

ULACIT

Programa de Maestría en Administración
de Empresas con énfasis en finanzas

IMPLANTACIÓN DE EMPRESAS:

EDUTECaribe

Profesor : Mba. Mauricio Duran

Alumno : Luis Serrano Franceschi



INDICE

| | |
|---|-----------|
| I. RESUMEN EJECUTIVO | 5 |
| II. INTRODUCCION..... | 6 |
| III. ESTUDIO DE MERCADO | 9 |
| 3.1 Identificación de la empresa..... | 9 |
| 3.2 Servicios..... | 9 |
| 3.2.1 Área de capacitación..... | 9 |
| 3.2.2 Alquiler de Computadoras..... | 10 |
| 3.2.3 Área de mantenimiento..... | 10 |
| 3.2.4 Área de Hardware..... | 10 |
| 3.2.5 Desarrollo de Software..... | 10 |
| 3.3 Actividad Sustantiva de la empresa..... | 11 |
| 3.4 Proyectos | 11 |
| 3.4.1 Metas a Corto plazo: | 11 |
| 3.4.2 Metas de mediano o plazo: | 12 |
| 3.4.3 Metas a largo plazo:..... | 12 |
| 3.5 Mercado..... | 13 |
| 3.5.1 Ventajas competitivas | 14 |
| 3.5.2 Análisis de mercado..... | 14 |
| 3.5.3 Segmentos de mercado..... | 17 |
| 3.6 Posicionamiento..... | 18 |
| 3.7 Plan de mercadeo..... | 19 |
| 3.8 Método de recolección de datos | 20 |
| 3.9 Visita a otros centros de capacitación computacional | 21 |
| 3.10 Propuesta de trabajo de acuerdo a las necesidades..... | 22 |
| 3.10.1 Tabla de oferta de cursos | 22 |
| 3.10.2 Condiciones que debe tener la localidad según la ley | 23 |

| | |
|---|-----------|
| 3.11 Análisis de competencia..... | 23 |
| 3.11.1 Competidores..... | 23 |
| 3.11.2 Valor al cliente (ventajas competitivas) | 24 |
| 3.11.3 Publicidad y promoción de los servicios..... | 26 |
| 3.11.4 Visitas a centros educativos..... | 26 |
| 3.11.5 Visitas, charlas y conferencias a instituciones | 27 |
| 3.11.6 Servicios de internet (alquiler de computadoras) | 27 |
| 3.11.7 Venta de computadoras y repuestos de segunda | 27 |
| 3.11.8 Desarrollo de software educativo | 28 |
| 3.11.9 Venta de suministros..... | 28 |
| 3.12 Análisis del estudio de mercado..... | 29 |
| 3.12.1 Cuestionarios y entrevistas | 29 |
| 3.12.2 Tabla de cuantificación de cuestionarios | 31 |
| IV. ESTUDIO TECNICO | 32 |
| 4.1 Organización..... | 32 |
| 4.2 Estructura de la organización | 32 |
| 4.3 Organización de los servicios | 37 |
| 4.3.1 Capacitación en general | 37 |
| 4.3.2 Proceso de matrícula | 37 |
| 4.3.3 Compras de computadoras (usadas)..... | 38 |
| 4.3.4 Suministros de cómputo..... | 38 |
| 4.3.5 Desarrollo de software educativo | 39 |
| 4.4 Distribución de la planta física..... | 39 |
| V. ESTUDIO FINANCIERO | 44 |
| 5.1 Inversiones..... | 44 |
| 5.1.1 Naturaleza del proyecto de inversión..... | 44 |
| 5.2 Plan de inversión..... | 47 |
| 5.2.1 Planta Física | 47 |
| 5.2.2 Equipo de cómputo y red interna | 47 |
| 5.2.3 Mobiliario y Equipo de oficina | 48 |
| 5.3 Ingresos..... | 49 |
| 5.3.1 Proyección de ingresos por cursos especiales | 49 |
| 5.3.2 Proyección de ingresos por el café_net..... | 52 |

| | |
|--|-----------|
| 5.4 Gastos | 55 |
| 5.4.1 Gastos de planilla (año 2006) | 55 |
| 5.4.2 Gastos generales (año 2006)..... | 56 |
| VI. ANALISIS Y EVALUACION FINANCIERA..... | 62 |
| VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 69 |
| 7.1 Conclusiones | 69 |
| 7.2 Recomendaciones | 70 |
| VIII. ANEXOS | 71 |
| ANEXO 1 : CUESTIONARIO | 71 |
| ANEXO 2 : LISTA DE LAS ESCUELAS DE LIMÓN Y NUMERO DE MATRICULADOS | 73 |

I. RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto gira en torno a la venta de servicios de capacitación técnica para personas discapacitadas (Ley 7600), niños y adultos mayores., paralelamente y en forma complementaria se brindaran servicios de alquiler de computadora (Internet y otros), venta de equipos usados que se traerán de EEUU, venta de suministros, venta de software educativo, entre otros. Esta actividad se desarrollara en la provincia de Limón, en el centro de la ciudad

La inversión inicial es de unos \$30,000.00 (treinta mil dólares) y que posterior mente se estarán realizando gastos operativos de mas de \$46,000.00 (cuarenta y seis mil dólares), los cuales se irán derogando poco a poco, usando los ingresos que el negocio pueda producir y complementando con aportes de capital de los socios hasta que la actividad se auto financie, se considera que esto sucederá antes de terminar el primer año.

Como ventajas competitivas podríamos mencionar: se cuenta con un local propio de 70 metros cuadrados, nuevo y en condiciones optimas para la operación de un centro de capacitación, otra ventajas es no hay ningún centro de capacitación de esta naturaleza en la ciudad de Limón, los profesores que se contrataran serán profesionales mínimo con grado de bachiller, por lo que se les pagara sobre el precio del mercado, se creara material de apoyo propio del centro y estará disponible a los estudiantes

La viabilidad de este proyecto se fundamenta en un estudio de mercado realizado para este fin, se cuenta con el capital inicial, y se espera una recuperación total de la inversión de no más de 3 años.

Este proyecto debe arrancar lo antes posible para ganar un buen posicionamiento en el mercado Limonense, y continuar con otros servicios complementarios o bien crear nuevos centros de capacitación en Guapiles, Siquirres , Turrialba , Talamanca entre otros sectores de Limón.

II. INTRODUCCION

La provincia de Limón históricamente es una zona dedicada al la producción de banano y frutas con carácter de exportación, ha tenido la influencia del capital extranjero y de empresas como Standard Fruit Company, Dole, Cobal, entre otras. Por otro lado, el turismo es otra de las principales fuentes de ingresos, hoy existe una gran afluencia de cruceros, razón por la cual y el estado estará implementando un proyecto turístico basado en la plan del uso del suelo que esta siendo ejecutado por el ICT, por lo que se supone, existirán mejoras sustanciales en la infraestructura comercial, en la actualidad son muchos los visitantes de la provincia y existe una gran oportunidad de realizar negocios.

Muchos negocios existentes en la provincia no son de capital propio de los habitantes oriundos de la zona, sino de los extranjeros o costarricense de otras zonas, una de las culturas extranjeras comerciales mas influyente en el mercado, es la cultura oriental, básicamente Chinos. Ellos que tienen una gran porción del mercado local, pequeños, medianos almacenes, tiendas, restaurantes, panaderías, videos, farmacias y supermercados, también tenemos la reciente aparición d los supermercados como Megasuper, y los ya existentes como Mas x Menos, Pali, Supermercados Caribeños, Canasta Básica, Cascada de Oro, ninguno de estos en manos de Limonenses. Existen algunas soda o restaurantes de cocina caribeña y de algunos platillos de la zona, no muy comercializados, la mayoría de los clientes de estos negocios son visitantes locales y algunos extranjeros que disfrutan de la comida afrocaribeña.

La cultura Limonense por tradición siempre se ha caracterizado por ir de la mano con lo cotidiano, y vivir el día, muchas veces no se preocupa por el mañana, esto ha sido una de las principales causas del atraso tanto intelectual, tecnológico y económico así como de otras áreas, las cuales han hecho ver y decir a muchos otros que la provincia, que es incapaz de surgir, y que hubiese pasado si no tienen la influencia.

Limón como puerto recibe muchos ingresos por conceptos de exportación e importación de productos que representa un alto porcentaje el PIB (producto interno bruto) a nivel nacional, recibe también la visita de muchos cruceros, actividad que algunos Limonenses se ven beneficiados.

La educación en Limón ha sido siempre muy limitada por el hecho de que es una provincia con una población relativamente pequeña y esto ha influido para que la apertura de centros de capacitación en áreas como la informática y otras no se llegue a ser realidad.

Por otro lado para el desarrollo de Limón se ha considerado que vaya de la mano con la actividad turística y otras complementarias, mucho del turismo que ingresa a Limón no se queda en la provincia se van para otros sitios como al pacifico. Si bien es cierto esta actividad genera ingresos brutos altos , no están quedando en la zona. También la tecnología en este desarrollo tendrá un papel preponderante, el acceso a la tecnología, los sistemas y aplicaciones turísticas, la necesidad de tener computadoras en la casa y los servicios conexos que demandan.

Basado en lo anterior, una vez que el negocio de la capacitación especial inicie su funcionamiento, se han abierto portillos y nuevas expectativas de servicios que consideramos complementarios.

Indicaremos las características y servicios generales que la empresa **EduTecCaribe** brindara , además indicamos algunos logros que se quieren alcanzar tanto a corto (menos de 6 meses) , a mediano plazo (6 meses a dos años) y largo plazo (mas de 2 años).

Este documento tiene como propósito mostrar un proyecto de negocio que esta estableciendo en la provincia de Limón. Esta empresa ha nacido con la visión de posicionarse en el mercado educativo en el sector del caribe, no solamente en el Caribe Sur sino también en el Caribe Norte, pero inicialmente se ubicara en el centro de la provincia de Limón en un lugar parcialmente céntrico, pero de mucha proyección.

La idea del negocio se origino a raíz de ver una gran necesidad de capacitar y de incorporar personas con alguna discapacidad al sector productivo y nos parece que el área de computación puede ser una excelente opción para ellos y ellas. De aquí la inquietud por lo que nos asociamos 3 personas para emprender este proyecto, que por la confianza y el tiempo de compartir, consideramos el mismo como familiar.

Una vez que el negocio de la capacitación especial inicie su funcionamiento, se han abierto portillos y nuevas expectativas de servicios que consideramos complementarios.

A continuación indicaremos las características y servicios generales que la empresa **EduTecCaribe** brindara , además indicamos algunos logros que se quieren alcanzar tanto a corto (menos de 6 meses), a mediano plazo (6 meses a dos años) y largo plazo (mas de 2 años).

Se analizara y se evaluara el negocio y se indicara si es rentable realizar la inversión en este tipo de actividad y si las condiciones del entorno lo permiten, lo que llamaremos viabilidad, tanto técnica como financiera, se aplicara la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN) los cuales darán valores susceptibles de ser analizados, los cuales nos darán la luz de de ver si el negocio rentable en un plazo razonable

III. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Identificación de la empresa

En términos generales se tiene una empresa con las siguientes características:

Nombre comercial: *Eduotec Caribe*

Razón Social: Inversiones Cruz Jenkins, inicial mente y se cambia a corto plazo a otra razón social, antes de iniciar en enero.

Naturaleza del negocio: Venta de Servicios en el campo de la informática

Capital Inicial de Trabajo: ¢30,000,000.00 (treinta millones)

Recuperación de la inversión total: menos de 10 años

Área del local: 66 m² (11 x 6) , dividido en 3 salas y 2 para cursos y una para Proyección

3.2 Servicios

Dentro de los servicios que brindara la empresa serán los siguientes:

3.2.1 Área de capacitación

- a. **Cursos especiales** (niños, ancianos, y apoyo a la ley 7600)
(Sustantivo, para enero 2006) (actividad sustantiva)
- b. **Cursos avanzados de Computación** (redes, Programación y otras áreas mas especializadas) (complementario, para Julio 2006)

3.2.2 Alquiler de Computadoras

1. **Internet (Café net)** (Sustantivo, para enero 2006)
2. **Trabajos especializados** (uso personal)

3.2.3 Área de mantenimiento

- a. **Mantenimiento Preventivo** (revisión, diagnóstico y limpieza total) (complementario, para enero 2006)
- b. **Instalación** (de dispositivos ,configuración e instalación de Software) (complementario, para enero 2006)

3.2.4 Área de Hardware

- a. **Venta de computadores y accesorios Nuevos**(importados de EEUU , principalmente de subastas) (complementario, para Julio 2006)
- b. **Venta de computadoras y accesorios nuevos** (distribuidores locales) (complementario, para marzo 2006)

3.2.5 Desarrollo de Software

- a. **Software educativo** (Desarrollar software educativos, como apoyo didáctico de estudiantes de primaria y secundaria) (complementario, para enero 2007)
- b. **Desarrollo a la medida** (outsourcing) (complementario, para enero 2007)
- c. **Desarrollo de paginas WEB** (para el sector turístico y educativo básicamente) (complementario, para enero 2007)

3.3 Actividad Sustantiva de la empresa

Desde la concepción de los servicios la empresa, ha emprendido una serie de proyectos que giran en torno a los servicios de informática y del uso de la tecnología, principalmente en el área de capacitación y servicios de alquiler de computadoras para el uso de Internet o de herramientas de software. Para lo cual realizo un estudio de estudio de mercado, con el fin valorar la viabilidad y rentabilidad de un centro de capacitación para personas con alguna discapacidad, en total aparato de la ley 7600, esta será la razón sustantiva del proyecto

3.4 Proyectos

Para un futuro de largo plazo (5 años aproximadamente), esperamos tener uno de los principales centros de capacitación virtual en limón y en resto del país, fundamentalmente en la enseñanza de la computación y la informática, no omitimos la posibilidad de incorporar nuevos proyectos de investigación y actividades comerciales importantes en el campo de la informática.

Seguidamente describiremos las metas que nos hemos planteado en términos generales:

3.4.1 Metas a Corto plazo:

- Tener instalados al menos 20 computadores distribuidas en dos aulas con el fin de brindar servicios de INTERNET, alquiler de computadoras, y en el área de la enseñanza de la computación, orientadas fundamentalmente a personas con discapacidad, y con los requisitos establecidos en la ley 7600. (Enero del 2006).
- Iniciar con el servicio de mantenimiento, instalación y reparación de equipos y periféricos computacionales de manera completa, esta actividad se realizara

de manera complementaria a la razón sustantiva del negocio. (Enero del 2006).

- Iniciar con la venta suministros básicos de computo como CD, DVD, de muchas clases al por mayor y al detalle en Limón (en este momento no hay ninguna). (Febrero del 2006).
- Preparar y remodelar la infraestructura física , con fin de que sirva para brindar los servicios propuestos (Diciembre del 2005)

3.4.2 Metas de mediano o plazo:

- Hacer una compra de computadoras usadas principalmente en subastas en EEUU. Este equipo se venderá en configuraciones completas (por ejemplo: CPU, monitor, teclado, Mouse, además impresoras, escáner, quemadores de CD, DVD, entre otros), también dependiendo del estado de las maquinas compradas y la necesidad de repuestos se podrían vender en forma separada. Este equipos se podría alquilar para otros negocios de café Internet a un costo mensual por maquina relativamente bajo. (Julio 2006 totalmente consolidado). Se estima una primera compra de al menos 200 maquinas.

3.4.3 Metas a largo plazo:

- Tener un centro de computo y capacitación virtual propio y que sea lo mas auto operable posible, además, autofinanciable. Con su propio servidor y un grupo de desarrolladores que permitan dar seguimiento a los cursos ya en ejecución y de realizar los cambios, mejoras que sean necesarios. (Enero del 2010)
- Paralelamente a la actividad anterior Desarrollar software Educativo , para el sector publico principalmente para escuelas y colegios (inicio en Marzo 2006 y consolidado para Marzo del 2010)

3.5 Mercado

El Mercado del negocio propuesto, es en la provincial de Limón, y versa sobre la comercialización de bienes y servicios en el campo de la informática y computación. Básicamente en la venta de servicios de capacitación técnica para grupos especiales (niños, niñas, adulto mayor y personas con discapacidad) y proporcionar servicios de instrucción técnica a empresas o instituciones como el INA.

El rápido progreso de la informática ha llevado a nuestra sociedad a verse envuelto en un mundo lleno de costosos aparatos usados para el manejo de la información y estos a su vez de programas para su mejor desempeño. Gracias a esto, la educación a jugado un rol importante, en lo que es la capacitación, existen instituciones que su fin es enseñar el uso de estos programas.

Sin embargo muchas instituciones han centrado su atención solo en el sector productivo, dejando de lado a un grupo de personas no menos importantes como lo son nuestros padres y abuelos, que dieron lo mejor de si para colaborar con el mundo que ahora disfrutamos. Hay otra pequeña parte de la población que se esta quedando por fuera de los planes de estas instituciones, este grupo son las personas que tienen algún impedimento físico, pero que al igual que cualquier otras persona tiene derecho a comer bien, vestir bien y vivir de una manera digna, pero para lograr esto, necesita un empleo como el de cualquier otra persona y para esto necesita estar preparada académicamente.

Esta investigación tratara de buscar una propuesta de solución al problema ya citado. Se hará un estudio de factibilidad en donde se consideraran algunos aspectos como: la cartera de empleo para las personas discapacitadas, análisis del sector adulto mayor en torno al mejoramiento de sus condiciones de vida, dado que muchos de estos dedican gran parte de su tiempo a actividades poco productiva y que no enriquecen su autoestima y la realización personal. La propuesta tomara elementos técnicos que sirvan como apoyo en este proceso de formación, creando acciones que se basen en la utilización del Internet y el apoyo con computadoras.

3.5.1 Ventajas competitivas

Cierta área de la población Limonense se ha visto excluida de algunos servicios que mejoren su calidad de vida, ya sea por temor a la burla, quizás por que creen que por sus limitaciones físicas no pueden aprender de igual manera o simplemente no ha habido alguien interesado en fortalecer su aprendizaje. La cultura de algunos centros de capacitación enfocados a la enseñanza de computación en Limón muestran algún tipo de inclinación para jóvenes y personas con todas sus facultades físicas, por ejemplo, son muy pocas las instituciones que cuentan con fácil acceso, para personas discapacitadas, provocando con esto, un sentimiento de rechazo en ciertos miembros de la sociedad.

En otras palabras en Limón no contamos con centros de capacitación informática especializados en personas discapacitados, niños menores de 7 años o personas adultas mayores.

3.5.2 Análisis de mercado

Es de suma importancia entender la naturaleza del negocio y cual ha sido la idea que motivó a realizar esta inversión, nació con la idea de brindar cursos especializados en el campo de la informática y además para recibir personas con alguna discapacidad , adultos mayores, niños y niñas. En estos tres sectores de mercado son muy importantes para el negocio, partiendo de dos premisas importantes: **la primera**, no hay en Limón Centro ni en sus alrededores un centro especializado para atención a discapacitados, adultos mayores ni niños. **La segunda**, Existen instituciones (**CENARE**) en la provincia con un gran interés de buscar mecanismos para incorporar a las personas discapacitadas al sector productivo y tienen partidas para estos rubros.

Los demás servicios que se brindaran son de carácter complementario al negocio de la instrucción técnica especializada, pero rentables o bien nos permiten salir con una ganancia razonable y que nos permitirán solventar gran cantidad de los costos de operativos y administrativos. Se ha tenido la oportunidad de ver modelos similares en EEUU, por supuesto ellos son de otra cultura y de otra conciencia en este campo

de la discapacidad, pero tenemos que empezar y seremos los primeros en Limón con materializar este proyecto.

Dentro de los servicios complementarios se darán capacitaciones en el uso o aplicación de la tecnología, con la idea de que sea mucho mas especializada que nuestros competidores, con el fin de crear una ventaja competitiva, El mercado potencial incluye los colegios privados y públicos que suman una población estudiantil de mas de 18000 estudiantes activos , solo en la zona central, no se ha incluido el caribe sur que comprende desde Bananito, hasta la laguna de Manzanillo, además el Valle la estrella, y sus alrededores, tampoco esta incluido el caribe Norte que abarca desde Moin hasta el limite con Rió Frio, además los canales del Tortugero y la Barra del colorado hasta el delta del San Juan. Estos mercados **Caribe Norte** y **Caribe Sur**, aun no los estudiaremos pero podríamos pensar en laboratorios móviles, con equipos portátiles , podría haber una gran necesidad de servicios en esta zona lo difícil es saber si estarían dispuestos a pagar los costos, por supuesto razonables. Muchas de estas comunidades están dentro de los grupos conocidos como economías deprimidas, dada la escasez de fuentes de empleo y actividades económicas. Cuando el turismo empiece a crecer, podríamos pensar en este tipo de negocio.

En la competencia tenemos en este tipo de capacitaciones, tanto privadas como públicas. Dentro de la Privadas tenemos 4 empresas que se dedican al comercio de cursos, básicamente en el uso de las herramientas de Microsoft como Windows, Excel, Word, Power Point, Internet, Cursos relativamente básicos y complementan con otro tipo de servicios de capacitación como son clases de ingles , bachillerato por madurez , ámbitos y sectores de mercado que aun no entraremos hasta que se consoliden nuestros servicios y tengamos un posicionamiento que nos permita ofrecer mas cursos de programación de computadoras como Visual Basic, Java, No se realizan en la competencia solo en cursos formales en las universidades.

Dado que la provincia de Limón no cuenta con un centro de capacitación y enseñanza para personas especiales, tales como ciudadanos de oro, niños menores de 7 años y personas discapacitadas. Se desarrollo un estudio de mercado, para

verificar que tan viable sería la implantación de un centro de enseñanza con estas cualidades.

Este proyecto surge por la existencia de un gran vacío en nuestra comunidad, creemos poder emprender un proyecto el cual cuenta con una gran población dispuesta a consumir y contribuir a la evolución educativa y de aprendizaje en Limón. Hasta hoy no se tiene conocimiento de alguna institución que haya incursionado en la enseñanza especializada de la informática, razón por la cual nuestra investigación va centrada a obtener cifras, y de ser necesario implantar una institución que cuente con las siguientes características: infraestructura adecuada para atender a personas de la tercera edad, personas discapacitadas y niños menores de 7 años , también entre los planes esta brindar una cartera de empleo para los dos primeros grupos, además de una serie actividades sociales siempre orientadas a este mismo grupo de la comunidad.

El avance tecnológico de las últimas décadas de una u otra forma ha ayudado al bienestar social y ha abierto un mercado en los cuales se compran y venden servicios relacionados a la información y comunicación. Nosotros pretendemos ayudar a disfrutar de esta tecnología a un sector que por sus dificultades no ha podido verse beneficiado por este servicio global y el cual en un futuro más que una necesidad será una obligación para sobrevivir.

AL fortalecer la prestación de servicios sociales en forma eficiente y oportuna a las personas adultas mayores, mediante el desarrollo de acciones educativa, informativas, de participación grupal, personal y comunal, que permitan mantener y mejorar su calidad de vida.

Dentro de los principales beneficios podríamos mencionar:

- Brindar una opción de aprendizaje a personas que hasta el momento no se consideran productivas.
- Ver la factibilidad económica, orientada a un nuevo mercado.

- Desarrollar alternativas grupales y comunales que permitan la integración y el desarrollo de las personas mayores mediante procesos que promuevan su participación social.
- Proporcionar un servicio para una población que ha sido olvidada por parte de muchos sectores de la sociedad, o que no se le da mucha importancia por parte de instituciones que tienen a su cargo el bienestar de estas.
- Incursionar en un mercado hasta ahora desolado debido a la ignorancia que abunda en nuestra sociedad y en aquellos que ya se han establecido en este campo sin pensar en esta parte de la población.
- Crear una imagen de la provincia ante el resto de la sociedad referente al campo de la computación, pues siempre se dice que Limón tiene mucho retraso en lo educativo y tecnológico.
- Hacer estudios de factibilidad mediante encuestas y estudio de estadísticas., para identificar la viabilidad del proyecto

3.5.3 Segmentos de mercado

El principal segmento de mercado al cual se desea incursionar está compuesto por:

- Niños entre 3 a 7 años
- Personas con alguna discapacidad Física
- Personas de la tercera edad o ciudadanos de oro.

3.5.3.1 Niños entre 3 y 7 años

En nuestra sociedad se acostumbra que los niños mayores a 3 años tengan que asistir a algún centro de enseñanza integral, por ejemplo el pre kinder. También en algunos hogares cuando ambos padres trabajan, se ven en la obligación de tener que buscar un lugar que vele por el cuidado de sus niños, bien sea una abuela, una niñera o en última instancia una guardería, pero que interesante sería que mientras los niños son cuidados también puedan adquirir algún conocimiento de la tecnología que nos rodea, esta opción la tendríamos si existiera algún centro de enseñanza especializado en el cuidado y educación informática en niños. El rango de edad oscila entre mayores de 3 años por que está comprobado que a esta edad ya están

preparados para recibir este tipo de aprendizaje y menores de 7 años por que después, esta preparación la reciben en la primaria.

3.5.3.2 Personas con alguna discapacidad física

Según la ley 7600 una discapacidad física esta definida por cualquier deficiencia, física o sensorial que limite, sustancialmente, una o más actividades principales de un individuo. Pero el hecho de que limite no quiere decir que no pueda hacerlo, pero desgraciadamente para la sociedad en la cual nos desenvolvemos estas personas no son tan útiles, por lo contrario las marginan haciéndolas sentirse poco provechosas , sin embargo si estas personas pudieran asistir a un centro de capacitación de esta índole, tendrían la oportunidad de aprender un nuevo oficio, uno en el cual podrían trabajar solos, como su propio patrón, este centro le brindaría las condiciones necesarias de adecuación a personas con discapacidades físicas parciales, no discapacidades mentales.

3.5.3.3 Personas de la tercera edad o ciudadanos de oro.

Cuando hablamos de personas de la tercera edad nos referimos a personas mayores de 55 años. Estas son personas que se esforzaron en su juventud para dar lo mejor de sí y es justo que ahora que los medios tecnológicos han cambiado (correo convencional por correo electrónico, leer muchos libro para buscar x información por bajar del Internet la información necesaria y concisa de algún tema) estos puedan verse beneficiados al igual que cualquier otra persona. Si este grupo recibiera este beneficio podrían desde divertirse con el Internet hasta ser productivos con diseños de macros con herramientas office.

3.6 Posicionamiento

Para la investigación de la factibilidad del mercado tomaremos en cuenta los siguientes puntos:

- Plan de mercadotecnia para atraer a la población ha la que va enfocado el mercado.

- Uso de los medios de recolección de datos para conocer la opinión de un posible grupo de personas que calificarían como clientes del mercado.
- Investigación de otros centros que brindan capacitación computacional y ver que facilidades brindan a las personas que cumplen las condiciones para los que va enfocado nuestro nicho del mercado
- Ver que condiciones según expertos tiene que tener la localidad en el que se brindara las capacitaciones, así como el equipo que se utilizaría para 99este fin
- Revisar la legislación vigente para ver que requisitos son los que tiene que tener el negocio para su optimo funcionar ante la ley

3.7 Plan de mercadeo

Mediante publicidad en los diferentes medios de difusión limonenses con el fin de atraer a la población.

Realizando charlas dinámicas en los diferentes centros (escuelas, hospitales y hogares de ancianos) donde es posible la interacción y presencia de este grupo de personas

Informándose de personas que tengan a su cargo alguna persona que cumpla con las condiciones que va enfocado nuestro mercado, y que esta dispuesto a financiar el aprendizaje de esta.

Realizar un plan de venta de servicios a empresas o instituciones, las cuales dentro de su recurso humano cuentan con personas limitadas físicamente o que también desea diversificar su conocimiento.

Ofreciendo a nuestros clientes un paquete de estudio que cuente con servicio de transporte.

Brindarle una opción de estudio donde ellos puedan escoger los horarios más adecuados de acuerdo a sus necesidades.

Ofrecerles a nuestros clientes una cartera de mercado de acuerdo a lo aprendido en este centro.

3.8 Método de recolección de datos

Se trabajo en base a cuestionarios y entrevistas en los cuales se logro saber la opinión de un sector de pueblo limonense, con respecto a la necesidad de crear un centro de enseñanza especializado como el mencionado en la propuesta.

Según los métodos de observación, se contabilizaron los lugares más visitados por parte de las personas de la tercera edad y algunos de sus gustos.

Según las estadísticas generadas por asilos de ancianos, hospitales, centros de atención de adulto mayor pudimos recolectar información que nos indicó algunas necesidades y gustos de este grupo de personas.

Se consultó las estadísticas generadas por el departamento de estadísticas del hospital Tony Facio Castro para conocer la tasa de natalidad entre los años de 1997 al 2001.

Se coordinó con el centro de rehabilitación del hospital Tony Facio Castro de Limón se nos informó acerca de personas que por alguna razón quedaron discapacitados y no se encuentran laborando, ni realizando ninguna actividad importante. Esta información la usamos para visitarlos, motivarlos a seguir adelante y ofrecerles una opción para reactivar sus vidas laborales.

Se consultó a un ingeniero civil para verificar los costos iniciales de construcción (planos, gastos municipales, compra de terreno céntrico porque fue lo más gustado según el cuestionario)

Se gestionó ante el banco nacional de Costa Rica información referente a un préstamo para pequeña y mediana empresa y se definió el interés actual.

Se realizaron test de aptitud para verificar el nivel de conocimiento sobre informática y computación de los profesionales que residen en Limón, para tomarlos en cuenta como futuros instructores.

Se consultó la ley 7600 (igualdad de oportunidades para personas discapacitadas) para determinar algunas especificaciones en cuanto a infraestructura de las instalaciones.

Se coordinó con un centro de atención médica para contar con asistencia por parte del mismo.

Se consultó un proyecto que tiene el gobierno para ayudar con préstamo a personas discapacitadas para iniciar Microempresa.

3.9 Visita a otros centros de capacitación computacional

No existe en Limón ningún centro de informática que cuente en primera instancia con servicios especializados en un área de la población, aunque tampoco los centros que visitamos son excluyentes. Y encontramos las siguientes características:

1. Problemas de acceso físico, muchos se encuentran instalados en segundas plantas.
2. En su mayoría no cuentan con adecuaciones curriculares.
3. En su mayoría se trabaja con grupos muy grandes, por lo que el nivel de atención hacia los estudiantes es limitada.
4. Algunos instructores no cuentan con el nivel académico adecuado para brindar este tipo de servicio.

5. La oferta de cursos en lo general no varía, se limitan al área de manejo de paquetes básicos como, Word, Excel, Power Point, pero no a cursos que estimulen las área físico motoras, como lo son, cursos de mantenimiento de computadoras, cableado para redes de computadoras, así como curso especializados de herramientas de la rentabilidad como lo son el Auto CAD, diseño de paginas Web y todo lo que gire en torno a la nuevas tecnologías y al uso de ellas.
6. Los equipos utilizados en algunos de estos establecimientos, no cuentan con un nivel óptimo para su funcionalidad (equipos desactualizados).

3.10 Propuesta de trabajo de acuerdo a las necesidades

Como se va a trabajar con grupos específicos de personas, hay que ofrecerles paquetes exclusivos y detallados para un mejor aprendizaje.

Es importante saber que estos cursos se van a realizar en jornadas de 2 horas 2 veces por semana, 4 horas, 2 veces a la semana, los cuales irían de 8 de la mañana a 10 de la noche

3.10.1 Tabla de oferta de cursos

| Nombre curso o taller | Horas curso | Grupo participante | Tiempo estimado |
|-------------------------------|-------------|---------------------------------|-----------------|
| Introducción a la informática | 32 horas | Ancianos Grupo discapacitado de | 4 semanas |
| Word | 32 horas | Ancianos Grupo discapacitado de | 4 semanas |
| PowerPoint | 24 horas | Ancianos Grupo discapacitado de | 3 semanas |
| Excel | 32 horas | Ancianos Grupo discapacitado de | 4 semanas |

| | | | | |
|---------------|----------|---|----|-----------|
| Internet | 24 horas | Ancianos Grupo discapacitado | de | 3 semanas |
| Mantenimiento | 32 horas | Grupo discapacitado | de | 4 semanas |
| Saint | 16 horas | Ancianos Grupo discapacitado Niños | de | 2 semanas |
| Logos | 32 horas | Niños | | 4 semanas |
| Micro mundos | 32 horas | Niños | | 4 semanas |
| Word kids | 32 horas | Niños | | 4 semanas |

3.10.2 Condiciones que debe tener la localidad según la ley

1. La edificación debe contar con rampas para un acceso fácil.
2. Las puertas de los cubículos deben medir como mínimo 90 cm.
3. El edificio debe contar con barandas en todo su alrededor, para prevenir cualquier accidente.
4. El servicio sanitario debe tener mínimo 2mts x 2 mts en donde pueda entrar libremente una silla de ruedas.
5. Colocar piso antideslizante para evitar cualquier caída.
6. Las sillas y mesas deben ser lo mas cómodas posibles.
7. El área infantil debe contar con mobiliario con características similares a las de los adultos pero el tamaño tiene que ser acorde con edades que van entre 3 y 4 años.

3.11 Análisis de competencia

3.11.1 Competidores

Dentro de los potenciales competidores están:

| Nombre | Dirección | Teléfono | Atención Niños | Atención Ancianos | Atención Discapacitados |
|------------------|----------------------------------|----------|----------------|-------------------|-------------------------|
| Eca | Terminal de Buses Caribeños | 798-0128 | NO | NO | NO |
| INFOTEC | Altos panadería las delicias | | NO | NO | NO |
| Cetec | Altos del edificio Plaza caribe. | 7982003 | NO | NO | NO |
| IMP | Altos Radio Casino | 798-2319 | NO | NO | NO |
| NetCaribe | Altos Veterinaria la mascota | 758-3287 | Si (8-12) | NO | NO |

Estas empresas anteriores ofrecen curso de una duración de 20 horas, de un costo de ¢25,000.00 a ¢30,000.00 por curso, algunos tiene planes de pago semanal de ¢5,000 colones por lo que parece atractivo, sin embargo son 2 o 4 horas por semana.

Todas las empresas de la competencia tienen sus centros en una segunda planta, sin ascensores ni ninguna facilidad para que adulto mayor, y las personas con movilidad reducida inferior puedan tener acceso a la capacitación.

En realidad este mercado para los propósitos de nuestro proyecto de inversión no representa un gran riesgo, ya seremos los primeros que estaremos incursionando para personas de condiciones especiales como ya lo mencionamos, sin embargo hay que destacar que se darán cursos en el ámbito de programación de computadoras, diseño de paginas WEB, Mantenimiento de computadoras, Diseño e instalación de redes, ninguno de los competidores brinda curso en estas áreas, contamos con la experiencia necesaria para este tipo de capacitación, de alguna manera los programas están probados y desarrollados para tal propósito.

3.11.2 Valor al cliente (ventajas competitivas)

Como ventajas competitivas, se trabajara a través de un convenio con la Universidad de Costa Rica en la Sede limón a fin de dotar de estudiantes becados, de una capacitación técnica que les permita la elaboración del material didáctico de cada curso y será entregado en un CD o DVD conteniendo:

1. **Programa del curso** (contenido temático, Criterios de evaluación, Trabajos extra clase)
2. **Manual del Curso** (en formatos PDF, HTML o Word)
3. **Presentaciones Power Point o HTML**,(1 por cada lección)
4. **Prácticas, ejercicios y sus soluciones**
5. **Ejemplos**
6. **Software** (si es necesario)

Otras de las ventajas competitivas que estaremos promocionando es la duración de los curso aumentaremos por lo menos en un 40% la cantidad de horas dedicadas y un trabajo extra clase, aspecto que nuestros competidores no tienen, todo el curso se desarrolla en las horas lectivas.

Tenemos una competencia muy interesante y son las instituciones públicas como el INA y la **UCR. EI INA** brinda cursos Gratuitos el uso de paquetes de Microsoft e inclusive tiene una gran variedad de cursos en oferta durante todo el año, con curso de 52 horas a diferencia nuestra que la propuesta es para 32 horas por curso, pero en realidad esta podría se un oportunidad de negocio también ya que el INA Invierte en la zona atlántica mas de 25 millones de colones anuales en solo la contratación de servicios de instrucción técnica en el área de computación.

En este año el INA contrato a un promedio de 4000 la hora , para un total de 5700 horas , a un profesor se le paga de 2000 a 2700 la hora por lo que queda un margen para la empresa de un de 1300 a 2000 , de ahí se pagan las pólizas, seguros y otros quedando una ganancia bruta de 700 a 1250 (sin gastos administrativos, ni operativos), sin embargo la competencia en esta área es grande , pero podemos competir por precio, sacrificando una parte de la ganancia y elevando el puntaje con docentes de mas calificados y de la zona.

Con respecto a la **UCR** brinda algunos curso por medio de la vicerrectora de acción social, la diferencia es que se este tipo de capacitación un valor relativamente accesible al publico, básicamente en cursos de mantenimiento de computadoras. Es necesario, pensar en estrategias que permitan tener una mejor condición y calidad en los cursos.

3.11.3 Publicidad y promoción de los servicios

PERIFONEO: En asuntos publicitarios es de mucha importancia, que en la zona funciona muy bien el peritoneo, el cual tiene un costo aproximado de 3000 colones la individual, y en un plan semanal sale en 15000 por 8 horas , en las horas y lugares mas convenientes según el tipo de negocio o producto (cotización por publicidad máxima , empresa local). Se hará una campaña de 1 mes (inversión de ¢60.000,00), a fin de dar a conocer los servicios que **EduotecCaribe** ofrece.

PANFLETOS: Se hará el tiraje de panfletos con información de los servicios y productos con los que saldremos al mercado los cuales se distribuirán en los periódicos y principales centros comerciales.

RADIO: Se hará publicidad por las dos emisoras mas escuchadas localmente, radio Casino y radio Bahía, con este último existe una gran posibilidad realizar canjes de cuñas radiofónicas por cursos, por lo que nos saldría mucho mas barato el servicio. En radio Casino debe pagarse, no hay posibilidad de cambio o canje.

3.11.4 Visitas a centros educativos

Se promocionaran charlas técnicas sobre temas de actualidad, según la escolaridad y el tipo de centros educativos privados y públicos. Esta promoción es con el fin de darnos a conocer en el campo de la educación y presentarnos como una alternativa viable y accesible, fundamentalmente acercando al docente, para que el sea un impulsador de nuestras ideas. Porque posteriormente los maestros se convertirán en un mercado potencial para en software educativo que se pretende desarrollar. Esta actividad inicialmente será muy intensa y disminuirá en los momentos que veamos los resultados.

3.11.5 Visitas, charlas y conferencias a instituciones

La idea de las visitas, charlas y exposiciones es presentarnos como una alternativa mediante, viable para que las unidades de recursos humanos en el área de capacitación, que requieran capacitación especializada en las áreas ya indicadas. La idea es promocionar los servicios del centro a fin de conformar grupos. Participación total en cualquiera de los mecanismos de contratación

3.11.6 Servicios de internet (alquiler de computadoras)

En esta línea la competencia es mas amplia existen 10 centros de alquiler, para todos estos cafés tienen la gran desventaja que son equipos muy viejos, inclusive en apariencia, un centro de computo puede funcionar con equipos ya obsoletos, pero no se ve bien , lo que genera una ventaja competitiva para nosotros

3.11.7 Venta de computadoras y repuestos de segunda

En toda la zona atlántica no existe ningún negocio o establecimiento que venda equipo de segunda, solo nuevos por lo que estaríamos siendo los primeros, sabemos que cuando lo instalemos algunos trataran de hacer lo mismo y competir, sin embargo daremos el primer golpe, he inicialmente no tendríamos competencia, este seria un producto que nos dará ventajas competitivas en todo el sentido de la palabra. En este momento sin publicidad y sin las computadoras manejamos una lista de 70 personas que eventualmente estarían interesadas en este tipo de productos. Este negocio de maquinas y repuestos usados es muy rentable case del 100% , cada maquina sale en un aproximado de \$100 (con todo los costos, producto, transporte, impuestos, aduanas, mano de obra) y se venderían en \$200, por lo menos.

3.11. 8 Desarrollo de software educativo

Más que una oportunidad de ingreso a corto plazo, este tipo de actividad o producto será mercadeable a mediano plazo (para el año 2007), por ahora nos mantendremos desarrollando un motor educativo que permita de una manera sistemática incluir los cursos y los criterios de evaluación, ejercicios y con estudiantes de la UCR estaremos recolectando la información e incluyéndola en el sistema de tal manera que sea de forma dinámica, totalmente basada en multimedia, de fácil manejo, con los derechos reservados del mismo y con toda la normativa y procedimientos legales.

En este momento el motor educativo está desarrollado en 20%. A más tardar debe estar completo para junio 2006 y empezar a promocionarlos en los centros educativos y conseguir el aval o reconocimiento del MEP que el contenido es válido para la formación y educación de los educandos, ya sea como material complementario o amparado a los objetivos. Consideramos que el costo del CD será de unos \$10 dólares, será de venta masiva por lo que la rentabilidad será alta.

Este desarrollo de la idea de este proyecto está basada en la inquietud y quejas ante el MEP por material falta de material didáctico, educativo en medios electrónicos, se entrevistó a más de 25 profesores, 4 de ellos universitarios y resto de escuela y colegio

3.11.9 Venta de suministros

Esta parte del negocio versa sobre la idea de complemento de los servicios y pretende vender todos los tipos de CD, DVD, por lo menos los más comunes (Princo, Ridata, maxell, digital, Gigablock), tanto al por mayor como al detalle, en Limón las empresas venden al detalle a un precio muy alto en relación a San José, nosotros podemos dar un precio menor o igual al de San José y aun así trabajamos con un margen de utilidad bruta del 35% al 40%. También se podría suplir a los principales centros, para lo cual bajaría el margen de utilidad a un 15%, pero se compensaría por el volumen. En venta de detalles venderíamos muchos discos entre DVD y CD.

3.12 Análisis del estudio de mercado

3.12.1 Cuestionarios y entrevistas

Según los datos arrojados por los cuestionarios y entrevistas el nivel de aceptación muy alto, esto quiere decir en primera instancia que el negocio sería bien acogido por los familiares de estas personas y tratarían de hacer lo posible para que esta persona pudiera participar de esta nueva modalidad de aprendizaje. Por otra parte hay instituciones del estado dispuestas adquirir este tipo de servicios.

Según el método de observación se pudo analizar que las personas de la tercera edad se interesan por actividades recreativas por ejemplo, se vieron personas caminando por los alrededores del parque, haciendo algunas compras en el mercado, y haciendo ejercicio, es más se constató que algunos ancianos están pagando curso de educación física.

Según las estadísticas arrojadas por el departamento de estadística del hospital Tony Facio Castro la tasa de natalidad entre 1997 y el 2001 está de la siguiente manera:

| Año | Total nacidos | Tasa mortalidad | Total vivos |
|------|---------------|-----------------|-------------|
| 1997 | 4400 | 14.34% | 3769 |
| 1998 | 4200 | 13.18% | 3646 |
| 1999 | 4185 | 9.84% | 3773 |
| 2000 | 4100 | 9.5% | 3710 |
| 2001 | 4090 | 8.92% | 3725 |

Este cuadro nos indica que en la ciudad de Limón hay un mercado potencial de **18623** niños con edades entre 3 y 7 años de los cuales se intentará involucrar en este mercado un **5%**, o sea a unos **931** niños, esto por factor económico que estos tengan, y por la lejanía de la residencia de los mismos.

Estadísticas generadas por el centro de estadísticas y censos nacional para la provincia de Limón de personas discapacitadas. A finales del año 2003

| Grado académico | Ceguera parcial | Sordera parcial | Alguna amputación | Total | Ambición |
|--------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------|----------|
| Kinder | 76 | 39 | 29 | 144 | 5% |
| Primaria | 5000 | 1370 | 1472 | 7842 | 5% |
| Secundaria academ | 750 | 169 | 233 | 1152 | 5% |
| Secundaria técnica | 152 | 36 | 34 | 222 | 5% |
| Para universitaria | 33 | 2 | 7 | 42 | 5% |
| universitaria | 193 | 49 | 34 | 276 | 5% |

Con esta tabla se puede deducir que el mercado potencial es de **9678** personas y se intentará involucrar a un **5%** de la población total o sea a **484** personas discapacitadas, a estas mismas se les ayudará a gestionar un préstamo para Microempresa con el gobierno de la república.

La tasa de la población potencial adulta que supera los 55 años de edad en la provincia de Limón es de 7000 personas y se intentará involucrar al %5 que serían 450 personas.

3.12. 2 Tabla de cuantificación de cuestionarios

Tabulación del cuestionario

| <i>Pregunta</i> | <i>Si</i> | <i>NO</i> | <i>Total Si</i> | <i>Total No</i> | <i>Total</i> | <i>%</i> | <i>Expectativas</i> | |
|-----------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|--------------|-------------------|---------------------|--------------|
| 1 | 28 | 2 | 280 | 20 | 300 | 100 | 30 | |
| 2 | 28 | 2 | 280 | 20 | 300 | 100 | 30 | |
| 3 | 29 | 1 | 290 | | 290 | 97 | 30 | |
| 4 | | 30 | | 300 | 300 | 100 | 30 | |
| 5 | | 30 | | 300 | 300 | 100 | 30 | |
| 6 | 30 | | 300 | | 300 | 100 | 30 | |
| 7 | 29 | 1 | 290 | | 290 | 97 | 30 | |
| 8 | 30 | | 300 | | 300 | 100 | 30 | |
| 9 | 30 | | 300 | | 300 | 100 | 30 | |
| 10 | 28 | 2 | 280 | | 280 | 93 | 30 | |
| 11 | 27 | 3 | 270 | | 270 | 90 | 30 | |
| 12 | 30 | | 300 | | 300 | 100 | 30 | |
| Total | | | | | | 1177 | | |
| | | | | | | Porcentaje | 98 | Éxito |

ESTA ES LA TABLA DE CUANTIFICACION QUE VAMOS A UTILIZAR PARA HACER UNA MEDICION DEL NIVEL DE RESPUESTAS OBTENIDOS CON LOS CUESTIONARIOS

IV. ESTUDIO TECNICO

4.1 Organización

Para organizar estos servicios y dar una atención de alta calidad a los clientes, se requiere del recurso humano de alta calidad y muy bien capacitado, debemos de buscar un perfil de personas dispuestas a servir , principalmente porque algunos de nuestros clientes serán personas con alguna discapacidad , por lo que se requieren mayores atenciones.

La capacitación del recurso humano será clave para el éxito de este proyecto de inversión solo en el área técnica, sino también en el área de atención a personas con discapacidad (Ley 7600).

Un aspecto legal es que se utilizara la personería jurídica de Inversiones Cruz y Jenkins, por lo menos en la etapa inicial, pero descaremos que el nombre comercial será **Edutec Caribe**, que ser al imagen que verán los consumidores . Por lo que se están haciendo las gestiones legales para este registro de marca .

Los horarios iniciales serán de 8:00 a las 22:00, jornada continúa, de Lunes a Sábado y los Domingos de 10:00 a las 18:00

4.2 Estructura de la organización

La empresa desde el punto de vista estructural no requiere de de una gran estructura jerárquica, se requiere una estructura mas flexible, dinámica y mas horizontal con la idea de apoyarse mutuamente y construir un verdadero equipo de trabajo. (Ver *Organigrama en la siguiente hoja*)

Con base al organigrama podemos indicar lo siguiente:

Asamblea de accionistas: Este será el máximo órgano a nivel decisorio y emitirá políticas y directrices para la mejores inversión y decisiones estratégicas de alto nivel, inicialmente estará compuesta por 3 socios.

Asistentes de laboratorios: Serán estudiantes de computación, fundamentalmente de la Universidad de Costa Rica de la sede Limón, todo esto bajo la legalidad, ya que se establecerá un convenio con beneficios para todos, tanto para la Universidad quien podrá brindar alternativa de formación real en el campo , el estudiante porque aprenderá y se le dará un subsidio para sus estudios y transportación, la empresa porque contara con el recurso humano para prestación del servicio a un costo relativamente bajo. El estudiante en este proceso tendrá derecho a capacitarse e utilizar recurso como Internet u otros a fin de cumplir con sus trabajos académicos de la Universidad.

Director Académico: El director académico inicialmente tendrá la función de dirigir y dar seguimiento a los aspectos relacionados a la actividad académica y tendrá una asistente y estará como superior del cuerpo docente, también atenderá las dudas, las solicitudes especiales o reclamos de los estudiantes o de las instituciones que requieran gestionar o utilizar los servicios de capacitación.

Gerente Administrativo y Financiero El administrador tendrá la responsabilidad de dirigir, controlar todos los aspectos administrativos y financieros de la empresa, debe velar por los pagos a proveedores, el cobro de las cuentas por cobrar, deben estar a tiempo los suministros ,se encarga de la administración del personal, la emisión de la planilla, facturación , el registro de la información contable y la emisión de estados financieros, según los requerimientos.

Asistente Académico: Dentro de las principales funciones tendrá:

1. Atender llamadas telefónicas, recoger recados y dárselos al interesado a la mayor brevedad posible

2. Recibir y dar información a los clientes, de los servicios ofrecidos
3. Recibir y enviar fax , correos electrónicos u otro medio de comunicación
4. Archivar y localizar expedientes, tanto manual como por computadora.
5. Dar seguimiento de los servicios suministrados a un cliente.
6. Confección de de documentos comerciales, facturas, recibos, cartas, informes, entre otros.
7. Suministrar y apoyar a los docentes en cuanto el material y recursos que requiera a fin de brindar sus lecciones.

Cuerpo docente: Este será uno de los pilares mas importantes del éxito del negocio, ya que será la imagen de la empresa y la voz porque el o ella hablaran por nosotros, no solo por sus clases sino por su intachable comportamiento y ejemplo.

Perfil docente: El docente de nuestra empresa debe cumplir por lo menos con los siguientes requisitos :

1. Bachiller Universitario en informática o afines
2. Preferiblemente con experiencia (1 año al menos)
3. Afinidad por la enseñaza
4. Capacidad de Servicio
5. Disposición para el trabajo en equipo

Propuesta de remuneración docente: A continuación detallaremos la propuesta de remuneración salarial del cuerpo docente, sin olvidar que una de las estrategias de mercado es pagar muy bien a los docentes con el fin de atraer a los mejores, la tabla propuesta es la siguiente

TABLA DE RENUMERACIÓN DE DOCENTES

| Grado académico | Precio por hora (\$) |
|-----------------|----------------------|
| Bachiller | 5 |
| Licenciado | 6.50 |

- Aumento por anualidad del 4%
- Incentivo de \$0.25 por hora por estudiante después de 10 estudiantes por grupo

| | |
|---------------|-----------|
| Master | 7 |
| Doctor | 12 |

CAPACITACIÓN E INDUCCIÓN GENERAL

Se le brindara información sobre la empresa y los servicios que la misma ofrece, los trámites y costos. Esta capacitación será para todo el personal que ingrese a formar parte del equipo de trabajo, dentro de los aspectos relevantes tenemos:

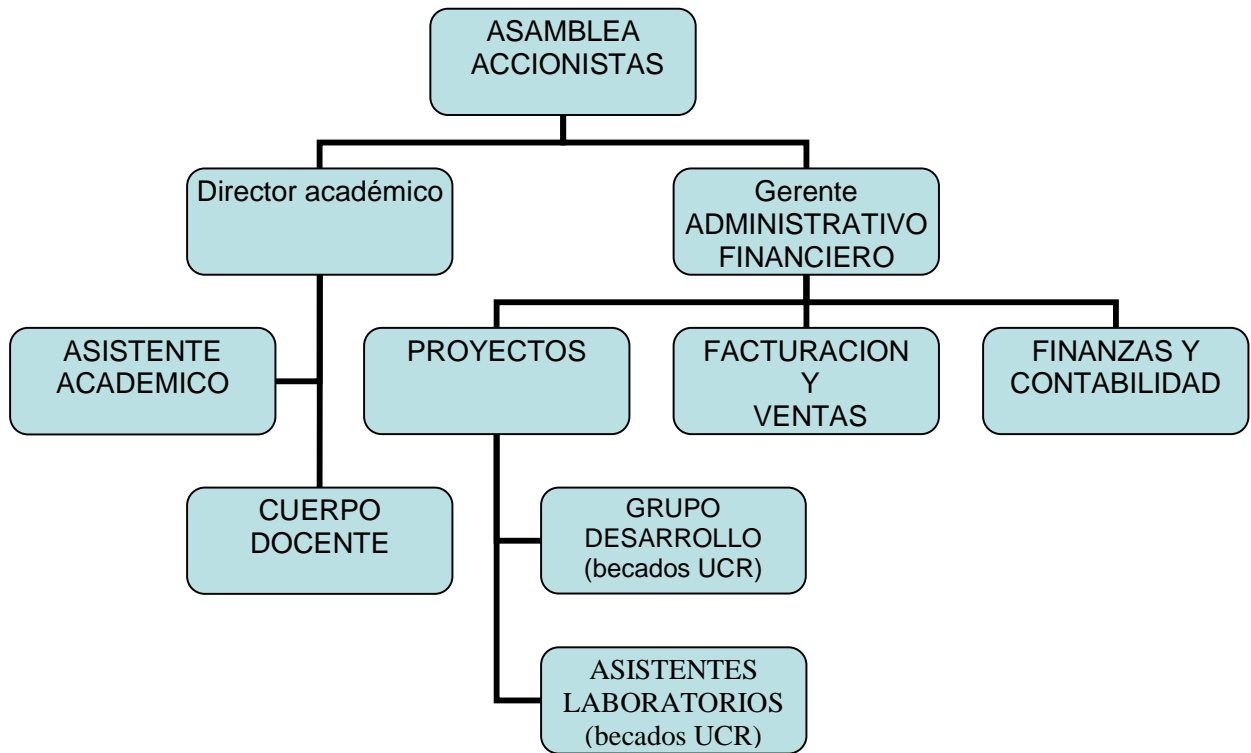
1. Se le capacitara en las herramientas de software que se utilizaran para el registro y seguimiento de los estudiantes y el control de laboratorio.
2. Podrá tomar los cursos básicos que considere necesarios, fuera del horario de trabajo, sin costo alguno (beca 100%)

Política Salarial

Dentro de las políticas iniciales de remuneración salarial tenemos :

1. Salario base según sus capacidades, con al menos un 25% sobre el mínimo reglamentario
2. Derecho al 3% sobre el salario base por concepto de Anualidades (reconocimiento por un año continuo de trabajo)
3. Becas 100% para cursos que se imparten en el centro
4. Garantías Sociales vigentes
5. Póliza de Riegos
6. Aumentos semestrales según la ley.

Organigrama EDUTE *Caribe*



4.3 Organización de los servicios

4.3.1 Capacitación en general

Los servicios de capacitación se planean y se definirán de la siguiente manera cada curso debe tener previo al inicio lo siguiente:

- a. **PROGRAMA DEL CURSO:** Contiene los objetivos, la descripción de los cursos, contenidos temáticos y duración de las actividades, actividades extra clase, criterios de evaluación y otros
- b. **MATERIAL DE APOYO:** Cada contenido temático estará documentado de tal manera que se utilizaran herramientas que permitan, utilizar aplicaciones multimedia (sonido, imagen, texto, video, voz) para hacer mas amena la presentación de cada lección, ya sea en presentaciones Power point, Html , Pdf , todas con su respectiva narración
- c. **SISTEMA DE SEGUIMIENTO:** Incluir los datos del curso en el motor educativo a fin de que cada estudiante tenga la alternativa de entregar y se recibir retroalimentación vía electrónica:
- d. **LISTAS DE ESTUDIANTE:** Cada profesor tiene conocimiento previo de la información básica de cada estudiante su perfil, fundamentalmente aquellos que tiene una discapacidad o situación especial, para lo cual se sugieren adecuaciones ,. Sin embargo queda a criterio del profesor el tipo de adecuación que se desea. Para este proyecto esta actividad es muy importante.

4.3.2 Proceso de matricula

- a. **INDIVIDUAL:** Los estudiantes podrán matricularse en forma individual en los cursos técnicos, para lo cual, deberá llenar la solicitud de matrícula, el cual contiene una serie de datos básicos de información general del estudiante (Cedula, nombre, teléfono, dirección, lugar de trabajo, disponibilidad).

- b. **GRUPO:** Las empresas u organizaciones podrían matricular grupos de estudiantes de contenidos temáticos especiales y adecuados para las necesidades de la empresa. Algunos de los grupos que podrían considerarse están: Los referidos por el CENARE (Centro Nacional de rehabilitación) podría referir algunas personas con discapacidad con el fin de incorporarlos al sector laboral, por lo que es importante llenar no solo los datos de la matrícula sino de llenar matrícula sino registrar las condiciones especiales y su respectivo tratamiento o adecuaciones.

4.3.3 Compras de computadoras (usadas)

Este proceso inicia en con la compra de computadoras en las subastas en EEUU, para lo cual se hace a través de Internet, o bien se va físicamente a las subastas anuales. Se realiza un viaje de 15 a 22 días con el fin de seleccionar las computadoras adecuadas, se prueban en EEUU y se desarman (discos duros, memorias, tarjetas madre y procesadores y accesorios) los teclados, monitores y chasis son comprados en C.R. dado que es más rentable la compra local que transportar este tipo de mercaderías desde EEUU. Las máquinas se ensamblan en Costa Rica y se le entrega al cliente, con tres meses de garantía.

4.3.4 Suministros de computo

Estos productos son adquiridos en los distribuidores locales como , Epson, HP, Máxima, y otras. Las compras serán acorde a las ventas y los requerimientos de los usuarios. Este trámite dura alrededor de un día para otro, La mercadería se solicita

por teléfono, se realiza el depósito y se manda fotocopia por Email o fax y se envía por encomienda a más tardar al día siguiente de la transacción. Se pueden habilitar créditos de un mes plazo con ciertos distribuidores lo facilitaría más el envío.

4.3.5 Desarrollo de software educativo

Estos productos son realizados con todos los estándares de calidad requieren que un desarrollo de software. Se realizan las pruebas de alta calidad, para que el software que salga al mercado sea igual, principalmente se realiza mucho trabajo de campo con los docentes que serán los usuarios muy importantes en esta línea y con la selección de uno o más alumnos del perfil del software que se está desarrollando, como productos será un CD con todo el contenido, ejemplos evaluaciones. Dentro de las etapas tenemos: Análisis, diseño, desarrollo, pruebas, implantación y actualizaciones (Versiones).

4.4 Distribución de la planta física

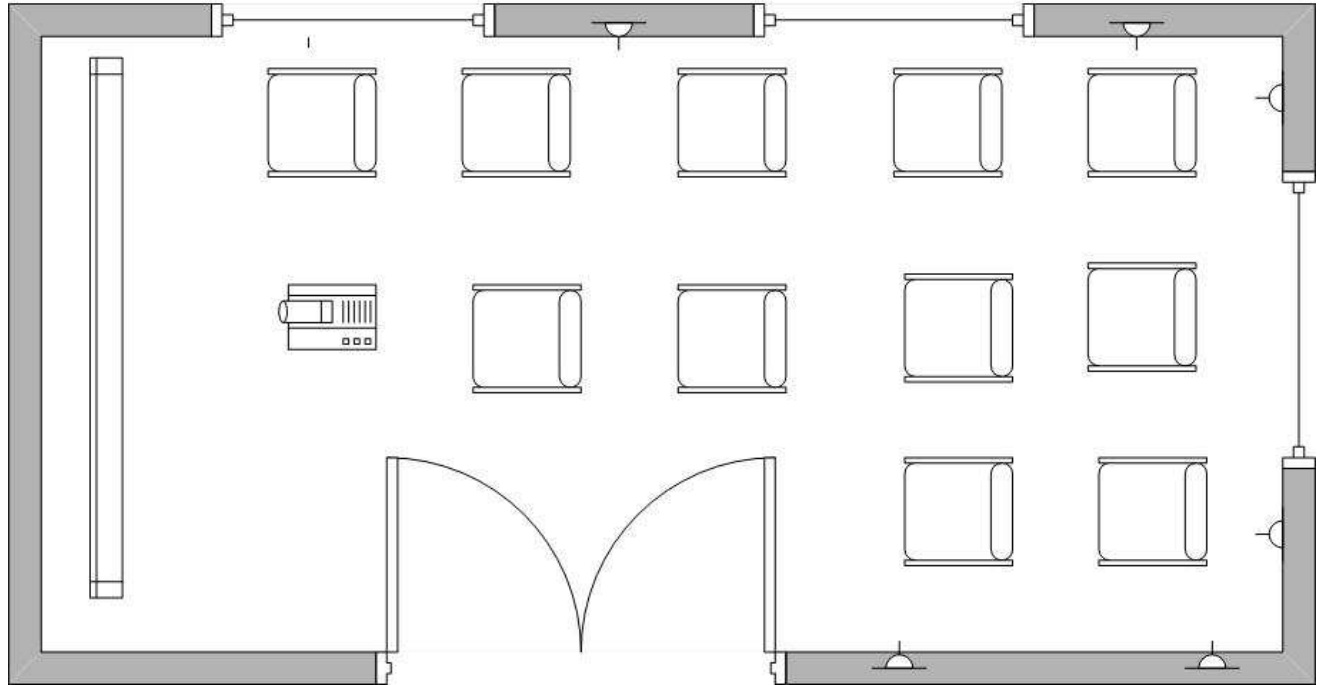
La planta estará distribuida en dos aulas de 3 x 6 metros, con 10 computadoras cada una, cada aula tendrá un video proyector y una pizarra acrílica (***ver distribución aula Clase #1 y distribución de aula Clase #2***). Existe una área de 3 x 6 metros dedicada a la video proyección (ver distribución de la sala de proyección), también tenemos la distribución de los sanitarios, con las dimensiones para personas discapacitadas (***ver distribución de sanitarios***)

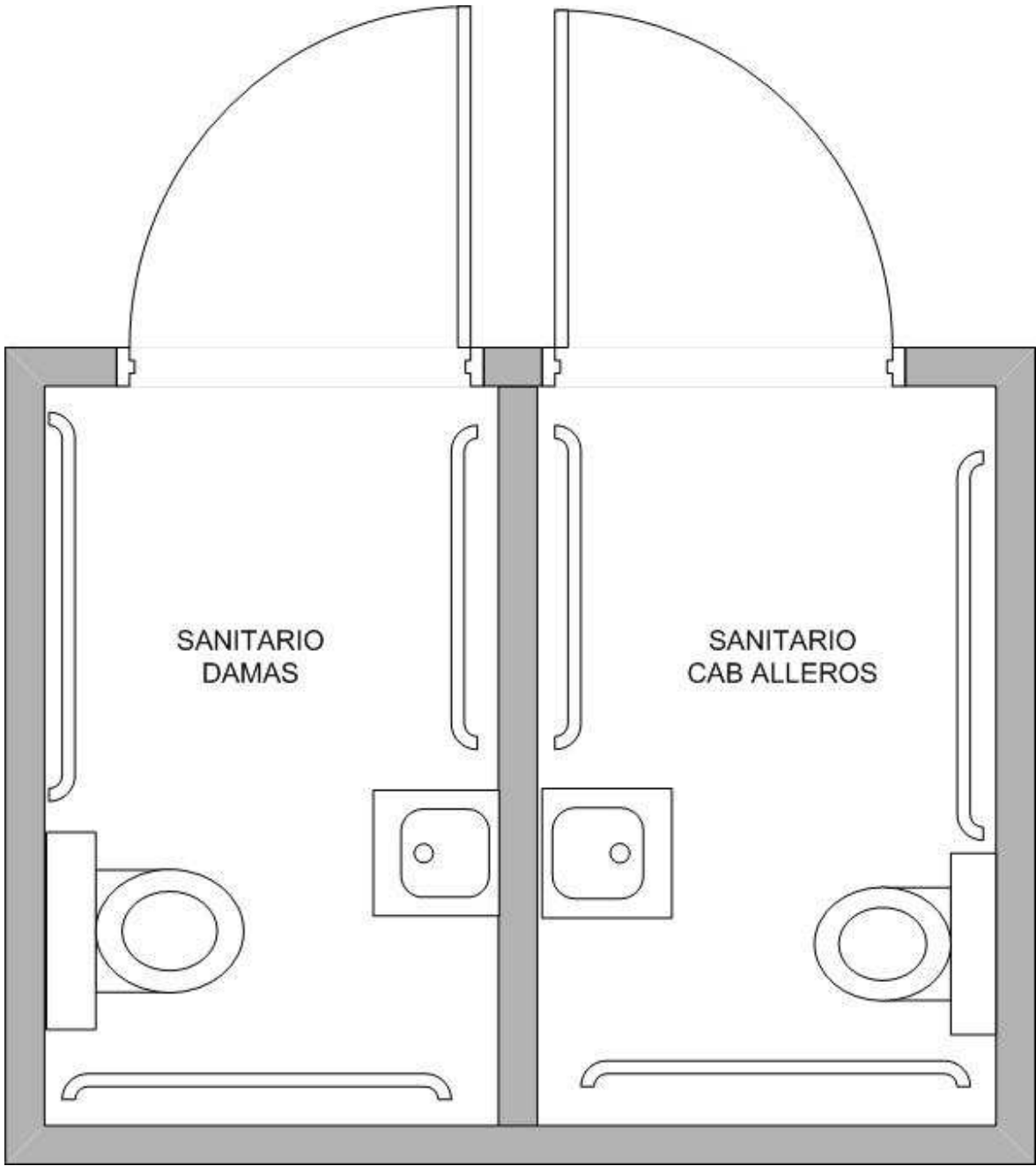


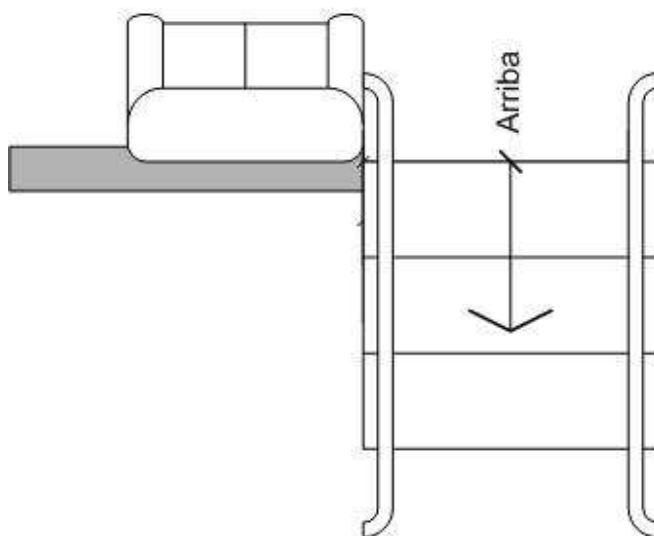
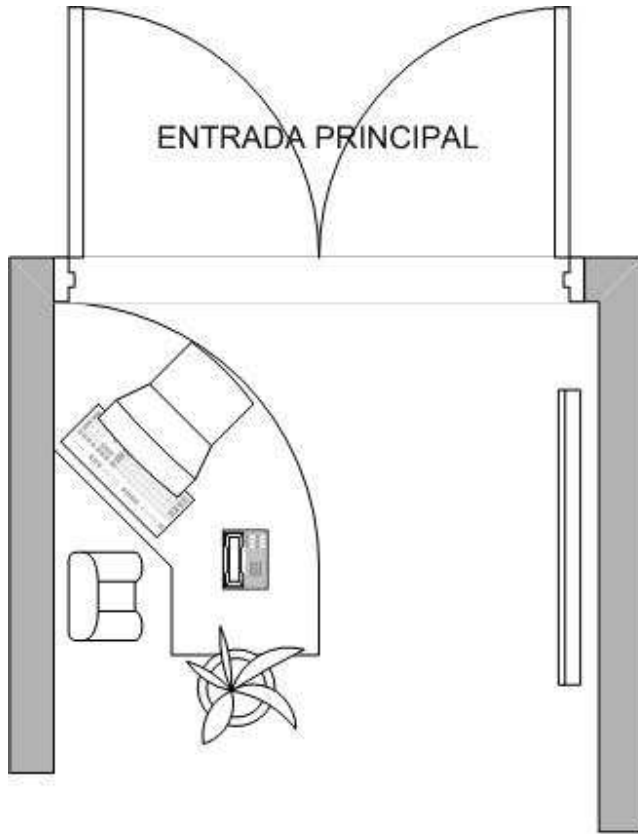
AULA DE CLASE #1

AULA DE CLASE #2

SALA DE PROYECCION Y VIDEO
CONFERENCIA







ACCESO A LA SEGUNDA
PLANTA (NO ESTA
DISPONIBLE PARA EL
NEGOCIO)

V. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Inversiones

5.1.1 Naturaleza del proyecto de inversión

Dentro del proyectos de inversión se tiene:

5.1.1.1. Capacitación técnica para personas discapacitadas, ancianos y niños

Como se indico anteriormente la razón sustancial de este negocio es atender la demanda de **Capacitación técnica para personas discapacitadas, ancianos y niños**. Para lo cual se cuenta con una infraestructura adecuada y acorde con la ley 7600. Los cursos serán implementados de acuerdo a las condiciones de cada alumno, haciendo las adecuaciones de acceso necesarias y otras complementarias como transporte, alimentación, suministro de medicamentos, primeros auxilios, entre otros.

La formalización y materialización del negocio se fundamenta en un estudio de mercado que se realizo para este fin, el mismo es con datos reales y de estadísticas actualizadas en el 2001.

Analizando los datos del el mercado, se puede desprender que es un negocio viable desde el punto de vista del mercado, tomando en cuenta muchas circunstancias favorables que llamaríamos ventajas competitivas, como lo es: que no existen el Limón centros, ni institutos que brinden este tipo de servicios fundamentalmente a discapacitados y ancianos, la existencia de muy pocos edificios preparados con base a la ley 7600, la otra ventaja es que las instituciones privadas pagan salarios muy bajos a sus profesores van desde mil colones a dos colones la hora a lo sumo.

Un duda que nace es si el proyecto tiene riesgos, si de verdad las personas con discapacidad o ancianos y ancianas estarían anuentes a pagar o asistir a un proceso de enseñanza aprendizaje, o bien si hay instituciones que ayudarían a financiar este tipo de capacitación. Dada estas interrogantes, se decidió hacer entrevistas a las personas con discapacidad, a los ancianos y a los padres de familia.

5.1.1.2 Compra de equipos usados en EE.UU.

Según los datos anteriores , se aprovechara la oportunidad para complementar esta función sustantiva con servicios de Internet (alquiler de maquinas), además se comprara equipo de segunda en EEUU a través de subastas, con el fin de venderlas a un precio relativamente bajo, dado que el costo del equipo es de menos de \$40, en las subastas se indica que el equipo esta funcionando, existen empresas que venden también sin subasta, solo que hay que comprar mas de 100 computadores y de esta forma salen en menos de \$50.

El problema que nos hemos topado es que aun no tenemos los costos de transportación pero pronto las tendremos, sin embargo, con valores de referencia que anda en unos \$1200 por contenedor y pueden transportar unas 100 maquinas, lo que equivale en el costo del computador un incremento de \$12, siendo así, podríamos a vender cada computador con un 100% de ganancia bruta, por lo que el precio al consumidor seria de unos \$120 por cada uno, por lo saldría a un precio sumamente bajo. Esperamos que este totalmente consolidados los detalles antes de julio del 2006.

5.1.1.3 Curso de mantenimiento

Como complemento al negocio anterior se abre la posibilidad de brindar cursos de mantenimiento preventivo y correctivo de los computadores, los cuales se venden en Limón por lo menos a \$120. En primera instancia se le cobra al estudiante y si es bueno se puede contratar para trabajar en un taller de mantenimiento, también como complemento de esta actividad.

Por lo que en resumen tendríamos ingresos por cursos especiales, por cursos de mantenimiento de computadoras, por servicios de taller de mantenimiento de computadoras inclusive a domicilio, por alquiler de Internet, y por la venta de los equipos usados.

5.1.1.4 Suministros de cómputo

Pero si tenemos esta posibilidad de negocio podríamos también tener suministro de CD, DVD para grabar y otros artículos y suministros para computadoras. Todo esto aprovechando la infraestructura que tenemos.

En las hojas continuas encontraremos algunas cifras que nos orientan a discernir cuales pueden ser los gastos iniciales, y algunas proyecciones del retorno de la inversión. Además en un documento adjunto encontrara el estudio de mercado del cual hacemos referencia (cursos Especiales)

5.1.1.5 Convenio UCR Limón

Otra expectativa de proyecto que se tiene es la idea de establecer un convenio con la **Universidad de Costa Rica** en la Sede de Limón a fin de brindar un plan de becas de doble propósito, primeramente financiar los estudios de los beneficiarios y por otro lado que aporten un poco de trabajo intelectual desarrollado software educativo, totalmente mercadeable y de bajo costo de desarrollo, por ende se vendería en un precio muy razonable y accesible para los consumidores. Este proyecto será totalmente autosostenible y se financia por si solo, en realidad para la empresa es beneficioso porque tendríamos mano de obra de bajo costo.,

5.2 Plan de inversión

Dentro de las principales inversiones que se estarán realizando los siguientes:

5.2.1 Planta Física

Actualmente la planta física se construye, con recursos propios de los socios y un crédito al **BANCO NACIONAL** a 15 años plazo, y faltan algunos acabados generales como cielos, ventanas y divisiones especiales plegables de múltiple propósito, algunas rampas y la adecuación y el equipamiento de los servicios sanitarios **(\$1920)**, que se asumirán en este negocio, sin embargo estratégicamente se ha decidido recargar el negocio con un alquiler mensual de \$1000, con el fin de no recargar con un alto endeudamiento inicial, según sean las circunstancias se podrían hacer las gestiones legales para que ingrese como activos de la empresa y por ende con la deuda al **BNCR** y el respectivo registro de aportes de los socios. Actualmente la propiedad esta valorada en **(\$72,000)**, y el crédito del banco es de **(\$39,584)** a una tasa del 19.5%

La planta física contiene medidas reglamentarias a fin de estar en concordancia con la ley 7600 y brindar las condiciones apropiadas para el negocio y la comodidad de nuestros clientes.

5.2.2 Equipo de cómputo y red interna

Otra de las inversiones importante será la inversión en equipos de computo y la intercomunicación entre ellas, así como dispositivos didácticos como video _ proyector y el licenciamiento de software. **(\$11,810.00)**

5.2.3 Mobiliario y Equipo de oficina

Otra de las inversiones importante será la inversión en equipos de computo y la intercomunicación entre ellas, así como dispositivos didácticos como video _ proyector y el licenciamiento de software, entre otros. (**\$3,045.00**)

Cuadro Resumen de Inversiones

EDUTECH Caribe

| | | Cambio dólar | 483 |
|---|--------------------|---------------------|-------------------|
| | | Monto | MONTO |
| | | Dólares \$ | Colones ¢ |
| Inversión Inicial | | | |
| Terrenos, edificios y construcciones | \$1,920.00 | | ¢927,360 |
| <i>Reparaciones Edificio</i> | \$1,920.00 | | ¢927,360 |
| Puertas y ventanas | | \$700.00 | ¢338,100 |
| Cielo raso | | \$400.00 | ¢193,200 |
| Aceras y rampas de acceso | | \$500.00 | ¢241,500 |
| Sanitario | | \$150.00 | ¢72,450 |
| Base Para el Rotulo | | \$170.00 | ¢82,110 |
| Mobiliario y equipo de oficina | \$3,045.00 | | ¢1,470,735 |
| Escritorios (20 iniciales \$100 c/u) | | \$2,000.00 | ¢966,000 |
| Sillas para escritorio (20 a \$25 c/u) | | \$500.00 | ¢241,500 |
| Sillas de espera (5 a \$20 c/u) | | \$125.00 | ¢60,375 |
| Pizarras Acrílicas (3 a \$140) | | \$420.00 | ¢202,860 |
| Equipos Informáticos | \$11,810.00 | | ¢5,704,230 |
| Computadoras (20 iniciales \$350 c/u) | | \$7,000.00 | ¢3,381,000 |
| Licenciamiento de software (corporativa) | | \$2,000.00 | ¢966,000 |
| Video proyector | | \$2,000.00 | ¢966,000 |
| Instalación de Red Inalámbrica(30 maquinas) | | \$700.00 | ¢338,100 |
| 2 Líneas Telefónicas | | \$110.00 | ¢53,130 |
| TOTAL DE INVERSION | \$18,695.00 | | ¢9,029,685 |

Cuadro Resumen de Depreciaciones

| | | | Cambio dólar 483 | | Depreciación lineal por mes | |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|------------------|---------------------|-----------------------------|------|
| | Monto | MONTO | | | | |
| | Dólares \$ | Colones ¢ | Dólares \$ | Colones ¢ | | |
| Terrenos, edificios y construcciones | \$1,920.00 | ¢927,360 | \$3.20 | \$1,545.60 | 50 | años |
| Mobiliario y equipo de oficina | \$3,045.00 | ¢1,470,735 | \$25.38 | \$12,256.13 | 10 | años |
| Equipos Informáticos | \$11,810.00 | ¢5,704,230 | \$328.06 | \$158,450.83 | 3 | años |
| TOTAL DEPRECIACIONES | \$16,775.00 | ¢8,102,325 | \$356.63 | \$172,252.56 | | |

5.3 Ingresos

5.3.1 Proyección de ingresos por cursos especiales

La proyección de ingresos será basada en la actividad sustantiva del negocio como lo es la venta de servicios de capacitación para personas discapacitadas niños y ancianos y complementaremos el estudio con otra actividad que es el alquiler de computadoras. Antes de indicar los posibles ingresos debemos establecer algunas y escenarios a fin de facilitar el análisis financiero y medición del riesgo.

VARIABLES : Las primeras variables que tomaremos serán las tarifas , las cuales están divididas Tarifa promocional (\$50), Tarifa especial (\$60), Tarifa Normal (\$120) Como se resume en el siguiente cuadro:

| TARIFA | Dólares (\$) | Colones(¢) a 480 x \$ |
|-----------|--------------|--------------------------|
| PROMOCION | \$50.00 | \$24,000.00 |
| ESPECIAL | \$60.00 | \$28,800.00 |
| NORMAL | \$120.00 | \$57,600.00 |

Además con base a la capacidad real de la empresa y algunos supuestos se han definido las siguientes variables:

Numero máximo de cursos (8 en un mes)

Numero máximo de participantes por computador (2 X maquina)

Numero laboratorios (3)

Numero de horas x curso (32)

Numero de maquinas x laboratorio (10)

Numero de cursos completos en un mes (480)

Numero de HORAS Laboratorio (3840)

ESCENARIOS Para proyectar esta cifras se han considerado varios escenarios, con ciertos supuestos que a continuación se detallan:

Escenario conservador: Se supone que la empresa este a un 25% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$50), Tarifa especial (\$60), Tarifa Normal (\$120).

Escenario Promedio: Se supone que la empresa este a un 50% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$50), Tarifa especial (\$60), Tarifa Normal (\$120).

Escenario Optimo : Se supone que la empresa este a un 100% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$50), Tarifa especial (\$60), Tarifa Normal (\$120).

Hay otros escenarios interesantes como son los intermedios en cada grupo con 35% y un 75%.

Cuadro: Proyección de Ingresos por cursos (10 grupos)

| | | | | | |
|------------------------------------|-------------|------------------|--|---------------------|--------------------|
| Cambio de dólar | 480 | TARIFA | | Dólares (\$) | Colones(¢) |
| #máximo de cursos | 8 | PROMOCION | | \$50.00 | \$24,000.00 |
| #máximo de participantes X maquina | 2 | ESPECIAL | | \$60.00 | \$28,800.00 |
| #laboratorios | 3 | NORMAL | | \$120.00 | \$57,600.00 |
| #horas x curso | 32 | | | | |
| #maquinas x laboratorio | 10 | | | | |
| #cursos completos en un mes | 480 | | | | |
| #HORAS Laboratorio | 3840 | | | | |

10 GRUPOS EN UN MES

| | | | | |
|----------------|-------------------|--------------|-------------------|-----------------|
| BAJO(-) | MEDIA baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% |

| | | | | | |
|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Promoción | \$6,000.00 | \$8,400.00 | \$12,000.00 | \$18,000.00 | \$24,000.00 |
| Especial | \$7,200.00 | \$10,080.00 | \$14,400.00 | \$21,600.00 | \$28,800.00 |
| Normal | \$14,400.00 | \$20,160.00 | \$28,800.00 | \$43,200.00 | \$57,600.00 |

Hora profesor

\$5.00

Gastos por cursos (costos variables)

| | | | | |
|----------------|-------------------|--------------|-------------------|-----------------|
| BAJO(-) | MEDIA baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% |

| | | | | | |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Promoción | \$240.00 | \$336.00 | \$480.00 | \$720.00 | \$960.00 |
| Especial | \$240.00 | \$336.00 | \$480.00 | \$720.00 | \$960.00 |
| Normal | \$240.00 | \$336.00 | \$480.00 | \$720.00 | \$960.00 |

10 GRUPOS EN UN AÑO

| | | | | |
|----------------|-------------------|--------------|-------------------|-----------------|
| BAJO(-) | MEDIA baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% |

| | | | | | |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Promoción | \$72,000.00 | \$100,800.00 | \$144,000.00 | \$216,000.00 | \$288,000.00 |
| Especial | \$86,400.00 | \$120,960.00 | \$172,800.00 | \$259,200.00 | \$345,600.00 |
| Normal | \$172,800.00 | \$241,920.00 | \$345,600.00 | \$518,400.00 | \$691,200.00 |

Hora profesor \$5.00

| Gastos por cursos (costos variables) | | | | |
|---|-------------------|--------------|-------------------|-----------------|
| BAJO(-) | MEDIA baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% |

| | | | | | |
|-----------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Promoción | \$2,880.00 | \$4,032.00 | \$5,760.00 | \$8,640.00 | \$11,520.00 |
| Especial | \$2,880.00 | \$4,032.00 | \$5,760.00 | \$8,640.00 | \$11,520.00 |
| Normal | \$2,880.00 | \$4,032.00 | \$5,760.00 | \$8,640.00 | \$11,520.00 |

5.3.2 Proyección de ingresos por el café net

Esta proyección de ingresos será basada en una catividad complementaria que es el alquiler de computadoras como actividad paralela a la sustantiva del negocio como lo es la venta de servicios de capacitación para personas discapacitadas niños y ancianos y complementaremos el estudio con otra actividad que es el alquiler de computadoras. Antes de indicar los posibles ingresos debemos establecer algunas y escenarios a fin de facilitar el análisis financiero y medición del riesgo.

VARIABLES : Las primeras variables que tomaremos serán las tarifas , las cuales están divididas Tarifa promocional (\$0.75), Tarifa especial (\$0.50), Tarifa Normal(\$1).

| TARIFA | Dólares (\$) | Colones(¢) a 480 x \$ |
|------------------|---------------------|------------------------------|
| PROMOCION | \$0.75 | \$360.00 |
| ESPECIAL | \$0.50 | \$240.00 |
| NORMAL | \$1.00 | \$480.00 |

Otras variables a considerar son las siguientes:

| <i>Variables</i> | valor |
|---|--------------|
| Cambio de dólar | 480 |
| #maquinas disponibles | 30 |
| #Horas diarias | 15 |
| #Días al mes | 30 |
| Total horas alquiler (lleno solo maquina) | 13500 |

ESCENARIOS Para proyectar esta cifras se han considerado varios escenarios, con ciertos supuestos que a continuación se detallan:

Escenario conservador: Se supone que la empresa este a un 25% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$0.75), Tarifa especial (\$0.50), Tarifa Normal(\$1).

Escenario Promedio: Se supone que la empresa este a un 50% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$0.75), Tarifa especial (\$0.50), Tarifa Normal(\$1).

Escenario Optimo : Se supone que la empresa este a un 100% de su capacidad. Pero también ponemos las tarifas Tarifa promocional (\$0.75), Tarifa especial (\$0.50), Tarifa Normal(\$1).

Hay otros escenarios interesantes como son los intermedios en cada grupo con 35% ty un 75%.

Cuadro: Proyección de Ingresos por el Café_net (Un año)

| | |
|-----------------------------|-------|
| Cambio de dollar | 480 |
| #maquinas disponibles | 30 |
| #Horas diarias | 15 |
| #Días al mes | 30 |
| Total horas alquiler (full) | 13500 |

| TARIFA | Dólares (\$) | Colones(¢) |
|-----------|--------------|------------|
| PROMOCION | \$0.75 | \$360.00 |
| ESPECIAL | \$0.50 | \$240.00 |
| NORMAL | \$1.00 | \$480.00 |

| EN UN MES | | | | | |
|-----------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| | MEDIA | | | | |
| BAJO(-) | baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) | |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% | |
| Promoción | \$2,531.25 | \$3,543.75 | \$5,062.50 | \$7,593.75 | \$10,125.00 |
| Especial | \$1,687.50 | \$2,362.50 | \$3,375.00 | \$5,062.50 | \$6,750.00 |
| Normal | \$3,375.00 | \$4,725.00 | \$6,750.00 | \$10,125.00 | \$13,500.00 |

EN UN AÑO**Cuadro: Proyección de Ingresos por el Café _ Net**

| | |
|-----------------------------|-------|
| Cambio de dollar | 480 |
| #maquinas disponibles | 30 |
| #Horas diarias | 15 |
| #Días al mes | 30 |
| Total horas alquiler (full) | 13500 |

| TARIFA | Dólares (\$) | Colones(¢) |
|-----------|--------------|------------|
| PROMOCION | \$0.75 | \$360.00 |
| ESPECIAL | \$0.50 | \$240.00 |
| NORMAL | \$1.00 | \$480.00 |

| EN UN MES | | | | | |
|-----------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| | MEDIA | | | | |
| BAJO(-) | MEDIA baja | MEDIA | MEDIA alta | ALTA (+) | |
| 25% | 35% | 50% | 75% | 100% | |
| Promoción | \$2,531.25 | \$3,543.75 | \$5,062.50 | \$7,593.75 | \$10,125.00 |
| Especial | \$1,687.50 | \$2,362.50 | \$3,375.00 | \$5,062.50 | \$6,750.00 |
| Normal | \$3,375.00 | \$4,725.00 | \$6,750.00 | \$10,125.00 | \$13,500.00 |

| | BAJO(-) 25% | MEDIA baja 35% | MEDIA 50% | MEDIA alta 75% | ALTA (+) 100% |
|-----------|----------------|----------------------|--------------|-------------------|------------------|
| Promoción | \$30,375.00 | \$42,525.00 | \$60,750.00 | \$91,125.00 | \$121,500.00 |
| Especial | \$20,250.00 | \$28,350.00 | \$40,500.00 | \$60,750.00 | \$81,000.00 |
| Normal | \$40,500.00 | \$56,700.00 | \$81,000.00 | \$121,500.00 | \$162,000.00 |

5.4 Gastos

5.4.1 Gastos de planilla (año 2006)

PLANILLA ADMINISTRATIVA: En esta planilla se han incluido la planilla fija y algunos gastos por servicios como limpieza, cortado de zonas verdes y mantenimiento del edificio, no esta incluida la planilla del personal docente ya que constituye un costo indirecto y no directo del servicio, el cual se analiza en otro cuadro.

En este caso la planilla incluye los salarios de un administrador de \$800 mensuales, lo que significan para la empresa **(\$1048)** contemplando las cargas sociales del patrono

| Funcionario | Salario Dólares \$ | Deducciones 31% | Por mes | Por Año |
|---------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| | | | Total Dolares \$ | TOTAL Dolares \$ |
| Adimistrador | \$800.00 | \$248.00 | \$1,048.00 | \$12,576.00 |
| Asistente | \$250.00 | \$77.50 | \$327.50 | \$3,930.00 |
| Encargado Laboratorio (2) | | | | |
| \$200c/u | \$400.00 | \$124.00 | \$524.00 | \$6,288.00 |
| Otros servicios (X horas) | \$300.00 | \$93.00 | \$393.00 | \$4,716.00 |
| Total planilla | \$1,750.00 | \$542.50 | \$2,292.50 | \$27,510.00 |

5.4.2 Gastos generales (año 2006)

Dentro de los gastos generales consideramos los siguientes rubros:

Costos legales

Inscripción sociedad
Permisos municipales (I trimestre)
Patentes comerciales

Servicios de Comunicación

Línea dedicada ASDL
2 Líneas Telefónicas
Cuenta electrónica Racsa

Servicios básicos

Luz
Agua
Teléfonos
Mantenimiento de áreas verdes
Limpieza

Seguros

Planta Física
Póliza de riegos del trabajo
Equipo de Computo
Mobiliario

Publicidad

Rotulo principal
Campaña radio

Elaboración y diseño de panfletos
 Elaboración y diseño de la Pagina Web
 Reproducción de panfletos (15000 a \$3 cada 100
 Alquiler de Hosting
 Gorras, llaveros, camisetas

| | INICIALES | Por mes | Por Año |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Gastos Generales | Monto | Monto | Monto |
| | Dólares \$ | Dólares \$ | Dólares \$ |
| Costos legales | \$670.00 | \$0.00 | \$670.00 |
| Inscripción sociedad | \$190.00 | 0 | \$190.00 |
| Permisos municipales (I trimestre) | \$320.00 | 0 | \$320.00 |
| Patentes comerciales | \$160.00 | 0 | \$160.00 |
| Servicios de Comunicación | \$190.00 | \$190.00 | \$2,470.00 |
| Línea dedicada ASDL | \$50.00 | \$50.00 | \$650.00 |
| 2 Líneas Telefónicas | \$110.00 | \$110.00 | \$1,430.00 |
| cuenta electrónica Racsa | \$30.00 | \$30.00 | \$390.00 |
| Servicios básicos | \$485.00 | \$485.00 | \$6,305.00 |
| Luz | \$90.00 | \$90.00 | \$1,170.00 |
| Agua | \$50.00 | \$50.00 | \$650.00 |
| Teléfonos | \$200.00 | \$200.00 | \$2,600.00 |
| Mantenimiento de áreas verdes | \$25.00 | \$25.00 | \$325.00 |
| Limpieza | \$120.00 | \$120.00 | \$1,560.00 |
| Seguros | \$110.00 | \$110.00 | \$1,430.00 |
| Planta Física | \$40.00 | \$40.00 | \$520.00 |
| Póliza de riegos del trabajo | \$25.00 | \$25.00 | \$325.00 |
| Equipo de Computo | \$35.00 | \$35.00 | \$455.00 |
| Mobiliario | \$10.00 | \$10.00 | \$130.00 |
| Publicidad | \$1,255.00 | \$55.00 | \$1,915.00 |

| | | | |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|
| Rotulo principal | \$400.00 | \$0.00 | \$400.00 |
| Campaña radio | \$250.00 | \$0.00 | \$250.00 |
| Elaboración y diseño de panfletos | \$150.00 | \$0.00 | \$150.00 |
| Elaboración y diseño de la Pagina Web | \$200.00 | \$0.00 | \$200.00 |
| Reproducción de panfletos (15000 a \$3 cada 100 | \$25.00 | \$25.00 | \$325.00 |
| Alquiler de Hosting | \$30.00 | \$30.00 | \$390.00 |
| Gorras, llaveros, camisetas | \$200.00 | \$0.00 | \$200.00 |
| Total Gastos Generales | \$5,420.00 | \$1,680.00 | \$25,580.00 |

EDUTECCaribe

Estado perdidas y ganancias**Proyectado año 2006 con un 50% inicial y 10% crecimiento anual**

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| (+) Ventas | | | | | |
| Cursos | \$101.250,00 | \$111.375,00 | \$122.512,50 | \$134.763,75 | \$148.240,13 |
| Café-net | \$60.750,00 | \$66.825,00 | \$73.507,50 | \$80.858,25 | \$88.944,08 |
| Total Ingreso | \$162.000,00 | \$178.200,00 | \$196.020,00 | \$215.622,00 | \$237.184,20 |
| (-) Costo Mercaderia vendida | | | | | |
| Cursos | \$32.400,00 | \$35.640,00 | \$39.204,00 | \$43.124,40 | \$47.436,84 |
| Café-net | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 |
| | \$32.400,00 | \$35.640,00 | \$39.204,00 | \$43.124,40 | \$47.436,84 |
| (-) Gastos Operativos | | | | | |
| Servicios basicos (luz, agua, telefonos..) | \$6.305,00 | \$6.935,50 | \$7.629,05 | \$8.391,96 | \$9.231,15 |
| Servicios de Comunicacion | \$2.470,00 | \$2.717,00 | \$2.717,00 | \$2.717,00 | \$2.988,70 |
| Servicos de matenimiento (limpieza) | | | | | |
| Alquiler de local | \$12.000,00 | \$13.200,00 | \$12.000,00 | \$12.000,00 | \$13.200,00 |
| Publicidad y promocion | \$1.915,00 | \$2.106,50 | \$2.106,50 | \$2.106,50 | \$2.317,15 |
| Seguros | \$1.430,00 | \$1.573,00 | \$1.573,00 | \$1.573,00 | \$1.730,30 |
| Planillas (sueldos y deduciones FIJA) | \$27.510,00 | \$30.261,00 | \$33.287,10 | \$36.615,81 | \$40.277,39 |
| Legales | \$670,00 | \$737,00 | \$737,00 | \$737,00 | \$810,70 |
| Total Gastos | \$52.300,00 | \$57.530,00 | \$60.049,65 | \$64.141,27 | \$70.555,39 |
| (-) Depreciaciones | | | | | |
| Terrenos (SOLO REMODELACION INICIAL) | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 |
| Equipos computo | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 |
| Moviliarios | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 |
| | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 |
| Perdidas o ganancias (S/impuestos) | \$71.853,77 | \$79.583,77 | \$91.320,12 | \$102.910,10 | \$113.745,74 |

(ESCENARIO CON TARIFA PROMOCION)

EDUTECCaribe

Estado perdidas y ganancias**Proyectado año 2006 con un 25% inicial y 10% crecimiento anual****(ESCENARIO CON TARIFA NORMAL)**

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| (+) Ventas | | | | | |
| Cursos | \$121.500,00 | \$133.650,00 | \$147.015,00 | \$161.716,50 | \$177.888,15 |
| Café-net | \$40.500,00 | \$44.550,00 | \$49.005,00 | \$53.905,50 | \$59.296,05 |
| | _____ | _____ | _____ | _____ | _____ |
| Total Ingreso | \$162.000,00 | \$178.200,00 | \$196.020,00 | \$215.622,00 | \$237.184,20 |
| (-) Costo Mercaderia vendida | | | | | |
| Cursos | \$32.400,00 | \$35.640,00 | \$39.204,00 | \$43.124,40 | \$47.436,84 |
| Café-net | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 | \$0,00 |
| | _____ | _____ | _____ | _____ | _____ |
| | \$32.400,00 | \$35.640,00 | \$39.204,00 | \$43.124,40 | \$47.436,84 |
| (-) Gastos Operativos | | | | | |
| Servicios basicos (luz, agua, telefonos..) | \$6.305,00 | \$6.935,50 | \$7.629,05 | \$8.391,96 | \$9.231,15 |
| Servicios de Comunicacion | \$2.470,00 | \$2.717,00 | \$2.717,00 | \$2.717,00 | \$2.988,70 |
| Servicos de mantenimiento (limpieza) | | | | | |
| Alquiler de local | \$12.000,00 | \$13.200,00 | \$12.000,00 | \$12.000,00 | \$13.200,00 |

| | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Publicidad y promocion | \$1.915,00 | \$2.106,50 | \$2.106,50 | \$2.106,50 | \$2.317,15 |
| Seguros | \$1.430,00 | \$1.573,00 | \$1.573,00 | \$1.573,00 | \$1.730,30 |
| Planillas (sueldos y deduciones FIJA) | \$27.510,00 | \$30.261,00 | \$33.287,10 | \$36.615,81 | \$40.277,39 |
| Legales | \$670,00 | \$737,00 | \$737,00 | \$737,00 | \$810,70 |
| | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | |
| Total Gastos | \$52.300,00 | \$57.530,00 | \$60.049,65 | \$64.141,27 | \$70.555,39 |
| (-) Depreciaciones | | | | | |
| Terrenos | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 | \$38,40 |
| Equipos computo | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 | \$5.103,33 |
| Moviliarios | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 | \$304,50 |
| | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> | |
| | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 | \$5.446,23 |
| Perdidas o ganancias (S/impuestos) | \$71.853,77 | \$79.583,77 | \$91.320,12 | \$102.910,10 | \$113.745,74 |

VI. ANALISIS Y EVALUACION FINANCIERA

En realidad uno de los problemas de los proyectos de inversión en cuanto el análisis y la evaluación, es la determinación de las medidas de rendimiento que permiten decidir entre aceptar o rechazar la propuesta de inversión. Es importante recalcar que existen también criterios cualitativos que no desestimables para el éxito de un proyecto y que pueden obviar los factores económicos.

Antes de realizar la evaluación financiera de este proyecto es necesario aclarar algunos de los supuestos y variables consideradas en esta estimación

Se considero en los flujos de efectivo solamente las dos principales actividades del negocio que son los servicios de instrucción técnica y el alquiler de computadoras , las otras actividades de índole complementarias

Como se pueden ver las cifras están basados en 4 escenarios uno con un 25% de la capacidad, otro con el 50%, un con un 75% y el otro con un 100%, los proyección de ingresos se ha realizado con los estimados de los dos servicios mas importantes que brindara la empresa, cursos especiales y avanzados, y el alquiler de computadoras para Internet o lo que se tenga a bien. Se analizaran tres periodos por supuesto proyectados (periodo 2006, 2007, 2008, 2009, 2010) respectivamente con un crecimiento de no mas del 10% anual, y se toma solamente el de 25% de la capacidad total del negocio, adicionando que el cupo de cada curso este al 50% y lo analizamos con tres escenarios basados en las tarifas: normal, especial y promoción

Las cifras se han analizado en **dólares** con la idea que el proyecto no se vea a afectado por la inflación del colon solo por la del dólar que mucho mas estable y crear valores mas reales en el futuro

Otro factor importante a considerar es que el local que se utilizara para el negocio, para lo cual se determino un alquiler de \$1000 dólares mensuales, es interesante porque la

propiedad es de los socios , actualmente se paga al banco menos de 1000 dólares, solamente que la propiedad esta dividida en 3 plantas , la planta baja es de 70 metros cuadrados , al igual que la segunda y tercera planta, por lo que si por algún imprevisto el negocio llegara a fallar , quedarían los activos(el inmueble) a nombre de los socios, las plantas 2 y 3 son área habitacional , independiente del negocio.

Empezaremos nuestro análisis en virtud de los siguientes indicadores:

PERIODO DE RECUPERACION

Es el tiempo que tarda en recuperarse la inversión y la formula que utilizaremos es :

$$\text{Periodo de recuperación (PR)} = \frac{\text{Inversión Inicial (I)}}{\text{Flujo Neto de Efectivo(R)}}$$

Muchas empresas han determinado la rentabilidad de la inversión con este índice y lo mas importante es que entre mas corto se el periodo de recuperación mas rentable es el negocio.

Para efectos de nuestro análisis tomaremos la **INVERSION INICIAL**, que incluye Gastos iniciales, gastos operativos de tres meses, bienes, materiales y servicios utilizados para iniciar con las operaciones en enero del 2006.

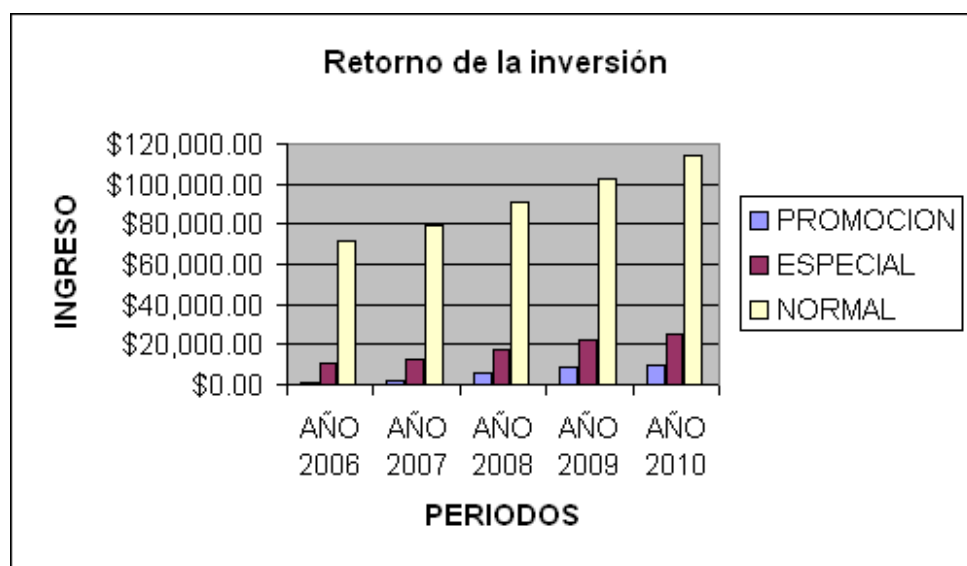
RESUMEN DE INVERSION INICIAL

| DESGLOSE | MONTO |
|-----------------------------|--------------------|
| INVERSION INICIAL | \$22,195.00 |
| GASTOS INICIALES | \$5,420.00 |
| GASTOS OPERATIVOS (3 MESES) | \$13,075.00 |
| TOTAL INVERSION | \$40,690.00 |

ANALISIS DEL RETORNO DE LA INVERSION

(CON UN 25% DE LA CAPACIDAD Y 50% DEL CUPO DE LOS CURSOS)

| ESCENARIO | INVERSION | AÑO 2006 | AÑO 2007 | AÑO 2008 | AÑO 2009 | AÑO 2010 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| PROMOCION | \$40,690.00 | \$978.77 | \$1,621.27 | \$5,561.37 | \$8,575.48 | \$9,977.65 |
| ESPECIAL | \$40,690.00 | \$11,103.77 | \$12,758.77 | \$17,812.62 | \$22,051.85 | \$24,801.66 |
| NORMAL | \$40,690.00 | \$71,853.77 | \$79,583.77 | \$91,320.12 | \$102,910.10 | \$113,745.74 |



En el primer escenario es poco factible que el proyecto sea viable ya que aun en el 5 año y la inversión no se recupera, los costos fijo se comerían la inversión y hasta en perdidas, nótese que l el escenario la inversión se recupera al tercer periodo, y con el escenario normal la recuperación es antes de cumplir el primer periodo.

ANALISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)

Se utiliza para la actualización de flujos de efectivo, la tasa TIR descuenta a todos los flujos de efectivo , analizáremos los cuadros para los tres escenarios.

TASA INTERNA DE RETORNO

PROMOCION

| | FLUJOS EFECTIVO | FACTORES DESCUENTO | VALORES ACTUALES | ACUMUL. |
|-----------------|--------------------|-----------------------|---------------------|-------------|
| | | 18% | | |
| AÑO 2006 | \$978.77 | \$1.18 | \$829.46 | \$829.46 |
| AÑO 2007 | \$1,621.27 | \$1.39 | \$1,164.37 | \$1,993.83 |
| AÑO 2008 | \$5,561.37 | \$1.64 | \$3,384.82 | \$5,378.65 |
| AÑO 2009 | \$8,575.48 | \$1.94 | \$4,423.14 | \$9,801.79 |
| AÑO 2010 | \$9,977.65 | \$2.29 | \$4,361.32 | \$14,163.11 |
| | | | \$14,163.11 | |

ESPECIALES

| | | | | |
|-----------------|-------------|--------|-------------|--------------------|
| | | 18% | | |
| AÑO 2006 | \$11,103.77 | \$1.18 | \$9,409.97 | \$9,409.97 |
| AÑO 2007 | \$12,758.77 | \$1.39 | \$9,163.15 | \$18,573.12 |
| AÑO 2008 | \$17,812.62 | \$1.64 | \$10,841.31 | \$29,414.43 |
| AÑO 2009 | \$22,051.85 | \$1.94 | \$11,374.10 | \$40,788.53 |
| | | | \$40,788.53 | \$81,577.06 |

NORMAL

| | | | | |
|-----------------|--------------|--------|-------------|--------------------|
| | | 18% | | |
| AÑO 2006 | \$71,853.77 | \$1.18 | \$60,893.02 | \$60,893.02 |
| AÑO 2007 | \$79,583.77 | \$1.39 | \$57,155.82 | \$118,048.84 |
| AÑO 2008 | \$91,320.12 | \$1.64 | \$55,580.24 | \$173,629.09 |
| AÑO 2009 | \$102,910.10 | \$1.94 | \$53,079.89 | \$226,708.97 |

En el primer escenario es poco factible que el proyecto sea viable ya que aun en el 5 año, tan solo se tiene acumulado **\$14, 163.11** y la inversión no se recupera, los costos fijo harán de las suyas se podrían ocasionar perdidas, en escenario especial la inversión se recupera al cuarto periodo, y con el escenario normal la recuperación es antes de cumplir el primer periodo.

ANALISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este es uno de los métodos que toma mucha importancia al tiempo en relación a los flujos de efectivo , para lo cual se define una tasa mínima , que sino cumple no debiera de invertirse en el proyecto a evaluar

A continuación veremos 3 escenarios, con 25% del negocio, además con solo el 50% de los cupos en cada grupo, además manejaremos 3 tarifas (normal, especial y promoción) tarifas



Cuadro : Análisis VAN

(CON UN 18% DE LA CAPACIDAD Y 50% DEL CUPO DE LOS CURSOS)

| ESCENARIO | INVERSION | AÑO 2006 | AÑO 2007 | AÑO 2008 | AÑO 2009 | AÑO 2010 |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| PROMOCION | \$40.690,00 | \$978,77 | \$1.621,27 | \$5.561,37 | \$8.575,48 | \$9.977,65 |
| ESPECIAL | \$40.690,00 | \$11.103,77 | \$12.758,77 | \$17.812,62 | \$22.051,85 | \$24.801,66 |
| NORMAL | \$40.690,00 | \$71.853,77 | \$79.583,77 | \$91.320,12 | \$102.910,10 | \$113.745,74 |

| | FLUJOS EFECTIVO | FACTORES DESCUENTO | VALORES ACTUALES | ACUMUL. |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------|
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------|

PROMOCION

18%

| | | | | |
|-------------------|--------------|--------|------------|--------------|
| I. INICIAL(AÑO 0) | -\$40.690,00 | | | -\$40.690,00 |
| AÑO 2006 | \$978,77 | \$1,39 | \$829,46 | -\$39.860,54 |
| AÑO 2007 | \$1.621,27 | \$1,64 | \$986,75 | -\$38.873,78 |
| AÑO 2008 | \$5.561,37 | \$1,94 | \$2.868,49 | -\$36.005,29 |
| AÑO 2009 | \$8.575,48 | \$2,29 | \$3.748,42 | -\$32.256,87 |
| AÑO 2010 | \$9.977,65 | \$2,70 | \$3.696,04 | -\$28.560,84 |
| AÑO 2011 | \$24.801,66 | \$2,70 | \$9.187,32 | -\$19.373,52 |

ESTE
ESCENARIO NO
ES RENTABLE
VAN < 0

ESPECIALES

18%

| | | | | |
|-------------------|--------------|--------|-------------|--------------|
| I. INICIAL(AÑO 0) | -\$40.690,00 | | | -\$40.690,00 |
| AÑO 2006 | \$11.103,77 | \$1,39 | \$7.974,55 | -\$32.715,45 |
| AÑO 2007 | \$12.758,77 | \$1,64 | \$7.765,38 | -\$24.950,07 |
| AÑO 2008 | \$17.812,62 | \$1,94 | \$9.187,55 | -\$15.762,52 |
| AÑO 2009 | \$22.051,85 | \$2,29 | \$9.639,07 | -\$6.123,45 |
| AÑO 2010 | \$102.910,10 | \$2,29 | \$44.982,95 | \$38.859,50 |

ESTE
ESCENARIO ES
RENTABLE
VAN > 0

NORMAL

18%

| | | | | |
|-------------------|--------------|--------|-------------|--------------|
| I. INICIAL(AÑO 0) | -\$40.690,00 | | | -\$40.690,00 |
| AÑO 2006 | \$71.853,77 | \$1,39 | \$51.604,26 | \$10.914,26 |
| AÑO 2007 | \$79.583,77 | \$1,64 | \$48.437,14 | \$59.351,39 |
| AÑO 2008 | \$91.320,12 | \$1,94 | \$47.101,90 | \$106.453,29 |
| AÑO 2009 | \$102.910,10 | \$2,29 | \$44.982,95 | \$151.436,25 |
| AÑO 2010 | \$113.745,74 | \$2,29 | \$49.719,31 | \$201.155,56 |

ESTE
ESCENARIO ES
RENTABLE
VAN > 0

CUADRO : Análisis VAN**(CON UN 25% DE LA CAPACIDAD Y 50% DEL CUPO DE LOS CURSOS)**

| ESCENARIO | INVERSION | AÑO 2006 | AÑO 2007 | AÑO 2008 | AÑO 2009 | AÑO 2010 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| PROMOCION | \$40.690,00 | \$978,77 | \$1.621,27 | \$5.561,37 | \$8.575,48 | \$9.977,65 |
| ESPECIAL | \$40.690,00 | \$11.103,77 | \$12.758,77 | \$17.812,62 | \$22.051,85 | \$24.801,66 |
| NORMAL | \$40.690,00 | \$71.853,77 | \$79.583,77 | \$91.320,12 | \$102.910,10 | \$113.745,74 |

| | FLUJOS EFECTIVO | FACTORES DESCUENTO | VALORES ACTUALES | ACUMUL. |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------|
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------|

PROMOCION

25%

I. INICIAL(AÑO

| | | | | | |
|-----------------|-------------|--------|------------|--------------|--|
| 0) | | | | -\$40.690,00 | |
| AÑO 2006 | \$978,77 | \$1,56 | \$783,01 | -\$39.906,99 | |
| AÑO 2007 | \$1.621,27 | \$1,95 | \$830,09 | -\$39.076,90 | |
| AÑO 2008 | \$5.561,37 | \$2,44 | \$2.277,94 | -\$36.798,96 | |
| AÑO 2009 | \$8.575,48 | \$3,05 | \$2.810,01 | -\$33.988,95 | |
| AÑO 2010 | \$9.977,65 | \$3,81 | \$2.615,58 | -\$31.373,37 | |
| AÑO 2011 | \$24.801,66 | \$3,81 | \$6.501,61 | -\$24.871,76 | |

ESTE
ESCENARIO NO
ES RENTABLE
VAN < 0

ESPECIALES

25%

I. INICIAL(AÑO

| | | | | | |
|-----------------|--------------|--------|-------------|--------------|--|
| 0) | | | | -\$40.690,00 | |
| AÑO 2006 | \$11.103,77 | \$1,56 | \$7.106,41 | -\$33.583,59 | |
| AÑO 2007 | \$12.758,77 | \$1,95 | \$6.532,49 | -\$27.051,10 | |
| AÑO 2008 | \$17.812,62 | \$2,44 | \$7.296,05 | -\$19.755,05 | |
| AÑO 2009 | \$22.051,85 | \$3,05 | \$7.225,95 | -\$12.529,10 | |
| AÑO 2010 | \$102.910,10 | \$3,05 | \$33.721,58 | \$21.192,48 | |

ESTE
ESCENARIO NO
ES RENTABLE
VAN < 0

NORMAL

25%

| | | | | | |
|-----------------------|--|--|--|--------------|--|
| I. INICIAL(AÑO | | | | -\$40.690,00 | |
|-----------------------|--|--|--|--------------|--|

0)

| | | | | |
|-----------------|--------------|--------|-------------|--------------|
| AÑO 2006 | \$71.853,77 | \$1,56 | \$45.986,41 | \$5.296,41 |
| AÑO 2007 | \$79.583,77 | \$1,95 | \$40.746,89 | \$46.043,30 |
| AÑO 2008 | \$91.320,12 | \$2,44 | \$37.404,72 | \$83.448,02 |
| AÑO 2009 | \$102.910,10 | \$3,05 | \$33.721,58 | \$117.169,60 |
| AÑO 2010 | \$113.745,74 | \$3,05 | \$37.272,20 | \$154.441,80 |

399

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Después de esta experiencia hemos consolidado las principales ideas de negocios nos dimos cuenta de la viabilidad del proyecto y una buena rentabilidad a mediano plazo, los que nos permitirá un crecimiento del 25% anual, para que el tercer año se estaría en máximo de su capacidad y abriendo la oportunidad a nuevos negocios.

La razón sustantiva del negocio es no solo económica sino social, dado que deseamos incorporar al las personas de trato preferencial , aparados por la ley 7600 , los ingresos proyectados dejaran una ganancia de mas del 40% de la inversión inicial anual después del tercer año , después de gastos y de pago de impuestos.

La estructura administrativa y la organización están articuladas con los servicios a brindar por la empresa y por la empresa misma. También como meta se ha propuesto la calidad de enseñanza iniciando por contratar los instructores adecuados y muy bien calificados. Este será un gran factor de éxito en este proyecto.

El negocio es viable y muy rentable, desde el momento que se trabaje al menos al 25% de la capacidad y con tarifas especiales y normales, la tarifa promocional no es conveniente, primero no se va estar todo el tiempo con tarifa promocional. En estos dos

escenarios vimos como la inversión se recupera al tercer periodo para el escenario especial y antes del primer periodo para la tarifa normal , por lo que no existe duda que el proyecto es rentable.

7.2 Recomendaciones

Es necesario realizar un estudio de mercado uno sobre la venta de equipo de segunda , traído de EEUU para distribuir en Costa Rica, no solo en Limón sino en todo el país,

Establecer lo antes posible el convenio con la Universidad de Costa Rica en Limón a fin de ver la viabilidad de realizar el proyecto de desarrollo de software educativo.

Someter a estudio a la empresa en el INA a fin de poder participar en los procesos de contratación de instrucción técnica, en áreas técnicas o administrativas

Buscar los mecanismos para mejorar la atención a los discapacitados suministrándoles mucho mas asistencia y dentro d las posibles importancia dad la naturaleza del el negocio , adquirir un medio de transporte para personas con condiciones especiales , así como gestionar pólizas de seguros para los participantes.

VIII. ANEXOS

ANEXO 1 : CUESTIONARIO

1- Tiene parientes o conocidos en edades de 3-7 años o 55 en adelante, ò se encuentra usted dentro de este grupo

- Si.
- No.

2- Tiene algún pariente con limitaciones físicas o tal vez un conocido

- Si.
- No

3 Cree usted que la informática ha traído cambios **positivos** importantes a la sociedad

- Si
- No

4 Usted cree que el hecho de aprender tiene límite de edad

- Si
- No

5 Se debe contar con todas las facultades físicas para aprender

- Si
- No

6 Cree usted que las personas de la tercera edad tienen capacidad de aprender y dar algo más que amor

- Si
- No

7 Que opina si en nuestra provincia hubiera un centro de capacitaciones computacionales para personas con discapacidades, niños entre 3 a 7 años y adultos mayores que cumpliera con las condiciones de infraestructura adecuadas para enseñar a estas personas

- Excelente idea Pésima idea
- Buena idea No respondo
- Me da lo mismo

8 Respalda a un familiar que se encuentre en este grupo, para que se capacitara en un centro como el mencionado anteriormente

- Si.
- No.

9 Que ubicación debería tener el centro de capacitación

- Céntrico a la Provincia
- En los alrededores
- Cerca del Hospital
- Otro. Indique _____

10 Mejoraría la calidad de vida de nuestra sociedad si se pusiera en funcionamiento un centro de estas características

- Si.
- No.

11 Le gustaría ver a nuestros abuelos, utilizando el correo electrónico, los niños forjando su futuro y las personas discapacitadas sintiéndose útiles a la sociedad y ayudando a sus familias

- Si.
- No.

12. Si su hijo tuviere que recibir clases de computación quien le gustaría que la brindará

- Hombre
- Mujer
- Indiferente

ANEXO 2 : Lista de las escuelas de Limón y numero de matriculados

Cuadro: Escuelas del Centro de Limón

Circuito 01

| Nombre de la Institución | Provincia | Cantón | Distrito | Poblado | Director | Teléfono | Matricula |
|--------------------------|-----------|--------|------------|-----------------|----------------------|----------|-----------|
| Bilingüe del caribe | Limón | Limón | Limón | Zona Americana | Lucila Arauz C | 7980307 | 118 |
| Dventista de Limón | Limón | Limón | Limón | Moin | Delroy Carnegie W | 7583786 | 12 |
| San Marcos | Limón | Limón | Limón | Bella Vista | Maryorie Maud | 7980530 | 53 |
| Bautista del Caribe | Limón | Limón | Limón | Pueblo Nuevo | Miguel Gray | 7982662 | 14 |
| La Sirenita | Limón | Limón | Limón | Cangrejos | Tatiana Umaña | 7954242 | 37 |
| Bilingüe Maranatha | Limón | Limón | Limón | Zona Americana | Liseth Brigit | 7980844 | 68 |
| Moin | Limón | Limón | Limón | Moin | Silvia Ruades T | | 20 |
| Villa del mar # 2 | Limón | Limón | Limón | Villa del mar 2 | Xenon Bryan | 7983310 | 45 |
| Los corrales | Limón | Limón | Limón | Los corales | Reynaldo Skipton | 7951022 | 130 |
| Villa del mar # 1 | Limón | Limón | Limón | Villa del mar 1 | Mayela Lenandro M | 7952442 | 58 |
| Gral. Tomas Guardia G. | Limón | Limón | Limón | Limon centro | Jannette Navarro G | 7580807 | 104 |
| Olimpia Trejos Lopez | Limón | Limón | Limón | B. Trinidad | Yamileth Moreno B | 7580131 | 77 |
| Portete | Limón | Limón | Limón | B. Cangrejos | Salvador Matarrita M | 7953324 | 12 |
| Margarita Rojas Zuñiga | Limón | Limón | Limón | Pueblo Nuevo | Norma West G | 7580171 | 167 |
| Ojo de agua | Limón | Limón | Limón | Pueblo Nuevo | Alexander Valverde T | | 18 |
| Rafael Iglesias Castro | Limón | Limón | Limón | Limon Centro | Maria Moya W | 7580537 | 122 |
| Santa Eduviges | Limón | Limón | Limón | Santa Eduviges | Rose M Gayle T | 7580184 | 40 |
| Maria Inmaculada | Limón | Limón | Limón | La Colina | Ana L Madrigal S | 7984544 | 46 |
| Proyecto Pacuare | Limón | Limón | Limón | Pacuare | Ruth Castro D | 7954856 | 166 |
| Cedar Creek | Limón | Limón | Rio blanco | Cedar Creek | Nuria Parker U | 7978179 | 7 |
| Bufalo | Limón | Limón | Rio blanco | Búfalo | Liseth Araya | 7971663 | 23 |
| Rio Victoria | Limón | Limón | Rio blanco | Rio Victoria | Elizabeth Givans S | 7971622 | 13 |
| Liverpool | Limón | Limón | Rio blanco | Liverpool | Lidia Campos R | 7971326 | 36 |
| Limón 2000 | Limón | Limón | Rio blanco | Limon 2000 | Wadich Obando | 7971359 | 131 |
| Rio quito | Limón | Limón | Rio blanco | Rio Quito | Lorena Gordon S | | 10 |
| Las vrisas de veragua | Limón | Limón | Rio blanco | Liverpool | Caroline Hanson M | 7971903 | 12 |
| Rio blanco | Limón | Limón | Rio blanco | Rio Blanco | Gilbert Espinoza S | 7971551 | 15 |
| Santa Rita | Limón | Limón | Rio blanco | Santa Rita | Eatela Lopez T | | 11 |
| Miravalles | Limón | Limón | Rio blanco | Miravalles | Nidia Zuñiga C | | 10 |

