

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA
DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
LICENCIATURA EN MERCADEO**



Seminario de Graduación.

Plan de Negocio Hogar Crea Alajuela.

PROFESORA:

VANESSA ZAMORA

ALUMNO:

DEIVER ALEXANDER SÁNCHEZ ESPINOZA

SAN JOSÉ, COSTA RICA

12-Abril-2014

Contenido

| | |
|--|----|
| Resumen Ejecutivo..... | 1 |
| Abstract. | 3 |
| Capítulo I. Antecedentes e Importancia del Problema..... | 5 |
| Introducción: | 5 |
| Justificación: | 6 |
| Objetivos | 7 |
| Tema de Investigación. | 8 |
| Problemas..... | 8 |
| Problema Principal. | 8 |
| Hipótesis. | 9 |
| Alcance: | 11 |
| Limitaciones: | 12 |
| Capítulo II. Marco Conceptual..... | 13 |
| Hogar Crea Costa Rica. | 13 |
| Organigrama Hogares Crea. | 14 |
| Misión:..... | 15 |
| Visión: | 15 |
| Principios: | 15 |
| Valores:..... | 16 |
| Filosofía. | 17 |
| Emprendedurismo Social:..... | 18 |
| Capítulo III. Marco Metodológico..... | 21 |
| Tipo de Investigación. | 21 |
| Nivel I: Estudios exploratorios:..... | 21 |
| Nivel II: Estudios descriptivos: | 22 |
| Enfoque Metodológico. | 24 |
| 1. Enfoque cualitativo: | 24 |
| 2. Enfoque cuantitativo | 25 |
| Variables de la investigación..... | 26 |

| | |
|--|----|
| Población: | 29 |
| Capítulo IV. Análisis de Resultados. | 30 |
| Análisis..... | 30 |
| 1. Identificar cuáles son las mayores fuentes de ingreso que tiene actualmente Hogares Crea Alajuela, para subsistir. | 30 |
| 2. Determinar cuál es la opción más viable para que Hogares Crea sea una institución autosuficiente. | 32 |
| 3. Crear un plan para implementar la propuesta seleccionada de la forma más eficaz y eficiente. | 36 |
| Propuesta plan de negocio. | 39 |
| Nichos de mercado deseado. | 39 |
| Posicionamiento del negocio. | 40 |
| Competencia. | 41 |
| Costos de producción y desarrollo. | 42 |
| Conclusiones. | 46 |
| Recomendaciones. | 47 |
| Referencias Bibliográficas..... | 48 |
| Anexos | 52 |

Resumen Ejecutivo.

Por medio del siguiente trabajo se trata de implementar un plan de negocio, basado en el enfoque del emprendedurismo social; el cual busca convertir una empresa de bien social en un ente autosuficiente para que pueda hacerle frente a sus necesidades básicas sin tener que depender de las donaciones. Para la elaboración del plan de negocios se eligió una organización sin fines de lucro en este caso específico es la institución Hogar Crea Alajuela.

Para poder buscar una solución viable que ayude a Hogar Crea Alajuela a ser autosuficiente se realizó una investigación mixta, la cual contó con una entrevista al director de la institución y una encuesta a 50 personas entre las cuales se encontraban internos, empleados y vecinos de la organización. Al terminar la investigación se concluyó que la opción más rentable para Hogar Crea Alajuela es la producción de cajetas de coco en grandes cantidades para vender como mayoristas a pequeños abastecimientos, pulperías y sodas aledañas.

Actualmente en el mercado se puede encontrar una gran cantidad de productos afines con el producto seleccionado y también existen muchas marcas de cajetas de coco en el mercado pero ninguna de ellas con un posicionamiento en la mente del consumidor, por esto el producto que Hogar Crea Alajuela podría comercializar puede tener ventaja en el mercado creando un sentimiento de satisfacción personal al ayudar a una empresa de bien social con la compra realizada.

La institución Hogar Crea Alajuela cuenta con personal experimentado en el desarrollo de planes autosuficientes para la organización, ellos podrían trabajar de forma eficiente y eficaz en el desarrollo del plan de negocio.

Para llevar a cabo este plan de negocio es necesaria una inversión inicial de al menos 770.000 colones; lo cual es una inversión bastante accesible para un plan de negocio que se espera que deje una ganancia de alrededor de 1,200.000 colones mensuales.

Se le recomienda a Hogar Crea Alajuela que trabaje de la mano con el INA, ya que esta institución ayuda a las empresas de bien social con capacitaciones constantes. Sería de gran ayuda que las personas involucradas en el proyecto cuenten con el curso de manipulación de alimentos que brinda el INA.

Palabras claves: institución, emprendedurismo, social, Hogar Crea, autosuficiente, mercado, plan de negocios.

Abstract.

The objective of this work is implement a business plan based on the approach of social entrepreneurship; which seeks to turn a welfare company into a self-sufficient institution so they can cope to their basic needs without relying only on donations. In order to prepare the business plan, we had chosen a nonprofit organization in this specific case is the Hogar Crea Alajuela institution.

To find a viable solution to help Hogar Crea Alajuela to become self-sufficient, a mixed research was conducted, which featured an interview with the director of the institution and a survey of 50 people among them inmates, employees and neighbors of Hogar Crea Alajuela. After the investigation we concluded that the most effective option for Hogar Crea Alajuela is the production of coconut caramels in large quantities to sell as wholesale supplies to small, nearby groceries and neighbors restaurants.

Currently on the market you can find a lot of similar caramel products and there are many brands of coconut caramel in the market but none of them is in the consumers top of mind, for this reason the Hogar Crea Alajuela coconut caramel may have an advantage in the market by creating a sense of personal satisfaction from helping a nonprofit institution with the purchase.

Hogar Crea Alajuela has experienced the development of self-sufficient plans for the organization; they could work efficiently and effectively in the development of this business plan.

To implement this business plan an initial investment of at least ₡770,000 is necessary; an investment which is quite accessible to a business plan that is expected to leave revenue of around ₡1,200,000 per month.

We are encouraged Hogar Crea Alajuela to work hand in hand with the INA, as this institution helps welfare companies with constants trainings. It would help the people involved in the project to have the proper knowledge with courses provided by the INA.

Key words: institution, entrepreneurship, social, Hogar Crea, self sufficient, market, business plan.

Capítulo I. Antecedentes e Importancia del Problema.

Introducción:

La siguiente investigación se refiere al tema de emprendedurismo social, que puede ayudar a muchas organizaciones de bien social a poder salir adelante y dejar su dependencia absoluta de las donaciones que reciben por parte de empresas, personas y grupos solidarios con la causa. Permitiéndoles ser autosuficientes y poder cubrir sus gastos en el momento que no cuenten con las donaciones que reciben actualmente.

El trabajo se va a enfocar principalmente en proponer un plan de negocios que ayude a la organización en estudio, Hogar Crea Alajuela, a hacer uso de sus instalaciones y recurso humano para lograr ser autosuficiente de una forma eficaz y con bajo costo.

Justificación:

El emprendedurismo social es un tema de mucha importancia en Costa Rica, ya que por la situación económica actual que presenta el país y el deterioro en los valores de la sociedad que cada vez se vuelve más consumista e individualista; el hábito de ayudar de forma económica a las instituciones que brindan ayuda a los grupos marginados es cada vez menor, creando la necesidad de que estas entidades de bien social tengan que estudiar otros medios para conseguir recursos y continuar sus operaciones.

Se utiliza la organización Hogar Crea Alajuela, como base de la investigación, ya que es una organización de bien social que ayuda a personas con problemas de adicción, la cual es una de las principales problemáticas de nuestro país; además de ser una organización dependiente de los diferentes tipos de donaciones que recibe. Por medio de esta investigación se le propondrá a la casa de Hogar Crea en Alajuela un plan de negocios que le ayude a mantener sus gastos de forma auto sostenible.

Objetivos

Objetivo General.

Proponer un plan de negocios que contribuya a que la sede de Hogares Crea en Alajuela sea autosuficiente.

Objetivos Específicos.

1. Identificar cuáles son las mayores fuentes de ingreso que tiene actualmente Hogares Crea Alajuela, para subsistir.
2. Determinar cuál es la opción más viable para que Hogares Crea sea una institución autosuficiente.
3. Crear un plan para implementar la propuesta seleccionada de la forma más eficaz y eficiente.

Tema de Investigación.

El proyecto se enfocará en implementar en la sede de Hogares Crea de Alajuela, un plan de negocios el cual ayude a la institución a ser autosuficiente, manteniendo al margen las utilidades y siguiendo la línea de una institución sin fines de lucro.

Analizando las cualidades del lugar y las personas que se tratan en la institución, fijaremos cuál puede ser el proyecto que genere de la forma más rentable la utilidad apropiada para el funcionamiento completo de esta.

Problemas.

¿Cómo puede Hogares Crea de Alajuela convertirse en una entidad autosuficiente sin fines de lucro?

¿Es Hogares Crea una institución capaz de generar recursos por su cuenta?

Problema Principal.

¿Cómo puede Hogares Crea de Alajuela convertirse en una entidad autosuficiente sin fines de lucro?

Hipótesis.

Por medio del proyecto se analizarán a fondo las características de la sede Hogares Crea de Alajuela, Costa Rica, tomando como punto de referencia para este estudio las fortalezas y oportunidades de la institución, tanto de sus facilidades como de la fuerza humana que se encuentran en el lugar.

Con este análisis se podrá lograr la elaboración de un producto manual con bajos costos de producción y alta demanda en el mercado, el cual sea fácil de producir y de vender, pero aún más importante fácil de aprender su elaboración. Por medio de una persona especialista en la manualidad seleccionada, que llegue a la institución una vez a entrenar un grupo de personas que presenten afinidad con las manualidades, para que luego estas personas capaciten a otros grupos y con esta iniciar el proceso de producción de la manualidades de forma masiva para poder venderlos y generar utilidades.

De esta forma tendremos recurso humano capacitado, una distribución adecuada de las zonas de trabajo y personas con afinidad a las manualidades que podrían supervisar a quienes trabajan en la manufactura para darle el visto bueno si el producto que se logre puede ser vendible.

Hogares Crea en Alajuela cuenta con una gran cantidad de hombres que pueden hacer este tipo de trabajos manuales y después salir a venderlos, dando como resultado la generación de utilidades propias de la institución que le permitan ser

autosuficiente, sin tener que depender de las donaciones de forma permanente, pero sin dejar de ser un organismo sin fines de lucro.

Por lo tanto, implementando el plan de negocios, Hogares Crea Alajuela se convertirá en una organización autosuficiente.

Alcance:

Por medio del estudio se podrán analizar algunas de las principales fuentes de ingreso que tiene actualmente Hogar Crea de Alajuela para poder subsistir, por medio del análisis se podrá apreciar un monto aproximado de cuánto dinero utiliza mensualmente esta organización y si el total de la suma proviene de donaciones.

Con la información adquirida de las instalaciones y de los fondos con los que cuenta Hogar Crea Alajuela, se podrán buscar algunas propuestas de productos que se puedan hacer en la institución a un bajo costo y que dejen un margen de ganancia.

Una vez que se haya seleccionado cual es la opción más viable para Hogar Crea Alajuela, se desarrollará la planeación de las acciones que se deben realizar para llevar a cabo el plan de negocio que se ajuste a las características con las que cuenta la organización, detallando la inversión necesaria, el costo de producción y margen de ganancia que se espera recibir; así como el volumen de ventas que se debe alcanzar para cubrir los gastos de la institución.

Limitaciones:

Existe la posibilidad de que la institución Hogar Crea Alajuela, no brinde un informe detallado de las donaciones que recibe o los gastos mensuales de la institución lo cual dificulte la recolectar la información.

Así mismo, otra limitación es el no contar con los recursos necesarios para buscar una solución que pretenda invertir inicialmente un monto alto, lo cual reduzca las opciones que se puedan tomar en cuenta.

El plan se mantendrá siempre al margen del estudio de la implementación y el posible resultado que este generaría al ser un proyecto universitario por desarrollarse solamente durante las primeras 12 semanas del primer cuatrimestre del 2014 no se podrá ver el resultado real en una posible implementación.

Capítulo II. Marco Conceptual.

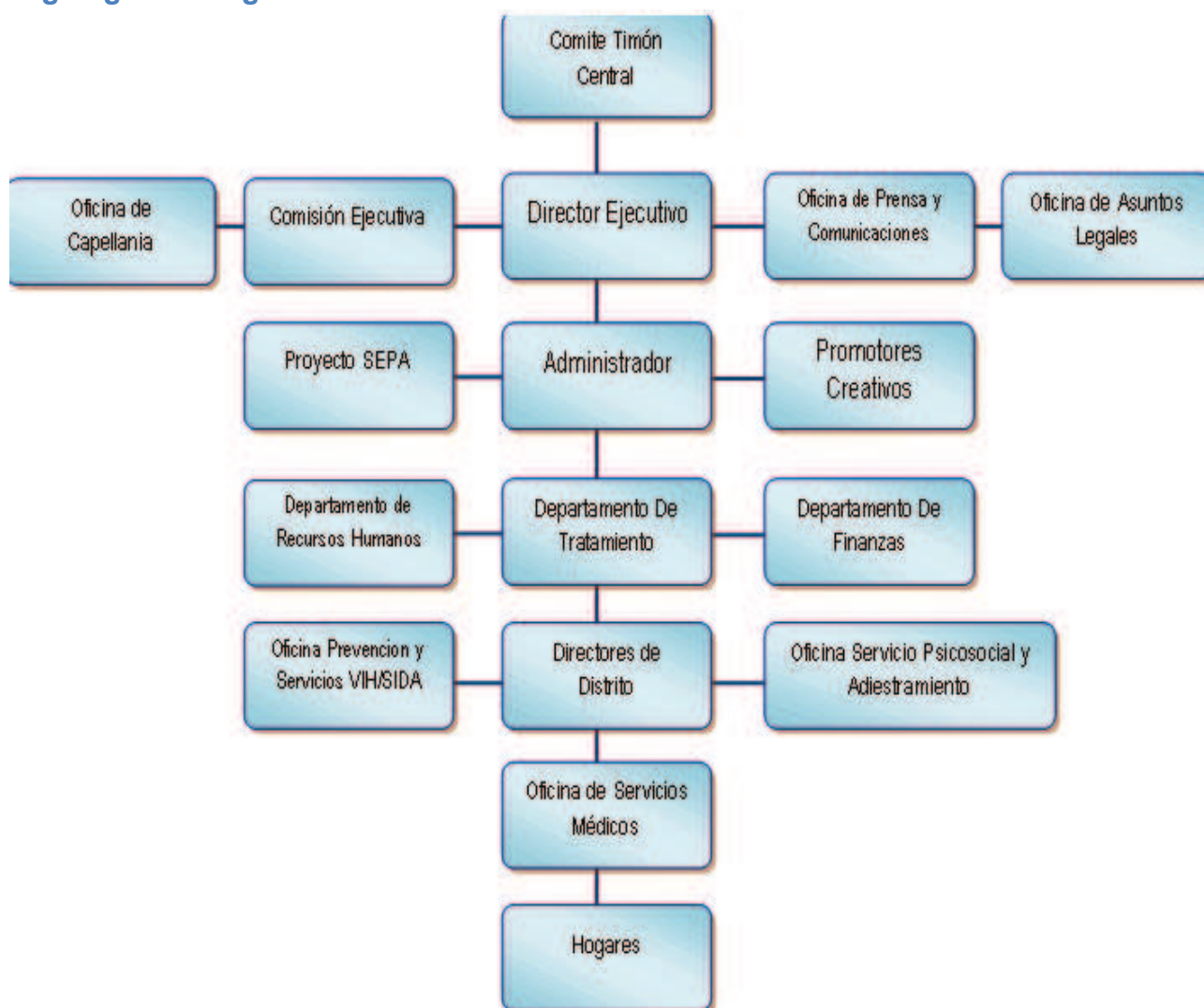
Hogar Crea Costa Rica.

Hogar CREA, organización sin fines de lucro, dedicada a la prevención y al tratamiento de la adicción a drogas en todas sus manifestaciones, fue establecida el 28 de mayo de 1968 por su fundador Juan José García Ríos. Este movimiento guiado por Dios fue creado para aminorar el problema Hogar Crea¹¹ de la adicción a drogas y sus consecuencias, teniendo como propósito establecer una Comunidad de Reeducción y Crecimiento del Carácter. Al presente se ofrece tratamiento contra la adicción a drogas y alcoholismo, a personas de ambos sexos adultos y adolescentes.

CREA significa "CASA DE REEDUCACIÓN DE ADICTOS", y fue traída a Costa Rica el 29 de enero de 1984. Actualmente existen trece Hogares Crea a nivel nacional.

El tratamiento en Hogar CREA está estructurado en fases o pasos ascendentes que retan al residente a ir superando y escalando etapas que lo conducen a la reeducación de su carácter. Estas etapas son: inducción; introspección, identificación y crecimiento; crecimiento intensivo; y seguimiento. El adicto y/o la persona con problemas de conducta comienzan a asumir la responsabilidad de su propio tratamiento al llegar como compromiso existencial y continúa ascendiendo por las diferentes fases del tratamiento hasta llegar al Nivel V, que es la etapa final de su reeducación antes de reintegrarse a la comunidad. Este proceso se prolonga por un período de dos años a dos años y medio, aproximadamente.

Organigrama Hogares Crea.



Fuente: Tomado de la página web de Hogar Crea Inc., 2010

Misión:

Su misión y apostolado es servir al desamparado y a quien los necesite

Visión:

Desarrollar un programa de tratamiento privado sin fines de lucro, libre de drogas, residencial, a largo plazo y de base comunitaria, que responda a las necesidades de las personas con dependencia a drogas y riesgo social, signifique alivio y mitigue el dolor a los familiares.

Que sea una alternativa sin fronteras y que lleve su fe y esperanza a cualquier lugar que lo necesite.

Principios:

Hogar CREA está basado en el concepto tradicional de familia extendida. Basado en este concepto, se le ofrece al residente un ambiente de hogar, donde se le provee de cuidados y ejemplos a través de las figuras que sustituyen a los miembros del grupo familiar, por ejemplo: padres, abuelos, tíos, hermanos, etc.

Valores:

El curso intenta rescatar la esencia de la responsabilidad ciudadana y los valores morales a favor de una mejor armonía en los seres humanos. Tiene cinco componentes:

1 Ciclo de Valores: ofrece capacitación a estudiantes por un periodo de tres meses.

2 Crianza Saludable: orientación a padres y madres de los estudiantes de las escuelas impactadas sobre crianza saludable y cómo los valores pueden transformar positivamente a los miembros de la familia, fomentando la unión y preparándolos para lidiar con las distintas situaciones del hogar.

3 Educación Familiar: le brinda a los padres y madres la oportunidad de formar parte del Ciclo de Valores.

4 Capacitación de Profesionales: brinda a maestros y otros profesionales el Taller de Valores como un medio multiplicador en la enseñanza del Curso.

5 Congreso de Valores: tiene como propósito el propiciar un medio donde los estudiantes tengan la oportunidad de expresar su sentir sobre los valores, su crisis y alternativas a través de distintas expresiones de arte histriónico.

Filosofía.

La filosofía de hogar “CREA”, se basa en la creencia de que cada individuo nace con un sentido de dignidad y de orgullo propio.

El orgullo es como una planta a la que hay que cultivar y cuidar hasta que sus raíces crezcan hondas y firmes, para que se puedan sostener fuertemente en su tronco, que se pueda sostener en pie ante cualquier tempestad que la azote.

“Una tormenta ha obstaculizado el crecimiento de nuestro orgullo, pero ayudándonos los unos a los otros enterraremos más profundas nuestras raíces y haremos que nuestros fundamentos estén cada día más fuertes.

Tenemos que aprender a compartir todos los obstáculos que se interpongan entre nuestra metas de madurez, dignidad y de respeto propio.

Nuestro símbolo CREAR surge de la vida del adicto, que se ha destruido a sí mismo, a sus familiares y a la comunidad, mediante el uso de las drogas. En CREA renace creando actitudes, hábitos, costumbres, modales y cualidades positivas”.

Emprendedurismo Social:

Como explican Joan Ramón Sanchiz Palacio y Amparo Melián Navarro, el emprendedor social prioriza la lucha contra la exclusión socio laboral mediante el desarrollo de proyectos empresariales en los que se unen la viabilidad técnica y financiera (negocio posible y rentable) con la utilidad social (herramienta al servicio de la inserción socio laboral). El objetivo del trabajo es definir la figura del emprendedor social, diferenciándolo del resto de emprendedores, y delimitar su ámbito de actuación en torno al concepto de inserción socio laboral. Se analizan también las empresas a través de las cuales el emprendedor social realiza su función, en especial aquellas que forman parte de la denominada Nueva Economía Social. Con ello, queremos crear un marco teórico que permita, por una parte, resaltar la importante función social que desempeña esta figura en el campo del emprendedurismo, y por otra, iniciar futuros estudios empíricos a través de los cuales delimitar de manera más precisa el perfil profesional, laboral y formativo del emprendedor social.

Lo anterior hace referencia a lo que emprendedurismo social y su importancia en desarrollo económico y social que este representa. Además de recalcar que se basa en crear un proyecto empresarial (plan de negocio) para ayudar a que una empresa de bien social sea autosuficiente y recalcar la importancia que tiene la entidad como empresa de bien social y de ayuda.

También podemos ver en el artículo de la pagina emprendepyme.net, que se define a los emprendedores sociales como personas que buscan poner en práctica ideas cuyo fin es resolver problemas presentes en la sociedad.

Su fin no es económico, aunque existe también la idea del emprendimiento social como una mezcla entre ideas innovadoras que buscan un cambio social y cierto beneficio económico para poder aplicarlas.

También otra definición de emprendedurismo social es la que nos cita Ana Passadore (2013), donde nos dice que emprendedor social es quien ha creado y dirige una organización que esté orientada a catalizar el cambio sistemático social a través de nuevas ideas, productos, servicios, metodologías y cambios latitudinales, donde el resultado final es la creación de valor social.\

También Ana Passadore (2013) nos dice que un emprendedor social es quien a creado y dirige una organización que este orientada a catalizar el cambio sistemático social a través de nuevas ideas, productos, metodologías y cambios actitudinales, donde el resultado final es la creación del valor social.

Passadore (2013) cita otras definiciones de emprendedurismo social:

- Actividad empresarial que tiene como objetivo hacer frente a los problemas de la sociedad.
- Empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable y cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social pero cuya actividad puede incluir bienes y servicios que no son sociales.

- La aplicación de enfoques de prácticas innovadoras y sostenibles en beneficios de la sociedad en general, con énfasis en aquellos que son marginados y pobres.

Capítulo III. Marco Metodológico

Tipo de Investigación.

En el mismo documento de Cauas (2011), podemos observar también la definición de los diferentes tipos de investigación que pueden realizar:

- A. Exploratorio.
- B. Descriptivo.
- C. Correlacional.
- D. Explicativo (correlacional causal).

Para el proyecto en que se trabaja se utilizarán nada más los niveles I y II, los cuales corresponden a los tipos de estudios exploratorio y descriptivo, los que se acoplan más a este tipo de investigación.

Nivel I: Estudios exploratorios:

Cauas (2011). El objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Estos estudios sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos. En pocas ocasiones este tipo de estudio constituye un fin en sí, dado que por lo general determinan tendencias, identifican relaciones potenciales entre variables, etc. Es por eso que en general es la primera fase de una investigación y pocas veces es una investigación en sí misma. (Daniel Cauas, 2011)

Su metodología contempla esencialmente dos tipos de acciones:

- Estudio de la documentación.
- Contactos directos.

Al ser el tema principal de trabajo el emprendedurismo social, se sabe que este tema es poco tratado en Costa Rica lo cual nos hace tener que buscar información para profundizar en él y tener un mejor entendimiento. Además por tratarse de un plan de negocio nuevo partiendo de una base de 0 es necesario tener un contacto en la organización de bien social para poder recolectar parte de la información que necesitamos.

Nivel II: Estudios descriptivos:

Según Cauas (2011), este estudio se dirige fundamentalmente a la descripción de fenómenos sociales o educativos en una circunstancia temporal y especial determinada. Los diferentes niveles de investigación difieren en el tipo de pregunta que pueden formular. Mientras en las investigaciones exploratorias no se plantean preguntas que conduzcan a problemas precisos, sino que se exploran áreas problemáticas, en este nivel las preguntas están guiadas por esquemas descriptivos y taxonomías; sus preguntas se enfocan hacia las variables de los sujetos o de la situación.

Este tipo de estudios busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que es sometido a análisis. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, con el fin de describir los que se investiga. Este tipo de

estudio puede ofrecer la posibilidad de llevar a cabo algún nivel de predicción (aunque sea elemental).

Se utiliza también este tipo de investigación, ya que nos permite trabajar bajo un problema específico el cual es la base de todo el proyecto y el objeto de estudio. Este tipo de investigación también nos concede recolectar información de un grupo de personas en relación con el caso en estudio; en este proyecto se utilizará la encuesta como instrumento de recolección de datos, la cual se aplicará a personas que tengan algún tipo de afinidad con la institución.

Enfoque Metodológico.

Según podemos apreciar en el documento escrito por Daniel Cauas (2011) sobre definición de variables, enfoque y tipo de investigación; podemos precisar el enfoque metodológico como el primer paso a la definición de la manera que se recogerán los datos, cómo serán analizados e interpretados. El enfoque incluye el diseño 2 del instrumento. A grandes rasgos, en la dinámica del quehacer investigativo de las Ciencias Sociales se pueden distinguir dos enfoques metodológicos: el cuantitativo y el cualitativo. Ambos se diferencian por su lógica interna: diseño de investigación, técnicas e instrumentos que utilizan para recoger la información, tipo de información recolectada, el proceso de análisis, entre otras características.

Lo citado anteriormente dice que el enfoque metodológico, es el primer paso y uno de los más importantes, ya que explica la forma en se va a recoger la información que se va a utilizar en el proyecto. Este paso se divide en 2 tipos de enfoques, el cualitativo y el cuantitativo. A continuación se verán cada uno de ellos de forma más detallada.

1. **Enfoque cualitativo:** Cauas (2011), nos define el enfoque cualitativo como aquella que utiliza preferente o exclusivamente información de tipo cualitativo y cuyo análisis se dirige a lograr descripciones detalladas de los fenómenos estudiados. La mayoría de estas investigaciones pone el acento en la utilización práctica de la investigación. Algunos ejemplos de investigaciones cualitativas son: la investigación participativa, la

investigación - acción, investigación - acción participativa, investigación etnográfica, estudio de casos.

- 2. Enfoque cuantitativo:** Cauas (2011), también nos da la definición de la investigación cuantitativa, que en cambio, es aquella que utiliza preferentemente información cuantitativa o cuantificable (medible). Algunos ejemplos de investigaciones cuantitativas son: diseños experimentales, diseños cuasi - experimentales, investigaciones basadas en la encuesta social, entre otras; siendo una de las más usadas la encuesta social.

Si se analizan las definiciones anteriores se podrán dar cuenta de que el proyecto de investigación enfocado en la creación de un plan de negocios para hacer de la institución Hogar Crea de Alajuela una institución autosuficiente, abarca un enfoque mixto, ya que presenta características de ambos enfoques. Al utilizar una entrevista y una encuesta en la recolección de datos, la primera al encargado de la fundación en Alajuela, Adrián Azofeifa Agüero, para entender el ambiente actual de esta y analizar las opciones más favorables y una encuesta utilizada para ver la reacción de las personas relacionadas de alguna forma con la entidad Hogar Crea Alajuela sobre la situación actual y la posible implementación de un programa de emprendedurismo social en la organización, hacen que la recolección de datos se haga tanto de forma cualitativa como cuantitativa.

Cuadro No. 1

Variables de la investigación

| Objetivos: | Variables : | Definición conceptual | Indicadores | Definición operacional: | Definición instrumental: |
|---|--|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Identificar cuáles son las mayores fuentes de ingreso que tiene actualmente Hogares Crea Alajuela, para subsistir. | <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes de ingreso . | <ul style="list-style-type: none"> • Las fuentes de ingreso por investigar se refieren directamente a los medios por los cuales Hogar Crea Alajuela recibe ingresos patrimoniales como el dinero o ingresos materiales como las donaciones, Dentro de esta clasificación no se incluirá la descripción de fuentes de ingresos transaccionales debido a que la institución en estudio es un ente de bien social sin fines de lucro. | <ul style="list-style-type: none"> • Listado de las fuentes de ingreso de Hogar Crea Alajuela. | <ul style="list-style-type: none"> • Se realizará el envío de la consulta mediante el uso de tecnologías como las llamadas y los correos electrónicos y der ser necesario ir al institución por la información. | <ul style="list-style-type: none"> • La variable será evaluada a través del instrumento de investigación cualitativa por medio de una entrevista al encargado de Hogares Crea Alajuela quien tiene el dominio y conocimiento de esta información. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Determinar cuál es la opción más viable para que Hogares Crea sea una institución autosufi | <ul style="list-style-type: none"> • Opciones viables. | <ul style="list-style-type: none"> • Las opciones viables se refieren a las iniciativas que podrían utilizar las empresas, con el fin de generar recursos para subsistir. | <ul style="list-style-type: none"> • Lista de opciones viables de subsistencia. | <ul style="list-style-type: none"> • Se analizarán productos realizados por PYMES, los cuales tengan aceptación en el mercado y | <ul style="list-style-type: none"> • La variable será evaluada a través del procedimiento conceptual, el cual permitirá el aprovechami |

| | | | | | |
|---|--|---|--|---|---|
| <p>ciente.</p> | | <p>Estas iniciativas permiten a las compañías establecer una planeación estratégica que le permita mantener margen de utilidades para subsistir.</p> | | <p>un bajo costo de producción. Para otros casos se trabajarán consultas vía telefónica o búsquedas de fuentes bibliográficas .</p> | <p>ento de recursos tecnológicos como la búsqueda de fuentes bibliográficas a encontrarse principalmente en sitios web que cumplan con la seriedad y actualización en tiempo necesario para la investigación .</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Crear un plan para implementar la propuesta seleccionada de la forma más eficaz y eficiente. | <ul style="list-style-type: none"> • Crear el plan. | <ul style="list-style-type: none"> • Un plan de negocios es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento en el cual se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las | <ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocio por implementar. | <ul style="list-style-type: none"> • Se hará todo el estudio y se explicarán con detalle todos los pasos por seguir y el resultado aproximado que se espera obtener con el plan de negocios, | <ul style="list-style-type: none"> • La variable será evaluada a través del instrumento de encuesta, el cual se desarrollará para poder determinar la opinión de un público objetivo en el tema de emprendedurismo social. • Finalmente a través del procedimiento operacional se realizará una visita a la institución |

| | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|
| | | <p>acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.</p> | | | <p>Hogar Crea Alajuela, para presentar y desarrollar las posibles estrategias.</p> |
|--|--|---|--|--|--|

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Población:

Para el estudio del plan de negocio aplicable a la institución Hogar Crea de Alajuela, se toma una población que consta de los empleados, personas que residen cerca de la institución, beneficiarios, contribuyentes y personas que ayudan de forma activa a la organización; tanto hombres como mujeres que se encuentren entre el rango de edad de los 18 a los 60 años.

De estos se seleccionará a la persona encargada de la sede de Alajuela para realizarle una entrevista y otras 50 personas para aplicarles la encuesta que nos ayudará a recopilar datos de forma precisa.

Capítulo IV. Análisis de Resultados.

Análisis

A continuación se encontrará un análisis de la información recopilada durante la investigación, en relación con cada uno de los objetivos específicos que se seleccionaron al inicio del proyecto. Esto con el fin de dar un enfoque más claro a los resultados obtenidos.

1. Identificar cuáles son las mayores fuentes de ingreso que tiene actualmente Hogares Crea Alajuela, para subsistir.

En el análisis del primer punto se va a utilizar la información recolectada por medio de la entrevista y se detallarán los gastos que tiene Hogar Crea Alajuela y con qué recursos hacen frente a estos gastos actualmente.

Para recolectar los datos que muestran la información que se plantea identificar en el objetivo número 1, fue necesario hacer una entrevista con el director de la institución Hogar Crea de Alajuela, Adrián Azofeifa Agüero, el cual brinda la siguiente información:

En la sede de Hogar Crea Alajuela, se gastan aproximadamente 1, 200,000 colones por mes, este monto se refiere solamente a gastos básicos, ya que los salarios de los empleados se manejan separadamente y el pago es realizado por las oficinas centrales a los empleados de las diferentes sedes.

Los gastos básicos de Hogar Crea Alajuela se dividen en:

- Luz – aproximado de 300 000 colones mensuales.
- Agua - aproximado de 250 000 colones mensuales.
- Comida - aproximado de 300 000 colones mensuales.
- Gas – aproximado de 150 000 colones mensuales.
- Mantenimiento – aproximado de 50 000 colones por mes.
- Gastos varios, aproximado de 50 000 colones por mes.

Actualmente Hogar Crea Alajuela hace frente a estos gastos por medio de 3 actividades que realiza, las cuales consisten en:

- Trabajos de limpieza en empresas por medio de los internos.
- Venta de bolsas de basura, casa por casa.
- Y donaciones que reciben y colectas.

A pesar de contar con medios para generar recursos propios Don Adrian comenta que más que la búsqueda de ingresos las primeras 2 actividades son parte del programa rehabilitación que maneja la institución, el cual consiste en que las personas con adicción salgan a las calles con las camisas de Hogar Crea y sean reconocidos como adictos por la sociedad y les faciliten el proceso de aceptación del problema que tienen.

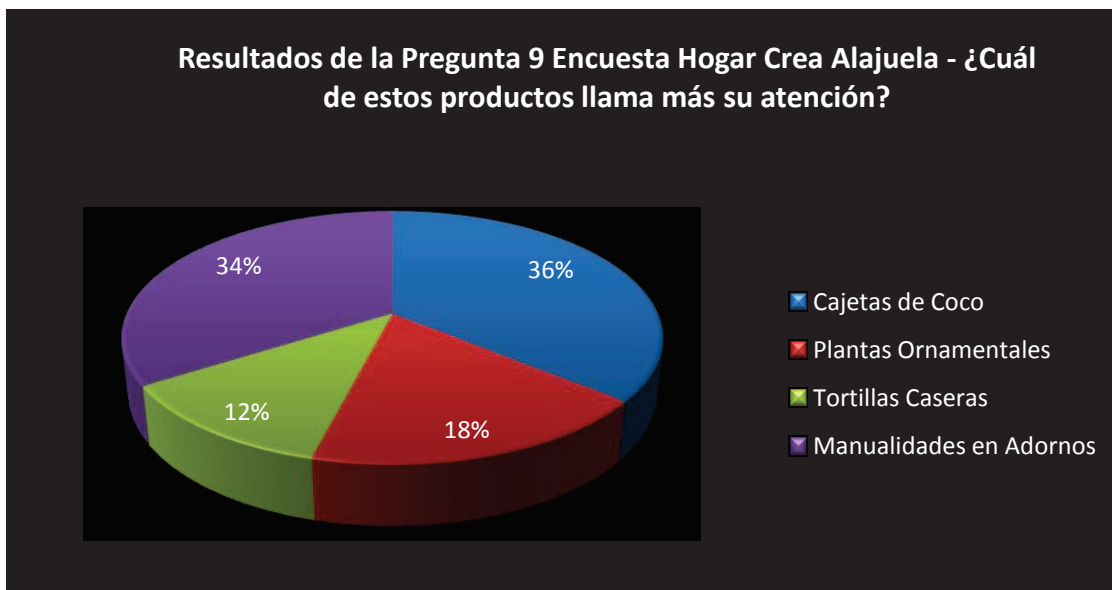
La principal fuente con la que Hogar Crea Alajuela hace frente a sus necesidades básicas es por medio de las donaciones que reciben y las colectas que hacen; por esta razón la implementación de un plan de negocio es importante para esta empresa.

2. Determinar cuál es la opción más viable para que Hogares Crea sea una institución autosuficiente.

Para determinar cuál es la mejor opción para Hogar Crea Alajuela se debió realizar una encuesta a una muestra de 50 personas para poder analizar cuál es la opción más viable.

Se seleccionaron cuatro opciones que se consideraron realizables en la institución, tomando en cuenta factores como infraestructura, recurso humano y recursos económicos. Estas opciones forman parte de las preguntas vitales en la encuesta para que se logre tomar la mejor decisión. Entre estas personas que contestaron la encuesta encontramos empleados, vecinos y personas pacientes de la institución de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico 1.



Fuente: Elaboración propia, 2014.

Como se puede observar en el gráfico anterior, de las 50 personas que se encuestaron la mayoría seleccionaron las cajetas de coco como el producto que

más llamó su atención. Aunque también es claro que la diferencia entre las manualidades en adornos y las cajetas de coco es mínima debemos de tomar en cuenta otros factores.

Por esto se necesita analizar también la pregunta número 11 de la encuesta.

Pregunta #11: ¿Con qué frecuencia lo compraría?

Tabla 1.

| Pregunta # 11 R/Cajetas de Coco | |
|--|----|
| Dos veces por semana | 3 |
| Una vez por semana | 12 |
| Una vez cada quince días | 0 |
| Una vez al mes | 3 |

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Tabla 2.

| Pregunta # 11 R/Plantas Ornamentales | |
|---|---|
| Dos veces por semana | 2 |
| Una vez por semana | 2 |
| Una vez cada quince días | 1 |
| Una vez al mes | 1 |

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Tabla 3.

| Pregunta # 11 R/Tortillas Caseras | |
|--|---|
| Dos veces por semana | 1 |
| Una vez por semana | 2 |
| Una vez cada quince días | 2 |
| Una vez al mes | 4 |

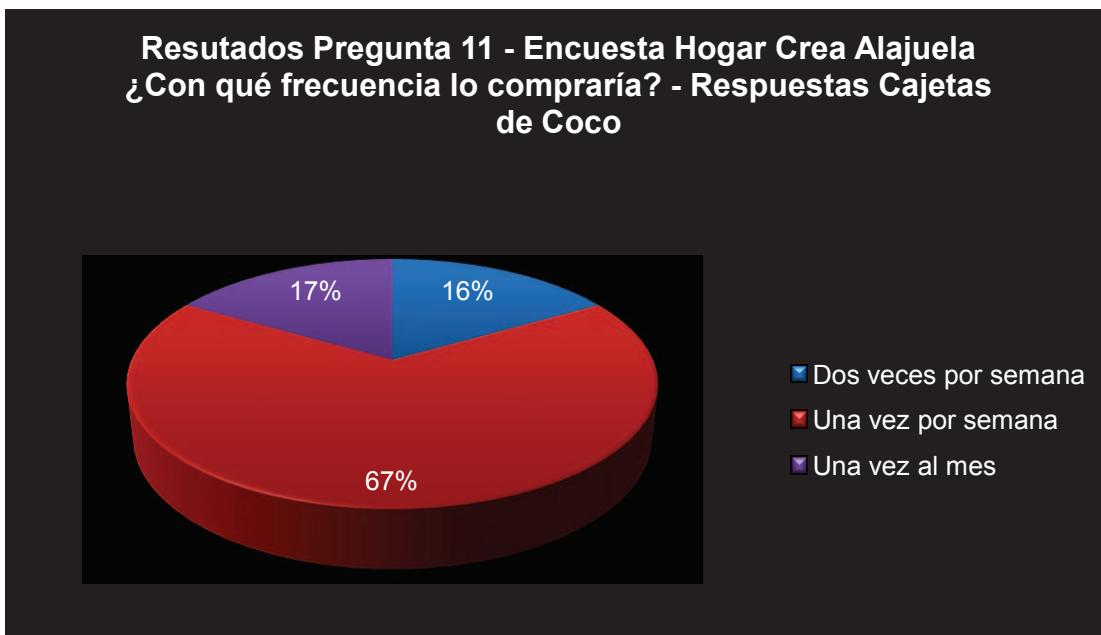
Fuente: Elaboración propia, 2014.

Tabla 4.

| Pregunta # 11 R/Manualidades en Adornos | |
|--|----------|
| Dos veces por semana | 2 |
| Una vez por semana | 4 |
| Una vez cada quince días | 4 |
| Una vez al mes | 7 |

Fuente: Elaboración propia, 2014.

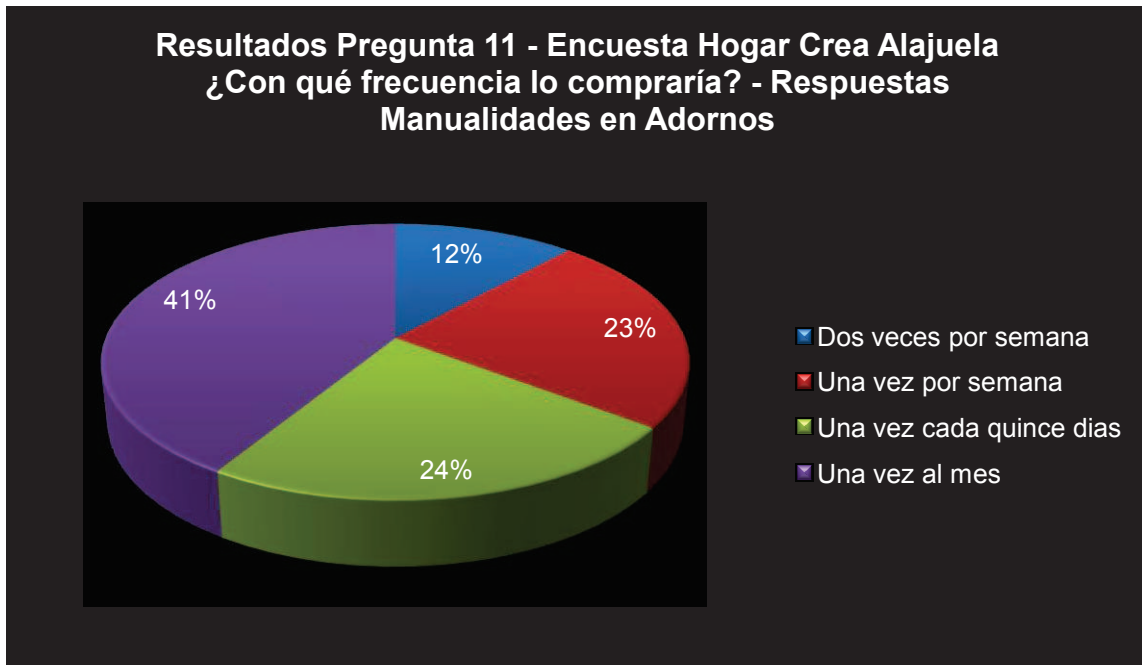
Gráfico 2.



Fuente: Elaboración propia, 2014.

De las 18 personas que seleccionaron las cajetas de coco; el 67% por ciento las compraría al menos una vez por semana y el 17% compraría las cajetas de coco hasta 2 veces por semana.

Gráfico 3.



Fuente: Elaboración propia, 2014.

A diferencia de las cajetas de coco, el 41% de las 17 personas que dijeron que comprarían las manualidades en adornos solo lo harían una vez al mes y el 24% una vez cada quince días.

La manualidades en adornos además de tener un costo de producción y tiempo de elaboración más altos que las cajetas de coco, su margen de salida es mucho menor que el de las cajetas de coco; haciendo esto que aunque el porcentaje de personas que escogieron el producto es muy parecido el producto que más se adapta a los objetivos que se plantean sean las cajetas de coco.

3. Crear un plan para implementar la propuesta seleccionada de la forma más eficaz y eficiente.

Al tener la propuesta seleccionada se debe analizar más a fondo el producto en sí, su materia prima, elaboración y puntos de venta donde se podría colocar para una posible implementación.

Historia cajetas de coco.

En la página de acción social de la UCR, (2012) se indica que la tradición en la elaboración de dulces y conservas en nuestro país inicia durante la Colonia, por influencia española. La leche, el coco, membrillo, maní y otros productos se combinan con la miel de caña o azúcar para la elaboración de barras de dulce que popularmente se conoce como "cajetas". Aparentemente, el origen de este término se atribuye a la asociación de este dulce con la forma del cajetín o cajita de madera en la que se comercializaban los mazapanes antiguamente. Lo cierto del caso es que con este nombre, en Costa Rica popularmente se conoce al dulce que tiene forma cuadrada, en bolita o rectangular, cuya consistencia es firme y sólida. El secreto en su elaboración está en una buena selección de los ingredientes, guardar la proporcionalidad entre el azúcar y el resto de ingredientes, una cocción a fuego lento y conocer el momento en que hay que retirar la miel del fuego y batirla para lograr una consistencia firme. A este último paso, popularmente las personas llaman "saber el punto de cajeta".

Según Gonzales (2010), la definición del término "cajetas" en el vocabulario de Costa Rica, se refiere al dulce que se prepara a base de tapa de dulce (panela),

leche o azúcar que se combina con coco rallado. En otros países puede tener otra acepción, como el “dulce de leche”. Lo cierto es que en nuestro país las cajetas ocupan un lugar especial como postres en todas las familias, se venden empacadas en supermercados, las hay caseras y también preparadas en improvisadas cocinas de gas y plantillas metálicas en las fiestas populares, en las aceras a vista y paciencia de todos.

Ingredientes.

- 1 coco rallado
- 1 tapa de dulce
- ½ taza de agua
- Canela en astilla

Tabla 5.

| Producto | Precio |
|--------------------------|---------------|
| Coco | ₡500 |
| Tapa Dulce | ₡1.000 |
| Canela en astilla | ₡300 |
| Total | ₡1.800 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Procedimiento.

- Poner a derretir el dulce en la media taza de agua.
- Agregar la canela.
- Agregar el coco rallado y cocinar a fuego lento removiendo constantemente.
- Cocinar hasta que al remover se vea el fondo de la olla y la miel esté espesa.
- Bajar del fuego la miel y batir para “cortar la cajeta”.
- Opcional, chorrear la cajeta en hoja de plátano soasada.

Una vez que tengamos claro todos los hechos relevantes para la creación de las cajetas de coco, es necesario hacer un estudio en la zona de los posibles lugares donde se pueda distribuir el producto.

Ver anexo 3, para los posibles puntos de venta por zonas.

Todos los abastecedores son aledaños a Hogar Crea Alajuela y con amplia circulación de personas.

Con la información recolectada es posible crear el plan de negocios para la producción y venta de cajetas de coco, detallando de forma más profunda los costos de producción y materia prima.

Propuesta plan de negocio.

Para poder crear el plan de negocios se deben analizar los aspectos más relevantes y poder explicarlos de la forma más detallada posible y con esto especificar lo que se puede lograr con la puesta en marcha del plan de negocios.

Nichos de mercado deseado.

Se busca que el producto sea consumido por personas vecinas de la organización Hogar Crea Alajuela y sus alrededores. Los consumidores de nuestro producto son hombres y mujeres, niños y jóvenes de entre los 9 y los 30 años de edad. Los cuales son tanto estudiantes como personas trabajadoras de clase media y media – baja, que gustan de las cosas dulces después de almorzar o como snacks y que sienten un antojo dulce cuando van al súper o a la pulpería por una compra rápida. Por lo cual el mercado meta al que se quiere llegar son las pulperías, mini súper, supermercados, sodas y restaurantes populares de la zona que atienden específicamente a las personas con las características que tienen los consumidores de nuestros productos.

Posicionamiento del negocio.

Para posicionar las cajetas de coco de Hogar Crea Alajuela va a ser necesario hacerle saber al consumidor, que con la compra está ayudando a la institución y que las cajetas son creadas bajo altos estándares de calidad, se tratará con esto de crear un valor de satisfacción personal al ayudar a la institución.

Además, se resaltarán que el producto no contiene preservantes y está hecho con base en tapa de dulce no con azúcar, evitando también los químicos dañinos para la salud.

Competencia.

Seguidamente se presenta un cuadro de los competidores directos e indirectos de las cajetas de coco de Hogar Crea Alajuela.

Tabla 6.

| Competidores Indirectos | |
|--------------------------------|--------------------------|
| Producto | Precio Aproximado |
| Turrón Diana | ₡100 |
| Dulce Barrilito | ₡100 |
| Melcochas | ₡200 |
| Chocolates | ₡150 - ₡600 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Tabla 7.

| Competidores Directos Cajetas de Coco | |
|--|--------------------------|
| Marca | Precio Aproximado |
| Punto Cubano | ₡300 |
| Cajetas del Valle | ₡400 |
| Cajetas Rocha | ₡350 |
| Cajetas Puritos | ₡250 |
| Cajetas Quincho | ₡300 |
| Precio promedio | ₡320 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Como se puede observar en la tabla 6 y 7 la competencia es muy variada y el rango de precios bastante amplio. A pesar de esto estas marcas no tienen ningún valor adicional, ni tampoco son marcas a las que el consumidor les dé preferencia o relevancia; ellos simplemente satisfacen la necesidad de algo dulce o de la cajeta de coco en el momento; a diferencia de las cajetas de Hogar Crea Alajuela que buscan crear el sentimiento adicional de satisfacción personal al hacer una buena obra, ayudando a la institución.

Costos de producción y desarrollo.

Para desarrollar los costos de la producción de las cajetas de coco es necesario estudiar los precios de las materias primas en el mercado, seleccionar las opciones que representen una menor inversión y que cumplan con nuestras necesidades. Se pueden observar los costos de producción detallados en el siguiente cuadro.

Tabla 8

| Costos en Colones | |
|--------------------------|----------------|
| Producto | Precio |
| Coco | ¢500 |
| Tapa Dulce | ¢1.000 |
| Canela en astilla | ¢300 |
| Agua | ¢10 |
| Bolsa | ¢5 |
| Etiqueta | ¢25 |
| Gas para cocinar | ¢20 |
| Total costo | *¢1.860 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

*Precio total del costo equivale al precio para producir 15 unidades de cajetas de coco.

Tabla 9.

| Costo por Cajeta de Coco | |
|----------------------------------|------|
| Costo Total por Cajeta | ¢125 |
| Precio de venta mayorista | ¢340 |
| Precio de venta unitario | ¢350 |
| Ganancia por Cajeta | ¢215 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Tabla 10.

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Costo por 15 cajetas | ¢1.860 |
| Costo por 5582 cajetas | ¢691.000 |
| Ganancia por 5582 Cajetas | ¢1.200135 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Para cubrir el 1,200.000 colones de gastos básicos que tiene la sede Hogar Crea Alajuela mensualmente, es necesario completar la venta de al menos 5582 cajetas de coco por mes con un valor de 340 colones cada una.

Para vender 5582 cajetas de coco por mes, se necesita vender al menos 2 bolsas de 24 unidades cada una, por semana en al menos 28 de los 30 posibles puntos de venta de la zona.

Para implementar este plan de negocio la sede Hogar Crea Alajuela tiene que hacer una inversión inicial que consiste en lo siguiente.

Tabla 11.

| Inversión Inicial Para Plan de Negocio. Hogar Crea Alajuela | |
|--|-----------------|
| Costo Total 5582 Cajetas | ¢691.000 |
| *Máquinas selladoras | ¢54.000 |
| **Publicidad | ¢25.000 |
| Total Inversión Inicial | ¢770.000 |

Fuente: Elaboración propia, 2014

* Se necesitan al menos 3 máquinas selladoras para trabajar con el volumen de cajetas de cocos que se quieren producir al mes. En una cotización que se realizó las máquinas selladoras sencillas tienen un precio 18,000 colones cada una.

** La publicidad se va a manejar de forma sencilla; un cartel de tamaño carta con la información de Hogar Crea Alajuela y el precio de las cajetas. Esto con el fin de dar a conocer la existencia de las cajetas en el punto de venta y que con su compra ayudará a la institución.

Cuadro de Flujo de Gastos e Ingresos Netos Durante los Primeros 12 Meses de la Implementación del Plan de Negocios Dividido en 2 Semestres.

Tabla 12.

| Flujo de Gastos e Ingresos Netos Durante el Primer Semestre del Plan de Negocio | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|------------|
| Ítems | May-14 | Jun-14 | Jul-14 | Ago-14 | Sep-14 | Oct-14 | Nov-14 | | | | |
| Inversiones | -¢770.000 | | | | | | | | | | |
| Ingresos | | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 | ¢1.900.000 |
| Gastos | | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 | ¢691.000 |
| Neto | -¢770.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 | ¢1.209.000 |
| Acumulado | -¢770.000 | ¢439.000 | ¢1.648.000 | ¢2.857.000 | ¢4.066.000 | ¢5.275.000 | ¢6.484.000 | | | | |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Tabla 13.

| Flujo de Gastos e Ingresos Netos Durante el Segundo Semestre del Plan de Negocio | | | | | | | | | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Ítems | Dic-14 | Ene-15 | Feb-15 | Mar-15 | Abr-15 | May-15 | | | | | |
| Inversiones | | - | | | | | | | | | |
| Ingresos | ¢1.900.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 | ¢1.995.000 |
| Gastos | ¢691.000 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 | ¢725.550 |
| Neto | ¢1.209.000 | ¢1.239.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 | ¢1.269.450 |
| Acumulado | ¢7.693.000 | ¢8.932.450 | ¢10.201.900 | ¢11.471.350 | ¢12.740.800 | ¢14.010.250 | | | | | |

Fuente: Elaboración propia, 2014

Conclusiones.

- Hogar Crea es una organización muy consolidada en Costa Rica, muchas personas tienen conocimiento de ella y de cómo esta institución ayuda a la sociedad costarricense en el mejoramiento y desarrollo.
- En la sociedad costarricense el término de emprendedurismo social no es una expresión muy conocida por la mayoría de las personas, la falta de información sobre este término hace que sea difícil para las organizaciones sociales hacer uso de los planes de negocio.
- Las cajetas de coco como parte de una comida muy tradicional de los costarricenses sigue siendo una opción preferida por los consumidores, lo que las convierta en un buen producto para la comercialización por su bajo costo y facilidad de producción.
- La organización Hogar Crea Alajuela cuenta con las instalaciones necesarias y personal capacitado para implementar un plan de negocio que le permita convertirse en una institución autosuficiente que le ayude a hacer frente a los gastos básicos que tienen mensualmente.

Recomendaciones.

- Capacitar a varios funcionarios o internos con varios años en el programa para que puedan hacer roles de supervisión de productos y de calidad para mantener altos estándares en desarrollo.
- Buscar ayuda por parte del INA para que capacite a las personas que van a trabajar en el proyecto, con el curso de manipulación de alimentos que esta institución brinda.
- Mantener siempre un inventario para estar al tanto de la cantidad de productos con los que se cuenta y si es necesario mantener activo el reabastecimiento de materias primas. Esto también con el fin de mantener un control de gastos más detallado para que el margen de ganancia se mantenga lo más real posible.
- Mantener una evaluación constante de los procesos y de los productos para poder detectar pequeñas fallas antes de que se conviertan en problemas más graves o también para buscar formas de mejoramiento constante tanto en el proceso como en el producto final.

Referencias Bibliográficas.

1. Acción Social UCR (2012), Receta cajetas de coco. Recuperado de http://accionesocial.ucr.ac.cr/web/tradiciones-de-costa-rica/dulces-y-conservas/-/asset_publisher/Z7s2/content/cajeta-de-coco;jsessionid=DAB486B0F3AF375046689157972E2A65?redirect=%2Fweb%2Ftradiciones-de-costa-rica%2Fdulces-y-conservas
2. Aresep, (2014). Tarifa del Agua 2014 y 2015. Recuperado de http://www.aresp.go.cr/index.php/index.php?option=com_content&view=article&id=1083&catid=72&Itemid=403
3. Aresep, (2014). Tarifa comercial del cilindro de gas. Recuperado de <http://www.aresp.go.cr/index.php/buscador-tarifas/72-tarifas/tarifas-vigentes/532-precios-cilindros-de-gas>
4. Bryan Keythman. (s.f) Cómo calcular la depreciación acumulada del equipo. Recuperado de http://www.ehowenespanol.com/calcular-depreciacion-acumulada-del-equipo-como_224920/
5. Cauas, Daniel. (s.f.). Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación.
6. Circulo.com, (s.f.). Cómo hacer un plan de negocios. Recuperado de <http://www.circulo.cl/pagin017.htm>

7. CNNexpansion.com (2014). 7 pasos para un plan de negocios. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/07/7-pasos-para-hacer-tu-plan-de-negocios>
8. Definición.DE. (s.f.). Definición plan de negocios. Recuperado de <http://definicion.de/plan-de-negocios/>
9. Diplasa Costa Rica, (s.f.). Precio de bolsas plásticas. Recuperado de <http://www.displasacr.com/>
10. Emrendepymes (2014). ¿Qué es ser un emprendedor social? Recuperado de <http://www.emrendepyme.net/que-es-un-emprendedor-social.html>
11. Gonzales, L. (2010). Cajetas de coco. Recuperado de <http://recetasdecostarica.blogspot.com/2010/06/cajetas-de-coco-y-leche.html>
12. García, I. (2013). ¿Qué debe contener un resumen ejecutivo? Recuperado de www.emprendedores.es/crear-una-empresa/resumen-ejecutivo-de-un-plan-de-negocio/que-tiene-un-resumen-ejecutivo
13. Hogar Crea Inc. (s.f.). *Hogar Crea Barranquilla*. Recuperado de <http://www.hogarescreabarranquilla.com/wp/nosotros/>
14. Hogar Crea Inc. (s.f.). *Hogar Crea Costa Rica*. Recuperado enero de <http://hcreacr.4t.com/about.html>

15. Hogares Crea Inc. (s.f.). *Hogar Crea Honduras*. Recuperado de http://hogarcreahonduras.org/index.php?option=com_content&view=article&id=21&Itemid=53
16. Hogar Crea Inc. (s.f.). *Hogar Crea Puerto Rico*. Recuperado de <http://www.hogarcreapr.org/Mision/mision.html>
17. Hogar Crea Inc. (s.f.). *Hogar Crea Puerto Rico*. Recuperado de http://hogarcreainc.org/creapr/index.php?option=com_content&view=article&id=12&Itemid=9
18. Hogares Crea Inc. (2011). *Revista Hogares Crea*. Recuperado de http://hogarcreainc.org/revista/revista_pdf/revistapdf.pdf
19. Mercado Libre Costa Rica, Máquina selladora de bolsas. Recuperado de [http://listado.mercadolibre.co.cr/maquina-selladora-de-bolsas-plasticas#D\[A:maquina-selladora-de-bolsas-plasticas,B:0\]](http://listado.mercadolibre.co.cr/maquina-selladora-de-bolsas-plasticas#D[A:maquina-selladora-de-bolsas-plasticas,B:0])
20. Passadore, A. (2013). ¿Qué es emprendedurismo social? Recuperado de <http://prezi.com/2pfgcoj-w2tt/que-es-el-emprendedurismo-social/>
21. Plannegocios.com, (s.f.). Planes de negocio. Recuperado de <http://www.plannegocios.com/shop/freedownload/374441/3af94aac4b01543f05ebe30b8ae644d2/1>
22. Sanchis Palacio, J. R., & Melián Navarro, A. (s.f.). Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismos para la inserción. <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/51.pdf>

23. ULACIT. (s.f.). *ULACIT.co .cr*. Recuperado de Aprendizaje Institución :
<http://www.ulacit.ac.cr/aprendizaje/institucion.php?id=9>

24. Youtube.com, (2010). Cómo hacer un flujo de caja. Recuperado de
<https://www.youtube.com/watch?v=kZxXFy29aio>

Anexos

Anexo 1

Preguntas de entrevista HCA

1. ¿Cuáles son las principales Fuentes de ingreso que tiene Hogar Crea Alajuela. Tanto en dinero como en especies?
2. ¿Cuáles son los principales gastos que tiene Hogar Crea Alajuela para subsistir día a día durante un mes. Ejemplo, comida que se gasta en un mes luz agua, ropa?
3. ¿Se les enseña alguna habilidad especial a los muchachos para que puedan desempeñarse en alguna área ya sea artística o laboral?
4. ¿Se cuenta con alguna zona como una bodega o salón que se puede tomar como un taller en caso que fuera necesario?
5. ¿Cuántos hombres se atienden actualmente en Hogar Crea Alajuela?
6. ¿Cuántos de ellos son aptos o actualmente podrían realizar algún trabajo manual?
7. ¿Dentro de la institución se cuenta con algún profesor de manualidades o se tiene conocimiento de algún colaborador que practique estas?
8. ¿Alrededor de cuántos metros de zona verde cuenta Hogar Crea Alajuela?
9. ¿Se podría llegar a utilizar estas zonas verdes para el cultivo de productos naturales?
10. ¿Se había pensado anteriormente en crear un plan de negocios para ser autosuficientes?
11. ¿Cómo ve la institución en un futuro?

Anexo 2

Buenos días/tardes/noche, mi nombre es Deiver Alexánder Sánchez Espinoza; estudiante de licenciatura en el área de mercadeo de la ULACIT (Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología). Por medio de la siguiente encuesta se espera reunir información valiosa para el análisis y la elaboración del trabajo final del seminario de graduación. Agradezco de antemano el tiempo brindado para contestar la encuesta.

Encuesta Hogar Crea Alajuela.

Trabajo Seminario de Graduación

ULACIT 2014

1. Edad: menos de 25 años ___ 26 a 35 años___ 36 a 45 años___ Más de 46 años___
2. Género: Hombre___ Mujer___
3. ¿Conoce usted la organización Hogar Crea Alajuela?
Sí ___ No___
4. ¿Cuál es su último grado académico completo?
 - a) Escuela
 - b) Colegio
 - c) Bachiller Universitario
 - d) Estudios Superiores
5. ¿Ha escuchado usted anteriormente el término emprendedurismo social, el cual se refiere a la implementación de un plan de negocio en una empresa de bien social, con el fin de convertirla en una organización autosuficiente (sin necesidad que dependa de las donaciones) pero manteniéndose enfocada en ser una organización sin fines de lucro?
Sí___ No___
6. ¿Para usted cuál de las siguientes opciones es la fortaleza más grande con la que cuenta Hogar Crea Alajuela?
 - a) Sus instalaciones.

- b) Las personas que se atienden.
 - c) El recurso humano que trabaja en la organización.
7. ¿Cuál es su relación con la institución Hogar Crea Alajuela?
- a) Empleado.
 - b) Interno/paciente.
 - c) Familiar beneficiario.
 - d) Vecino de la institución.
8. ¿Ve usted a la institución Hogar Crea Alajuela como una empresa autosuficiente en un futuro?
- Sí__ No__
9. ¿Cuál de estos productos llama más su atención?
- a) Cajetas de Coco.
 - b) Plantar ornamentales.
 - c) Tortillas caseras.
 - d) Manualidades en adornos.
10. ¿Compraría usted el producto que más llama su atención, sabiendo que con su compra ayudaría a la organización Hogar Crea Alajuela?
- Sí__ No__
11. ¿Con qué frecuencia lo compraría?
- a) Dos veces por semana.
 - b) Una vez por semana.
 - c) Una vez cada quince días.
 - d) Una vez al mes.

12. ¿Qué piensa usted que debe mejorar la sede Hogar Crea Alajuela para lograr ser autosuficiente?

- a) Las instalaciones.
- b) El recurso humano.
- c) La distribución de recursos.
- d) Su programa de integración social para personas adictas.

13. Algún comentario que pueda ayudar a mejorar a la institución Hogar Crea Alajuela.

Anexo 3.

| Posibles Puntos de Venta por Zona | |
|--|--------------|
| Abastecedor | Zona |
| Soda Don Pepe | Villa Bonita |
| Hamburguesas los Talleres | Villa Bonita |
| Pizza Olivera | Villa Bonita |
| Panadería Dulcel | Villa Bonita |
| Abastecedor El Semáforo | Villa Bonita |
| "Súper el chino" | Villa Bonita |
| Soda Cabullo | Villa Bonita |
| El Diamante | San Antonio |
| Pulpería Adilia | San Antonio |
| Súper San Antonio | San Antonio |
| 'Súper el chino' | San Antonio |
| Mini Súper Mauren | San Antonio |
| Soda escuela San Antonio | San Antonio |
| Pulpería Pipo | San Antonio |
| Restaurante Chino | San Antonio |
| Pollos Beto | San Antonio |
| Panadería Dulcel | San Antonio |
| Súper el Rinconcito | Roble |
| Súper el Ahorro | Roble |
| 'Súper el chino' | Roble |
| Soda escuela el Roble | Roble |
| Soda colegio el Roble | Roble |
| Restaurante Chino | Roble |
| Soda las Tranqueras | Roble |
| Hamburguesas los Talleres | Roble |
| Pulpería la Esquina | Ciruelas |
| Marisquería Lesly | Ciruelas |
| "Súper el chino" | Ciruelas |
| Soda escuela Ciruelas | Ciruelas |

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Anexo 4

Resolución RIA-008-2013 del 13 de diciembre del 2013

A y A. : Tarifas de acueducto para los Servicios Medidos y Fijos

Tarifa medida en colones por metro cúbico. Tarifa fija y cargo fijo en colones por mes

Rigen desde el 01 de julio del 2013 y continúan hasta el 30 de junio del 2014

| Tipo de tarifa | Domiciliar | Empresarial | Preferencial | Gobierno |
|------------------------------|------------|-------------|--------------|----------|
| Tarifa medida | | | | |
| 0-15 m ³ | 330 | 1.304 | 330 | 1.304 |
| 16 - 25 m ³ | 661 | 1.582 | 661 | 1.582 |
| 26 - 40 m ³ | 727 | 1.582 | 661 | 1.582 |
| 41 - 60 m ³ | 861 | 1.582 | 661 | 1.582 |
| 61 - 80 m ³ | 1.582 | 1.582 | 727 | 1.582 |
| 81 - 100 m ³ | 1.582 | 1.582 | 727 | 1.582 |
| 101 - 120 m ³ | 1.582 | 1.582 | 727 | 1.582 |
| > 120 m ³ | 1.663 | 1.663 | 727 | 1.663 |
| Tarifa fija mensual | 10.238 | 36.962 | 27.424 | 130.300 |
| Cargo fijo mensual 1/ | 1.500 | 1.500 | 1.500 | 1.500 |

Fuente Aresep.com

1/ El cargo fijo se debe adicionar al valor del servicio medido o fijo, para completar el valor de la facturación.

Tarifas de Acueducto vigentes a partir del 1° de julio del 2014

| Tipo de tarifa | Domiciliar | Empresarial | Preferencial | Gobierno |
|--------------------------------|------------|-------------|--------------|----------|
| Tarifa medida | | | | |
| 0-15 m³ | 396 | 1.564 | 396 | 1.564 |
| 16 - 25 m³ | 793 | 1.899 | 793 | 1.899 |
| 26 - 40 m³ | 872 | 1.899 | 793 | 1.899 |
| 41 - 60 m³ | 1.034 | 1.899 | 793 | 1.899 |
| 61 - 80 m³ | 1.898 | 1.899 | 872 | 1.899 |
| 81 - 100 m³ | 1.898 | 1.899 | 872 | 1.899 |
| 101 - 120 m³ | 1.898 | 1.899 | 872 | 1.899 |
| > 120 m³ | 1.996 | 1.996 | 872 | 1.996 |
| Tarifa fija mensual | 12.286 | 44.349 | 32.902 | 156.363 |
| Cargo fijo mensual 1/ | 1.500 | 1.500 | 1.500 | 1.500 |

1/ El cargo fijo se debe adicionar al valor del servicio medido o fijo, para completar el valor de la facturación.

Fuente Aresep.com

Anexo 5

Precios cilindros de gas

Los precios de marzo para la venta al detalle del gas licuado del petróleo se especifican a continuación:

| PRECIO DE GAS LICUADO DE PETROLEO POR TIPO DE ENVASE Y POR CADENA DE DISTRIBUCION (en colones por litro y cilindros) incluye impuesto único (1) | | | |
|--|---|--|--|
| TIPOS DE ENVASE | PRECIO A FACTURAR POR EL ENVASADOR (2) | PRECIO A FACTURAR POR DISTRIBUIDOR Y AGENCIAS (3) | PRECIO A FACTURAR POR DETALLISTAS (4) |
| TANQUES FIJOS (por litro) | 347,821 | (*) | (*) |
| CILINDRO DE 8,598 Litros | 2 991,00 | 3 402,00 | 3 874,00 |
| CILINDRO DE 17,195 Litros | 5 981,00 | 6 803,00 | 7 749,00 |
| CILINDRO DE 21,495 Litros | 7 476,00 | 8 504,00 | 9 686,00 |
| CILINDRO DE 34,392 Litros | 11 962,00 | 13 607,00 | 15 498,00 |
| CILINDRO DE 85,981 Litros | 29 906,00 | 34 018,00 | 38 745,00 |
| ESTACION DE SERVICIO (por litro) | 347,821 | (*) | 396,00 |

Fuente Aresep.com