



ULACIT
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA
DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
— COSTA RICA —

Licenciatura en Negocios Internacionales

Seminario de Graduación

Título:

Plan de negocios para la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross

Tema:

Emprendedurismo Social

Profesora:

María Vanessa Zamora González

Estudiante:

Candy Patricia Cruz Palomo

Diciembre, 2014

Dedicatoria

- **A Dios:** Gracias por siempre cuidar de mí, por darme la oportunidad de estudiar, por hacerme una persona de bien y nunca abandonarme. Pero, sobre todo, por siempre darme la fortaleza y sabiduría para continuar.
- **A mi abuelo Rafael Ángel Cruz Sánchez:** Sé que desde el cielo me cuidaste, me guiaste y me alentaste en este proceso. Han sido años de estudio, de esfuerzo y dedicación, pero siempre has sido mi inspiración. Este triunfo como los anteriores te pertenece.
- **A mi papá, Miguel Ángel Cruz Porras:** Gracias a usted soy una gran mujer, luchadora, llena de vida y hambrienta de triunfos. ¡Gracias por ser mi mayor apoyo! Por siempre tener la palabra correcta para ayudarme a continuar. Usted es un gran hombre y, gracias a sus actos, jamás contemplé la opción de darme por vencida. ¡Te amo, mi héroe!
- **A mi tía Roxana María Cruz Porras:** Gracias infinitas por darme la oportunidad de realizar mis sueños, por siempre alentarme y creer en mí a ojos cerrados. ¡Gracias por siempre estar a mi lado y enseñarme que debo ser una mujer independiente pero sobre todo una persona agradecida con Dios y la vida! ¡Te amo, tía!
- **A mi hermano Miguel Ángel Cruz Palomo:** Gracias por soportar los días de estrés, por siempre buscar la manera de hacerme sonreír y apoyarme. Sin usted a mi lado, no lo hubiese logrado. ¡Te amo, tito!
- **A mi profesora María Vanessa Zamora González:** Gracias por toda la paciencia, por el apoyo, por guiarme y por todas las enseñanzas brindadas durante este proceso.

Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo.....	6
Abstract.....	7
Capítulo I.....	8
Introducción.....	9
Justificación.....	12
Objetivos	14
Objetivo general	14
Objetivos específicos	14
Problema.....	15
Pregunta de investigación	15
Hipótesis.....	15
Alcances.....	16
Limitaciones	17
Capítulo II.....	18
Marco conceptual	18
A. Organización.....	19
Antecedentes.....	19
Hechos relevantes	22
Misión.....	24
Visión	25
Actividades	25
Productos.....	28
Población.....	28
Canales de comunicación.....	29
B. Conceptos claves para el presente trabajo.....	29
I. Emprendimiento.....	29
II. Una persona emprendedora.....	30
III. Emprendimiento social.....	31
IV. Emprendimiento en Costa Rica.....	32

V. Plan de negocios	34
Capítulo III.....	35
Marco metodológico	35
Tipo de investigación	36
a) Descriptiva	36
b) Exploratoria	37
Enfoque.....	37
a) Cuantitativo	38
b) Cualitativo	38
Población.....	39
a) Muestra	39
b) El muestreo no probabilístico	39
c) Por conveniencia	39
Fuentes	40
a) Fuentes primarias	40
b) Fuentes secundarias.....	40
Variables	41
Capítulo IV	42
Análisis de resultados.....	42
A. Tabulación, interpretación y gráficos de las preguntas	43
I. Datos personales.....	43
II. Información relevante	47
III. Análisis de resultados en función de las variables	49
B. Comentarios generales	58
Capítulo V	59
Propuesta del Plan de Negocios.....	59
A. Propuesta – Planificación Financiera	60
I. Concierto.....	61
II. Clase de baile	63
B. Riesgos y oportunidades	65
Capítulo VI.....	66
Conclusiones y Recomendaciones.....	66

Conclusiones.....	67
Recomendaciones	69
Referencias bibliográficas	70
Anexos	73
Anexo N.º 1	74
Anexo N.º 2	77

Resumen Ejecutivo

La presente investigación tiene como objetivo principal la creación de un plan de negocios para una fundación sin fines de lucro para que, en un mediano y largo plazo, se vuelva autosostenible económicamente y deje de depender de donaciones. Se procederá analizar el entorno por medio de encuestas y entrevistas con el fin de conocer las actividades que serán la base de dicho plan, aparte de determinar la población meta.

Debido a lo anterior, la organización seleccionada para la creación del plan de negocios es la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, ubicada en San José, Paseo Colón, la cual se dedica al mejoramiento integral de la situación del cáncer en Costa Rica. Dicha organización brinda ayuda psicosocial a las personas con esta enfermedad y a sus familiares.

Cabe destacar que para la propuesta de actividades se desarrollará un análisis de costos e ingresos para determinar la rentabilidad y las ganancias. Por medio de esto, se podrá establecer una propuesta del Plan de Negocios adecuada para la Fundación.

Por último, se debe dejar en claro que la puesta en marcha de plan de negocios será decisión de la presidenta de la Fundación, pero sin duda alguna el objetivo de este plan es facilitar el desempeño de la organización mediante la obtención de ingresos considerables que le permitirán llegar a ser autosostenible económicamente.

Abstract

This research seeks the creation of a business plan for a nonprofit foundation that in the middle to long term will become financially self-sustainable and will not be dependent on donations. It will analyze the environment through surveys and interviews to learn about the activities that will be the basis of this plan, apart from determining the target population.

Because of this, the selected plan for the creation of business organization is Fundación Dra. Anna Gabriela Ross located in San Jose, Paseo Colon. It is dedicated to the overall improvement of the situation of cancer in Costa Rica, as well as it provides psychosocial support to people with this disease and their families.

For the proposed activities, an analysis of cost and revenue implications of the same will be conducted to determine the profitability and earnings, through this, one can establish the proposed business plan suitable for the foundation.

Finally, it should be clear that the implementation of the business plan will be the decision of determining by the president of the foundation, but certainly the goal of this plan is to facilitate the performance of the organization by obtaining substantial revenues permitting it's financially self-sustainability.

Capítulo I

Introducción

Desde la década de los setenta, del siglo XX, se han venido fundando, junto a los centros superiores no estatales de carácter confesional, una serie de instituciones docentes de carácter privado reconocidas por el Estado. En la actualidad, existen en Costa Rica alrededor de 55 centros superiores privados, que buscan graduar profesionales de calidad.

La Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), ubicada en Costa Rica, descubrió la necesidad de formar profesionales innovadores con la capacidad del cambio y sensibilidad ante las circunstancias difíciles de los demás. Como respuesta a esto, la universidad busca formar estudiantes con una mentalidad emprendedora, quienes puedan elaborar un plan de negocios para fundaciones o asociaciones en el país, sin fines de lucro, logrando que en un mediano a largo plazo estas organizaciones sean autosuficientes o autosostenibles económicamente. De tal manera que así los estudiantes pongan en práctica los conocimientos adquiridos y su actitud de emprendedurismo, ayudando tanto al bienestar como al desarrollo nacional.

El emprendedurismo se ha convertido en un tema muy concurrido. Se trata de crear una cultura a la cual los costarricenses no han sido introducidos; por lo tanto, el papel de la educación, en este caso de las universidades, es de vital importancia porque se busca que las personas sean generadoras de empleo y no que pasen a formar parte del proletariado. Un emprendedor es aquella persona que se atreve a romper esquemas y paradigmas, que buscan soluciones poco convencionales a actividades usuales, que generarán oportunidades de negocios y crearan nuevos empleos para la sociedad. Una persona emprendedora debe poseer virtudes y valores tales como honestidad, solidaridad, responsabilidad, amistad, excelencia. Además, un plan de negocios va de la mano con el emprendedor, porque constituye una **guía** para el empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las **acciones** que se realizarán en el futuro, junto a las

correspondientes estrategias que serán implementadas. También, se trata de una herramienta de uso interno para el empresario, porque le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempo y dedicación para conseguir el éxito esperado.

Debido a lo anterior surge el presente proyecto, que trata sobre emprendedurismo social, permite que estudiantes de una alta calidad académica desarrollen un plan de negocios para diferentes fundaciones. En este caso particular, el trabajo se enfoca en la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, la cual es una organización sin fines de lucro, que canaliza el 100% de las donaciones para la lucha de todos los tipos de cáncer. Dicha Fundación nació un 4 de octubre del 2003 por la carencia de apoyo psicosocial para los costarricenses con cáncer y la necesidad de que existiera un grupo que pudiera brindarles tranquilidad a los pacientes que no contaban con ella.

Hoy, la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross ha enfocado sus esfuerzos al mejoramiento de la situación integral del cáncer en Costa Rica y amplió su apoyo psicosocial, no solo para las personas con la enfermedad sino también para sus parientes.

El cáncer es un término que se usa para enfermedades en las que células anormales, que se dividen sin control y pueden invadir otros tejidos. Las células cancerosas pueden dispersarse a otras partes del cuerpo por el sistema sanguíneo y por el sistema linfático.

El cáncer no es solo una enfermedad sino también muchas enfermedades. Hay más de 100 diferentes tipos de cáncer. La mayoría de los cánceres toman el nombre del órgano o de las células en donde empiezan; por ejemplo, el cáncer que empieza en el colon se llama cáncer de colon.

La estadística de personas con cáncer para el año 2013 fue de 4486 personas, de las cuales 2422 eran hombres y 2064 mujeres. Ambos géneros oscilaban en un rango de edades de 0 a más de 75 años, por lo cual es una enfermedad que se le debe prestar cuidado y se debe reconocer la labor social que realiza la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, la cual brinda charlas para prevenir esta enfermedad en los costarricenses.

Justificación

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross es una organización sin fines de lucro, que se dedica al mejoramiento integral de la situación del cáncer en Costa Rica. Fue fundada el 4 de octubre del 2003, en honor de la Dra. Anna Gabriela Ross, y nació bajo el nombre de Programa Dra. Anna Gabriela Ross para el acompañamiento psicosocial de las personas con cáncer. La idea surgió de la experiencia que atravesó la Dra. Anna Gabriela Ross, sus familiares y amigos en el proceso de su enfermedad.

La Fundación, por el momento, no cuenta con un monto fijo de ingresos mensuales, porque depende de las donaciones de las personas físicas o jurídicas que desean colaborar, también de las personas que desean participar en la carrera que solo se organiza una vez al año, en el mes de octubre o bien de la venta de sus productos (camisas, broches, entre otros). A pesar de que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross lleva aproximadamente once años en el mercado costarricense no ha logrado ser autosostenible ni autosuficiente por la falta de recursos económicos, porque la venta de sus productos es ocasional y se venden solo en las charlas que imparten o en las instalaciones de la Fundación; además, solo se percibe una vez al año el ingreso logrado por la carrera contra el cáncer de mama, por lo cual el presente plan de negocios busca darle una estabilidad económica a un mediano plazo, de tal manera que se llegue a consolidar como una fundación autosostenible y autosuficiente, utilizando para ello diferentes mecanismos como lo puede ser ubicar los productos en empresas para ponerlos a la venta, implementar nuevas técnicas en el programa de charlas que beneficie a la fundación, por ejemplo: incluir mamografías a un precio razonable.

En resumen, el objetivo principal de la creación de este plan de negocios es lograr que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross llegue a ser autosuficiente y autosostenible en el mediano plazo, porque cumple una labor de bien social. Se debe ser conscientes de que no es solo en beneficio de una sola persona si no de

un país en general, pues cualquier persona, el día de mañana, puede llegar a necesitar de los prestigiosos servicios que ofrece esta fundación. El desarrollo de este proyecto permitirá darle las herramientas a la fundación para que incremente su apoyo a la sociedad costarricense y colabore en la prevención del cáncer.

Objetivos

Objetivo general

- Formular un Plan de Negocios que le permita a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross ser autosostenible y autosuficiente económicamente para que deje de depender de donaciones en el año 2015.

Objetivos específicos

1. Realizar un análisis financiero conociendo los ingresos y gastos que percibe la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de determinar su situación económica.
2. Analizar las actividades que desarrolla la Fundación con el fin de buscar nuevas formas de obtener mayores ingresos.
3. Identificar el entorno en el que se encuentra la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).

Problema

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross depende de donaciones y patrocinadores para sobrevivir en el mercado costarricense. Estos los ayudan en su constante lucha contra el cáncer y la detección temprana de esa enfermedad. Por lo mencionado anteriormente, se decide desarrollar la presente investigación para determinar el plan de negocios adecuado para que esta organización logre ser autosostenible económicamente en un mediano a largo plazo.

Pregunta de investigación

¿Cuál plan de negocios es el indicado para que la fundación Dra. Anna Gabriela Ross sea autosostenible económicamente?

Hipótesis

- Una vez implementando el plan de negocios, la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross será estable económicamente y logrará generar sus propios recursos económicos.
- La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross logrará posicionar sus productos en el Gran Área Metropolitana, los cuales registrarán un ingreso sustentable a mediano plazo.

Alcances

- Plan de negocios cuyo resultado consiste en que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross logre ser autosostenible económicamente y deje de depender de donaciones.
- Documento que evidencia el resultado de la situación financiera en la que se ubica la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, a su vez le brinda una herramienta para generar ingresos.
- Enunciado de las actividades presentes de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el propósito de suministrar nuevas actividades que le permitan originar sus propios recursos.
- Listado de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de conocer la realidad del entorno en el que se encuentra dicha fundación para poder poner las condiciones a favor.

Limitaciones

- La preparación del presente Plan de Negocios se debe realizar en un tiempo específico, el cual consta de solo doce semanas.
- Al finalizar el plan de negocios se deberá esperar un tiempo para poder implementarlo, porque se concluirá en el mes de diciembre del 2014.
- Durante la primera semana del mes de octubre, la información brindada por parte de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross será limitada, porque se estará efectuando la carrera contra el cáncer de mama el día 5 de octubre del 2014.
- Se debe elaborar el análisis FODA, el cual contempla fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross y del entorno en que se encuentra en un periodo corto.
- Por el tipo de información brindada por la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, la cual es confidencial, no se pondrán los nombres de los donadores ni montos precisos.

Capítulo II

Marco conceptual

A. Organización

Antecedentes

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross nació un 4 de octubre del 2003, bajo el nombre de Programa Dra. Anna Gabriela Ross para el acompañamiento psicosocial de las personas con cáncer. Este programa se inspiró en la experiencia que pasó la Dra. Anna Gabriela Ross y su familia en el proceso de su enfermedad. La señora Anna Gabriela Ross experimentó, por sí misma, la importancia que era el contar con un apoyo para los pacientes con cáncer y de la necesidad de que existiera una red de apoyo para las personas que no contaban con una.

A pocos días de la muerte de la doctora Anna Gabriela Ross, la familia y los amigos de ella, se propusieron la tarea de cumplir la promesa que ella se había hecho y crearon el programa.

¿Quién fue la doctora Anna Gabriela Ross González?

La doctora Anna Gabriela Ross fue luchadora incansable, médica, funcionaria pública, administradora, madre, mujer de contagiosa alegría y permanente optimismo por la vida. Se preocupó profundamente por los aspectos sociales de Costa Rica, en función de mejorar las condiciones en la salud pública y en otros aspectos de las personas necesitadas (Ross, 2014).

Como lo menciona la página de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, la señora Anna Ross laboró como directora del Centro de Salud de San Pedro de Poás y también fue directora del Centro de Salud de Guadalupe (1979 – 1983); contribuyó como asesora del Ministerio de Salud en Atención Primaria (1980); trabajó como subjefa de Servicios de Salud en la Región Sur (1986 – 1989) y fue Directora General de Salud (1989 – 1990).

En los años de 1994 a 1998, ocupó el puesto de Presidenta Ejecutiva de Acueductos y Alcantarillados (A y A) y se convirtió en la primera mujer en desempeñar ese puesto. Por sus méritos de mujer intachable y honoraria, recibió en 1996 el Premio Nacional de Salud "Dr. Arturo Romero López", otorgado por la Asociación Costarricense de Salud Pública (ACOSAP). Fue elegida en 1995, 1996 y 1997 la mejor Presidenta Ejecutiva de la Institución Autónoma, otorgado por la prensa nacional; asimismo, fue catalogada por la prensa como la mejor funcionaria de la Administración Figueres Olsen.

En 1992, recibió "Honor al Mérito" autorizado por la Federación de Mujeres Profesionales y de Negocios de Costa Rica, por su destacada labor en el campo de la salud. La Cámara Nacional de Comerciantes Detallistas la convirtió en merecedora en 1988 y 1999 de "Honor al Mérito" por su desempeño como funcionaria pública y constante colaboradora de la Cámara. En la celebración del 147 aniversario del Colegio de Médicos y Cirujanos, obtuvo el reconocimiento como médica destacada 2004.

Un gran homenaje, después de su partida, como reconocimiento a su labor en el campo de la salud fue que la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica fundó la Cátedra en Economía para la Salud "Dra. Anna Gabriela Ross".

En la edición 2004, el Jurado de la Galería de la Mujer del INAMU, integrado por representantes del Ministerio de Cultura, de la Universidad de Costa Rica, Universidad Nacional y Organizaciones No Gubernamentales, seleccionaron a la Dra. Ross para ocupar la "Galería de la Mujer", creada mediante la Ley N.º 7954..." (Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, 2014)

La fundación Dra. Anna Gabriela Ross, el 02 de octubre del año 2004, efectuó por primera vez la caminata contra el cáncer la cual tenía como objetivo la ruta que era desde el Parque de la Merced hasta la Sabana con el propósito de que sobrevivientes del cáncer, familiares y personas que quisieran brindar apoyo se unieran en una sola causa, la lucha contra el cáncer. Luego de ver el entusiasmo de las personas, la Fundación tomó la decisión de organizar una caminata –

carrera todos los años en el mes de octubre, la cual, al paso del tiempo, se ha vuelto famosa y es esperada por todos los costarricenses.

Al transcurrir dos años desde que se fundó la organización, esta seguía preparando voluntarios, quienes daban apoyo a los pacientes con cáncer y a sus familiares. Para el año 2005, contaban con 80 voluntarios, entre ellos se encontraba el Señor Ronald Hernández Flores. Él se unió al programa para dar una palabra de aliento a quienes pasaban por este mal, porque él lo había pasado, fue diagnosticado con cáncer de estómago y solo ocho meses de vida. Después de superar la enfermedad, decidió apoyar la caminata del año 2005, la cual concluyó en la Sabana, donde se encontraban sobrevivientes del cáncer brindando testimonios y un concierto de la agrupación Kalúa, entre otras actividades.

Para el año 2013, se efectuó la décima caminata. Participaron más de 85 mil personas, la cual se realizó del Parque de la Merced al Estadio Nacional, ubicado en la Sabana. Cabe destacar que es la caminata y la carrera contra el cáncer de mama más grande de América Latina: la “Caminata Ross”. En esta ocasión, se organizaron dos carreras: una de cinco kilómetros y otra de diez kilómetros.

Los motivos de las personas que participaron de las carreras fueron los siguientes: por honrar a un familiar, una conocida que murió de cáncer de mama, y para brindar apoyo a personas que padecen de la enfermedad. La Fundación Dra. Anna Ross presentó, para esa carrera, a cinco artistas internacionales identificados por la noble causa: Laura Zapata, Juan Carlos Arciniegas, Laura Carmín, Azela Robinson y Mauricio Henao.

“Para mí es un honor poder participar en esta caminata. Invito a todos los ticos a unirse y colaborar con esta noble causa. Es muy importante que todos nos unamos y hacer conciencia a nivel planeta”, afirmó la actriz Laura Zapata (Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, 2014).

“Yo nunca había tenía la conciencia de “checarme” hasta que mi compañera Adamari López me dijo que me acostara para revisarme, y fue así como lo

empecé a hacer yo sola. Es muy importante estar pendiente de la salud”, palabras de la actriz Laura Carmín (Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, 2014).

Hechos relevantes

- El Instituto Nacional de las Mujeres, en el año 2007, creó un documento llamado “Mujeres destacadas de Costa Rica”, en el cual se refirieron a la Dra. Anna Gabriela Ross empezando con la frase “Solo quien es firme se abre nuevos horizontes, así como aquel que pone la semilla en tierra fértil”. La destacaron como una gran mujer porque efectuó acciones a favor del desarrollo de comunidades con mayor precariedad social, y puso particular énfasis en la salud preventiva y los controles epidemiológicos (Instituto Nacional de la Mujer, 2007).
- En el año 2011, la Red de Revistas de América Latina, el Caribe, España y Portugal publicaron un documento llamado “Cuidados básicos en el hogar a las personas en tratamiento quimioterapéutico – Enfermería actual en Costa Rica”, en donde mencionaron la fundación Dra. Anna Gabriela Ross, ya que la muestra de la investigación fueron los familiares – cuidadores que, durante el año 2010, asistieron a la fundación. Este estudio se efectuó con el fin de determinar la apertura o no de un programa de capacitación con elementos andragógicos (Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal, 2011).
- El periódico la Nación, en el año 2013, escribió sobre la carrera del 6 de octubre, en la cual describe que miles de personas se vistieron de rosado y se unieron a la décima edición de la Caminata contra el cáncer de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross. Menciona que en Costa Rica, ya es costumbre que en octubre, sea el mes de la sensibilización sobre el cáncer

de mama, pero sobre todo hace énfasis que una de las fundaciones pioneras en esto es la de la Dra. Anna Gabriela Ross (Ponchner, 2013).

- También, se puede observar cómo existen empresas ubicadas en Costa Rica que se unen a la noble causa que desempeña la fundación Dra. Anna Gabriel Ross, y una de ellas es P&G, en el marco del Día Internacional de la Mujer realizó un evento interno para promover entre sus colaboradoras la donación de cabello para la fabricación de cabello natural, las cuales serán utilizadas por mujeres que lo han perdido a causa de la quimioterapia. 40 colaboradoras de dicha organización donaron 8 metros de cabello, P&G entregó 12 pelucas con un valor de US\$12 000 a la Fundación. Aproximadamente, 6 donaciones de cabello de, al menos, 20 centímetros de largo son necesarias para producir una peluca de alta calidad, la cual tiene un costo aproximado de US\$1000 (Revista Summa, 2014).
- La Fundación Dra. Anna Gabriel Ross es miembro de la Unión Latinoamericana contra el cáncer de la mujer en donde, aparte de esta, también está la Fundación Nacional de Solidaridad Contra el Cáncer de Mama (FUNDESCO), en esta red se encuentran diferentes organizaciones que luchan contra el cáncer en diferentes países, tales como Argentina, Guatemala, México, Chile, Perú, Venezuela, entre otros. El objetivo de la ULACCAM consiste en que las mujeres latinoamericanas tengan acceso a información, prevención, detección precoz, diagnóstico y tratamiento adecuado para los cánceres de mamá y de cuello de útero principalmente (Unión Latinoamericana Contra el Cáncer de la Mujer, 2014).
- La Prensa Libre entrevistó a la Presidenta de la Fundación, la señora Victoria Gamboa Ross, sobrina de la Dra. Anna Gabriela Ross. Ella cuenta su historia y de cómo llegó a ser la presidenta de tan prestigiosa organización. Comenzó por ser voluntaria, pero ella junto con sus familiares

y dos doctoras, decidieron que era tiempo de hacer un cambio en el liderazgo y fue ahí cuando asumió la presidencia.

La señora Gamboa se refiere a la primera caminata que hicieron hace once años atrás, la cual fue efectuada sin tener alguna experiencia. Eran solo 40 personas y para la carrera del año 2013 ya eran 85 mil personas, en el transcurso de esos años se puede notar el cambio de los costarricenses y el apoyo que ahora brindan. Por último, hace referencia a que esperan expandirse, porque la fundación cuenta con muchos proyectos y espera llegar hacer una organización muchísimo más grande y fuerte, sin depender de una forma tan directa de los patrocinios empresariales (Grajales, 2014).

Misión

La misión es un importante elemento de la planificación estratégica porque a partir de esta se formulan objetivos detallados que son los que guiarán a la organización. Por tanto, resulta necesario que empresarios, emprendedores y directivos, en general, conozcan cuál es el concepto de misión.

Debido a lo anterior y que para la presente investigación se debe dar a conocer la misión de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, se menciona a continuación:

“La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross es una organización no gubernamental sin fines de lucro dedicada al mejoramiento integral de la situación del cáncer en Costa Rica, a través de la promoción de la prevención y detección temprana, y el acompañamiento psicosocial a pacientes con cáncer y sus familias” (Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, 2014).

Visión

La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes del ser humano, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, entre otros.

Debido a lo anterior y que para la presente investigación se debe dar a conocer la visión de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, se menciona a continuación:

“Una situación del cáncer con la los más bajos índices de incidencia y mortalidad posibles, en donde personas con cáncer y seres queridos tengan información, atención, apoyo integral, y calidad de vida oportunos” (Unión Latinoamericana Contra el Cáncer de la Mujer, 2014).

Actividades

La fundación Dra. Anna Gabriela Ross brinda diferentes actividades con el fin de brindar apoyo psicosocial a las personas con cáncer, a sus parientes y a personas que hasta el momento no han sido diagnosticadas con esta enfermedad. A continuación, se mencionan las actividades que implementa la organización:

1. Charlas a empresas

Diferentes empresas de Costa Rica pueden contactar a la fundación para que brinden charlas en sus instalaciones con el fin de explicarles a las personas la importancia del chequeo; por ejemplo, se explica cómo las mujeres pueden hacerse un autoexamen para detectar el cáncer de mama. Esta actividad, en la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, se realiza totalmente gratuita, porque es una manera de combatir la enfermedad en este país.

2. Charlas a individuos

Estas charlas van de la mano con la anterior, la diferencia radica en que se imparten a ciertas personas que así lo soliciten a la Fundación. Dichas personas llegan a las instalaciones de la organización, la cual está ubicada en Paseo Colón, 200 metros al sur de la Pizza Hut, casa esquinera color beige.

3. Donación de cabello

A veces, el cáncer necesita de dos tratamientos: uno es la radioterapia y otro, la quimioterapia. La anterior debilita el cabello y muchas veces, por eso, se cae. También, existen medicamentos que pueden causar la pérdida o adelgazamiento del cabello tales como

- Algunos medicamentos de quimioterapia
- Terapia hormonal
- Terapias biológicas

La mayoría de personas piensan que todos los medicamentos de la quimioterapia siempre causan pérdida del cabello, pero algunos la no causan en absoluto o solo un ligero adelgazamiento. Otros pueden causar la pérdida total del cabello, incluyendo las pestañas, las cejas, de las axilas y las piernas. Normalmente, la pérdida del cabello comienza de dos a tres semanas después de iniciado el tratamiento, pero la buena noticia consiste en que el cabello volverá a crecer una vez que el tratamiento de quimioterapia haya terminado.

Algunas terapias hormonales o terapias biológicas pueden causar adelgazamiento del cabello. Por lo general, esto es muy leve. Con las terapias hormonales, el adelgazamiento se demora o se detiene dentro del primer año de iniciar el tratamiento.

Debido a lo anterior, la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross empieza a implementar la donación de cabello, la cual la efectúan personas que desean solidarizarse con la causa de la lucha contra el cáncer. La organización tiene establecidas ciertas directrices para la donación las cuáles se encuentran en la red social de Facebook de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross:

- La persona interesada debe tener un largo de 8 pulgadas o más de cabello en una cola de caballo o trenza, que esté limpio y seco.
- El cabello con color o con permanente es aceptable.
- El cabello en capas es aceptable si la capa más larga es de 8 pulgadas y puede ser dividida en una cola de caballo múltiple.
- El cabello rizado se puede cortar a la medida mínima de 8 pulgadas.
- El cabello que se ha decolorado no es utilizable, debido a una reacción química que ocurre durante el proceso de fabricación de la peluca.

Por último, cabe destacar que no se cobra algún monto monetario por la donación del cabello, ni aun cuando la fundación informa de algún lugar donde las personas pueden asistir para el corte del cabello; además, las pelucas se prestan sin costo alguno. La persona solo debe presentarse en la fundación Dra. Anna Gabriela Ross con la epicrisis y la cédula de identidad.

4. Caminata – Carrera contra el cáncer de mama

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross efectúa una caminata – carrera contra el cáncer de mama todos los años en el mes de octubre con el fin de que los costarricenses participen y se sientan identificados con la causa. Este evento sí tiene un costo monetario, pero incluye el número de la carrera, camiseta oficial del evento, hidratación, fruta y reconocimiento al 100% de apoyo, por medio de una medalla. La carrera es de dos distancias. Se encuentra la de cinco kilómetros y la de diez kilómetros y, a su vez, hay una caminata de dos kilómetros gratuita para

todos aquellos que desean apoyar el evento, pero por diferentes razones no corren.

Productos

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross tiene a la venta en sus instalaciones o cuando imparte charlas diferentes productos y así la organización percibe ingresos. Varios productos son los siguientes:

- 1) Camisas
- 2) Aretes
- 3) Pulseras
- 4) Botellas

Un producto que ellos ofrecen, pero es diferente a los anteriores son las pelucas. Con la donación de cabello, la Fundación paga para que un artesano confeccione las pelucas, las cuales se prestan por un plazo de seis meses a las personas que las necesitan. Si fuera el caso de que la persona la necesita aún pasados los seis meses, la Fundación estudia el caso y renueva el contrato.

Población

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross se interesa por toda la población costarricense, porque más allá de las personas afectadas por esta enfermedad que les brindan apoyo, también lo hacen con los familiares de los afectados, e igualmente imparte charlas en diferentes lugares con el fin de poner al tanto a las personas sobre la enfermedad para detectarla a tiempo o prevenirla.

Canales de comunicación

Cuadro N.º 1 - Canales de comunicación

Facebook:	Fundación Dra. Anna Gabriela Ross
Link:	https://www.facebook.com/FundacionRoss?ref=ts
Página Web:	Fundación Dra. Anna Gabriela Ross... por la vida
Link:	http://www.ross.or.cr/index.php
Número de teléfono	(506) 22.58.11.48

Fuente: Elaboración propia (2014).

En la red social, conocida como Facebook, la fundación cuenta con alrededor de 77 000 seguidores, por lo cual se puede deducir que la organización tiene cierto posicionamiento, aparte de que se puede percibir de que es una fundación reconocida.

B. Conceptos claves para el presente trabajo

I. Emprendimiento

El emprendimiento es una característica que ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad. El emprendimiento es la capacidad de los seres humanos para salir adelante de manera novedosa y con ideas renovadas. Surge como una solución a problemas.

La palabra emprendimiento viene del francés “entrepreneur”, que significa pionero. Enfatiza en la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; es también utilizada para la persona que inicia un nuevo proyecto, por ejemplo, una empresa. Asimismo, este término se atribuyó a aquellas personas que fueron innovadoras o agregaban valor adicional a un producto ya existente.

Según Figarella (2005), es la combinación de aptitudes y actitud. Define este concepto como “... la capacidad que tiene una persona para poner en práctica sus

ideas de una manera sustentable...”. Además, afirma, se debe tener una visión a futuro para ser un emprendedor.

Hoy, el emprendimiento ha ganado una gran importancia por la necesidad de las personas de lograr ser independientes y de gozar de una estabilidad económica. Los niveles de desempleo y al mismo tiempo la baja calidad de los empleos existentes han desatado en el ser humano la necesidad de generar sus propios recursos, de pasar de ser empleados a ser empleadores.

II. Una persona emprendedora

Para que una persona sea emprendedora requiere habilidades no solo a nivel individual, sino también colectivo. Una persona emprendedora es capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral para desencadenar situaciones provechosas. Es una persona que se atreve a romper esquemas y paradigmas, que buscan soluciones poco convencionales a actividades usuales, que generarán oportunidades de negocios y crearán nuevos empleos para la sociedad. Una de las características de este tipo de personas consiste en que la mayoría del tiempo están en constante búsqueda de cambios.

Existen dos tipos de emprendedor, el intrapenur, que es el tipo de emprendedor que aplica su talento dentro de la organización y el entrepreneur que crea su propia empresa.

Es importante señalar algunas otras definiciones específicas que se han generado en torno a la cultura emprendedora. Las siguientes fueron citadas por Anzola (2003):

- Definición económica de emprendedor: realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.

- Definición pragmática de emprendedor: es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.
- Definición operativa de emprendedor: aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.
- Definición general de emprendedor: el que hace que las cosas sucedan.
- Definición popular de emprendedor: del dicho al hecho hay un gran emprendedor.
- Definición política de emprendedor: aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

Se debe tener claro que una persona emprendedora no necesariamente debe ser joven. Este tipo de personas no se miden por la edad sino por su grado de innovación, aparte de que un emprendedor debe poseer virtudes y valores como la honestidad, solidaridad, responsabilidad, amistad, excelencia, entre otras.

III. Emprendimiento social

Es una habilidad que responde a las necesidades de la sociedad, con propuestas innovadoras, que brinda solución a un problema de desarrollo socioeconómico, comúnmente, a una fundación u organización sin fines de lucro.

El emprendimiento social es la fusión entre una solución innovadora a un problema de desarrollo socioeconómico y una estrategia sostenible con impacto medido. De la misma manera, la Fundación Ashoka define un emprendedor social como una persona con soluciones innovadoras a los problemas más graves en sus comunidades. Son ambiciosos y persistentes, atacando serios problemas de desarrollo social, cultural y económico. Un emprendedor social no espera a que el gobierno o el sector privado llegue a solucionar un problema social, sino buscan cambiarlo ellos mismos, liderando el cambio en sus comunidades (Emprendesocial, 2014).

El concepto de emprendimiento social también abarca a empresas o negocios con un claro objetivo social. Una nueva tendencia, que refleja la actividad emprendedora, es la creación de un tipo de entidad que se ocupa primero de la misión social y después de las ganancias.

El emprendimiento social se puede decir que contribuye de tres maneras al desarrollo de la sociedad. Primero, enfrentando necesidades sociales insatisfechas; por ejemplo, brindándole oportunidades de empleo y desarrollo a personas necesitadas. Segundo, mejorando la calidad de los servicios sociales; por ejemplo, mediante la introducción de nuevas formas de solucionar viejos problemas. Tercero, atrayendo a nuevos empresarios que quieran marcar una diferencia en la sociedad.

La inversión realizada en una empresa social no está determinada por la ganancia potencial, sino por la causa social Muhammad Yunus (2006).

IV. Emprendimiento en Costa Rica

Los emprendedores en Costa Rica mueven la economía, luchan por sobrevivir y a veces hasta parece que hacen milagros para sacar adelante su negocio. ¿Realmente conocemos al emprendedor tico? Un estudio de Mercadeo para emprendedores de la compañía GIZN, la cual es una pequeña empresa que produce grandes resultados, están basados en Costa Rica, enseñan a emprendedores apasionados, a la pequeña y mediana empresa a saber que hacer cada día para que su mercadeo produzca resultados predecibles, presentó varios resultados que ayudan a perfilar aún mejor al emprendedor costarricense.

Los cuatro mitos del emprendedor en Costa Rica (GIZN, 2014):

1. El emprendedor costarricense es completamente independiente.

Un emprendedor nunca es completamente independiente. Depende de sus proveedores, colaboradores, clientes y, a veces, hasta de sus amigos y familiares para formar su negocio.

2. El emprendedor en Costa Rica aspira a una empresa grande con muchos empleados.

La mayoría de emprendedores entrevistados en el estudio realizado por GIZN no aspiran a contratar más de seis empleados para su negocio.

3. El emprendedor tico no tiene acceso a plata.

El dinero y el capital para financiar una empresa son muy importantes, pero en la mayoría de los casos no es el factor determinante. Cuando un negocio es eficiente, es porque enfocan todos sus esfuerzos en clientes realmente rentables.

4. Los emprendedores en Costa Rica son 100% optimistas.

Hay que ser optimista para ser emprendedor. Pero debe de ser un optimismo envuelto en realidad.

En el decimoséptimo Informe Estado de la Nación (2011) se explica la posición de Costa Rica a nivel internacional del Global Competitiveness Report, en el cual existen tres categorías, de fase 1 – “factor driven”, fase 2 – “efficiency driven” y fase 3 – “innovation driven”- Cada una de las categorías corresponde a un mayor grado de desarrollo y competitividad. Costa Rica fue categorizada en el grupo de naciones Fase 2 – “efficiency driven” en transición hacia la fase 3.

A continuación, se mencionan ciertas variables que se toman en cuenta para el Global Competitiveness Report:

- Campo de financiamiento: Costa Rica sigue presentado una situación retrasada en cuanto apoyo financiero a la actividad emprendedora. Claramente, existe una falta de fuentes de financiamiento para las personas emprendedoras.
- Medidas gubernamentales (apoyo al emprendimiento): se considera ineficiente a Costa Rica en esta variable, porque no se dedica al 100% a fomentar actividades emprendedoras en el país. Se debe tener en claro que

existe una tramitación burocrática, lo que dificulta la velocidad y la simplificación de pasos para la creación de nuevas empresas.

- Educación y formación: Costa Rica presenta dos condiciones, una primera condición, la cual es limitada en lo que respecta al fomento de cultura emprendedora en el currículo de educación primaria y secundaria; además, una segunda condición que la ubica en una posición más favorable en lo relativo a los programas universitarios y de educación superior y formación profesional.

En conclusión, Costa Rica necesita cambios en el área de las políticas públicas, financieras, educativas, culturales y hasta institucionales de apoyo al sector emprendedor para mejorar la posición del país a nivel internacional.

V. Plan de negocios

El plan de negocios va de la mano con el emprendedor, porque un **plan de negocios** es una **guía** para el empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las **acciones** que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas. También, se trata de una herramienta de uso interno para el empresario, porque le permite evaluar la viabilidad de sus ideas y concretar un seguimiento de su puesta en marcha; una plataforma de análisis y pruebas en la que pueden quedar archivados muchos proyectos que no necesariamente sean pobres, sino que quizás necesiten más tiempo y dedicación para conseguir el éxito esperado.

Capítulo III

Marco metodológico

Tipo de investigación

La investigación es un proceso metódico y sistemático que busca solucionar problemas o preguntas mediante la producción de nuevos conocimientos, las cuales constituyen la solución a las interrogantes planteadas.

La investigación puede ser de varios tipos y, en tal sentido, se puede clasificar de distintas maneras; sin embargo, es común hacerlo en función de su nivel, su diseño y su propósito. Dependiendo del nivel de la investigación, es necesario aplicar una mezcla de diferentes tipos de investigación.

El presente trabajo abarca dos tipos de investigación: la descriptiva y la exploratoria las cuales se explican a continuación:

a) Descriptiva

Este tipo de investigación determina características de un conjunto de sujetos o áreas de interés. Su objetivo consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de objetos, procesos y personas.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), este tipo de estudios buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos por investigar.

El presente trabajo sobre la creación del plan de negocios para la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross se sustenta en una investigación descriptiva para poder detallar la organización con la que se está trabajando, aparte de que se utilizan instrumentos como el método de recolección de datos.

Lo anterior permitirá conocer las necesidades inmediatas de la organización y se logra tener una perspectiva más amplia para poder determinar el plan de negocios más apto.

b) Exploratoria

De acuerdo con Hernández y otros (2010), este tipo de investigación se efectúa cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Los estudios exploratorios sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos.

Namakforoosh (2005) señala lo siguiente:

La investigación exploratoria se puede aplicar para generar criterio y dar prioridad a algunos problemas. El estudio exploratorio también es útil para incrementar el grado de conocimiento del investigador con respecto al tema.

Debido a lo anterior, el presente trabajo es de un tipo de investigación exploratorio porque se investigará sobre el emprendedurismo social para lograr que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross logre ser autosostenible económicamente mediante la creación de un plan de negocios.

Enfoque

El enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado, el cual representa la clave y la guía para determinar resultados congruentes, claros y objetivos.

Hernández y otros (2010), en su obra *Metodología de la investigación*, sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: el mixto.

Esta investigación es de enfoque mixto. Hernández y otros (2010) explican que el enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos como cualitativos en un mismo estudio. Por eso, a continuación se explican los dos enfoques:

- a) **Cuantitativo:** utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar la pregunta de la investigación y probar las hipótesis establecidas anteriormente. Confía en la medición numérica y en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población en específico. En otras palabras, solo reúne información que puede ser medida.

Gómez (2006) señala que bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos es equivalente a medir:

De acuerdo con la definición clásica del término, medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo a ciertas reglas. Muchas veces el concepto se hace observable a través de referentes empíricos asociados a él. Por ejemplo si deseamos medir la violencia (concepto) en cierto grupo de individuos, deberíamos observar agresiones verbales y/o físicas, como gritos, insultos, empujones, golpes de puño, etc. (los referentes empíricos). Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva (Gómez, 2006).

- b) **Cualitativo:** tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno, por lo cual utiliza la recolección de datos sin medición numérica y busca descubrir o afinar preguntas de investigación. Trata de entender el comportamiento humano y las razones que determinan esas conductas.

A continuación, se muestra una figura con los tres tipos de enfoques y lo que cada uno implica:

Figura N.º 1 - Tipos de enfoques



Fuente: Elaboración propia con base en Hernández y otros (2014).

Población

La población es el conjunto de elementos que son objeto de estudio, pero cuando se debe estudiar a todos los individuos de la población es un estudio exhaustivo. Por ejemplo, cuando se realiza el censo de población de una zona. Usualmente, es muy costoso, en tiempo y dinero entrevistar a toda la población del estudio.

Por lo anterior, en la siguiente investigación se tomará una muestra de 50 personas.

- Muestra:** es una parte de la población con la que realmente se realiza el estudio, y el tipo de muestreo es no probabilístico por conveniencia.
- El muestreo no probabilístico:** es una manera de escoger la muestra en un proceso que no le da la misma oportunidad a todas las personas de la población de ser seleccionados. Existe claramente la influencia de la persona que escoge la muestra.
- Por conveniencia:** enfatiza en que las muestras son escogidas porque cumplen con los requisitos de la población objeto de estudio.

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross abarca a toda la población costarricense.

Fuentes

Se denominan fuentes de información a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento.

Existen dos tipos de fuentes las primarias y las secundarias. A continuación se explicara cada una y se identificarán las fuentes consultadas en la presente investigación.

a) Fuentes primarias:

Son los datos obtenidos "de primera mano", por el propio investigador.

- Entrevistas: al personal de la empresa y personas externas que llegan a las instalaciones de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el propósito de obtener información veraz, confiable y de primera mano.
- Encuestas: se empleará una encuesta a 50 personas que conozcan la fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de determinar las actividades que se pueden llevar a cabo para recolectar ingresos.

b) Fuentes secundarias:

Consisten en resúmenes, compilaciones o listados de referencias, preparados en base a fuentes primarias. Es información ya procesada.

- Libros sobre administración de negocios, sobre cómo llevar a cabo una investigación exitosa, estadística descriptiva, emprendimiento, finanzas, entre otros.
- Artículos de periódicos: en los cuales se habla sobre la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross y las actividades que emplean.

- Artículos de internet: diferentes artículos y documentos que se refieren a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.

Variables

De acuerdo con Hernández y otros (2003), una variable es una propiedad que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse.

Cuadro N.º 2 - Operacionalización de las variables

Objetivos específicos	Variable	Indicador	Conceptualización	Instrumento	Operacionalización
1. Realizar un análisis financiero conociendo los ingresos y gastos que percibe la fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de determinar su situación económica.	Análisis Financiero	Documento de ingresos y gastos de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross	El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. (Andragogy, 2012).	Entrevista	Preguntas número 6, 7 y 8 de la entrevista.
2. Analizar las actividades que desarrolla la fundación con el fin de buscar nuevas formas de obtener mayores ingresos.	Actividades	Cantidad de actividades realizadas anteriormente	Conjunto de operaciones o tareas propias de una persona o entidad. (DRAE, 2014).	Entrevista y encuesta	Preguntas número 2 y 3 de la entrevista. Preguntas 4, 5, 6, 7 y 8 de la encuesta.
3. Identificar el entorno en el que se encuentra la fundación Dra. Anna Gabriela Ross con el fin de determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)	Análisis FODA	Lista de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.	Según González (2005), se trata de una herramienta analítica que facilita sistematizar la información que posee la organización sobre el mercado y sus variables, con el fin de definir su capacidad competitiva en un período determinado.	Entrevista y encuesta	Preguntas número 4 y 5 de la entrevista. Pregunta 3 de la encuesta.

Fuente: Elaboración propia (2014).

Capítulo IV

Análisis de resultados

A. Tabulación, interpretación y gráficos de las preguntas

En el presente capítulo se procederá analizar la información alcanzada por medio de los diferentes instrumentos tales como la encuesta y la entrevista. Es importante tener en cuenta que la encuesta se le realizó a una muestra de cincuenta personas y la entrevista a la Señora Victoria Gamboa Ross, la presidenta de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.

Se debe mencionar que las encuestas se confeccionaron con el fin de determinar la situación actual en la que se encuentra la fundación y para definir las distintas actividades que pueden ayudar para que esta institución sin fines de lucro se vuelva una organización autosostenible en un mediano a largo plazo.

A continuación, se muestran los resultados con su respectiva interpretación.

I. Datos personales

Los datos personales, a pesar de que no son un factor de mayor relevancia en el análisis de los objetivos específicos, son datos que permiten observar cuantas personas y de que edades están identificadas con la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.

- **Sexo**

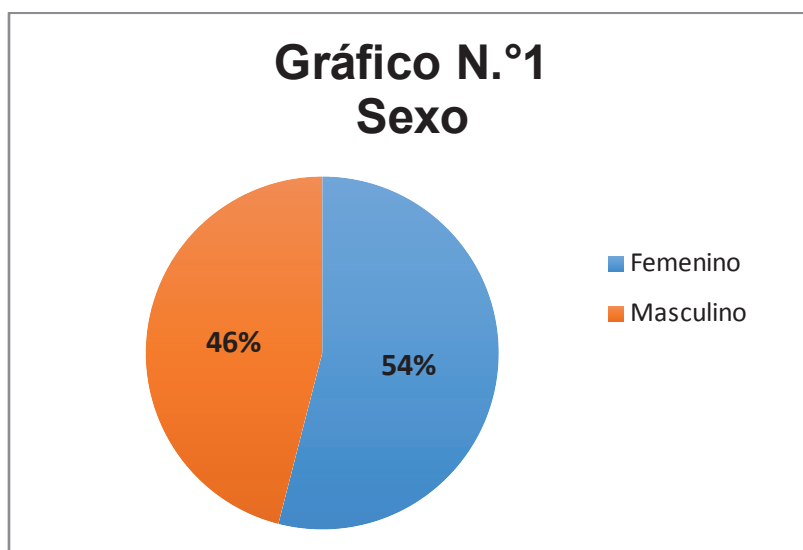
En la población encuestada, el 54% son mujeres y el 46% corresponden a hombres, lo cual es equivalente a 27 personas del sexo femenino y 23 personas del sexo masculino; esto permite observar que ambos géneros están identificados con la fundación, aparte de que tienen una participación muy parecida en proporciones. Con lo anterior, se deduce que el plan de negocios que se desea realizar va hacer de interés tanto para los hombres como para las mujeres.

Cuadro N.º 3

Sexo del encuestado

Variable Sexo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Femenino	27	54%
Masculino	23	46%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (014).

- **Edad**

En la población encuestada se pudo encontrar variedad de edades, de las 50 personas, dos están ubicadas en menos de 19 años, lo cual equivale a un 4%; 39 personas se encuentran en el rango de 20 a 29 años, lo que representa un 78%, lo cual es el porcentaje más alto, seis personas están situadas en el rango de los 30 a 40 años, lo cual corresponde al 12% y las últimas tres personas se hallan en la categoría de más de 41 años, lo cual representa el último 6%. Con este dato, se

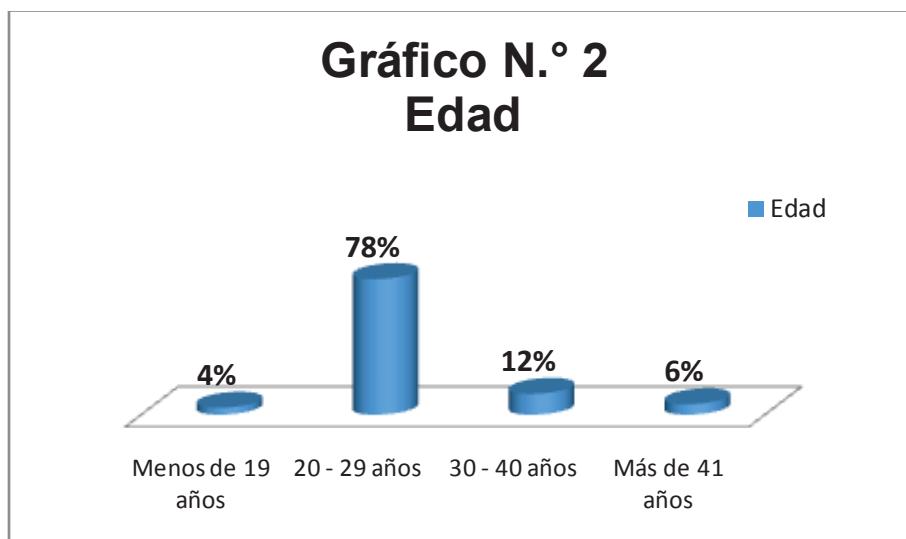
determina la población meta a la que se debe dirigir las actividades y la estrategia de negocios que se desea implementar.

Cuadro N.º 4

Edad del Encuestado

Variable Edad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 19 años	2	4%
20 - 29 años	39	78%
30 - 40 años	6	12%
Más de 41 años	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (2014).

- **Educación**

El resultado de las encuestas indicó que el 16% de los encuestados alcanzaron concluir la secundaria contrarrestado con el 6% de la población, que por diferentes razones no terminaron la secundaria; un 38% de las personas aseguró que actualmente está cursando una carrera universitaria por lo cual su grado académico es universidad incompleta, muy de la mano el 36% manifestó que ya había concluido la universidad y, por último, un 4% mencionó tener otro grado

académico, en el cual especificaron cuál era. Se trata de un doctorado y una maestría.

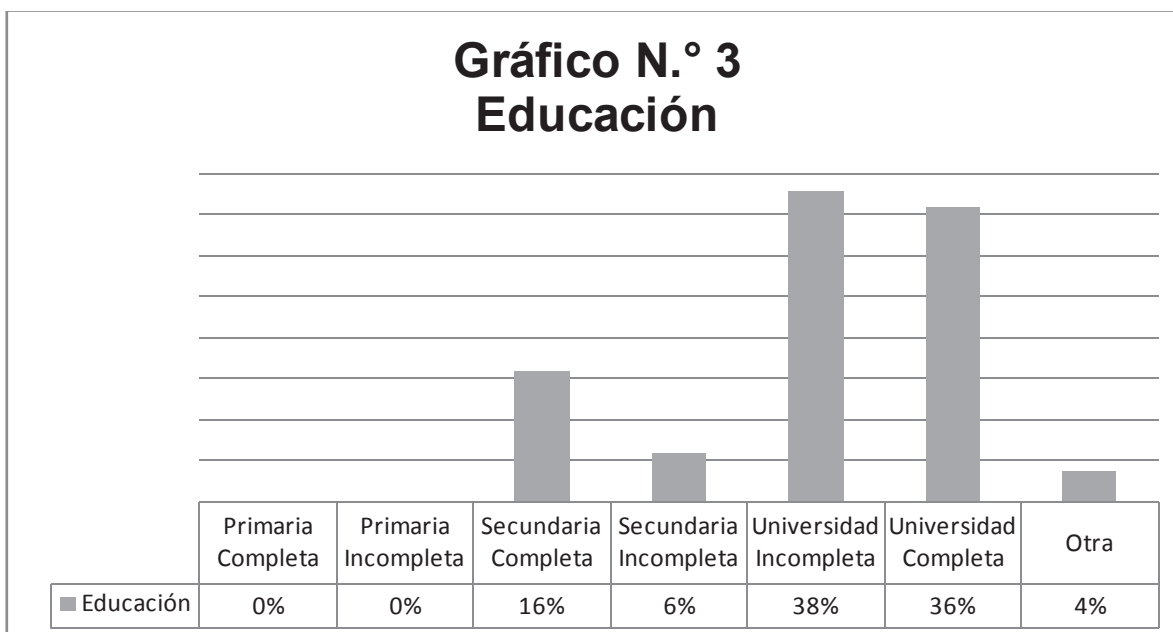
Cuadro N.º 5

Educación del encuestado

Variable Educación	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	8	16%
Secundaria incompleta	3	6%
Universidad incompleta	19	38%
Universidad completa	18	36%
Otra	2	4%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).

Gráfico N.º 3
Educación



II. Información relevante

En este apartado se analizarán tres preguntas de las cuales dos corresponden a la encuesta y una a la entrevista que se le hizo a la presidenta de la Fundación, la señora Gamboa. Se trata de evidenciar la disposición de las personas para colaborar en organizaciones sin fines de lucro para poder determinar si se puede contar con el apoyo de las personas para las actividades y las propuestas que se desean implementar y, por último, tener una idea de cuántas personas conocen la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.

- **Tiempo de laborar en la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross**

La persona encuestada expresó tener 11 años de ser parte de la Fundación. Aseguró que ha sido un tiempo de cambios y de implementar diferentes técnicas para que la organización pudiera subsistir.

Desde hace 7 años, ella, su familia y su equipo de trabajo lograron que la fundación empezara a mantenerse de una manera sólida, porque durante 5 años la familia ponía de su dinero para que la organización continuara con su propósito.

- **Disponibilidad de colaborar en una fundación sin fines de lucro**

Es importante conocer la disponibilidad que tienen las personas para ayudar en fundaciones sin fines de lucro y con ayudar, no necesariamente se enfatiza en la parte monetaria, sino también como voluntariado.

Esta pregunta ofreció una respuesta positiva, por parte de los encuestados, porque solo un 12% que corresponde a 6 personas manifestaron que no tienen disponibilidad de colaborar en una fundación sin fines de lucro; además el 88%, que equivale a 44 personas, reveló que les gustaría y que tienen disponibilidad para colaborar.

Cuadro N.º 6

Disponibilidad del encuestado

Variable Disponibilidad	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	44	88%
No	6	12%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (2014).

- **Conocimiento de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross**

Esta pregunta es de total relevancia en la investigación, porque la muestra entrevistada debía conocer la Fundación. La encuesta contiene preguntas claves que solo personas que estén al tanto de esta organización y del apoyo psicosocial que dan a los costarricenses pueden contestarla.

El 100% de los encuestados manifestaron conocer la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross y estar al tanto del compromiso que esta mantiene con las personas que padecen de cáncer y sus familiares.

III. Análisis de resultados en función de las variables

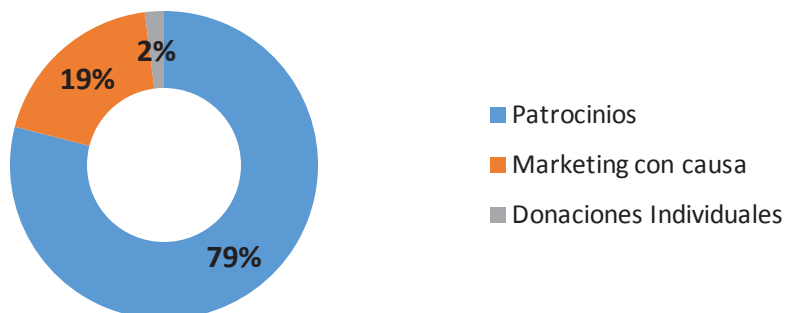
En este espacio se procederá a analizar las preguntas de la encuesta realizada a una muestra de 50 personas y de la entrevista que se le efectuó a la presidenta de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross. Con respecto a las variables, las cuales provienen de los objetivos específicos, estas se pueden encontrar en el cuadro número 2 de esta investigación, que se llama, operacionalización de variables.

- **Análisis financiero**

De acuerdo con la información brindada por la persona entrevistada, la Fundación tiene cuatro fuentes de ingreso. La primera corresponde a los eventos elaborados por la organización. Un ejemplo de esto es la caminata anual que se organiza en el mes de octubre contra el cáncer de mama. La segunda es el *merchandising*, lo cual es una técnica comercial que ayuda a promocionar una marca o a posicionarla en el mercado. En el caso de la Fundación, esta es aplicada por medio de los patrocinadores, los cuales venden sus productos y destinan un porcentaje de las ganancias a la organización. La tercera fuente de ingreso es la venta de servicios solidarios. Con lo anterior, se enfatiza en la venta de las pulseras, las gorras y las botellas plásticas para portar bebidas, entre otras. Por último, la cuarta fuente de ingreso son las donaciones, las cuales provienen de personas ajenas a la institución. Las cuatro fuentes de ingreso mencionadas anteriormente equivalen a 85 mil dólares anuales.

La señora Gamboa manifestó que pronto se empezará a implementar un sistema que ayuda a que cada quincena o mes se le debite cierta cantidad de dinero a la persona que así lo solicite con el fin de ayudar a la fundación. Esta herramienta es muy importante, porque ayudará a tener un ingreso fijo.

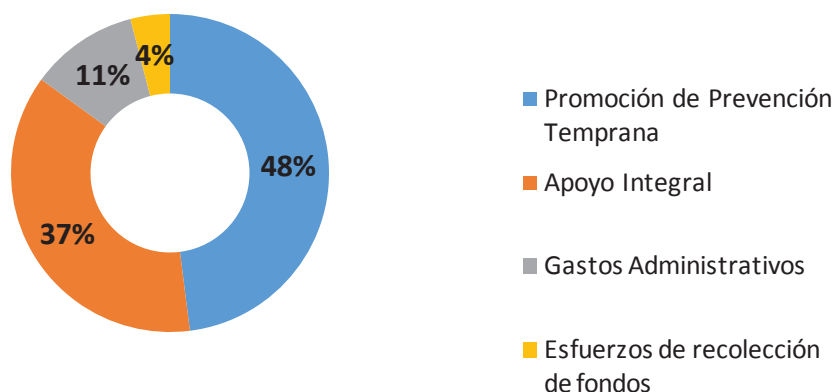
Gráfico N.º 5 Ingresos 2013



Fuente: Entrevista realizada (octubre, 2014).

Además, según la información proporcionada por la presidenta, la Fundación tiene tres gastos esenciales. El primero se invierte en los programas y los proyectos de la previa detección temprana del cáncer. La segunda, el apoyo integral a pacientes y sus seres queridos y, por último, los gastos administrativos que toda organización tiene, ya sean salarios, recibos de servicios públicos, suministros entre otros

Gráfico N.º 6 Gastos 2013



Fuente: Entrevista realizada (octubre, 2014).

La Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, como se había mencionado anteriormente, promueve la donación de cabello para la confección de pelucas. La señora Gamboa expresó que aproximadamente 150 000 colones cuesta la elaboración de las pelucas. Estas pasan por un proceso después de que se dona el cabello. Se clasifica por color, largo y tipo. Por último, se envía a un microempresario, el cual se encarga de confeccionar las pelucas.

- **Actividades**

En la entrevista, la presidenta de la Fundación dio a conocer las actividades que se han desempeñado con el fin de percibir ingresos. La primera actividad es el *merchandising*. La segunda, la venta de servicios solidaristas. La tercera, los proyectos de la detección temprana del cáncer y, por último, el modelo de donación recurrente. Con lo anterior, se puede determinar que estas actividades generan ingresos que mantienen a la Fundación funcionando, porque anteriormente se explicaron las fuentes de ingreso.

Doña Victoria evidenció la actividad que la Fundación llevó a cabo, pero que no funcionó la donación individual. Ella menciona que esto se puede deber a la falta de cultura que tiene el costarricense de hacer donaciones.

Además, la encuesta contenía una serie de preguntas con respecto a las actividades, a cuales las personas estarían dispuestas asistir, cuánto pagarían y con qué regularidad de tiempo apoyarían con el propósito de poder determinar las actividades más aceptadas para llevarlas a cabo con el fin de generar ingresos a la fundación y esta se vuelva autosostenible económicamente en un mediano a largo plazo.

Se debe tener presente que las actividades son una gran fuente de ingreso, por lo cual se deben analizar cuidadosamente antes de ponerlas en práctica para que ofrezcan el resultado esperado.

La pregunta número 4 de la encuesta, de la II parte, le preguntaba al encuestado si estaría dispuesto asistir a diferentes actividades para recaudar fondos para la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.

El resultado que se obtuvo fue que un 80% de la muestra, que equivale a 40 personas, estarían dispuestas a asistir y un 20% que corresponde a 10 individuos manifestaron que no. Nueve de esas personas dijeron que no asistirían por falta de tiempo, porque trabajan y solo una persona justificó que no, porque ya es voluntaria en otra fundación, con la cual ya está comprometida.

Cuadro N.º 7

Participaría el encuestado en actividades

Variable Participación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	40	80%
No	10	20%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada. Octubre 2014



Fuente: Elaboración propia (2014).

La pregunta número 5 de la encuesta, de la II parte, le pedía al encuestado que indicará las actividades a las cuales asistiría. Cabe destacar que los individuos que manifestaron que no asistirían por falta de tiempo, igual quisieron compartir su punto de vista sobre cuáles actividades serían una buena idea para recaudar fondos.

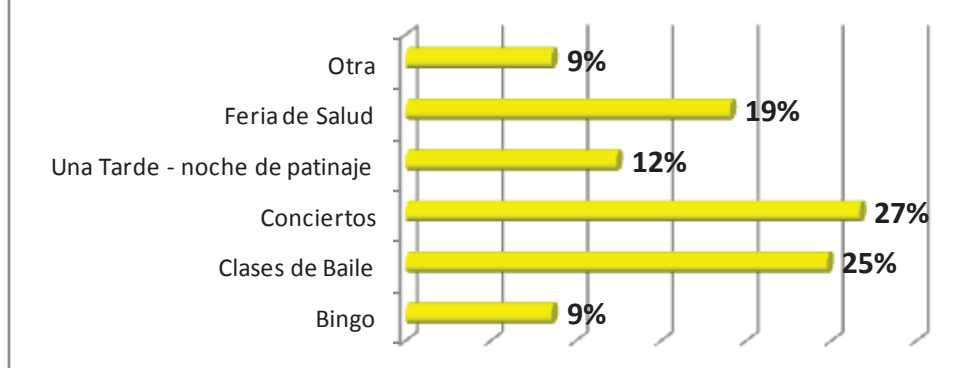
Las actividades con mayor aceptación fueron los conciertos, las clases de bailes y la feria de salud con porcentajes del 25%, 24% y 23%, respectivamente. Un 8% de los encuestados que corresponde a nueve personas, seleccionó la opción otra en la cual, tres pusieron que les gustaría un *show* de *stand up comedy*, tres manifestaron que les interesarían deportes tales como correr y una mañana de aeróbicos, una persona expresó que se debe pensar también en los niños y hacer turnos, juegos tradicionales o carreras para niños con el fin de que las personas compartan con sus hijos y, por último, dos individuos declararon que se debería pensar en los bancos o recaudación de dinero en las calles.

Cuadro N.º 8
Actividades

Variable Actividades	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Bingo	9	9%
Clases de Baile	26	25%
Conciertos	28	27%
Una Tarde - noche de patinaje	13	12%
Feria de Salud	20	19%
Otra	9	9%
Total	105	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).

Gráfico N.º 8 Actividades



Fuente: Elaboración propia (2014).

Después de conocer las actividades de interés, se procedió a preguntarle a la población que cuánto estaría dispuesto a pagar para poder asistir a esas actividades.

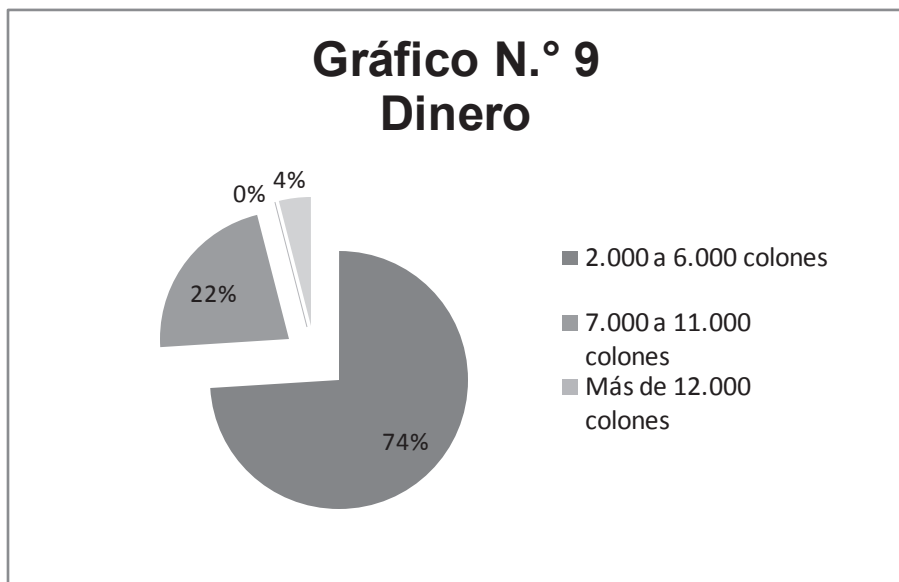
El 74% expresó que estarían dispuestos a pagar entre 2000 a 6000 colones por esas actividades. El 22% manifestó que entre 7000 a 11000 colones era una suma de dinero que pagarían sin ningún problema y el 4% restante escogió la opción otra, en la cual manifestaron que no podían pagar alguna de las anteriores, porque se encontraban sin trabajo.

Cuadro N.º 9

Dinero

Variable Dinero	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
2000 a 6000 colones	37	74%
7000 a 11 000 colones	11	22%
Más de 12 000 colones	0	0%
Otra	2	4%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (ctubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (2014).

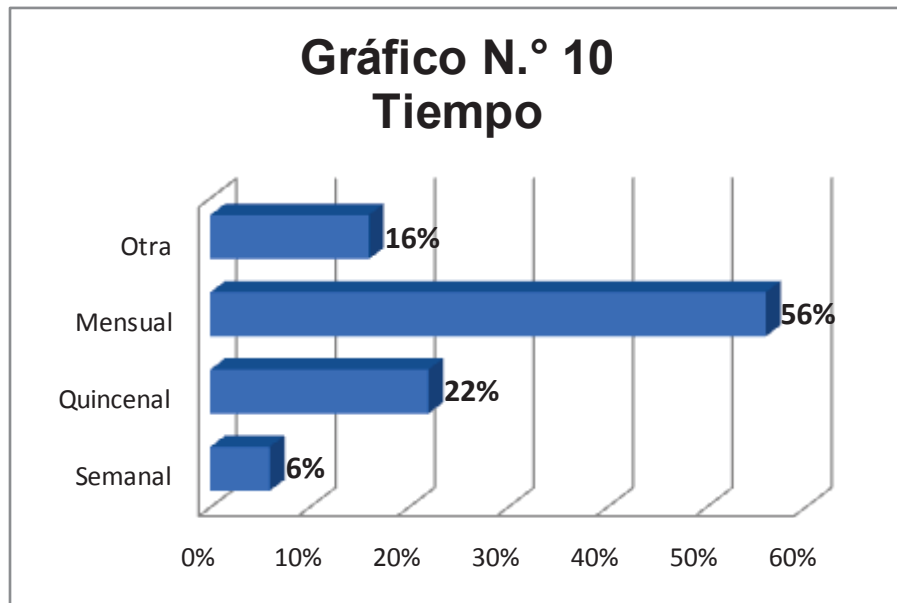
Para poder concluir con esta variable, es relevante conocer la regularidad del tiempo con que las personas estarían dispuestas apoyar. La opción mensual fue la de mayor aceptación y obtuvo un 56%; luego, el 22% de los individuos escogió que apoyarían de manera quincenal; en tercer lugar, se encuesta la opción otra con un 16%, de las cuales tres manifestaron que brindarían apoyo de manera trimestral o semestral; dos pusieron que no tenían empleo, por lo cual no podían afirmar con que regularidad de tiempo aportarían dinero y, por último, tres personas expresaron que solo lo podrían hacer de manera anual. La opción con menor relevancia fue la semanal con un 6%.

Cuadro N.º 10

Tiempo

Variable Tiempo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Semanal	3	6%
Quincenal	11	22%
Mensual	28	56%
Otra	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (2014).

- **Análisis FODA**

Esta variable es una herramienta útil que consiste en evidenciar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en las que se encuentra la organización.

Por su parte, las fortalezas y las debilidades dan a conocer las ventajas o las desventajas del ámbito interno de la organización para poder detectar la parte interna. Fue necesario entrevistar a una persona que formara parte de la Fundación, la cual manifestó que las principales fortalezas son la transparencia (se les hace conocer a las personas en que se invierte el dinero), la credibilidad con la que cuentan, porque las personas conocen la empresa y están conscientes del gran apoyo que dan, el propósito, con esta fortaleza, la persona entrevistada enfatizó en que ellos como organización tienen bien establecida la razón de ser y, por último, mencionó la consistencia. También, expresó una debilidad con las que cuentan, que es la falta de fondos.

Además, las amenazas y las oportunidades se encuentran en el ámbito externo en el que se desenvuelve la organización. Doña Victoria mencionó que una amenaza fuerte es la competencia empresarial, esto los afecta a pesar de que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross es la única que utiliza el 100% de sus donaciones en la

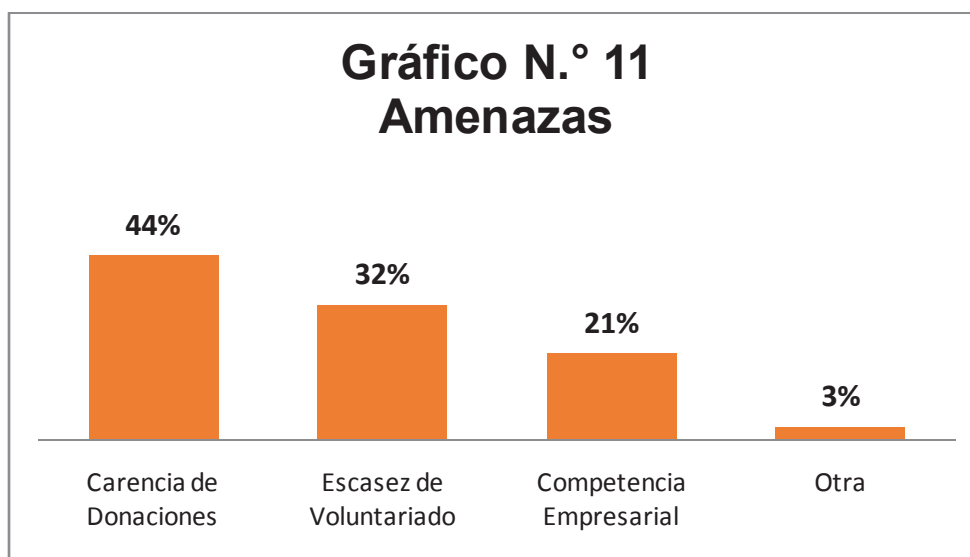
lucha contra el cáncer, pero para poder analizar estos dos factores más a fondo se procedió a preguntarle a la muestra.

El 44% de la población considera que la principal amenaza es la carencia de donaciones, la cual va de la mano con lo que mencionó la presidenta como una debilidad, la falta de fondos. El 32% escogió que la escasez de voluntariado afecta fuertemente la misión de la organización. Además, el 21% estuvo de acuerdo con la señora Gamboa de que una de las amenazas es la competencia empresarial y, por último, el 3% expresó que desconocía cuáles amenazas podían afectar a la Fundación.

Cuadro N.º 11
Amenazas

Variable Amenazas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Carencia de donaciones	30	44%
Escasez de voluntariado	22	32%
Competencia empresarial	14	21%
Otra	2	3%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada (octubre, 2014).



Fuente: Elaboración propia (2014).

B. Comentarios generales

En esta sección se desean conocer las ideas que puedan ofrecer las personas encuestadas. Se les preguntó que si estarían dispuestos apoyar a la fundación de otra manera, a lo que respondieron que sí y las diferentes formas se mencionan a continuación:

- Voluntariado
- Rifa o concurso con ayuda de los patrocinadores
- Recolectando donaciones entre conocidos
- *Community Management*
- Dando a conocer sus funciones e importancia
- Apoyando por medio de las redes sociales
- Brindar charlas de motivación en colegios, empresas, entre otros.

Para concluir el capítulo, se debe tener en claro que la realización de la encuesta fue exitosa y la respuesta por parte de las personas fue bastante positiva. Con estos datos se pueden determinar las actividades que van a tener mayor auge y van a producir beneficios favorables para la fundación. También, se pudo conocer el entorno tanto interno como externo en el que todos los días la organización se tiene que desarrollar esto con el fin de poder implementar estrategias que permitan minimizar el impacto de las amenazas y convertir las debilidades en fortalezas.

Capítulo V

Propuesta del Plan de Negocios

A. Propuesta – Planificación Financiera

Este capítulo responderá al objetivo general de la presente investigación, que tiene como propósito la elaboración de un Plan de Negocios que le permitirá a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross ser autosostenible y autosuficiente económicamente para que deje de depender de donaciones en el 2015.

Debido a lo anterior, se realizó una encuesta para determinar la disponibilidad de la población y las principales actividades que formarán parte de la propuesta del plan de negocios.

Las dos actividades con mayor nivel de aceptación fueron los conciertos, con mayor porcentaje y las clases de baile en segundo lugar. A continuación, se presenta el análisis de las actividades.

La organización estará a cargo de la Fundación, de contactar los artistas que se presentarán en dicho concierto o los que impartirán las clases de baile y, por supuesto, de los patrocinadores. Cabe destacar que la población de 20 a 29 años es la que se desea abarcar, porque son los que mostraron mayor disposición.

Para poder promocionar los eventos, se debe pensar en que las redes sociales de Facebook, Twitter y la página de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, son claves para el mercadeo, porque ambas permiten un grado de posicionamiento en la mente de los costarricenses.

La planificación financiera es un aspecto totalmente importante, pues se deben analizar los costos en los que va incurrir la organización, también dar a conocer el ingreso que se puede llegar a recibir. Por eso, en los cuadros siguientes se ejemplifican los costos e ingresos de ambas actividades por separado. Se procederá a mostrar dos escenarios por cada actividad. El primer escenario se asume que la fundación se hará cargo de todos los costos y el segundo se plantean los costos de la actividad, pero siendo asumidos por la fundación y los patrocinadores.

I. Concierto

Es una actividad que dejará un ingreso alto a la Fundación. S, se planea que sea un concierto de más de un artista o banda, pero se debe destacar que serán artistas nacionales. Las entradas de este evento estarán a la venta en la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross y también se procederá habilitar un sitio web donde se puedan comprar.

El día que se estima es el sábado 18 de abril del año 2015 a partir de las 4:00 p.m.

Escenario N.º 1 – Costos asumidos por la fundación

Cuadro N.º 12

Costos asumidos por la fundación

Presupuesto	
Entrada	₡ 8000,00
Participantes	4000
Ingresos	₡ 32 000 000,00
Costos	
Lugar	(₡600 000,00)
Decoración	(₡400 000,00)
Refrigerio para cantantes	(₡250 000,00)
Alquiler de equipo de audio y video	(₡350 000,00)
Elaboración de entradas	(₡800 000,00)
Staff	(₡450 000,00)
Costo total	(₡2 850 000,00)
Ganancia	₡ 29 150 000,00

Fuente: Elaboración propia (2014).

Escenario N.º 2 – Costos asumidos por la fundación y patrocinadores

Cuadro N.º 13

Costos asumidos por la fundación y patrocinadores

Presupuesto	
Entrada	₡ 8000,00
Participantes	4000
Ingresos	₡ 32 000 000,00
Costos	
Lugar	(₡600 000,00)
Decoración	(₡400 000,00)
Refrigerio para cantantes	
Alquiler de equipo de audio y video	(₡350 000,00)
Elaboración de entradas	
<i>Staff</i>	
Costo total	(₡1 350 000,00)
Ganancia	₡ 30 650 000,00

Fuente: Elaboración propia (2014).

Se debe tener en cuenta que para un concierto que la Fundación se encuentre al día y, aparte de eso, cumplir con todos los requisitos y las gestiones necesarias que impone la ley.

II. Clase de baile

Este evento se hará el día sábado 8 de agosto del 2015 a las 9:00 a.m., más allá de recaudar fondos se desea contribuir a la salud de los costarricenses, se hará zumba, esa actividad conlleva aprender a bailar mientras se hace ejercicio.

La entrada para la clase de baile se cancelará el mismo día.

Escenario N.º 1 – Costos asumidos por la fundación

Cuadro N.º 14

Costos asumidos por la Fundación

Presupuesto	
Entrada	₡ 5000,00
Participantes	500
Ingresos	₡ 2 500 000,00
Costos	
Lugar	(₡200 000,00)
Hidratación	(₡175 000,00)
Refrigerio	(₡250 000,00)
<i>Staff</i>	(₡150 000,00)
Costo total	(₡775 000,00)
Ganancia	₡ 1.725.000,00

Fuente: Elaboración propia (2014).

Escenario N.º 2 - Costos asumidos por la Fundación y patrocinadores

Cuadro N.º 14

Costos asumidos por la fundación y patrocinadores

Presupuesto	
Entrada	₪ 5000,00
Participantes	500
Ingresos	₪ 2 500 000,00
Costos	
Lugar	(₪200 000,00)
Hidratación	
Refrigerio	
<i>Staff</i>	
Costo total	(₪200 000,00)
Ganancia	₪ 2 300 000,00

Fuente: Elaboración propia (2014).

En los escenarios anteriores se puede evidenciar que las dos actividades propuestas son rentables y que si se llegan a realizar, la Fundación lograría tener un ingreso atractivo, que la ayudaría a dejar de depender de donaciones. Se debe destacar que se asume que al año solo se hará un evento de cada uno, es decir solo un concierto y una clase de baile anual.

Lo anterior se debe a que organizar actividades que involucra a tantas personas requiere tiempo y dedicación. Es un proceso agotador.

B. Riesgos y oportunidades

En la propuesta del Plan de Negocios se desean abarcar los riesgos inesperados con el fin de que al momento de llevar a cabo las actividades no se encuentren problemas que impidan que se efectúen. También, se busca aprovechar las oportunidades.

A continuación, se mencionan los riesgos y las oportunidades:

- Cambio en la demanda y en la oferta: esto puede implicar un impacto en las dos actividades, en los conciertos porque puede que las personas no le gusten algunos de los grupos que se vayan a presentar y, por el lado de las clases de baile, es un efecto positivo porque el costarricense se encuentra en una etapa de cuidar su salud.
- Cambio en el sector económico de los encuestados: esto se refiere a que las personas que expresaron su interés en asistir a los eventos. Cuentan con el poder adquisitivo para hacerlo pero en un mediano plazo se debe tener precaución, porque puede darse un cambio en la estabilidad financiera de las personas. Por ejemplo, quedarse sin empleo.
- Permisos: se deben contemplar todos los permisos que establece la ley para hacer eventos públicos y tomar las medidas necesarias para cuidar la salud y la seguridad de las personas que van asistir.
- Lograr el apoyo de los patrocinadores: la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross cuenta con patrocinadores claves que pueden mitigar los costos de estas actividades con el fin de que la organización obtenga mayores ganancias.

Capítulo VI

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Con base en los objetivos planteados al inicio de la presente investigación, se puede concluir lo siguiente:

- Actualmente, la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross cuenta con cuatro fuentes de ingreso. La principal de estas es la proporcionada por los patrocinadores. En el 2013, ese ingreso fue equivalente al 79% de los ingresos que percibió la organización.
- Una fuente de ingresos interna principal de la fundación es la caminata – carrera por la vida, que se efectúa todos los años en el mes de octubre. Requiere una planificación y trabajo exhaustivo para llevarse a cabo, pero corresponde a un monto representativo para que la organización trabaje día tras día.
- El ingreso anual que percibe la fundación es de 85 000 dólares anuales, de los cuales destina el 48% a la promoción de prevención temprana del cáncer y el 37% al apoyo integral de sus pacientes y familiares; además, solo el 11% del ingreso total es usado para los gastos administrativos y el 4% restante se destina a los esfuerzos de recolección de fondos. Debido a lo anterior, se puede concluir que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross invierte sus ingresos totalmente en función de su misión, la cual es ayudar al mejoramiento integral de la situación del cáncer en Costa Rica.
- Se determinó que la Fundación desempeña actividades tales como charlas a empresas, charlas individuales, donación de cabello, caminata – carrera por la vida, entre otras, pero se debe destacar que de estas la única actividad que genera ingresos es la caminata – carrera.
- La investigación realizada permitió, mediante las encuestas y la entrevista, determinar dos actividades claves que se pueden implementar para que la fundación perciba mayor monto de ingresos, las cuales serán realizables anualmente, la primera, la cual corresponde al concierto, se realizará en el mes de abril y la segunda que son las clases de baile se llevarán a cabo en el mes de agosto. Se determinaron estas fechas para que en cada

cuatrimestre se realice una actividad, ya que para el tercer cuatrimestre se tiene prevista la caminata – carrera por la vida. Estas actividades ayudarán a que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross se vuelva autosuficiente.

- Para la realización de las actividades propuestas en el Plan de Negocios, se establecieron los costos e ingresos que la Fundación debe tener presentes antes de tomar la decisión de implementarlas. En conclusión, las dos actividades son totalmente rentables, porque los costos son bajos en comparación a la ganancia que puede llegar a proporcionar dichas actividades a la organización.
- El análisis FODA indicó que la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross posee cuatro grandes fortalezas, las cuales son la credibilidad, la transparencia de sus actos, la consistencia a pesar de las circunstancias del mercado y la claridad de su razón de ser, pero al mismo tiempo, se evidenció que la debilidad más fuerte es la falta de fondos para poder cumplir con su propósito. Además, las principales amenazas que afectan a la Fundación son la carencia de donaciones, la escasez de voluntariado y la competencia empresarial y su principal oportunidad es la de crear eventos para la recolección de ingresos, porque las personas están dispuestas a colaborar.

Recomendaciones

En función de los resultados en la investigación realizada se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda la ejecución del Plan de Negocios propuesto, porque considerando el análisis de costos e ingresos se revela que se pueden obtener resultados positivos, que brindarán estabilidad y autosuficiencia a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross.
- De acuerdo con las actividades propuestas, se recomienda que se realicen en el plazo establecido para garantizar que, durante los tres cuatrimestres del año 2015, la Fundación perciba ingresos.
- El concierto se puede llevar a cabo en las instalaciones del Gimnasio Nacional, ubicado en la Sabana, su capacidad máxima es de 5000 personas. Dicha actividad está programada para que asistan 4000 personas, aparte de los artistas y el *staff*.
- Considerando que con anterioridad se han desarrollado actividades en el parqueo del tercer piso del Gran Centro Comercial del Sur, es recomendable hacer las clases de baile en este lugar.
- Para que las actividades den el resultado esperado, es necesario estudiar con detenimiento la investigación y todo lo que en ella encierra.
- Se aconseja que para obtener mayores ingresos, se utilice la publicidad electrónica, con esto se hace referencia a las redes sociales tales como Facebook y Twitter, aparte de la página oficial de la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross, porque las herramientas anteriormente mencionadas no incurrirán en algún costo de publicidad.

Por último, una recomendación general es incentivar a las personas para que brinden ayuda a las fundaciones sin fines de lucro, aparte de desarrollar programas que incentiven a la juventud a conocer más del emprendedurismo, con el fin de empezar a implementarlo en la sociedad costarricense.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, P. A. (2014). Fundación Dra. Anna Gabriela Ross. (C. C. Palomo, Entrevistador).
- Andragogy. (2012). *Cursos para PYMES*. Recuperado de http://www.andragogy.org/_Cursos/Curso00169/Temario/pdf%20leccion%2002/TEMA_2_pyme.pdf
- Cantero, M. (2005). *Nación.com*. Recuperado de Aldea Global: http://www.nacion.com/ln_ee/2005/septiembre/30/aldea4.html
- *Comunidad de Emprendedores*. (2010). Recuperado de <http://www.emprendices.co/que-es-el-emprendimiento-social/>
- *Emprendesocial* (2014). Recuperado de <http://emprendesocial.com/sobre-nosotros/que-es-el-emprendimiento-social/>
- *Facebook* (2014). Recuperado de Fundación Dra. Anna Gabriela Ross: <https://www.facebook.com/notes/fundacion-dra-anna-gabriela-ross/c%C3%B3mo-donar-su-cabello/10151196537032639>
- *Fundación Dra. Anna Gabriela Ross*. (s.f.). Recuperado de <http://ross.or.cr/funda/>
- *GIZN – Mercadeo para Emprendedores* (2014). Recuperado de <http://gizn.com/blog/mitos-emprendedores-costarica/>
- Grajales, I. (2014). La mujer detrás de la Fundación Ana Ross. *La prensa libre*.

- *Guía Práctica de Emprendimiento Social* (2014). Recuperado de http://empleo.usal.es/emprende/esyc/a-emprendimiento_social_y_cultural/1-que_es_el_emprendimiento_social.html
- Hernández, R., Fernández, C. y Batista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México, D. F. McGraw - Hill Interamericana.
- Hernández, R., Fernández, C. y Batista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México, D.F. McGraw - Hill Interamericana.
- *Instituto Nacional del cáncer*. (2014). Recuperado de <http://www.cancer.gov/espanol/cancer/que-es>
- *Instituto Nacional de la Mujer*. (2007). Recuperado de <http://www.inamu.go.cr/documents/10179/11401/Mujeres+destacadas+2007.pdf/9ea1bbeb-3460-4e89-9e22-826db1ae88c6>
- Lebendiker, P. P (2010). *Estado de la Nación - En Desarrollo Humano Sostenible*. Recuperado de http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/017/Lebendiker_Marce_o_y_Petry_Petra_El_emprendedurismo_en_Costa_Rica.pdf
- *Ministerio de Salud - Costa Rica*. (2014). Recuperado de <http://www.ministeriodesalud.go.cr/>
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México. Limusa

- Ponchner, D. (2013). *La Nación*. Recuperado de http://www.nacion.com/blogs/epicentro_de_la_ciencia/Cancer_de_mama-caminar-ejercicio_10_1370762911.html
- *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*. (2011). Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44821176003>
- *Revista Summa*. (2014). Recuperado de <http://www.revistasumma.com/rse/46827-costa-rica-empleadas-de-pg-donan-su-cabello-para-combatientes-de-cancer.html>
- Anzola, S. (2003). *Ministerio de Fomento, Industria y Comercio*. Recuperado de <http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=RExADxpSSeI%3D&tabid=574&language=es-NI>
- Unión Latinoamericana Contra el Cáncer de la Mujer (2014). Recuperado de <http://ulaccam.org/ong/fundacion-anna-ross>
- Universidades.cr. (2014). Recuperado de <http://www.universidadescr.com/>

Anexos

Anexo N.º 1

Encuesta

Emprendedurismo Social – Fundación Dra. Anna Gabriela Ross

La presente encuesta tiene como propósito recaudar la información necesaria para poder llevar a cabo un adecuado plan de negocios que le permitirá a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross ser autosostenible económicamente en un mediano a largo plazo. **La información brindada es confidencial y únicamente será utilizada para fines académicos.**

Instrucciones: Marque con una “X” (equis) dentro del paréntesis con la respuesta, según corresponda, de acuerdo con su criterio, o bien complete la información que se le solicita.

Parte I: Datos personales

1. Sexo.

() Femenino

() Masculino

2. Edad:

() Menos de 19 años

() 20 – 29 años

() 30 – 40 años

() Más de 41 años

3. Educación:

() Primaria completa

() Primaria incompleta

() Secundaria completa

() Secundaria incompleta

() Universidad incompleta

- Universidad completa
- Otra _____

Parte II: Información general

4. ¿Estaría usted dispuesto(a) a colaborar en una fundación sin fines de lucro?

- Sí
- No

5. ¿Conoce la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross?

- Sí
- No

6. ¿Cuál (es) considera usted que es (son) amenazas para la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross?

- Carencia de donaciones
- Escasez de voluntariado
- Otra _____

7. ¿Participaría usted en actividades para recaudar fondos para la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross? Si su respuesta es afirmativa, continúe con la siguiente pregunta.

- Sí
- No, por qué _____

8. Indique a cuál (es) de las siguientes actividades asistiría usted. Puede marcar más de una opción.

- Bingo
- Clases de baile
- Conciertos
- Una tarde – noche de patinaje
- Feria de Salud
- Otra _____

9. ¿Cuánto dinero estaría usted dispuesto (a) a aportar para ser parte de las actividades anteriormente señaladas?

() 2000 a 6000 colones

() 7000 a 11 000 colones

() Más de 12 000 colones

Otra _____

10. ¿Con qué regularidad de tiempo estaría usted dispuesto a estar apoyando?

() Semanal

() Quincenal

() Mensual

Otra _____

11. ¿De qué otra forma apoyaría usted a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross?

12. ¿Tiene usted algún comentario adicional? ¿Cuál?

¡Gracias por su colaboración!

Anexo N.º 2

Entrevista

Emprendedurismo Social – Fundación Dra. Anna Gabriela Ross

La presente entrevista tiene como propósito recaudar la información necesaria para poder llevar a cabo un adecuado plan de negocios que le permitirá a la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross ser autosostenible económicamente en un mediano a largo plazo. Se dirige a los funcionarios de la organización.

La información brindada es confidencial y únicamente será utilizada para fines académicos.

1. ¿Hace cuánto tiempo forma usted parte de la Fundación?

2. ¿Cuáles actividades ha desempeñado la Fundación Dra. Anna Gabriela Ross para obtener ingresos?

3. ¿Cuáles actividades se han llevado a cabo anteriormente que no han funcionado? ¿Por qué?

4. ¿Cuáles son las principales fortalezas de la Fundación?

5. ¿Cuáles son las principales debilidades de la Fundación?

6. Indique la(s) fuente (s) de ingreso de la Fundación. ¿Cuánto dinero es aproximadamente?

7. ¿Cuáles son los gastos de la Fundación? ¿Cuánto dinero es aproximadamente?

8. ¿Cuánto dinero se invierte en la elaboración de las pelucas? ¿Cuál es el procedimiento por el que pasa el cabello de los donantes?

¡Gracias por su colaboración!