos, gastos, inversión inicial, Financiamiento)

Se presentan a continuación las condiciones resultantes de los diferentes estudios efectuados y con los cuales se confecciona un flujo de caja proyectado (“instrumento financiero que pronostica los fondos monetarios de lo que una empresa anticipa recibir, por un lado, y, por el otro, lo que espera gastar durante un período determinado, y la

anticipada posición monetaria en fechas específicas durante el período que está siendo proyectado”⁸) a 5 años.

* Ingresos: Se toman datos según la segunda entrevista realizada, con ellos se obtiene un precio de venta promedio de ₡ 13.750,00 colones. Este se multiplica por 60, cantidad de participantes, como se comentó en el ejemplo de la programación del campamento; en el ítem del proceso productivo, proyectando un ingreso bruto mensual de ₡ 825.000,00 colones al proyectar una actividad por mes.

* Inversión Inicial: Según se determinó en el estudio técnico; asciende a ₡ 2.027.245,00

* Egresos: Podemos dividir los egresos en:

1. Costos Fijos: Alquiler de oficina, luz, teléfono oficina, teléfono celular, Internet de Racsca, préstamo.

2. Costos Variables: Conferencista, comida, Cruz Roja, facilitadores, lugar de campamento, materiales de campamento, publicidad, transporte y vigilancia.

Financiamiento: Se considera formalizar un préstamo con el Banco Nacional de Costa Rica por un monto de ₡ 4.000.000,00 de colones a 60 meses y una tasa de interés del 19.25% anual sobre saldos. Inicialmente se pretende financiar la inversión inicial en equipos de uso permanente y un mes de capital de trabajo que corresponde a ₡ 2.027.245,00 de colones recuperable con el primer campamento por realizar. Si fuera necesario, se giraría el dinero pendiente por desembolsar, en

⁸ Anzola Rojas, Zérvulo. **“De la idea a tu empresa”**, Editorial Mac Graw Hill-Interamericana, tercera edición, año 2005.

caso de que el negocio dependiera de una mejor estrategia comercial, recuperable máxima a un año.

- * Supuestos Adicionales: Se realiza un flujo de caja proyectado a 5 años. Además se consideran variables macroeconómicas como la inflación, sensibilizando el flujo de caja al incrementar en un 10% los ingresos y en un 15% los egresos.
- * TMAR se calcula según la siguiente fórmula: La Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento o tasa de descuento es el rendimiento mínimo que el inversionista requiere para aceptar su participación en el proyecto. Esta debe ser atractiva ya que de no serlo el negociante podría invertir en otra actividad como un banco o bolsa de valores sin necesidad de riesgos o trabajo adicional. Para este proyecto hemos definido una TMAR de 22% compuesta por la Tasa Básica Pasiva del Banco Central más 6,40 puntos porcentuales de crecimiento económico⁹ comercial del año 2006.

A continuación se presenta el Flujo de Caja Proyectado a cinco años con base en los estudios realizados y supuestos presentados.

⁹ Tasa de crecimiento calculada para especificar el avance de la economía de un período a otro.
www.bncr.fi.cr

**FLUJO DE EFECTIVO ANUAL
CAMPAMENTOS EDUCATIVOS GRIEGOS
ANUAL**

| CONCEPTO / MES | Inversión Inicial | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
|---------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INVERSIONES | | | | | | |
| Terrenos | | | | | | |
| Obra Fisica | | | | | | |
| Maquinaria(Camping) | | | | | | |
| Materia Prima(camping) | | | | | | |
| Capital de Trabajo | 2.027.245 | | | | | |
| TOTAL INVERSIONES | 2.027.245 | | | | | |
| INGRESOS | | | | | | |
| Ventas / Servicios | 0 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 |
| Ingresos Financieros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Donaciones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Aportes/ Saldo Caja | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Prestamos BNCR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros/Fletes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL DE INGRESOS | 0 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 | 9.900.000 |
| EGRESOS | | | | | | |
| COSTOS FIJOS | | | | | | |
| Alquiler de Oficina | 0 | 440.000 | 440.000 | 440.000 | 440.000 | 440.000 |
| Internet de Racsa | 0 | 108.000 | 108.000 | 108.000 | 108.000 | 108.000 |
| Luz | 0 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 |
| Suministros de Oficina | 0 | 45.000 | 45.000 | 45.000 | 45.000 | 45.000 |
| Telefono | 0 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 |
| Telefono Celular | 0 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 0 | 923.000 | 923.000 | 923.000 | 923.000 | 923.000 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | | |
| Charla | 0 | 165.000 | 165.000 | 165.000 | 165.000 | 165.000 |
| Comida | 0 | 3.300.000 | 3.300.000 | 3.300.000 | 3.300.000 | 3.300.000 |
| Cruz Roja | 0 | 165.000 | 165.000 | 165.000 | 165.000 | 165.000 |
| Facilitadores | 0 | 660.000 | 660.000 | 660.000 | 660.000 | 660.000 |
| Lugar de Campamento | 0 | 396.000 | 396.000 | 396.000 | 396.000 | 396.000 |
| Materiales de campamento | 0 | 1.188.000 | 1.188.000 | 1.188.000 | 1.188.000 | 1.188.000 |
| Publicidad | 0 | 60.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 |
| Transporte | 0 | 792.000 | 792.000 | 792.000 | 792.000 | 792.000 |
| Vigilancia | 0 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 0 | 6.836.000 | 6.836.000 | 6.836.000 | 6.836.000 | 6.836.000 |
| COSTOS FINANCIEROS | | | | | | |
| Cuotas de Creditos Vigen | 0 | 581.538 | 581.538 | 581.538 | 581.538 | 581.538 |
| TOTAL COSTOS FINANCIEROS | 0 | 581.538 | 581.538 | 581.538 | 581.538 | 581.538 |
| TOTAL EGRESOS | 0 | 8.340.538 | 8.340.538 | 8.340.538 | 8.340.538 | 8.340.538 |
| UTILIDAD BRUTA | -2.027.245 | 1.559.462 | 1.559.462 | 1.559.462 | 1.559.462 | 1.559.462 |
| IMPUESTO RENTA | 0 | 155.946 | 155.946 | 155.946 | 155.946 | 155.946 |
| UTILIDAD NETA | | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 |
| FLUJO EFECTIVO BRUTO | -2.027.245 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 |
| Menos Intereses nuevos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Menos Amortiza nueva | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -2.027.245 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 | 1.403.516 |

| | |
|-------------------------|------------|
| COSTO DE CAPITAL | 22,00% |
| VAN | @1.632.720 |
| TIR | 63% |
| ANALISIS | ACEPTADO |

- * VAN: El resultado del cálculo del Valor Actual Neto de los cinco períodos analizados es de ¢ 1.632.720,00, anual o sea, ¢ 136.060,00 mensual.
- * TIR: Este proyecto tiene una tasa interna de retorno del 63% mayor al 22% de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.
- * Análisis Punto de Equilibrio

Los costos fijos y variables de este proyecto son proporcionales a la cantidad de participantes en el campamento, por lo que el punto de equilibrio cambiaría constantemente. Para el ejemplo que hemos tomado en este punto se calcula así:

$$P. \text{ Equilibrio Cantidad} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{(\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario})}$$

$$PEQ = 2.431 / (13.750 - 8.817) * 100 = 49 \text{ participantes.}$$

- * Recuperación de la Inversión.

Es muy importante saber en qué momento de la vida del proyecto se recupera lo invertido, así podemos conocer el momento de honrar la deuda por completo. Para el caso de los campamentos educativos, se calcula mediante la siguiente fórmula:

Período de Recuperación = Inversión Inicial / Beneficios Netos, o sea:

$$PR = 2.027.245,00 / 7.017.578,00 = 0,28 * 12 = 3,4 \text{ años.}$$

5- Selección de la Decisión

5.1 Análisis de Riesgos

- * Riesgo de Actividad: Por ser una actividad recreativa-educativa y en la cual los participantes son niños de 9 años en adelante, nuestro negocio corre riesgos similares a los que se presentan en los centros educativos de todo el país; entre ellos podemos mencionar los siguientes: maltrato de los facilitadores, mala

calidad del aprendizaje, deficiencia en el transporte, baja calidad de las comidas y por supuesto la poca seguridad física del niño. Por ello se han tomado todas las medidas del caso y como se ha detallado en la planificación de los campamentos, estos factores deben cumplirse a cabalidad para el éxito del proyecto y el futuro del negocio.

- * **Riesgo Financiero**: Al igual que en otras actividades productivas las condiciones macroeconómicas del país pueden variar el flujo de caja de nuestro servicio. Para mitigar esta variable se da seguimiento a las tasas de interés del financiamiento otorgado, a la inflación porque repercute en nuestros precios de venta, al precio internacional del petróleo pues incrementa el gasto en transporte y, por último, el índice de precios al consumidor ya que afecta uno de los costos variables más importantes de nuestro presupuesto: la comida.

5.2 Decisión final de puesta en marcha.

5.2.1 Conclusiones

1. El cantón de Grecia, provincia de Alajuela es un cantón que no depende de una actividad económica específica, ya que presenta muchas alternativas para el comercio como las actividades tradicionales (café y caña) y las más recientes, comercio, industria e inmobiliaria.
2. Los pobladores del distrito central, cantón de Grecia, provincia de Alajuela piensan que los productos, servicios o negocios más necesarios en este momento son los siguientes:

1. Entretenimiento Familiar.
2. Ninguno.
3. Cine.
4. “Mall”.
5. Ropa.
6. Librerías.
7. Restaurantes.
8. Comidas de Franquicias.
9. Libros.
10. Centros de Especialidades Médicas.

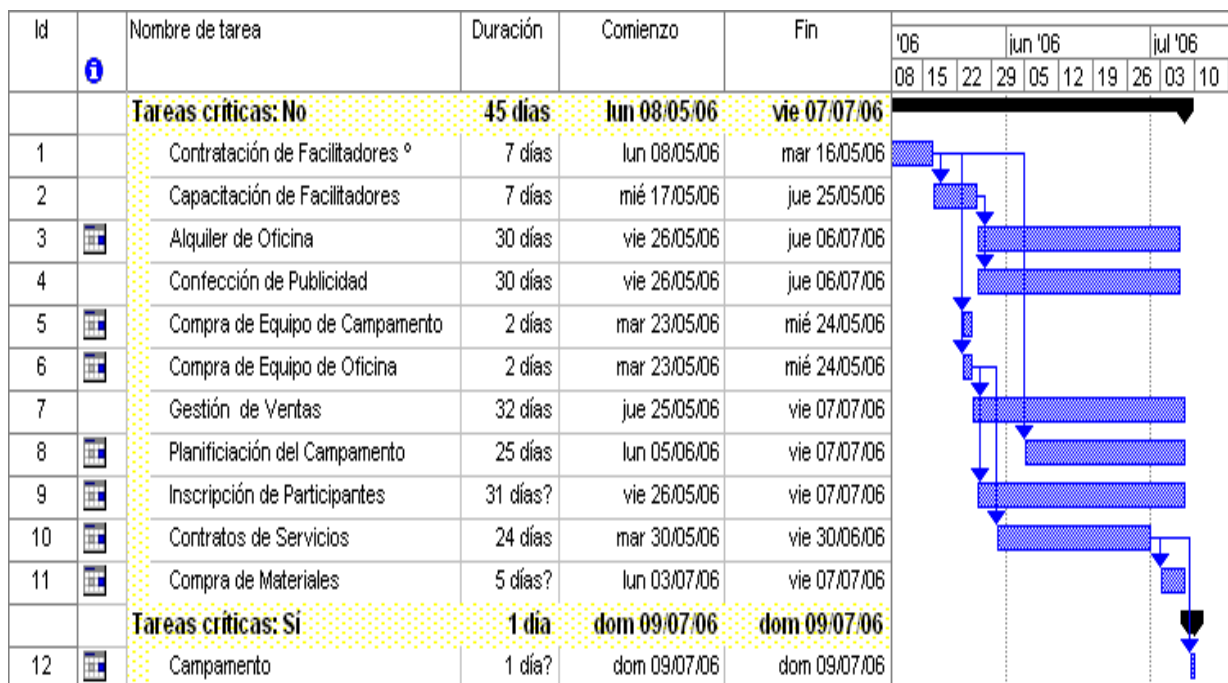
3. Los entrevistados consideran que la forma de solucionar la necesidad más importante es por medio de áreas, zonas y centros de entretenimiento familiar. Lo anterior concuerda con los proyectos a futuro de la municipalidad por buscar estos lugares para la sana diversión de los pobladores del cantón.
4. Luego de proponer una idea de negocios y realizar los estudios de factibilidad para su ejecución, se realizó un análisis de selección por tomando en cuenta aquellas actividades que no existen en el cantón, novedosas y que no sean obstáculo para su puesta en marcha. Es por ello que dentro del tema Entretenimiento Familiar se propuso crear un servicio para los niños, llamado: “Campamento Educativos Griegos”.
5. Para concretar la idea del proyecto, se realiza nuevamente una entrevista para conocer la aceptación de lo propuesto; esta arroja un resultado positivo a la pregunta, ¿le gusta la idea de un campamento educativo para niños?, pues el 87% responde afirmativamente y un 13% negativamente.
6. Al realizar los estudios necesarios para conocer la viabilidad del proyecto se consideraron los resultados de las entrevistas para su análisis. Entre los más importantes están:

- * Precio promedio que pagaría por el servicio: ¢ 13.750,00
 - * Edad promedio de los participantes: 9 años.
 - * Cantidad total de participantes: 60 niños.
7. El resultado más importante del estudio técnico, después de analizar los procesos de trabajo y los requerimientos de capital de trabajo para la puesta en marcha de un campamento, muestra una inversión inicial de ¢ 4.000.000,00. Para efectos de estrategia financiera se propone formalizar una línea de crédito por ese monto; sin embargo, se desembolsan inicialmente solo ¢ 2.027.245,00.
 8. Se considera importante resaltar que constituir legalmente una actividad comercial, se puede realizar de dos formas: como persona física con actividad lucrativa y como persona jurídica. Para nuestro caso, y tratándose de una actividad nueva, administrada por una persona y con baja inversión inicial, se toma la primera en la que el costo de inscripción realizada por un contador privado es de ¢ 10.000,00. En el futuro, si los campamentos representaran un gran éxito y que requieran mayor capital para su expansión, se asumiría constituir una Sociedad Anónima.
 9. Por el tipo de actividad se requiere tomar en cuenta La Ley General del Impuesto sobre la Renta, los reglamentos de constitución e indemnización de las pólizas estudiantiles del Instituto Nacional de Seguros.
 10. Un elemento importante es dar seguridad física a los participantes del campamento por lo que se requieren personas reconocidas por su trabajo con este tipo de participantes además de capacitación en temas como: primeros auxilios, campismo y educación de niños.

11. Según el flujo de caja realizado con los parámetros establecidos, según la entrevista y otros supuestos incluidos, el Valor Actual Neto (€1.632.720,00) es positivo y la Tasa Interna de Retorno (63%) es mayor a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (22%) con un punto de equilibrio de 49 niños. Con los datos anteriores, se considera posible el proyecto si no existe otra opción que genere mayor rendimiento tomando en consideración los riesgos de la actividad y de orden financiero.

6- Plan de Acción

6.2 Cronograma de Actividades para la puesta en marcha



Fuente: Elaboración propia.

7- Bibliografía.

Sapag, Nassir. **Preparación y Evaluación de Proyectos**. México: Mc. Graw-Hill. 1990, Segunda Edición.

Gazel Zaglul, Layla. **Material complementario para el curso: preparación y evaluación de proyectos**. Segunda reimpresión de la primera edición. Editorial de la Universidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica, 1998.

Rodríguez, Pineda, Ingrid. **Finanzas III**. Primera Edición. Editorial de la Universidad Estatal a Distancia. San José, Costa Rica, 2000.

Anzola Rojas, Sérvulo. **De la idea a tu empresa**. Tercera edición. Mc Graw-Hill Interamericana. México, 2005.

Salvarredy, Julián. **Gerenciamiento de Proyectos con Microsoft Excel y Microsoft Project, Herramientas Informáticas para la empresa**. Omicron System S.A., Buenos Aries, Argentina, 2002.

8-Anexos.

Anexo #1.

***Universidad Estatal a Distancia
Sistema de Estudios de Posgrado
Maestría en Administración de Negocios¹⁰***

Entrevista #1

El objetivo de la presente entrevista es para conocer su opinión acerca de los productos o servicios que no existen en la zona comercial del distrito de Grecia, cantón de Grecia, provincia de Alajuela y por las cuales usted estaría dispuesto a pagar para obtenerlas. Gracias.

1. Edad: _____ Sexo: _____
2. Distrito de residencia:
 - a. Grecia.
 - b. San Isidro.
 - c. San José.
 - d. San José.
 - e. San Roque.
 - f. Tacaes.
 - g. Río Cuarto.
 - h. Puente Piedra.
 - i. Los Ángeles.
4. ¿Cada cuánto viene al centro de Grecia a comprar?

5. ¿Cuáles son los comercios donde frecuenta comprar?

6. ¿Cuáles productos o servicios no ha encontrado en Grecia?

7. ¿Cuál es el producto o servicio que considera más necesario en este momento?

8. ¿Cómo cree que se puede solucionar esa necesidad?

Gracias.

¹⁰ Entrevista realizada para determinar las necesidades más importantes del distrito central, del cantón de Grecia para luego proponer una idea de negocios.

Anexo #2.

*Universidad Estatal a Distancia
Sistema de Estudios de Posgrado
Maestría en Administración de Negocios¹¹*

Entrevista #2

Estimado amigo (a): La presente entrevista pretende conocer la disposición de las personas para enviar a los hijos a un campamento educativo.

Entrevista

1. ¿Cuántos hijos tiene? _____. Edades: _____.

2. Teléfono: _____.

3. ¿Le gusta la idea de un campamento educativo para niños?

Sí

No

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un campamento educativo- recreativo de dos días, para que sus hijos disfruten una sana aventura al aire libre y socialicen con otros niños? **Incluye comida, transporte, charlas educativas y convivencia social.**

¢ 10.000,00 ¢ 15.000,00 ¢ 20.000,00 ¢ 25.000,00

Gracias.

¹¹ Entrevista realizada para determinar la viabilidad de las personas del cantón de Grecia hacia la actividad al aire libre: Campamento Educativo.



Anexo #3

*Universidad Estatal a Distancia
Sistema de Estudios de Posgrado
Maestría en Administración de Negocios¹²*

Contacto Regional Documentado: La presente entrevista es para conocer su experiencia laboral referente a la formulación, evaluación y ejecución de proyectos, de índole personal o para su patrono. Gracias.

Nombre: José Roberto Morales Sic.

Dirección: 5 calle 14-67 zona 3 de Mixco, Colonia Nueva Montserrat, Guatemala.

Dirección de Trabajo: 6 avenida 1-71 zona 1. Ciudad Capital, Guatemala.

Teléfono del Trabajo: (502) 22510555. Celular (502) 55336797

E-MAIL: derechosindigenas@caldh.org; robertosic@yahoo.com

Actividad a la que se dedica: Coordinador del Programa Derechos de los Pueblos Indígenas del Centro para la Acción Legal en Derechos Humanos -CALDH

Entrevista:

¿Qué factores toma en consideración para formular, evaluar y ejecutar un proyecto de inversión o de índole social?

Si desea puede usar hojas adicionales a esta y puede incluir cualquier cantidad de información. Gracias.

Los factores son los siguientes:

- La temática por ejemplo: racismo y discriminación, conflictividad agraria, Derechos humanos.
- El contexto social, cultural, político y económico a nivel nacional.
- La justificación del proyecto.
- Objetivo general y específico del proyecto.
- El tema problema de la temática.
- Región que se verá beneficiada.
- La viabilidad del proyecto.
- El impacto del proyecto.
- El grupo meta: mujeres, pueblo indígena, jóvenes, campesinos, etc.

¹² Entrevista realizada para conocer la forma en que las personas del país de la entrevista, se enfrentan a la realización de un proyecto de negocios.

- Metodología del proyecto
- Indicadores
- Resultados
- Medios de verificación
- Actividades a desarrollar.
- Hipótesis y supuestos.

En una primera parte se plantea a nivel narrativo este proceso señalado anteriormente, luego como un segundo punto, se debe utilizar el Marco Lógico, en donde se debe de incluir en él, el objetivo general, específicos, resultados indicadores, actividades, medios de verificación del objetivo específicos y de las actividades, y las actividades a desarrollar a partir de cada resultado esperado, luego los supuestos o hipótesis.

Posteriormente se debe de ubicar el formato el presupuesto general y específico por actividad. Ubicando el objetivo, las actividades buscando el resultado esperado. En dichas actividades deben contemplarse los gastos, de movilización, hospedaje, transporte, etc.

En este presupuesto general se debe tomar en cuenta también, actividades a desarrollarse, presupuesto de personas contratar, recursos administrativos, alquiler de local, de carros, equipo de cómputo y otros. Y también tomar en cuenta el 5 por ciento de los administrativos y el 7 por ciento de los imprevistos, esto depende de cada agencia de cooperación.

Gracias.

Anexo #4 Carta de revisión de la Filóloga.(Ana Victoria Terán Orozco)

**Anexo #5 Carta de revisión del profesor tutor (M.B.A. Sergio Mata
Montero)**