

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON
ÉNFASIS EN FINANZAS Y BANCA**

*TESINA PARA OPTAR EL GRADO DE
BACHILLERATO EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN FINANZAS Y
BANCA*

**ESTABLECER ALTERNATIVAS SEA DE
FINANCIAMIENTO O COWORKING PARA
PROYECTAR EL EMPRENDIMIENTO DE
SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ANATA,
EN COSTA RICA DURANTE EL 2021**

MARIANA SOFÍA GÓMEZ GONZÁLEZ

TUTOR: JEREMY EDUARTE ALEMAN

Julio, 2021

DECLARACIÓN JURADA

Yo Mariana Sofía Gómez González, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 1-1299-0706 egresado de la carrera de Administración de empresas con énfasis en finanzas y banca de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente aperecebido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Bachillerato, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **“ESTABLECER ALTERNATIVAS SEA DE FINANCIAMIENTO O COWORKING PARA PROYECTAR EL EMPRENDIMIENTO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ANATA, EN COSTA RICA DURANTE EL 2021”**, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los treinta días del mes de junio del año dos mil veintiuno.



Firma del estudiante

Cédula: 1-1299-0706

CARTAS DEL TUTOR

San José, 30 de junio de 2021

Señores y señoras
Carrera Administración de Negocios
Universidad Hispanoamérica

Estimados señores y señoras

Les comunico que la postulante **MARIANA SOFÍA GÓMEZ GONZÁLEZ**, cédula de identidad número **1 1299 0706**, me ha presentado para sus efectos y aprobación el trabajo de investigación titulado **ESTABLECER ALTERNATIVAS SEA DE FINANCIAMIENTO O COWORKING PARA PROYECTAR EL EMPRENDIMIENTO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ANATA, EN COSTA RICA DURANTE EL 2021**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Bachillerato en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas y Banca

En mi calidad de tutor, he verificado que la postulante ha realizado todas las correcciones de mejora indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los variables relativas a la elaboración del problema, objetivos, justificación, antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos, conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por la postulante, se obtiene la siguiente calificación:

VARIABLE	CONCEPTO	NOTA	NOTA OBTENIDA
A	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
B	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
C	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	30%	30%
D	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
E	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEÓRICO	20%	20%
-----	TOTAL	100%	100%

En virtud de la calificación obtenida. Se avala traslado al proceso de lectura.


Cordisamente

Lic. Jeremý Eduarte Alemán Cédula identidad 0108600567 Carné Colegio Profesionales CPCE n°

11905

CARTA DE LECTOR

San José, 20 de julio de 2021

Señores
Servicios Estudiantiles
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor

La estudiante Mariana Sofía Gómez González, cédula de identidad 111990706 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "ESTABLECER ALTERNATIVAS SEA DE FINANCIAMIENTO O COWORKING PARA PROYECTAR EL EMPRENDIMIENTO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ANATA, EN COSTA RICA DURANTE EL 2021", el cual ha elaborado para obtener su grado de Bachillerato en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atentamente,

IVANNIA
GABRIELA VIQUEZ
BARRANTES
(FIRMA)



Firmado digitalmente por
IVANNIA GABRIELA VIQUEZ
BARRANTES (FIRMA)
Fecha: 2021.07.20 21:15:43
06706

MBA. Ivannia G. Viquez Barrantes

Cédula de identidad 0109510636

Número carné Colegio Profesional, CPCECR # 022466.

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
CENTRO DE INFORMACION TECNOLOGICO (CENIT)
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACION

San José, 21 de julio de 2021


Señores:
Universidad Hispanoamericana
Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Estimados Señores:

El suscrito (a) Mariana Sofia Gómez González con número de identificación 1-1299-0706 autor (a) del trabajo de graduación titulado ESTABLECER ALTERNATIVAS SEA DE FINANCIAMIENTO O COWORKING PARA PROYECTAR EL EMPRENDIMIENTO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ANATA, EN COSTA RICA DURANTE EL 2021 presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar por el título de Bachillerato en Administración con énfasis en Finanzas y Banca; Si autorizo al Centro de Información Tecnológico (CENIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

De conformidad con lo establecido en la Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos N° 6683, Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Cordialmente,


1-1299-0706
Firma y Documento de Identidad

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	vi
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xi
DEDICATORIA	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
CAPÍTULO I:	15
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1 Antecedentes internacionales y nacionales	17
1.1.1 Referencias nacionales	17
1.1.2 Referencias internacionales	20
1.1.3 Delimitación del problema	22
1.1.4 Justificación del problema	22
1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	23
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.3.1 Objetivo general	23
1.3.2 Objetivos específicos	24
CAPÍTULO II:	26
2.1 CONTEXTO HISTÓRICO	27
2.1.1 Historia y concepto de negociación y conflictología.....	27
2.2.1 Definición de Pequeña y Mediana Empresa (Pymes)	29
2.2.2 Reglamentos o normativas para la creación de una empresa	33
2.2.2.1 Registro de una nueva empresa.....	36
2.2.2.2 Creación de una PYME.....	37
2.2.2.3 Ministerio de Hacienda (MH)	38
2.2.2.4 Municipalidad.....	39
2.2.2.5 Ministerio de Salud (MS).....	40
2.2.2.6 Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)	41
2.2.2.7 Aseguradora (Instituto Nacional de Seguros)	41
2.2.3 Demografía	42
2.2.4 Segmento de mercado.....	44
2.2.4.1 Perfil del consumidor	44

2.2.4.2	Producto o servicio.....	44
2.2.5	Servicios Brindados por ANATA	45
2.2.5.1	Negociación.....	45
2.2.5.2	Mediación.....	46
2.2.5.3	Resolución de conflictos	46
2.2.6	Conceptos Financieros.....	46
2.2.6.1	Presupuesto.....	46
2.2.6.2	Entidades Bancarias	47
2.2.6.3	Banca Pública.....	47
2.2.6.4	Financiamiento	47
2.2.6.5	Fuentes de financiamiento.....	47
2.2.6.6	Plazos	48
2.2.6.7	Tasas de interés	48
2.2.7	Modelo financiero.....	48
2.2.7.1	Determinación de costos	49
2.2.7.2	Inversión inicial.....	49
2.2.7.3	Capital de trabajo	50
2.2.7.4	Punto de equilibrio	50
2.2.7.5	Tasa de descuento.....	51
2.2.7.6	El Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Rendimiento (TIR)....	51
2.2.7.7	Periodo de recuperación	52
2.2.7.8	Depreciación.....	52
2.2.7.9	Índice de deseabilidad	52
2.2.8	Coworking	52
CAPÍTULO III:		55
3.1	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	56
3.2	ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	57
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	58
3.4	UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO.....	59
3.4.1	Población	59
3.4.2	Tipo de muestra	60
3.4.3	Criterios de inclusión y exclusión	61

3.4.4	Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes	61
3.5	INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	61
3.5.1	Fuentes de información primaria.....	61
3.5.2	Estructura del cuestionario	62
3.5.2.1	Preguntas no estructuradas	62
3.5.2.2	Preguntas estructuradas	62
3.5.3	Fuentes de información secundaria	62
3.6	VARIABLES O CATEGORÍAS	63
3.7	ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	64
CAPÍTULO IV:		65
4.1	CONVERSACIÓN CON FUNDADORA DE ANATA	66
4.2	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.....	69
4.3	ALTERNATIVAS COWORKING.....	70
4.3.1	Colabora:	70
4.3.2	WOBU:.....	70
4.3.3	Republic Workspace:.....	71
4.4	ESTUDIO FINANCIERO	72
4.4.1	Inversión inicial	72
4.4.2	Ingresos por servicios	73
4.4.3	Gastos Fijos	74
4.4.4	Gastos Variables.....	75
4.5	INFORMACIÓN DE FINANCIAMIENTO.....	75
4.5.1	Banco de Costa Rica (BCR).....	75
4.5.2	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR).....	76
4.5.3	Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC).....	76
4.6	FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 5 AÑOS.....	77
4.6.1	Bancos	78
4.6.1.1	Banco de Costa Rica	78
4.6.1.2	Banco Nacional de Costa Rica.....	79
4.6.1.3	Banco Popular y de Desarrollo Comunal.....	80
4.6.2	Coworking	81
4.6.2.2	Colabora:	81

4.6.2.3	WOBU:.....	82
4.6.2.4	Republic Workspace:	83
4.6.3	Análisis de sensibilidad y escenarios.....	83
4.6.3.1	Financiamiento	84
4.6.3.1.1	Escenario 1: aumento del ingreso por servicios en un 1% con financiamiento:	84
4.6.3.1.2	Escenario 3: aumento del ingreso por servicios en un 10% con financiamiento:	85
4.6.3.2	Coworking.....	86
4.6.3.2.1	Escenario 1: aumento del ingreso por servicios en un 1% con Coworking:86	
4.6.3.2.2	Escenario 3: aumento de ingreso por servicios en un 10% con Coworking: 87	
4.6.4	Comparación de escenarios	88
4.6.5	Período de Recuperación	89
4.6.6	Punto de Equilibrio.....	90
4.6.7	Índice de deseabilidad (ID)	90
CAPÍTULO V:		92
5.1	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	93
5.2	SERVICIOS BRINDADOS POR ANATA.....	93
5.3	MEDIOS PARA FINANCIAMIENTO Y OPCIONES DE CO WORKING PARA ANATA	94
5.4	INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO	94
5.5	DETERMINACIÓN DE LAS LIMITACIONES DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	95
CAPÍTULO VI:		96
6.1	CONCLUSIONES	97
6.1.1	Conclusiones generales	97
6.1.2	Conclusiones específicas.....	97
6.2	RECOMENDACIONES.....	98
6.2.1	Recomendaciones generales.....	98
6.2.2	Recomendaciones específicas	99
REFERENCIAS		102
ANEXOS		112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población total según provincia, cantón y distrito 2017	43
Tabla 2 Población total según provincia, cantón y distrito 2021	43
Tabla 3 Criterios de inclusión y exclusión	61
Tabla 4 Variables o categorías	63
Tabla 5 Alternativas de financiamiento	69
Tabla 6 Inversión inicial con financiamiento	72
Tabla 7 Inversión inicial con Coworking Colabora	72
Tabla 8 Inversión inicial con Coworking WOBU	73
Tabla 9 Inversión inicial con Coworking Republic Worskpace	73
Tabla 10 Ingresos	74
Tabla 11 Gasto por depreciación mobiliario y equipo	75
Tabla 12 Datos financiamiento BCR	75
Tabla 13 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo	76
Tabla 14 Datos financiamiento BNCR	76
Tabla 15 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo BNCR	76
Tabla 16 Datos financiamiento BPDC	76
Tabla 17 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo BPDC	77
Tabla 18 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BCR	78
Tabla 19 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BNCR	79
Tabla 20 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC	80
Tabla 21 Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora	81
Tabla 22 Flujo de efectivo proyectado a cinco años WOBU	82
Tabla 23 Flujo de efectivo proyectado a cinco años	83
Tabla 24 Escenario 1. Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC	85
Tabla 25 Escenario 3. Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC	86
Tabla 26 Escenario 1. Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora	87
Tabla 27 Escenario 3. Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora	88
Tabla 28 Comparación de escenarios con financiamiento BPDC	88
Tabla 29 Comparación de escenarios con Coworking Colabora	89
Tabla 30 Período de recuperación con financiamiento BPDC	89
Tabla 31 Período de recuperación con Coworking Colabora	90
Tabla 32 Punto de Equilibrio con financiamiento BPDC	90
Tabla 33 Punto de Equilibrio con Coworking Colabora	90
Tabla 34 Índice de deseabilidad	91

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Punto de Equilibrio.....	51
Ilustración 2 Punto de Equilibrio.....	52
Ilustración 3 Los tres enfoques: Enfoque cuantitativo, cualitativo y mixto.....	56

DEDICATORIA

Dedico a mi familia, que siempre me ha apoyado en todo, mi esposo, mi hijo que han estado a mi lado en este proceso, desde que inicié la carrera, hasta el día de hoy, a pesar del sacrificio de tiempo familiar que implicó.

A mi papá que siempre fue una inspiración y apoyo para realizar mis metas desde pequeña, que nunca me dejó pensar que no era capaz de lograr algún objetivo.

A mis suegros, quienes siempre estuvieron allí para cuidar a mi hijo cuando yo tenía que ir a clases o a estudiar.

A Laurita, por ser mi compañera de carrera, de estudiadas y largas jornadas universitarias durante todos estos años.

A mi querida prima que me ayudó en escoger este tema tan apasionante.

Finalmente, a don Jeremy, por ser una excelente guía y tutor en este proceso.

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente investigación se procedió a realizar un análisis comparativo de opciones para el emprendimiento ANATA, la cual se dedica a la consultoría en negociación y resolución de conflictos en la zona de Montes de Oca. Para lo cual se desarrolló un análisis financiero, y así presentar una propuesta de viabilidad, ya sea mediante Coworking o a través de financiamiento.

Sobre el particular, se desarrollaron varias acciones tales como la entrevista a la propietaria de ANATA, obtener información de las distintas entidades financieras del sector público que ofrecen opciones para Pymes, así como las distintas leyes, normas, requisitos municipales, de salud y los requisitos necesarios para Pymes, entre otros. Adicionalmente, se buscó la información de las diferentes empresas de Coworking de sus servicios respectivos.

Por otro lado, para el análisis financiero, se crearon flujos de efectivo proyectados a cinco años con base a la información facilitada por los bancos y las empresas de Coworking, con el fin de establecer los diferentes escenarios para poder tomar decisiones y escoger la mejor alternativa. Para esto se utilizó los instrumentos de evaluación financiera Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación, Índice de Deseabilidad y Punto de Equilibrio.

A su vez, en cuanto a la estructura de la presente investigación, el primer capítulo, cubre el planteamiento del problema, justificación y antecedentes y objetivos. El segundo capítulo, contiene el marco teórico y teórico-conceptual de los diferentes conceptos analizados durante la investigación; La unidad tercera, establece el marco metodológico, el cual explica el enfoque, alcance, diseño, unidades, así como las técnicas de recolección de datos. El cuarto capítulo, calcula y explica el análisis de los datos financieros. El quinto apartado muestra la discusión de los resultados obtenidos en el capítulo cuatro. Finalmente, el sexto el apartado nos detalla las

conclusiones y recomendaciones obtenidas por medio del análisis de resultados, acorde a los objetivos generales y específicos establecidos.

CAPÍTULO I:
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A finales del 2019 surgió en el mundo un virus denominado SARS Cov-2 más conocido como COVID-19, el cual luego fue catalogado por la Organización Mundial de la Salud como Pandemia. Al respecto, en Costa Rica se registró el primer caso en marzo de 2020 deteriorando desde entonces la salud, la economía y el empleo.

Dada la emergencia sanitaria, la economía de Costa Rica se vio afectada, dado que el PIB (Producto Interno Bruto) decreció aproximadamente un 3.6% en el 2020 siendo la caída más importante en la historia desde la crisis de los 80, sin embargo, durante el 2021 se estima un crecimiento de 2.6%. Adicionalmente, se elevó la pobreza, el desempleo, cierre de pequeñas y medianas empresas, que trajo consigo entre otros aspectos disminución en el ingreso de los hogares y cambios en otras variables tales como aumento o incertidumbre en el tipo de cambio de divisas, fluctuaciones de las tasas de interés entre otras.

De acuerdo con el último estudio situacional de la PYME del Ministerio de Economía y Comercio (MEIC), en enero 2020, previo a la pandemia se registraban 20.191 pymes inactivas mientras que en enero 2021 muestra la cifra de 37.480, por lo que se observa el impacto ocasionado por la pandemia a estas empresas.

Con base a las anteriores afirmaciones surge la relevancia de identificar para ANATA, dedicada al préstamo de servicios de en resolución de conflictos y negociación, la mejor alternativa para subsistir y proyectarse a nivel nacional sea mediante remodelación de un espacio en su casa de habitación conforme las regulaciones existentes o por medio de Coworking (espacios de colaboración donde las personas pueden hacer su trabajo), ambas alternativas tienen como

común denominador la generación de empleos, reactivar la economía mediante la contratación de proveedores, u otros.

1.1 Antecedentes internacionales y nacionales

1.1.1 Referencias nacionales

Según lo indicado en la tesis de Greivin Bermúdez y otros (2016), con respecto a los indicadores financieros y no financieros, uno de los expertos en Pymes, concluyó que la liquidez es uno de los factores de mayor importancia, debido a que para el crecimiento de una pequeña o mediana empresa una de las limitaciones es el acceso al financiamiento. Por lo tanto, el experto asegura que mantener una sana liquidez es vital para las Pymes. Las ratios más representativas para el experto dentro del aspecto de Liquidez, son el calce de plazos, el flujo de caja y el grado de apalancamiento financiero, ya que éstos en conjunto permiten a la empresa contar con un adecuado nivel de endeudamiento para hacer frente a sus obligaciones.

Por otra parte, el artículo de Pensis, VII edición, publicado en junio del 2017, describe que el emprendimiento es un desafío y Costa Rica podría estar presentando un letargo en este tema. Por otro lado, Carlos Peña, director de la fundación Costa Rica emprende menciona “El asunto está grave, en el país no se están haciendo cosas serias en temas de emprendimiento; el emprendimiento es un asunto de pocos, hay argollas muy fuertes”.

Adicionalmente, en este mismo artículo, la Ministra de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica y coordinadora del tema de MiPymes durante la administración de Luis Guillermo Solís (2014-2018), Geanina Dinarte, acepta que las políticas relacionadas con emprendimiento

no han logrado todos los frutos deseados, pero afirma que se ha mejorado en los aspectos estructurales que limitan a los emprendedores.

En el artículo Pensis, VII edición, también se menciona que el financiamiento y los trámites son los dos grandes temas, diferentes estudios internacionales, como el índice de Competitividad Global, el Doing Business y el índice de Emprendimientos y Desarrollo Global, coinciden en las falencias que más afectan a los emprendimientos en el país. El obstáculo recurrente es el acceso a financiamiento, ya que el sistema de Banca para el Desarrollo (creado en el 2008) sigue arrastrando problemas, ya que, según Peña, los recursos se quedan en pocas manos y además el sistema se ha convertido en un medio para que las incubadoras de negocios se aprovechen de los recursos estatales

En cuanto a Coworking, Alberto Benavides en su tesis del 2018 indica que, Costa Rica se encuentra un poco desactualizado en materia de utilización de los espacios con respecto a tendencias mundiales como lo son el “coworking” o sitios de trabajo cooperativo, los cuales poco a poco se empiezan a ver en el mercado local

En cuanto a aspectos de financiamiento, la tesis realizada por Yendry Rodríguez y Wainer Vega (2018), indica que a nivel nacional el fuerte de los servicios de apoyo es el financiamiento, del cual el 65% de las entidades nacionales brindan financiamiento, mientras que un 35% corresponde a sistema de desarrollo empresarial. No obstante, las entidades financieras ponen a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas, otra serie de productos; entre los

cuales se mencionan: tarjetas de débito, fondos de inversión, cuentas de ahorro, certificados a plazo, operaciones en bolsa, cuentas corrientes, chequeras, entre otros.

De acuerdo con el periodista Ronny Gudiño en su artículo publicado por el diario La República el 15 de julio del 2020. “Cada vez más consumidores se interesan por los productos y servicios que brindan las pequeñas y medianas empresas (pymes). El panorama en Costa Rica es más alentador que el promedio latinoamericano, donde el 36% de las empresas registró recuperación de abril a mayo. Los sectores que se han visto menos afectados en el país son publicidad y medios digitales, así como consultoría”.

Debido a la crisis, en abril del 2020, el gobierno de Costa Rica ha propuesto algunas alternativas para ayudar a las pequeñas empresas, en la página del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN) se indicó que PROCOMER aportaría \$4M de fondos no reembolsables para las empresas, el INA apoyaría con la contratación de un grupo de asesores empresariales y financieros que acompañarían a las empresas elegidas durante 12 meses y SBD aportarán fondos por \$1.6M. Por su parte la Ministra de Planificación y coordinadora del equipo económico Pilar Garrido, afirmó que:

“El Gobierno ha impulsado una serie de medidas que no solo atienden a las personas que han visto afectados sus ingresos, sino que buscan alivianar la carga del sector productivo en este tránsito y, además, resguardar en la medida de lo posible la salud fiscal de Hacienda.”

A pesar de los citados esfuerzos, la página Estrategia y Negocios en su publicación del 21 de octubre de 2020, señala que un 7.64% de las pequeñas y medianas empresas encuestadas por el Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento (Celiem) cerró operaciones debido al impacto del COVID-19 en la economía costarricense.

1.1.2 Referencias internacionales

Según Rada (2014), el emprendimiento es un proceso que, con el transcurso del tiempo, ha venido causando en América latina un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que coadyuva a la generación de empleos, mejorando su eficiencia en la productividad y lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales.

Según Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini en su documento El emprendimiento en América Latina (2014) “Los emprendedores de éxito son individuos que transforman ideas en iniciativas rentables. A menudo, esta transformación requiere talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados” (p.17).

Arrieta y Alabat en su Estudio del emprendimiento contemporáneo en América Latina (2018) señalan que “El emprendimiento pareciera ser una estrategia para efectos del desarrollo económico de los países, están las esperanzas focalizadas en el emprendimiento empresarial como en el social, ya que implica convertir una idea por inverosímil que parezca en una innovación exitosa” (p.5).

Mientras tanto, en otras latitudes, en el ensayo de grado realizado por Juan Sebastián Quintero (2018), teniendo en cuenta la importancia de las PYMES se deben tomar medidas para que la

cifra de mortalidad de éstas disminuya, medidas de protección y beneficios desde el gobierno para que logren ser competitivas frente a las grandes empresas y las multinacionales que se establezcan en el país.

De acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina en su publicación del 25 de junio del 2020 por Karina Azar “Tradicionalmente, las pymes obtienen el financiamiento del sector bancario o micro financiero por medio de los créditos. Sin embargo, con frecuencia se observa que ellas están en desventaja con respecto a grandes empresas al momento de acceder a la deuda”

Según un estudio de America-Retail en junio, 2020, el teletrabajo y la tecnología aumentaron durante la emergencia sanitaria, en diferentes sectores de la economía. El 62% de los encuestados, afirmaron sus planes de renovación de equipos y tecnología móvil, con el fin de mejorar su competitividad. A su vez, se registró un mayor uso de redes sociales en un 55% de encuestados, lo cual indica que las plataformas digitales serían los canales de promoción. Hubo a su vez un crecimiento en el uso de redes sociales, con más de la mitad de los encuestados. Esto indica que la pandemia ha venido a transformar las microempresas, las cuales deberán adaptarse a la nueva realidad para poder continuar en el mercado.

Por otro lado, Colombia Fintech en su artículo del 8 de setiembre del 2020, indica que el 62% las pymes en este país, no tiene acceso al financiamiento. Actualmente Colombia tiene 2.540.953 Pymes, que representan el 90% de las empresas del país, producen el 30% del PIB y

emplean más del 65% de la población empleada. Lo cual significa que son una fuente de empleo importante en la economía colombiana.

El artículo de Unipymes publicado en 2020, durante la transición de la era pre-covid a la nueva normalidad, según un reciente informe de Co-Work Latam, multinacional referente de coworking y de la industria de oficinas flexibles con presencia en Colombia, seis de cada diez empresas se vieron obligadas a reducir su infraestructura por el impacto económico que recibieron a raíz de la emergencia sanitaria; además, el confinamiento, que completa ocho meses en el país, hizo que muchas organizaciones se volcarán hacia el teletrabajo. Sin embargo, hoy las compañías contemplan la posibilidad de regresar a la presencialidad, de manera alterna y controlada, y con ello lograr un regreso luego de más de 240 días de aislamiento.

Finalmente, en México, Alejandro Peña comenta en su artículo de INNERA en 2020 que las oficinas coworking Querétaro han tenido éxito porque están encargadas a satisfacer las demandas de un mercado objetivo, el cual si bien por una parte puede ir cambiando, los centro de negocio han podido ir adaptándose a esas necesidades a fin de poder cumplir y suplir las necesidades de un mercado que busca opciones de espacios para poder trabajar de una forma distinta a como lo ha venido haciendo.

1.1.3 Delimitación del problema

La delimitación del problema para esta investigación se considera temporal y geográfica, ya que se aplicará en Costa Rica en el cantón de Montes de Oca, en el primer semestre del 2021.

1.1.4 Justificación del problema

ANATA es una microempresa de consultoría, que nació en el 2019. Su fundadora, es abogada de profesión y se especializó en negociación y resolución de conflictos, es así como identificó la importancia y necesidad de las empresas y personas de aprender a negociar y, por consiguiente, también a resolver conflictos. Esto lo logra por medio de impartir talleres, sesiones individuales y sesiones corporativas, desde su casa.

Después de analizar el enfoque de esta empresa y hacer una revisión con su fundadora, se ha identificado la necesidad de proyectar su negocio bajo todos los lineamientos de la ley, ya sea mediante una oficina tradicional o bajo el sistema de coworking.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Sala y Arnau (2014), las preguntas de investigación son las que dan sentido a la actividad investigadora. La relevancia, oportunidad y novedad del tema determinarán en buena parte el impacto e interés del estudio.

La pregunta de investigación del presente estudio, se define de la siguiente forma:

¿Cuál es la mejor alternativa sea mediante financiamiento o Coworking para proyectar el emprendimiento de servicios de consultoría y de resolución de conflictos ANATA, en Montes de Oca, Costa Rica durante el 2021?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

“Señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio.” (Sampieri, 2014, p.37).

1.3.1 Objetivo general

Según Simancas (2015), el objetivo general es el conjunto de metas, fines o logros que fija el investigador en la realización de un proyecto. Debe estar en estrecha relación con el título de la investigación y en completa concordancia con la formulación del problema.

El objetivo general de esta investigación es:

Establecer la mejor alternativa sea de financiamiento o Coworking, para proyectar los servicios de consultoría y de resolución de conflictos, de ANATA en Montes de Oca, Costa Rica durante el 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

De acuerdo con un artículo de www.Concepto.de realizado por María Estela Rafino en septiembre de 2020, los objetivos específicos, son las metas a corto plazo que se deben realizar para poder alcanzar el objetivo general. Así, los objetivos específicos suelen ser varios y diversos. Además, los objetivos específicos se derivan del objetivo general ya que constituyen los distintos pasos previos que es necesario dar para alcanzarlo.

Los objetivos específicos de esta investigación son los siguientes:

- Determinar la situación actual de ANATA para así conocer su origen y servicios con la finalidad de establecer su funcionamiento actual.
- Identificar las entidades bancarias que ofrecen financiamiento para microempresas, así como los requisitos solicitados con el fin de establecer la mejor opción para ANATA en esta modalidad
- Averiguar las alternativas de Coworking para determinar la posibilidad de su selección conociendo las ventajas y desventajas de esta modalidad.

- Determinar la alternativa más conveniente para ANATA sea financiamiento o Coworking con la finalidad de implementar la más acorde para proyectar los servicios que ofrece.

CAPÍTULO II:
MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL

2.1 CONTEXTO HISTÓRICO

El marco histórico en una investigación científica, tiene el propósito de describir la reseña histórica que permite identificar el contexto del estudio (<https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/>, 2017).

2.1.1 Historia y concepto de negociación y conflictología

Es difícil determinar el origen de la negociación y la conflictología ya que han sido parte de las relaciones humanas.

En una publicación de ESAN por Ana Elena Perdigones en 2019, “La negociación es una de las mejores habilidades que tenemos para defender nuestras ideas en los ámbitos interno y externo de la empresa”.

La negociación se remonta a la antigüedad, no se tiene una fecha determinada de su inicio, sin embargo, se tiene referencias de que fue el mayor aporte del imperio romano.

De acuerdo con la publicación del MBA online School, en 2020, los heraldos de las ciudades, en la Antigua Grecia, a quienes se les adjudicaban características divinas podrían haber sido los primeros negociadores formales. Es a partir del siglo VI a.C. cuando los oradores más elocuentes de la comunidad llevaban a cabo las Negociaciones para defender distintas causas de la ciudad, ante asambleas populares de las confederaciones o ante los representantes de las ciudades extranjeras.

Pero, en la época del Imperio Romano y a pesar de la tradición heredada de los griegos, estuvieron socavadas por las aspiraciones imperialistas. En este contexto las relaciones de comercio entre Roma y sus colonias tenían un carácter de subordinación en las Negociaciones,

ya que se supone que el Origen del Comercio comenzó en el Antiguo Imperio Romano, apareciendo las diferentes formas de Negociar.

Con la decadencia del Imperio Romano, surgió la necesidad de fomentar la amistad entre los pueblos vecinos. Y fue el emperador Constantino quién fomentó el desarrollo de Métodos de Negociación y se preocupó de que sus enviados adquirieran capacidad negociadora para asegurarse la posición en el imperio.

Por su parte, la conflictología también es parte de la humanidad desde siempre, ya que se deriva por desacuerdos entre los seres humanos. La negociación se utiliza como una forma de resolver conflictos.

De acuerdo con un artículo publicado en el blog de CEUPE magazine (s.f), al inicio de la Edad Media, los negociadores eran los enviados de la iglesia católica, a las diversas ciudades europeas, con la finalidad de conseguir apoyo del Estado. A partir de este momento, comienzan a distinguirse dos tipos de negociadores, con dos estilos diferentes de negociar, uno con una herencia de casta militar con tendencia hacia la política del poder, el prestigio nacional, la condición social y el atractivo físico. Estos negociadores eran representantes directos del gobernante y no se relacionaban con los aspectos económicos o comerciales, siempre y cuando no repercutieran en la estabilidad del gobierno que representaban.

El otro tipo de negociador, utilizaba un estilo burgués y utilitario, surgido precisamente de los contactos comerciales, su atención se centraba en la realización de operaciones comerciales sobre la base de la conciliación y el crédito.

Es así como la negociación ha sido parte de la historia de las relaciones humanas desde el imperio romano, según los datos. En la actualidad el concepto de negociación es muy conocido y se utiliza mucho en la resolución de conflictos.

2.2 CONTEXTO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.2.1 Definición de Pequeña y Mediana Empresa (Pymes)

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (Pymes) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica, (Pymes Costa Rica, s.f., pestaña)

Las empresas se clasifican según actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), (Pymes Costa Rica, s.f., pestaña)

El tamaño se determina mediante la ponderación matemática de una fórmula que las clasifica según actividad empresarial, y que contempla el personal promedio contratado en un período fiscal, el valor de los activos, el valor de ventas anuales netas y el valor de los activos totales netos (Pymes Costa Rica, s.f., pestaña)

Dependiendo del resultado de dicha fórmula, la empresa se clasifica como:

- Microempresa si el resultado es igual o menor a 10.
- Pequeña Empresa si el resultado es mayor que 10 pero menor o igual a 35.
- Mediana Empresa si el resultado es mayor que 35 pero menor o igual a 100.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), a través de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) y en el marco de la Política Pública de Fomento a las PYME y Emprendimiento; y como, parte de las acciones estratégicas en el área de Innovación y Desarrollo Tecnológico, se planteó el desarrollo de un sistema integrado de gestión de la calidad y el ambiente que permita fortalecer la gestión empresarial, y el acceso a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. En este sentido, ha lanzado Sello PYME, creado en 2014 como parte de las acciones estratégicas del Estado tendentes al desarrollo y el fortalecimiento de un sistema de aseguramiento de la calidad, que permite potenciar la gestión empresarial, la calidad de los procesos y los productos y servicios de aquellas PYME, costarricenses que se encuentran registradas y tengan su condición PYME al día en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) del MEIC, (Pymes Costa Rica, s.f., pestaña)

Según tipos de emprendimientos

La ley N°8262 los clasifica de la siguiente manera:

1. Emprendedor: Persona o grupo de personas que tienen la motivación o capacidad de detectar oportunidades de negocio, organizar recursos para su aprovechamiento y ejecutar acciones de forma tal que obtiene un beneficio económico y social por ello. Se entiende como una fase previa a la creación de una MIPYME.
2. Emprendimiento: Es una manera de pensar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y la sociedad.

3. **Emprendimientos por oportunidad:** Corresponde a la acción empresarial iniciada por personas, que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado.
4. Esta categoría se divide en dos tipos de emprendimiento. Se encuentran dentro de esta categoría los emprendimientos dinámicos y de alto impacto.
5. **Emprendimientos Dinámicos:** Acciones empresariales con alto potencial de crecimiento, donde el uso de conocimiento, la gestión tecnológica y del talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiamiento y una estructura de gobierno corporativo le permite generar una ventaja comparativa y diferenciación de sus productos y servicios.
6. **Emprendimientos de Alto Impacto:** Son las acciones empresariales con capacidad para transformar y dinamizar la economía por medio de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo. Es una empresa que crece rápida y sostenidamente, y cuenta con altos niveles de financiamiento.
7. **Emprendimiento por Necesidad:** Acción empresarial iniciada por personas, que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivados por la falta de ingresos necesarios para su subsistencia. Forman parte de esta categoría los emprendimientos de subsistencia y los tradicionales.
8. **Emprendimiento de Subsistencia:** Acciones empresariales dirigidas a generar ingresos diarios para vivir, sin una planificación o estrategia de crecimiento estructurada en el mercado y que tiende a no generar excedentes. Generalmente se desarrollan en el sector informal de la economía y por poblaciones en condición de pobreza, sin oportunidades de conocimiento o de financiamiento para desarrollar dichos emprendimientos.

9. **Emprendimiento Tradicional:** Acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico, para la generación de excedentes que permiten la acumulación. Usualmente, desarrollan su actividad en la economía formal, en mercados y sectores tradicionales de la economía, sin elementos diferenciadores en sus productos y servicios.
10. **Emprendimientos Sociales:** Acciones sin fines de lucro que surgen con el propósito de alcanzar objetivos sociales y ambientales, generando empleo e ingresos.
11. **Gestor PYME:** Persona especializada en los procesos de atención a las micro, pequeñas y medianas empresas, el cual deberá ser capacitado por un ente competente y registrado ante el MEIC.
12. **Incubadora:** Son organizaciones públicas o privadas que ofrecen, en un área que presenta un potencial empresarial suficiente, un sistema completo e integrado de actividades y servicios, para la micro, pequeña y mediana empresa y los emprendimientos, con el objetivo de crear y desarrollar actividades innovadoras.

Tipos de Personería

A continuación, la clasificación de la ley N°8262 según el tipo de personería:

1. **Persona Física:** Es la persona física capaz de asumir derechos y obligaciones. Toda persona física tiene los derechos que la Constitución y las demás normas le otorgan.
2. **Personas Jurídicas:** Es un sujeto de derechos y obligaciones que existe, pero no como individuo, sino como institución y que es creada por una o más personas físicas, para cumplir un objetivo social que puede ser con o sin ánimo de lucro.

3. Personal promedio Empleado: Corresponde al resultado de dividir por doce la suma de la cantidad de personas que laboraron en los 12 meses del último periodo fiscal en la empresa.
4. Último Periodo Fiscal: El período fiscal ordinario del impuesto sobre la renta que inicia el 1° de octubre de un año y concluye el 30 de setiembre del año siguiente (12 meses).
5. PYME: Entendidas como las unidades productivas definidas en la Ley N° 8262.
6. Red Institucional de Apoyo a la PYME y emprendedores (RED): Es un mecanismo de coordinación interinstitucional con todas las instituciones u organizaciones representadas en el Consejo Asesor Mixto PYME, y por todas aquellas instituciones públicas u organizaciones privadas que desarrollen o puedan desarrollar acciones, programas y proyectos tendientes a mejorar los niveles de competitividad y productividad, de acuerdo con los términos de este reglamento.

2.2.2 Reglamentos o normativas para la creación de una empresa

La página enciclopedia jurídica.com en el 2020, cita que podemos definir el reglamento con García de Enterría, como toda norma escrita o disposición jurídica de carácter general procedente de la Administración, en virtud de su competencia propia y con carácter subordinado a la ley.

Leyes y Regulaciones

En Costa Rica actualmente se cuenta con varios tipos de regulaciones y normativas para pequeñas y medianas empresas, como, por ejemplo:

1. Ley N.ª 8262: Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas. En cuanto a las normativas para las PYME, la ley N° 8262 de Fortalecimiento

de las Pequeñas y Medianas Empresas publicada el 17 de mayo del 2002, el artículo 3 indica que:

- a. Para todos los efectos de esta ley y de las políticas y los programas estatales o de instituciones públicas de apoyo a las pymes, se entiende por pequeñas y medianas empresas (pymes) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere bajo las figuras de persona física o jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica. (La Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, s.f., p.2-3).
2. Ley N° 8634: Sistema de Banca para el Desarrollo.
 3. Ley N° 7494 "Ley de Contratación Administrativa" y sus reglamentos.
 4. Ley N° 8839 "Ley para la Gestión Integral de Residuos Sólidos".
 5. Decreto N° 31820-MEIC: Reglamento para el Consejo Nacional para la Calidad (CONAC)
 6. Decreto N° 31819-MEIC: Reglamento al capítulo III de la Ley 8279, Sistema Nacional para la Calidad, Creación del Laboratorio Costarricense de Metrología
 7. Decreto N° 32448 MP-MEIC-COMEX: Reglamento al artículo 12 del anexo 3 de la Ley 7017 "Ley de incentivos para la producción industrial Anexo A del Arancel Centroamericano de Importación"
 8. N°39296 –MEIC-COMEX Reforma al Reglamento 32448 (Art. 12 Anexo 3, Ley 7017) y Reglamento 33305 (art. 20, Ley 8262)
 9. Decreto N° 39295: Reglamento a la Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, Ley N°8262 del 02 de mayo de 2002

10. Decreto N° 37168-MICIT-MEIC: Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYME (Fondo PROPYME)
11. Decreto N° 33305-MEIC-H: Reglamento Especial para la Promoción de las PYMES en las Compras de Bienes y Servicios de las Administración
12. Decreto N° 39278-MEIC: Reglamento al fondo especial para el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (FODEPYME)
13. Decreto N° 34901-MEIC-MAG: Reglamento a la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo
14. Decreto N° 8279: Sistema Nacional para la Calidad
15. Decreto N° 31296 MICIT-MEIC “Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYMES” (PROPYME)
16. Decreto N° 33411-H: “Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa”
17. Reglamento Operativo del Fondo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresarial (FODEMIPYME), Gaceta No.84 del 03 de mayo de 2010.
18. Decreto Legislativo N° 9635: Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, Expediente N°20580
19. Decreto N° 41015-MAG-MEIC-H: Reglamento Artículo 5° Ley N°7293 "Ley Reguladora de Todas las Exoneraciones vigentes, su derogatoria y excepciones" y Artículo N°26 Ley N°8591 "Ley de Desarrollo, Promoción y Fomento de la actividad Agropecuaria Orgánica"
20. Formulario Registro Producción Nacional
21. Resolución DIGEPYME 043-2018: Artículo 4 de la Ley 7293: Exoneración Insumos Médicos y otros—

22. Lista de equipo, accesorios y repuestos médico-quirúrgicos, hospitalarios, dentales y de laboratorios
23. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) Revisión 4, Naciones Unidas, Nueva York, 2009.
24. Ley N°9576: Fomento de la Competitividad de la PYME mediante el Desarrollo de Consorcios
25. Decreto Ejecutivo N°41914-MEIC-MAG Reglamento a la Ley N°9576
26. Formulario Registro Consorcios
27. Decreto N° 38254 Reglamento para la Obtención, Uso y Aplicación del Sello PYME, Manual de Uso Obligatorio para el Sello PYME Costa Rica: para el empresario
28. Actualización de parámetros Año 2020, publicado Diario La Gaceta N°200, miércoles 12 de agosto 2020, rige a partir del 07 de agosto del 2020.

De acuerdo con el Sistema Costarricense de Información Jurídica (SCIJ), que con fundamento en la Ley N° 8262, "Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas"; le compete al MEIC la formulación, coordinación y desarrollo de las políticas públicas en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo y fomento de la cultura para los sectores de industria, comercio y servicios. Para ello, establecerá los mecanismos de coordinación interinstitucional necesarios, para impulsar los distintos programas tendentes a fortalecer integralmente a las PYME, considerando instrumentos y herramientas que permitan atender la consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas.

2.2.2.1 Registro de una nueva empresa

De acuerdo con la Ley de Creación del Registro Nacional 5695, créase el Registro Nacional, dependiente del Ministerio de Gobernación, a fin de integrar bajo un mismo organismo las

dependencias que se indicarán, con el objeto de uniformar criterios en materia de registro, coordinar sus funciones, facilitar los trámites a los usuarios, agilizar sus labores y mejorar las técnicas de inscripción modernizando sus sistemas.

2.2.2.2 Creación de una PYME

De acuerdo con el MEIC, Para crear formalmente una empresa en Costa Rica, es decir para que opere legalmente, se deben seguir los siguientes pasos:

Paso 1: Decidir el tipo de empresa a formar, y para esto hay dos opciones:

- Empresa con personería física o
- Empresa con personería jurídica (como sociedad anónima u otra figura).

Nota: Si decide hacerlo con personería jurídica deberá inscribirla ante Registro Mercantil (Registro de la Propiedad); si quisiera, ahí mismo puede inscribir la(s) marca(s).

Paso 2. Ruta de Creación y Formalización de una PYME:

Independientemente del tipo de empresa que decida crear (sea Física o Jurídica) el emprendedor deberá realizar los siguientes 6 pasos en ese orden:

1. Definido el tipo de empresa (Paso 1), el emprendedor deberá ir a la municipalidad a revisar el uso de la tierra para verificar que el lugar donde se ubicará su empresa cuenta con el aval respectivo
2. Luego debe ir al Ministerio de Salud para solicitar el respectivo Permiso de Funcionamiento.
3. Asegurar los empleados (planilla) en Caja Costarricense de Seguro Social.
4. Obtener la respectiva Póliza de Riesgos del Trabajo (en INS u otra operadora).
5. Solicitar la Patente Municipal.

6. Inscribirse en Tributación Directa como contribuyente (es importante mencionar que si es empresa con personería jurídica tiene 10 días para inscribirla en Tributación Directa después de su inscripción en Registro de Propiedad). Con este trámite dispondrá con las respectivas facturas timbradas.

En todos los casos e instituciones se llena un pequeño Formulario con datos personales e información básica de la actividad.

2.2.2.3 Ministerio de Hacienda (MH)

El Ministerio de Hacienda (MH) es (...la institución rectora de la política fiscal que garantiza la obtención y aplicación de los recursos públicos, según los principios de economía, eficiencia y eficacia, mediante procesos modernos e integrados, para lograr una sociedad más próspera, justa y solidaria (Ministerio de Hacienda, s.f., pestaña).

Dentro de las directrices establecidas para la oferta de servicios, está el Impuesto de Valor Agregado (IVA).

Definición del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA)

El impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) es un impuesto indirecto que recae sobre el consumo, lo que significa que cuando una persona (cliente) realiza la compra de un bien o servicio, está pagando este impuesto a una tarifa general del 13% o en alguna de las tarifas reducidas del 4%, 2% o 1%.

1. Obligados a declarar y pagar el IVA

Son contribuyentes del impuesto sobre el valor agregado, las personas físicas, jurídicas, las entidades públicas o privadas que realicen actividades que impliquen la ordenación por cuenta

propia de factores de producción, materiales y humanos, o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción, la distribución, la comercialización o la venta de bienes o prestación de servicios. También cuando efectúen importaciones o internaciones de bienes tangibles, bienes intangibles y servicios, así como todos los exportadores y los que se acojan al régimen de tributación simplificada. (Ministerio de Hacienda, s.f., pestaña).

2.2.2.4 Municipalidad

La municipalidad es una persona jurídica estatal que administra los intereses y servicios locales y posee autonomía política, administrativa y financiera según lo establece la Constitución Política. Además, tiene la tarea de fomentar la participación, consciente y democrática del pueblo en las decisiones del gobierno local. La jurisdicción territorial de la municipalidad es el cantón respectivo cuya cabecera es la sede del Gobierno municipal (Tribunal Supremo de Elecciones (TSE), pestañas,2020)

Al respecto, la ubicación de ANATA es en Montes de Oca. Es el cantón No. 15 de la Provincia de San José, el cual se fundó el 02 de agosto de 1915.

El 18 de marzo de 1916 se llevó a cabo la primera sesión solemne para la inauguración del cantonato e instalación de la primera Municipalidad (Municipalidad de Montes de Oca, s.f, pestaña).

Ante lo descrito, en la municipalidad de Montes de Oca se deben realizar varios trámites para la implementación de una oficina de consultoría tales como:

Uso de suelos

Certificado municipal que acredita la conformidad de uso a los requerimientos de la zonificación. Los usos ya existentes no conformes, deberán hacerse constar también con

certificado que exprese tal circunstancia. Cada reglamento de zonificación fijará la fecha a partir de la cual dichos certificados serán obligatorios. (Municipalidad de Montes de Oca, s.f, pestaña).

Licencias Comerciales (Patentes)

Es la autorización que, a solicitud del interesado, otorga la Municipalidad para ejercer cualquier actividad lucrativa lícita en su jurisdicción, conforme a lo establecido por las leyes vigentes.

Existen, conforme la Ley de Patentes N°7462, tres calificaciones para las Licencias Comerciales:

- Industria
- Comercio
- Servicios

¿Cómo puedo solicitar una licencia comercial nueva?

Para solicitar una licencia nueva debe de contar previamente con Uso de Suelo aprobado y Permiso Sanitario de Funcionamiento, posteriormente debe de llenar el formulario respectivo aportando los requisitos establecidos en las leyes y reglamentos vigentes (Municipalidad de Montes de Oca, s.f, pestaña).

2.2.2.5 Ministerio de Salud (MS)

Es el ministerio "...que dirige y conduce a los actores sociales para el desarrollo de acciones que protejan y mejoren el estado de salud físico, mental y social de los habitantes, mediante el ejercicio de la rectoría del Sistema Nacional de Salud, con enfoque de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, propiciando un ambiente humano sano y equilibrado, bajo los

principios de equidad, ética, eficiencia, calidad, transparencia y respeto a la diversidad.” (Ministerio de Salud, s.f., pestaña).

Los documentos requeridos para obtener los permisos de funcionamiento son:

- Formulario con su instructivo para la solicitud de permisos sanitario de funcionamiento.
- Declaración jurada para el Trámites de Solicitud de Permisos Sanitarios de Funcionamiento por primera vez o renovaciones.
- Cuenta cliente para depósitos de dinero para permisos de funcionamiento.
- Inspección general actividades comerciales e industriales.
- Requisitos previos, renovación y por primera vez.

2.2.2.6 Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)

La Caja Costarricense de Seguro Social, tiene como misión “...Proporcionar los servicios de salud en forma integral al individuo, la familia y la comunidad, y otorgar la protección económica, social y de pensiones, conforme la legislación vigente, a la población costarricense” (Caja Costarricense del Seguro Social, s.f., pestaña).

En el caso de ANATA, al establecer una oficina de consultoría, en el caso que se contrate personal, debe garantizar el pago de cargas sociales a la CCSS siendo patrono que aporte al régimen contributivo para los trabajadores.

2.2.2.7 Aseguradora (Instituto Nacional de Seguros)

El Instituto Nacional de Seguros (INS) “tiene como misión satisfacer las necesidades de seguros y protección de la sociedad; ofrecer productos y servicios de calidad en un ambiente laboral estimulante para sus empleados, así como obtener una rentabilidad competitiva y actuar como una entidad responsable ante la sociedad en que opera” (MIDEPLAN, s.f., pestaña).

El Título IV del Código de Trabajo en su artículo 193, establece como una obligación de los patronos la suscripción de este seguro para proteger a sus trabajadores, tanto aquellos que trabajan directamente para él, como aquellos que trabajan para sus intermediarios.

“Artículo 193.- Todo patrono, sea persona de Derecho Público o de Derecho Privado, está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, por medio del Instituto Nacional de Seguros, según los artículos 4º y 18 del Código de Trabajo.

La responsabilidad del patrono, en cuanto a asegurar contra riesgos del trabajo, subsiste aun en el caso de que el trabajador esté bajo la dirección de intermediarios, de quienes el patrono se valga para la ejecución o realización de los trabajos.”

La póliza de Riesgos del Trabajo protege a los trabajadores que sufren un riesgo de trabajo brindándoles la asistencia médico-quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación que necesitan para reincorporarse a la sociedad, además le brinda un subsidio económico durante el periodo de incapacidad temporal y una indemnización en caso de incapacidad permanente o muerte por un riesgo de trabajo. (Instituto Nacional de Seguros, s.f., pestaña).

2.2.3 Demografía

De acuerdo con el artículo publicado por Myriam Quiroa en Ecomipedia en 2020, La demografía es la ciencia que se ocupa de estudiar la estructura, la evolución, las características y el tamaño de la población humana.

Sobre todo, la demografía es una ciencia social y sus estudios sobre la población humana pueden ser de forma comparativa y cuantitativa. La demografía se auxilia de la estadística y la utiliza como una herramienta fundamental para realizar sus estudios sobre los datos obtenidos y poder realizar las comparaciones necesarias.

En el siguiente cuadro se puede observar, la demografía en Costa Rica, según provincia, cantón y distrito en el año 2017, por edad donde se aprecia el dato correspondiente al cantón de Montes de Oca, según la Municipalidad de Montes de Oca. Así mismo se observa la proyección para el año 2021 según el INEC.

Tabla 1 Población total según provincia, cantón y distrito 2017

Distribución Etaria	Costa Rica	San José	Montes de Oca	San Pedro	Sabanilla	Mercedes	San Rafael
0 - 4	371,091	108,916	3,363	1,419	731	283	930
5 - 9	371,148	108,945	3,346	1,389	746	291	920
10 - 14	366,244	108,444	3,431	1,413	770	316	932
15 - 19	402,076	122,319	4,272	1,723	962	406	1,181
20 - 24	432,727	142,063	5,492	2,461	1,124	485	1,422
25 - 29	446,221	148,025	5,642	2,717	1,202	531	1,192
30 - 34	438,057	148,500	5,969	3,021	1,309	584	1,055
35 - 39	380,550	129,095	5,421	2,766	1,179	526	950
40 - 44	317,854	105,905	4,004	2,027	878	391	708
45 - 49	292,308	97,761	3,438	1,726	760	339	613
50 - 54	286,477	97,890	3,616	1,785	814	362	655
55 - 59	252,554	88,996	3,704	1,801	844	376	683
60 - 64	200,341	71,707	3,264	1,565	754	337	608
65 - 69	140,336	51,030	2,381	1,132	554	247	448
70 - 74	97,508	35,050	1,637	763	387	173	314
75 y más	151,989	56,747	2,921	1,479	642	283	517
Total	4,947,481	1,621,393	61,901	29,187	13,656	5,930	13,128

Fuente. Datos tomados de la Municipalidad de Montes de Oca (2021)

Tabla 2 Población total según provincia, cantón y distrito 2021

Costa Rica: Población total proyectada al 30 de junio por grupos de edades, según provincia y cantón 2021																	
Provincia y cantón	Total	Grupos de edades															
		0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 y más
Costa Rica	5,163,021	363,197	375,552	373,326	374,719	415,466	441,302	449,041	427,653	364,924	305,458	285,771	275,001	234,855	180,239	119,581	176,936
San José	1,673,683	104,693	110,451	107,177	110,264	131,971	146,690	149,532	143,957	122,210	101,230	95,554	94,651	82,535	64,636	42,930	65,202
Montes de Oca	62,713	3,122	3,470	3,259	3,512	4,818	5,727	5,683	5,926	5,055	3,672	3,321	3,542	3,470	2,926	1,964	3,246

Fuente. Datos tomados del INEC (2021)

2.2.4 Segmento de mercado

La definición y reconocimiento del tipo de mercado donde comercializaremos nuestros productos nos brindará una visión generalizada del tipo de actividades comerciales que deberemos realizar; sin embargo, cada mercado es diferente, y cada uno de los diferentes mercados está integrado por tipos de personas diferentes, de edades diferentes, de sexos diferentes, de costumbres y personalidades también diferentes. Esto nos lleva a pensar que, si cada ser humano es único y distinto, sus gustos y preferencias también lo son, los productos que comprará tendrán que ser diferentes también. Claro que es imposible tener productos que hayan sido diseñados para el uso de una sola persona; sin embargo, sí se pueden hacer grupos de personas o segmentos que tengan gustos y preferencias parecidos. (Fernández ,2009, p.9).

2.2.4.1 Perfil del consumidor

Es el conjunto de características que, con base en el análisis de las variables de un mercado, describe al cliente meta. Su principal objetivo es aumentar la precisión en la estrategia de mercadotecnia A través de un excelente estudio de mercado, que podemos realizar teniendo en cuenta todos los factores mencionados anteriormente, es posible determinar grupos con características similares que consumen determinado producto (Artículo tomado de cienciasjuridicas.javeriana.edu.co/documents/3722972/0/Presentación+Perfil+del+Consumidor, 2021)

En el caso de ANATA, el perfil del consumidor es variado, ya que la negociación y conflictos se puede dar en cualquier segmento del mercado.

2.2.4.2 Producto o servicio

Miriam Quiroa en su artículo de Economipedia (2020), define el producto como un producto para la economía se define como el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa.

Por lo tanto, es producto todo lo que se produce o lo que resulta del proceso de la producción. Desde el punto de vista económico un producto es todo aquello que se intercambia en el mercado.

Servicio es una mercancía comercializable aisladamente; o sea un producto intangible que no se toca, no se coge, no se palpa, generalmente no se experimenta antes de la compra pero permite satisfacciones que compensan el dinero invertido en la realización de deseos y necesidades de los clientes (artículo obtenido de <https://www.virtuniversidad.com/greenstone/collect/negocioc/archives/HASH2ba6.dir/doc.pdf>, 2021)

2.2.5 Servicios Brindados por ANATA

Como se indicó anteriormente, la empresa en estudio brinda los siguientes servicios:

2.2.5.1 Negociación

La negociación supone un proceso de diálogo entre dos o más personas o partes entre las cuales se ha suscitado un conflicto, por lo general motivado a que las partes involucradas tienen algunos intereses en común y otros opuestos. De modo que las conversaciones que se llevan a cabo con la finalidad de lograr un arreglo satisfactorio para ambas partes, independientemente de que el acuerdo se alcance o no, se denominan negociación (.significados.com/negociación/, 2021)

2.2.5.2 Mediación

La mediación es un Sistema Alternativo de Resolución de Conflictos. Alternativo porque es extrajudicial o diferente a los canales legales o convencionales de resolución de disputas. La mediación es un intento de trabajar con el otro y no contra el otro, en busca de una vía pacífica y equitativa para afrontar los conflictos, en un entorno de crecimiento, de aceptación, de aprendizaje y de respeto mutuo. Consiste en un proceso voluntario, flexible y participativo de resolución pacífica de conflictos, en el que dos partes enfrentadas recurren voluntariamente a una tercera persona imparcial, el mediador, para llegar a un acuerdo satisfactorio. Este método promueve la búsqueda de soluciones que satisfagan las necesidades de las partes. (Artículo obtenido de ceice.gva.es, 2021)

2.2.5.3 Resolución de conflictos

La resolución de conflictos es una frase empleada para determinar el conjunto de soluciones posibles, otorgadas a un problema que se haya presentado. Es posible mediante el análisis de los inconvenientes ocurridos, intentando encontrar los más adecuados a la situación, evaluando las características del aprieto, los agentes causantes, los sujetos involucrados, las versiones de la historia, revisión de las declaraciones de los testigos y el escenario en donde ocurrió (definicionyque.es/resolución-de-conflictos/, 2021)

2.2.6 Conceptos Financieros

2.2.6.1 Presupuesto

Presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado. El empresario debe planear con inteligencia el tamaño de sus operaciones, los ingresos, costos gastos, con la mira puesta en la obtención de utilidades, cuyo logro se subordina a la coordinación y relación sistemática de todas las actividades empresariales. Le compete, además,

instaurar procedimientos que no ahoguen la iniciativa de las personas y que auspicien la determinación oportuna de las desviaciones detectadas frente a los pronósticos, con el propósito de evitar que en el futuro las estimaciones se reflejen en cálculos excesivamente pesimistas u optimistas. (Burbano, 2011, p.9).

2.2.6.2 Entidades Bancarias

Javier Sánchez en su artículo de Economipedia (2016), define una entidad financiera es cualquier entidad o agrupación que tiene como objetivo y fin ofrecer servicios de carácter financiero y que van desde la simple intermediación y asesoramiento al mercado de los seguros o créditos bancarios.

2.2.6.3 Banca Pública

De acuerdo con el artículo de Economipedia en 2020, se denomina banca pública a aquella cuyos recursos son dependientes del sector público y donde la propiedad y control está bajo dominio estatal, es decir, son entidades que pertenecen al Estado.

2.2.6.4 Financiamiento

De acuerdo con el artículo de Economipedia en 2020, la financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.

2.2.6.5 Fuentes de financiamiento

De acuerdo con la página www.Concepto.de (2020), el financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto, negocio o emprendimiento específico, mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo. Dicho más fácilmente, financiar es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada.

2.2.6.6 Plazos

El plazo, jurídicamente es el tiempo legal o contractualmente establecido que ha de transcurrir para que se produzca un efecto jurídico, usualmente el nacimiento o la extinción de un derecho subjetivo o el tiempo durante el que un contrato tendrá vigencia (Wikipedia, 2020)

Existen dos tipos de plazo, corto y largo plazo:

De acuerdo con Santos Farfán (2014):

El ciclo a corto plazo se inicia con aportaciones en efectivo, y puede también obtenerse el financiamiento a corto plazo, para que estos recursos se empleen en la adquisición de materias primas, y así ser usadas en la producción y en el pago de mano de obra y gastos a fin de obtener productos terminados para ser vendidos, estos últimos se convierten en efectivo. Este ciclo representa el capital de trabajo. El ciclo a largo plazo se inicia con las aportaciones del capital de los accionistas, pudiéndose también obtener financiamiento a largo plazo para que estos recursos se apliquen en la adquisición de inversiones permanentes como propiedades, maquinaria, equipo, etc.; que irán participando en el ciclo financiero a corto plazo a través de la depreciación, amortización o agotamiento que se incorpora en la producción. (p.38)

2.2.6.7 Tasas de interés

De acuerdo con el artículo de Economipedia en 2015, el tipo de interés o tasa de interés es el precio del dinero, es decir, es el precio por pagar por utilizar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado. Su valor indica el porcentaje de interés que se debe pagar como contraprestación por utilizar una cantidad determinada de dinero en una operación financiera.

2.2.7 Modelo financiero

Los modelos financieros plasman la realidad financiera de una empresa a través de hojas de cálculo. Se podrían definir como la versión matemática y simplificada de la realidad de una

empresa. Así, de la forma más simple posible sin dejar de lado la situación real de la empresa, el modelo financiero pretende reflejar esta realidad.

De este modo, se podrán mostrar los estados financieros de la empresa sobre una base de datos actuales e históricos, que ayudarán a construir una representación financiera de algunos o, incluso, de todos los aspectos relacionados con su actividad económica. (Instituto Europeo de Post grado, s.f, pestaña.)

2.2.7.1 Determinación de costos

El costo es el “valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren” (García, 2014, p.9).

Para este emprendimiento se debe determinar el valor de los costos que se incurren para poder dar el servicio de consultoría, basado principalmente en proyecciones, ya que aún no se cuenta con una oficina.

2.2.7.2 Inversión inicial

Baca (2013) define la inversión inicial como:

La que comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante). Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o

industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales), estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación de personal dentro y fuera de la empresa, etcétera (p. 175).

2.2.7.3 Capital de trabajo

De acuerdo con Baca (2013):

El capital de trabajo es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto. Contablemente se define como activo circulante menos pasivo circulante. A su vez, el activo circulante se conforma de los rubros valores e inversiones, inventario y cuentas por cobrar. Por su lado, el pasivo circulante se conforma de los rubros sueldos y salarios, proveedores, impuestos e intereses (p.197)

2.2.7.4 Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. En primer lugar, hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que sólo es una importante referencia que tomar en cuenta; además, tiene las siguientes desventajas: a) Para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen a los beneficios proyectados, por lo que no es una herramienta de evaluación económica. b) Es difícil delimitar con exactitud si ciertos costos se clasifican como fijos o como

variables, y esto es muy importante, pues mientras los costos fijos sean menores se alcanzará más rápido el punto de equilibrio. Por lo general se entiende que los costos fijos son aquellos independientes del volumen de producción, y que los costos directos o variables son los que varían directamente con el volumen de producción; aunque algunos costos, como salarios y gastos de oficina, pueden asignarse a ambas categorías. (Baca, 2013, p.179).

$$PE = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

Ilustración 1 Punto de Equilibrio

Fuente. Tomado de Baca. (2013, p.179)

2.2.7.5 Tasa de descuento

Baca (2013) define la tasa de descuento de la siguiente manera:

Cuando se hacen cálculos de pasar, en forma equivalente, dinero del presente al futuro, se utiliza una *i* de interés o de crecimiento del dinero; pero cuando se quieren pasar cantidades futuras al presente, como en este caso, se usa una tasa de descuento, llamada así porque descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama flujos descontados. (p.208).

2.2.7.6 El Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Baca (2013) define de la siguiente manera el VPN:

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es claro que

para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VPN sea mayor que cero. Para calcular el VPN se utiliza el costo de capital o TMAR (Tasa mínima aceptable de rendimiento). (p.208).

Así mismo, Baca (2013), afirma que “es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.209).

2.2.7.7 Periodo de recuperación

Como indica Baca (2013) este método, que también se conoce como PP por sus siglas en inglés (Payback Period), consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto. (p.212).

2.2.7.8 Depreciación

Se define depreciación como la distribución sistemática del costo de un activo durante su vida útil. (Ministerio de Hacienda, 2009).

2.2.7.9 Índice de deseabilidad

La razón entre el valor presente neto de los flujos de efectivo netos futuros de un proyecto y su flujo de salida inicial. (Van Horne y Wachovicz Jr. 2010, p.329).

$$ID = \frac{VAN}{I_0}$$

Ilustración 2 Punto de Equilibrio

Fuente. Elaboración propia. (2021)

2.2.8 Coworking

Los Coworking, son espacios de trabajo y estudio compartidos o colectivos. El concepto nació como una solución a corto plazo, para resolverle a las empresas emergentes, sin presupuesto para construcción o alquiler de oficinas.

Estos se han vuelto muy populares principalmente, entre estudiantes, trabajadores independientes, emprendedores y PYMES; ya que ofrecen la privacidad y la tranquilidad que se requiere para un trabajo productivo, pero con la ventaja de un ambiente cooperativo y multidisciplinario.

¿Cómo funciona el coworking?

La actividad se centra en el alquiler de espacios de trabajo, ubicados en una oficina o en un edificio, ya sea a personas o grupos, dependiendo de las necesidades de los clientes.

El alquiler se cobra por horas, días, semanas o incluso meses, de acuerdo con el tamaño físico, la ubicación y el estilo del espacio que se solicite.

La renta puede ser por un escritorio, por varios puestos de trabajo, por una oficina, por una sala para reuniones o por un salón para un evento. También existe la posibilidad de que los espacios sean dentro de un edificio o al aire libre (universidadescr.com, 2018)

Debido a la dispersión de datos y la rápida evolución de este mercado, Costa Rica carece de registros para dar una cifra total de negocios. Sin embargo, investigaciones realizadas por Cushman & Wakefield | AB Advisory permiten identificar al menos 30 espacios operativos de coworking, principalmente en la Gran Área Metropolitana (GAM).

En su reporte de tendencias para 2018, esta empresa consultora había proyectado un crecimiento en este sector, y para el 2019 también se espera que continúe el desarrollo.

José Ignacio González, analista de Investigación de Mercados y Consultoría de Cushman & Wakefield | AB Advisory, explicó que este crecimiento es parte de un fenómeno global, impulsado por la necesidad de implementar modelos de trabajo que estimulen la atracción y la retención del talento.

En esa tendencia se mezclan las necesidades de los emprendedores con las de empresas interesadas en la creación de una cultura interna de colaboración, emprendimiento y flexibilidad. Estos se suelen llamar “espacios de innovación” y los desarrolladores los incorporan en sus propuestas de nuevas oficinas para compañías con esas características.

Los espacios de coworking son atractivos para startups y trabajadores independientes, aunque también son utilizados por empresas que procuran condiciones particulares para aplicar teletrabajo. (<https://www.mueblesdeoficina1.com/espacios-de-cowork-toman-nuevo-aire-y-meten-presion-a-la-competencia/?v=1f3ef48179ad>)

CAPÍTULO III:
MARCO METODÓLOGICO

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Sampieri (2014) define la investigación como “Un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema”.

Existen tres tipos de investigación: Cualitativa, Cuantitativa y mixta.

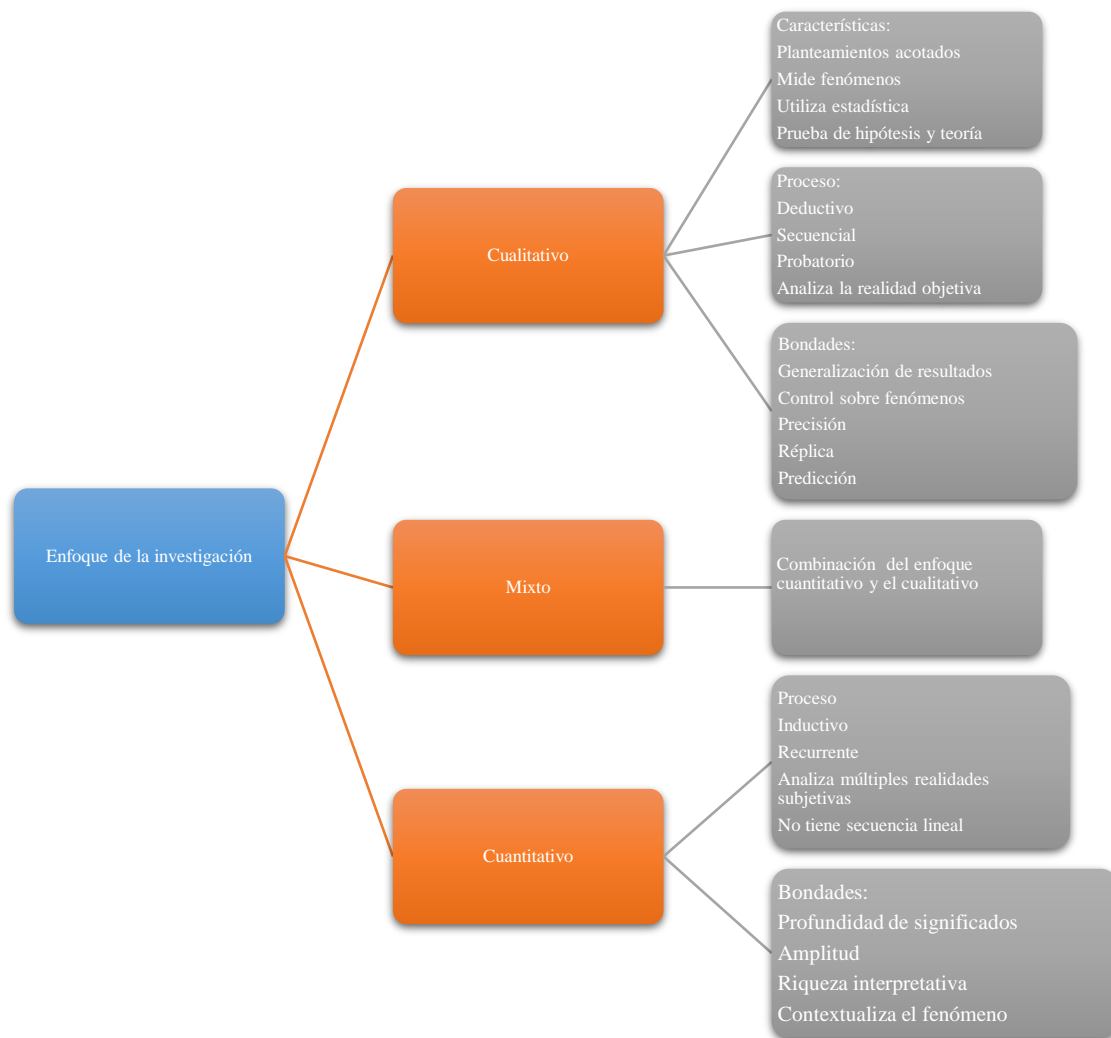


Ilustración 3 Los tres enfoques: Enfoque cuantitativo, cualitativo y mixto

Fuente. Propia sacado de Hernández Sampieri (2014, p.3)

El enfoque cuantitativo (que representa, como dijimos, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden

es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica (Sampieri, 2014, p.4).

El enfoque cualitativo también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes; y después, para perfeccionarlas y responderlas (Sampieri, 2014, p.7)

El enfoque mixto, entre otros aspectos, logra una perspectiva más amplia y profunda del fenómeno, ayuda a formular el planteamiento del problema con mayor claridad, produce datos más “ricos” y variados, potencia la creatividad teórica, apoya con mayor solidez las inferencias científicas y permite una mejor “exploración y explotación” de los datos. • Las pretensiones más destacadas de la investigación mixta son: triangulación, complementación, visión holística, desarrollo, iniciación, expansión, compensación y diversidad (Sampieri, 2014, p.580).

Para el caso de investigación de ANATA se utilizará el mixto dadas las características cuantitativas y cualitativas a analizar.

3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se requiere realizar una investigación exploratoria con el fin de poder determinar la mejor opción ya sea de financiamiento o Coworking para implementar una oficina de consultoría en el cantón de Montes de Oca

Los estudios exploratorios “se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso” (Sampieri, 2014, p.91), al ser un proyecto novedoso en el cantón de Montes de Oca, se debe determinar la posibilidad de implementar el negocio.

Esta investigación se detalla como descriptiva la cual de acuerdo con Sampieri (2014), “Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.

De esta forma, los estudios correlacionales son “Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población.” (Sampieri, 2014, p.93).

Esta investigación se define como correlacional, ya que compara las alternativas de financiamiento para establecer una oficina de consultoría versus utilizar co working.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño se refiere al “Plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento.” (Sampieri, 2014, p.128).

Al realizar una investigación existen dos tipos: experimental y no experimental.

Según Sampieri (2014), “Los diseños experimentales se utilizan cuando el investigador pretende establecer el posible efecto de una causa que se manipula”

Así mismo, Sampieri (2014), define los no experimentales como “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”.

De acuerdo con estos conceptos, el proyecto de comparar la rentabilidad de expansión del emprendimiento de servicios de consultoría mediante financiamiento y Coworking va a utilizar un diseño cuantitativo de tipo no experimental-transversal, ya que, en este caso, los hechos son existentes y no realizados por el investigador en un momento determinado. A su vez, las variables ya existen y no se pueden manipular, por ejemplo; la encuesta a la dueña de ANATA y los datos facilitados por las entidades bancarias y Coworking.

3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO

Sampieri (2014), dice que:

La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición. La unidad muestral (en este tipo de muestra) se refiere al racimo por medio del cual se logra el acceso a la unidad de análisis (p.183)

Para el caso de la presente investigación, es la empresa ANATA durante el 2021.

3.4.1 Población

Según Tamayo (2012), en el artículo de Galindo, define población como:

La totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

Para la presente investigación, se considera la población; los bancos del sistema financiero nacional como opciones de financiamiento, así como las opciones de Coworking para ANATA ubicada en Montes de Oca.

3.4.2 Tipo de muestra

Sampieri (2014), define la muestra como:

Básicamente, categorizamos las muestras en dos grandes ramas: las muestras no probabilísticas y las muestras probabilísticas. En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. Población Elementos o unidades de muestreo/análisis.

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador. Aquí el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. Elegir entre una muestra probabilística o una no probabilística depende del planteamiento del estudio, del diseño de investigación y de la contribución que se piensa hacer con ella. (p176)

La muestra que se va a utilizar en esta investigación es del tipo no probabilístico, debido a que se seleccionaron los bancos públicos del sistema nacional, así como las empresas de Coworking con mejores alternativas y servicios.

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión

Tabla 3 Criterios de inclusión y exclusión

CRITERIOS DE INCLUSIÓN	CRITERIOS DE EXCLUSIÓN
Bancos públicos del sistema financieros nacional	Bancos privados y cooperativas
Empresas de Coworking en Montes de Oca	Empresas de Coworking fuera de Montes de Oca
Oferta de créditos Pyme	No ofertan créditos Pyme

Fuente. Elaboración propia, 2021

3.4.4 Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes

El uso y manejo de los datos va a ser de manera apropiada y veraz; así como cuidadosa, confidencial respetando la información brindada por ANATA.

La información, se va a obtener mediante conversaciones telefónicas, correo electrónico y formularios web, en lugar de visitas presenciales debido a la pandemia del virus COVID-19, ya que el Ministerio de Salud sugiere utilizar estas opciones para evitar los contagios.

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Arias (2012) define los instrumentos como “cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información”.

3.5.1 Fuentes de información primaria

Las fuentes primarias son materiales que se crearon durante el período de tiempo estudiado o que un participante creó en una fecha posterior en los eventos que se estudian, como, por ejemplo, una memoria de la infancia.

Son documentos originales, es decir, no se trata de otro documento o cuenta y reflejan el punto de vista individual de un participante u observador.

Las fuentes primarias representan registros directos, no interpretados, del tema de su estudio de investigación. (www.tecnicasdeinvestigacion.com , 2020)

En la presente investigación se realizará una entrevista a la dueña de ANATA, así como a los bancos públicos y empresas de Coworking definidos.

3.5.2 Estructura del cuestionario

3.5.2.1 Preguntas no estructuradas

Folgueiras (2016) indica que:

La entrevista no estructurada o en profundidad es aquella que se realiza sin un guion previo. Sigue un modelo de conversación entre iguales. En esta modalidad, el rol del entrevistador supone no sólo obtener respuestas sino también saber que preguntas hacer o no hacer.

3.5.2.2 Preguntas estructuradas

Folgueiras (2016) también define:

La entrevista estructurada se decide de antemano que tipo de información se quiere y en base a ello se establece un guion de entrevista fijo y secuencial. El entrevistador sigue el orden marcado y las preguntas están pensadas para ser contestadas brevemente. El entrevistado debe acotarse a este guion preestablecido a priori.

3.5.3 Fuentes de información secundaria

En las ciencias sociales, una fuente secundaria suele ser un libro académico, un artículo de revista o un documento digital o impreso creado por alguien que no experimentó o participó directamente en los eventos o condiciones bajo investigación.

Las fuentes secundarias no son evidencia per se, sino que proporcionan una interpretación, análisis o comentario derivado del contenido de materiales de fuentes primarias y / u otras fuentes secundarias.(técnicasdeinvestigación.com, 2020)

3.6 VARIABLES O CATEGORÍAS

Las variables deben especificarse conceptualmente, en este caso la investigación es cuantitativa para determinar la viabilidad de crear una oficina de asesoría legal y negociación ya sea en con financiamiento o utilizando Coworking.

Tabla 4 Variables o categorías

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Instrumento
1. Determinar la situación actual de ANATA para así conocer su origen y servicios con la finalidad de establecer su funcionamiento actual.	Estudio financiero	Análisis del presupuesto actual (ingresos y gastos) así como costos asociados para implementar la oficina.	Estados financieros de la empresa	Resultados pérdidas y ganancias.	Análisis financiero.
2. Identificar las entidades bancarias que ofrecen financiamiento para microempresas, así como los requisitos solicitados con el fin de establecer la mejor opción para ANATA	Entidades financieras	Análisis de información de financiamiento	Datos proporcionados por las fuentes.	Requisitos solicitados.	Consulta mediante plataformas digitales, correo y presencial.
3. Averiguar las alternativas de Coworking para determinar la	Estudio financiero	Análisis de costos de la información facilitada	Datos proporcionados por las fuentes.	Comparar los resultados obtenidos de	Análisis comparativo.

posibilidad de su selección conociendo las ventajas y desventajas de esta modalidad.				la investigación	
4. Determinar la alternativa más conveniente para ANATA sea financiamiento o Coworking con la finalidad de implementar la más acorde para proyectar los servicios que ofrece.	Estudio financiero	Análisis de costos de las dos alternativas	Análisis comparativo de la rentabilidad de ambas opciones.	Comparar los resultados obtenidos de la investigación	Análisis comparativo.

Fuente. Elaboración propia, 2021

3.7 ANÁLISIS DE LOS DATOS

Se procederá a utilizar como herramienta para la recolección de datos entrevistas formales, así como los datos financieros, para el adecuado análisis e interpretación de los resultados correspondientes.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 CONVERSACIÓN CON FUNDADORA DE ANATA

Se realiza entrevista con la fundadora de ANATA con el fin de obtener toda la información requerida para esta investigación y así poder entender la situación actual de la empresa, con respecto a ingresos, gastos y servicios, la cual se detalla a continuación:

1. ¿Cómo nace la idea de ANATA?

Al respecto, se entrevistó a Diana Granados, dueña de ANATA, quién se especializó en negociación, mediación y resolución de conflictos en España. ANATA nace en febrero de 2019 cuando ella deja de trabajar como abogada corporativa en un laboratorio reconocido de Costa Rica. Con base a esto, ella no se visualizaba trabajando de nuevo en un bufete brindando servicios legales, por lo que tuvo la idea de empezar a aplicar su especialidad y es así como inició con sesiones de coaching por Instagram, lo cual con el tiempo se ha ido expandiendo gracias a canales digitales y a recomendaciones (boca en boca), actualmente también realiza sesiones presenciales.

2. ¿Cuáles servicios ofrece ANATA?

Al respecto, indica que se facilita: sesiones 1:1, charlas y talleres y generación de mecanismos de concesos, a su vez los clientes de ANATA también piden asesoría legal (registro de marcas, contratos, matrimonios), debido a la confianza creada con la abogada.

3. ¿Cuál es el ingreso estimado anual de ANATA?

Con respecto a este tema, indica que el ingreso estimado que se obtiene es de ₡7,625,177.77 colones anuales. Lo cual se corroboró con los registros contables, declaraciones al Ministerio de Hacienda, entre otros.

4. ¿Cuáles son los gastos anuales estimados de ANATA?

Al respecto, indica que los gastos anuales aproximados rondan los 4 millones de colones, los que incorpora gastos fijos y variables tales como:

Gastos fijos:

- Servicio de internet: ₡360,000
- Licencia de zoom: ₡146,111
- Luz: ₡480,000
- Teléfono: ₡108,000
- Agua: ₡180,000
- Licencia convert kit: ₡211,861
- Gasolina: ₡360,000
- Servicios notariales: ₡150,000
- Colegio de abogados: ₡90,000
- CCSS: ₡330,000

Gastos Variables:

- Sesiones de fotos: ₡91,319
- Maquillaje para sesiones de fotos: ₡365,277
- Viáticos (consumo en sesiones): ₡300,000

- Alquiler espacio para sesiones: ₡730,554
- Reconocimientos: ₡124,200

Lo cual se corroboró con los registros contables, declaraciones al Ministerio de Hacienda, facturas, entre otros.

5. ¿Cuáles son las fortalezas de ANATA?

- Es un modelo de negocio innovador por lo que no hay competencia directa, al ser único en el mercado con ese tipo de diseño.
- Al ser abogada, hay mayor credibilidad en el tema de negociación vs si tuviera algún otro tipo de título
- Amplia red de contactos (networking)
- Amplia red de clientes en Costa Rica e internacionalmente

6. ¿Cuáles son las oportunidades de ANATA?

En este punto menciona:

- Maximizar el uso de herramientas digitales y marketing
- Expandir ANATA en otros países

7. ¿Cuáles son las debilidades de ANATA?

- Falta de conocimiento en administración de empresas
- Falta de personal, lo cual limita la expansión de servicios y desarrollo de nuevos productos
- Falta de un espacio establecido para dar los servicios
- Se utiliza tiempo efectivo para colocar anuncios en redes sociales.

- Falta de conocimiento en negocios y finanzas (uso de Excel, herramientas financieras)

8. ¿Cuáles son las amenazas de ANATA?

- Que haya competencia/oferta con más recursos para ofrecer mejores servicios
- Las restricciones emitidas por el Ministerio de Salud
- Los proyectos de ley en la Asamblea Legislativa como Renta Global.

4.2 ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

A continuación, se detalla las diferentes alternativas de financiamiento:

Tabla 5 Alternativas de financiamiento

Monto		3,500,000.0			
Entidad Bancaria	Plazo (Años)	Cuota	Interés	Tipo de garantía	
Banco de Costa Rica	3	₡ 1,315,930.48	6.27%	Fiduciaria	
Banco Nacional de Costa Rica	5	₡ 896,324.19	8.85%	Fiduciaria	
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	7	₡ 570,271.45	3.40%	Fiduciaria	

Fuente. Elaboración propia, 2021

De acuerdo con los datos obtenidos, las entidades bancarias en general solicitan los siguientes requisitos:

- a. Detalle de la actividad económica
- b. Plan de negocios
- c. Documentos de identificación
- d. Cédula jurídica
- e. Garantía (fiador o certificado de inversión)

De esta manera, ANATA cumple con los requisitos necesarios que las entidades bancarias establecen, por lo cual sería viable la solicitud de un financiamiento con el fin de invertir en la expansión del negocio, el cual es el objetivo de esta investigación

4.3 ALTERNATIVAS COWORKING

4.3.1 Colabora:

Según la información facilitada por correo, este espacio de Coworking ofrece por un costo de ¢243,518.04 al mes (¢2,922,216.52 anuales):

- a. Oficina Privada para 2 personas
- b. Horas por semana en salas de juntas de hasta 6 personas
- c. Servicio de recepción de documentos y dirección postal
- d. Uso de locker
- e. Servicio de fotocopiado
- f. Servicio de internet de alta velocidad de tipo simétrico
- g. Pantallas electrónicas con todos los cables requeridos para conectividad, pizarras acrílicas y sus accesorios.
- h. Café Britt durante las horas de servicio ilimitado de cortesía.

4.3.2 WOBU:

Esta empresa facilitó vía telefónica la oferta de los siguientes servicios por un costo de ¢289.177.68 al mes (¢3,470,132.12 anuales)

- a) Oficina tipo Open Space.
- b) Escritorio dedicado, arturito con llave y locker con llave.
- c) Espacio de cocineta.

- d) Puertos eléctricos, Wifi.
- e) Exposición virtual en el Community Business, directorio de empresas miembro, con contactabilidad directa y redireccionamiento a WebSite propio.

4.3.3 Republic Workspace:

Este Coworking vía correo facilitó la información de los siguientes servicios por un costo de \$271,735.70 al mes (\$3,260,828.36 anuales)

- a) Mobiliario (1 cubículo y 1 silla)
- b) Recepcionista
- c) Internet banda ancha doble enlace
- d) WIFI
- e) Electricidad
- f) Agua
- g) Teléfonos IP
- h) Línea telefónica (costo mensual según consumo, proveedor Call My Way)
- i) Seguridad
- j) Cámaras de vigilancia
- k) Lounge
- l) Café, agua y té ilimitado
- m) Cocineta (microondas y refrigeradora)
- n) Limpieza
- o) Concierge
- p) Logo en lobby de Republic
- q) Planta eléctrica y generador

- r) Convenios con restaurantes del edificio
- s) Impresión (costo adicional por hoja (¢15 negro y ¢75 color))
- t) Espacio de parqueo por hora (¢480 por hora)

4.4 ESTUDIO FINANCIERO

En esta sección se determinan y analizan las distintas opciones tanto de financiamiento como de Coworking para poder establecer la viabilidad de expansión de ANATA. Para ello, se procederá a estimar un Flujo de Efectivo por 5 años, que será el que indique la estimación del Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y el Período de Recuperación.

4.4.1 Inversión inicial

Con base a los números obtenidos para la construcción del espacio de oficina en la casa de habitación de la dueña de ANATA, se detalla la inversión inicial estimada según las diferentes alternativas de financiamiento y Coworking.

Tabla 6 Inversión inicial con financiamiento

Inversión Inicial	Monto
Mobiliario y equipo	¢ 946,890
Materiales (Pintura, obra gris, madera, otros)	¢ 1,245,000
Mano de obra	¢ 1,308,110
Total	¢ 3,500,000

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 7 Inversión inicial con Coworking Colabora

Inversión Inicial	Monto
Pago por adelantado mensualidad (tres meses)	¢ 730,554
Total	¢ 730,554

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 8 Inversión inicial con Coworking WOBU

Inversión Inicial	Monto
Pago por adelantado mensualidad (tres meses)	₡ 867,533
Total	₡ 867,533

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 9 Inversión inicial con Coworking Republic Worskpace

Inversión Inicial	Monto
Pago por adelantado mensualidad (tres meses)	₡ 815,207
Total	₡ 815,207

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.4.2 Ingresos por servicios

De acuerdo con la información promedio de los años 2019 y 2020, el ingreso anual es ₡7,625,178 y el mensual de ₡635,431 mensuales según la cantidad de clientes, la cual es variable.

Para determinar este ingreso y la viabilidad del financiamiento o del Coworking, se consideró que se debe prestar servicios al menos a 4 clientes por mes.

Aunado a lo anterior, para determinar la cifra del primero año de flujo de efectivo se estimó en promedio la atención mensual de cuatro clientes que generan un ingreso mensual de ₡158,858 cada uno lo cual se multiplica por doce para obtener el ingreso anual de ₡7,625,178. Adicionalmente se considera un crecimiento de un 5% a partir del año dos, tomando en cuenta la situación económica del país a raíz de la pandemia, a continuación, se muestran los datos de los ingresos:

Tabla 10 Ingresos

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de ingresos		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.4.3 Gastos Fijos

De acuerdo con la información facilitada por la dueña de ANATA, los gastos fijos en los que incurre son: internet, licencia Zoom, servicios públicos, licencias de zoom y Convert kit, internet, gasolina, servicios notariales, Colegio de Abogados, CCSS. Conforme a estos datos se establece:

- En cuanto a servicios públicos, se tiene un promedio de gasto de ₡64,000 mensuales que anualizado es un monto total de ₡768,000
- En cuanto a licencias, se paga ₡29,831 al mes, lo cual es un monto anual de ₡357,972
- De gasolina se paga ₡30,000 mensualmente, lo cual representa ₡360,000 anuales
- De internet, el gasto mensual es ₡30,000, el cual es un monto anual de ₡360,000
- De Colegio de abogados, el pago mensual es ₡7,500 mensual lo cual anualmente son ₡90,000
- Con respecto a CCSS se paga ₡27,500 mensualmente que son ₡330,000 anuales.
- El gasto por depreciación relacionado a mobiliario y equipo (escritorio, pantalla, silla) es de ₡94,689 mensuales tomando en cuenta la vida útil de 10 años establecida en la página del Ministerio de Hacienda. Para efectos de esta investigación, se desglosa cinco años de depreciación acorde al flujo de caja.

Tabla 11 Gasto por depreciación mobiliario y equipo

Activo	Mobiliario Equipo y oficina
Costo inicial	₡ 946,890.00
Valor residual	0
Vida depreciable	10
Ecuación	$Dt = \frac{P - VR}{n}$

Años	Gasto por depreciación	Depreciación acumulada	Valor en libros
1	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 852,201.00
2	₡ 94,689.00	₡ 189,378.00	₡ 757,512.00
3	₡ 94,689.00	₡ 284,067.00	₡ 662,823.00
4	₡ 94,689.00	₡ 378,756.00	₡ 568,134.00
5	₡ 94,689.00	₡ 473,445.00	₡ 473,445.00

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.4.4 Gastos Variables

Los gastos variables establecidos de ANATA representan aproximadamente un 21% sobre los ingresos anuales.

4.5 INFORMACIÓN DE FINANCIAMIENTO

4.5.1 Banco de Costa Rica (BCR)

Tabla 12 Datos financiamiento BCR

Monto	3,500,000.0
Interés	6.27%
Plazo (Años)	3
Cuota	1,315,930.5

Fuente. Elaboración propia, 2021

Según las estimaciones, el detalle de pagos sería el siguiente:

Tabla 13 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo

Plazo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	₡ -	₡ -	₡ -	₡ 3,500,000.0
1	₡ 1,315,930.5	₡ 219,450.0	₡ 1,096,480.5	₡ 2,403,519.5
2	₡ 1,315,930.5	₡ 150,700.7	₡ 1,165,229.8	₡ 1,238,289.7
3	₡ 1,315,930.5	₡ 77,640.8	₡ 1,238,289.7	₡ -

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.5.2 Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)

Tabla 14 Datos financiamiento BNCR

Monto	3,500,000.0
Interés	8.85%
Plazo (Años)	5
Cuota	896,324.2

Fuente. Elaboración propia, 2021

Según las estimaciones, el detalle de pagos sería el siguiente:

Tabla 15 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo BNCR

Plazo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	₡ -	₡ -	₡ -	₡ 3,500,000.0
1	₡ 896,324.2	₡ 309,750.0	₡ 586,574.2	₡ 2,913,425.8
2	₡ 896,324.2	₡ 257,838.2	₡ 638,486.0	₡ 2,274,939.8
3	₡ 896,324.2	₡ 201,332.2	₡ 694,992.0	₡ 1,579,947.8
4	₡ 896,324.2	₡ 139,825.4	₡ 756,498.8	₡ 823,449.0
5	₡ 896,324.2	₡ 72,875.2	₡ 823,449.0	₡ -

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.5.3 Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)

Tabla 16 Datos financiamiento BPDC

Monto	3,500,000.0
Interés	3.40%
Plazo (Años)	7
Cuota	570,271.4

Fuente. Elaboración propia, 2021

Según las estimaciones, el detalle de pagos sería el siguiente:

Tabla 17 Datos flujo de efectivo y pago de préstamo BPDC

Plazo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	₡ -	₡ -	₡ -	₡ 3,500,000.0
1	₡ 570,271.4	₡ 119,000.0	₡ 451,271.4	₡ 3,048,728.6
2	₡ 570,271.4	₡ 103,656.8	₡ 466,614.7	₡ 2,582,113.9
3	₡ 570,271.4	₡ 87,791.9	₡ 482,479.6	₡ 2,099,634.3
4	₡ 570,271.4	₡ 71,387.6	₡ 498,883.9	₡ 1,600,750.4
5	₡ 570,271.4	₡ 54,425.5	₡ 515,845.9	₡ 1,084,904.5
6	₡ 570,271.4	₡ 36,886.8	₡ 533,384.7	₡ 551,519.8
7	₡ 570,271.4	₡ 18,751.7	₡ 551,519.8	₡ -

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 5 AÑOS

El propósito del flujo de efectivo es poder determinar cuál es la capacidad que tiene una empresa de generar efectivo con el fin de poder cumplir con sus obligaciones financieras, pero también que sea a su vez capaz de generar ganancias para proyectos de inversión o expansión en un futuro. Dicho flujo se debe proyectar a cinco años, el cual es el período de tiempo en el que normalmente se puede recuperar la inversión. La intención es que se pueda hacer una fotografía de la empresa y así planificar a corto, mediano y largo plazo los objetivos de inversión y también determinar la rentabilidad que puede llegar a generar.

En la elaboración del flujo de efectivo, se toma en cuenta el promedio de la tasa de descuento promediada de los 3 bancos estatales que se están analizando en esta investigación (Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica y Banco Popular de Desarrollo Comunal). Para esto se consultó las páginas web, así como consulta vía correo electrónico, de esta manera se obtuvo que la tasa de interés promedio para un certificado de depósito a plazo de 5 años es de 5.73%.

Para los fines de esta investigación, se realizó el flujo de efectivo de acuerdo con cada banco para el análisis de la alternativa de financiamiento, así como utilizando la información de Co

Working para poder determinar cuál es la mejor alternativa, con proyecciones a cinco años, para obtener los instrumentos de evaluación financiera VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

Es necesario saber cuál es el valor del dinero en el tiempo utilizando VAN, así como la rentabilidad de la inversión, mediante TIR.

4.6.1 Bancos

4.6.1.1 Banco de Costa Rica

Tabla 18 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BCR

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Consultorías		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Total de ingresos		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		₡ 768,000.00	₡ 806,400.00	₡ 846,720.00	₡ 889,056.00	₡ 933,508.80
Licencias (Zoom y Convert kit)		₡ 357,971.52	₡ 375,870.10	₡ 394,663.60	₡ 414,396.78	₡ 435,116.62
Servicio de internet		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Gasolina		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Servicios notariales		₡ 150,000.00	₡ 157,500.00	₡ 165,375.00	₡ 173,643.75	₡ 182,325.94
Colegio de abogados		₡ 90,000.00	₡ 94,500.00	₡ 99,225.00	₡ 104,186.25	₡ 109,395.56
CCSS		₡ 330,000.00	₡ 346,500.00	₡ 363,825.00	₡ 382,016.25	₡ 401,117.06
Gasto por depreciación (Mobiliario y Equipo)		₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00
Total gastos fijos		₡ 2,510,660.52	₡ 2,631,459.10	₡ 2,758,297.60	₡ 2,891,478.03	₡ 3,031,317.49
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		₡ 91,319.27	₡ 95,885.23	₡ 100,679.49	₡ 105,713.47	₡ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		₡ 365,277.06	₡ 383,540.92	₡ 402,717.96	₡ 422,853.86	₡ 443,996.56
Consumo en sesiones		₡ 300,000.00	₡ 315,000.00	₡ 330,750.00	₡ 347,287.50	₡ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		₡ 124,200.00	₡ 130,410.00	₡ 136,930.50	₡ 143,777.03	₡ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		₡ 730,554.13	₡ 767,081.84	₡ 805,435.93	₡ 845,707.72	₡ 887,993.11
Total gastos variables		₡ 1,611,350.46	₡ 1,691,917.98	₡ 1,776,513.88	₡ 1,865,339.58	₡ 1,958,606.56
Total de gastos		₡ 4,122,010.98	₡ 4,323,377.08	₡ 4,534,811.49	₡ 4,756,817.61	₡ 4,989,924.04
UAII		₡ 3,503,166.79	₡ 3,683,059.58	₡ 3,871,947.01	₡ 4,070,278.81	₡ 4,278,527.20
Impuestos (Renta)		₡ 175,158.34	₡ 184,152.98	₡ 193,597.35	₡ 203,513.94	₡ 213,926.36
Intereses		₡ 219,450.00	₡ 150,700.67	₡ 77,640.77	₡ -	₡ -
Utilidad neta		₡ 3,108,558.45	₡ 3,348,205.93	₡ 3,600,708.89	₡ 3,866,764.87	₡ 4,064,600.84
Amortización		₡ 1,096,480.48	₡ 1,165,229.81	₡ 1,238,289.71	₡ -	₡ -
Préstamo	₡ (3,500,000.00)					
Flujo neto de efectivo		₡ 2,012,077.97	₡ 2,182,976.12	₡ 2,362,419.18	₡ 3,866,764.87	₡ 4,064,600.84
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
Flujo neto acumulado						
VAN	₡ 8,523,862.95					
TIR	63%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

Con el Banco de Costa Rica se obtienen resultados favorables donde VAN es ₡8,523,862.95 lo cual significa que se obtiene una utilidad importante y a su vez TIR es 63%. Esta entidad nos da una buena ganancia y tasa de recuperación.

4.6.1.2 Banco Nacional de Costa Rica

Tabla 19 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BNCR

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Consultorías		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Total de ingresos		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		₡ 768,000.00	₡ 806,400.00	₡ 846,720.00	₡ 889,056.00	₡ 933,508.80
Licencias (Zoom y Convert kit)		₡ 357,971.52	₡ 375,870.10	₡ 394,663.60	₡ 414,396.78	₡ 435,116.62
Servicio de internet		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Gasolina		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Servicios notariales		₡ 150,000.00	₡ 157,500.00	₡ 165,375.00	₡ 173,643.75	₡ 182,325.94
Colegio de abogados		₡ 90,000.00	₡ 94,500.00	₡ 99,225.00	₡ 104,186.25	₡ 109,395.56
CCSS		₡ 330,000.00	₡ 346,500.00	₡ 363,825.00	₡ 382,016.25	₡ 401,117.06
Gasto por depreciación (Mobiliario y Equipo)		₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00
Total gastos fijos		₡ 2,510,660.52	₡ 2,631,459.10	₡ 2,758,297.60	₡ 2,891,478.03	₡ 3,031,317.49
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		₡ 91,319.27	₡ 95,885.23	₡ 100,679.49	₡ 105,713.47	₡ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		₡ 365,277.06	₡ 383,540.92	₡ 402,717.96	₡ 422,853.86	₡ 443,996.56
Consumo en sesiones		₡ 300,000.00	₡ 315,000.00	₡ 330,750.00	₡ 347,287.50	₡ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		₡ 124,200.00	₡ 130,410.00	₡ 136,930.50	₡ 143,777.03	₡ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		₡ 730,554.13	₡ 767,081.84	₡ 805,435.93	₡ 845,707.72	₡ 887,993.11
Total gastos variables		₡ 1,611,350.46	₡ 1,691,917.98	₡ 1,776,513.88	₡ 1,865,339.58	₡ 1,958,606.56
Total de gastos		₡ 4,122,010.98	₡ 4,323,377.08	₡ 4,534,811.49	₡ 4,756,817.61	₡ 4,989,924.04
UAI		₡ 3,503,166.79	₡ 3,683,059.58	₡ 3,871,947.01	₡ 4,070,278.81	₡ 4,278,527.20
Impuestos (Renta)		₡ 175,158.34	₡ 184,152.98	₡ 193,597.35	₡ 203,513.94	₡ 213,926.36
Intereses		₡ 309,750.00	₡ 257,838.18	₡ 201,332.17	₡ 139,825.38	₡ 72,875.23
Utilidad neta		₡ 3,018,258.45	₡ 3,241,068.42	₡ 3,477,017.48	₡ 3,726,939.49	₡ 3,991,725.61
Amortización		₡ 586,574.19	₡ 638,486.01	₡ 694,992.02	₡ 756,498.82	₡ 823,448.96
Préstamo	₡ (3,500,000.00)					
Flujo neto de efectivo		₡ 2,431,684.26	₡ 2,602,582.41	₡ 2,782,025.46	₡ 2,970,440.67	₡ 3,168,276.64
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
Flujo neto acumulado						
VAN	₡ 8,255,595.64					
TIR	69%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

Por su parte el Banco Nacional arroja un resultado también favorable donde VAN es ₡8,255,595.64 lo cual significa que se obtiene una utilidad importante y a su vez TIR es 69%.

4.6.1.3 Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Tabla 20 Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Consultorías		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Total de ingresos		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		₡ 768,000.00	₡ 806,400.00	₡ 846,720.00	₡ 889,056.00	₡ 933,508.80
Licencias (Zoom y Convert kit)		₡ 357,971.52	₡ 375,870.10	₡ 394,663.60	₡ 414,396.78	₡ 435,116.62
Servicio de internet		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Gasolina		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Servicios notariales		₡ 150,000.00	₡ 157,500.00	₡ 165,375.00	₡ 173,643.75	₡ 182,325.94
Colegio de abogados		₡ 90,000.00	₡ 94,500.00	₡ 99,225.00	₡ 104,186.25	₡ 109,395.56
CCSS		₡ 330,000.00	₡ 346,500.00	₡ 363,825.00	₡ 382,016.25	₡ 401,117.06
Gasto por depreciación (Mobiliario y Equipo)		₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00	₡ 94,689.00
Total gastos fijos		₡ 2,510,660.52	₡ 2,631,459.10	₡ 2,758,297.60	₡ 2,891,478.03	₡ 3,031,317.49
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		₡ 91,319.27	₡ 95,885.23	₡ 100,679.49	₡ 105,713.47	₡ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		₡ 365,277.06	₡ 383,540.92	₡ 402,717.96	₡ 422,853.86	₡ 443,996.56
Consumo en sesiones		₡ 300,000.00	₡ 315,000.00	₡ 330,750.00	₡ 347,287.50	₡ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		₡ 124,200.00	₡ 130,410.00	₡ 136,930.50	₡ 143,777.03	₡ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		₡ 730,554.13	₡ 767,081.84	₡ 805,435.93	₡ 845,707.72	₡ 887,993.11
Total gastos variables		₡ 1,611,350.46	₡ 1,691,917.98	₡ 1,776,513.88	₡ 1,865,339.58	₡ 1,958,606.56
Total de gastos		₡ 4,122,010.98	₡ 4,323,377.08	₡ 4,534,811.49	₡ 4,756,817.61	₡ 4,989,924.04
UAII		₡ 3,503,166.79	₡ 3,683,059.58	₡ 3,871,947.01	₡ 4,070,278.81	₡ 4,278,527.20
Impuestos (Renta)		₡ 175,158.34	₡ 184,152.98	₡ 193,597.35	₡ 203,513.94	₡ 213,926.36
Intereses		₡ 119,000.00	₡ 103,656.77	₡ 87,791.87	₡ 71,387.57	₡ 54,425.51
Utilidad neta		₡ 3,209,008.45	₡ 3,395,249.83	₡ 3,590,557.79	₡ 3,795,377.30	₡ 4,010,175.32
Amortización		₡ 451,271.45	₡ 466,614.68	₡ 482,479.58	₡ 498,883.88	₡ 515,845.94
Préstamo	₡ (3,500,000.00)					
Flujo neto de efectivo		₡ 2,757,737.00	₡ 2,928,635.15	₡ 3,108,078.21	₡ 3,296,493.42	₡ 3,494,329.39
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
Flujo neto acumulado						
VAN	₡ 9,639,069.64					
TIR	79%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

Finalmente, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal da un resultado favorable donde VAN es ₡9,639,069.64 y a su vez TIR es 79%. En este caso, se obtiene la recuperación más favorable de los tres bancos analizados.

Después de realizar este análisis, se determina que la mejor alternativa de financiamiento para ANATA es el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, debido a que es la que da el mayor VAN y TIR.

4.6.2 Coworking

4.6.2.2 Colabora:

Tabla 21 Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	€ 730,554.13					
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 8,006,436.66	€ 8,406,758.49	€ 8,827,096.42	€ 9,268,451.24
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 8,006,436.66	€ 8,406,758.49	€ 8,827,096.42	€ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Licencias (Zoom y Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Alquiler Coworking		€ 2,191,662.39	€ 2,301,245.51	€ 2,416,307.78	€ 2,537,123.17	€ 2,663,979.33
Total gastos fijos		€ 3,479,633.91	€ 3,653,615.61	€ 3,836,296.39	€ 4,028,111.21	€ 4,229,516.77
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 5,090,984.37	€ 5,345,533.59	€ 5,612,810.27	€ 5,893,450.78	€ 6,188,123.32
UAI		€ 2,534,193.40	€ 2,660,903.07	€ 2,793,948.22	€ 2,933,645.64	€ 3,080,327.92
Impuestos (Renta)		€ 126,709.67	€ 133,045.15	€ 139,697.41	€ 146,682.28	€ 154,016.40
Utilidad neta	€ (730,554.13)	€ 2,407,483.73	€ 2,527,857.92	€ 2,654,250.81	€ 2,786,963.35	€ 2,926,311.52
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
VAN	€ 9,928,100.94					
TIR	334%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

De acuerdo con los datos utilizados, con esta empresa, se tiene un VAN de €9,928,100.94 y TIR de 334%. Esta opción es la que mayor utilidad y TIR genera en este Co Working.

4.6.2.3 WOBU:

Tabla 22 Flujo de efectivo proyectado a cinco años WOBU

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	₡ 867,533.03					
Ingresos						
Consultorías		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Total de ingresos		₡ 7,625,177.77	₡ 8,006,436.66	₡ 8,406,758.49	₡ 8,827,096.42	₡ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
Licencias (Zoomy Convert kit)		₡ 357,971.52	₡ 375,870.10	₡ 394,663.60	₡ 414,396.78	₡ 435,116.62
Servicio de internet		₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
Gasolina		₡ 360,000.00	₡ 378,000.00	₡ 396,900.00	₡ 416,745.00	₡ 437,582.25
Servicios notariales		₡ 150,000.00	₡ 157,500.00	₡ 165,375.00	₡ 173,643.75	₡ 182,325.94
Colegio de abogados		₡ 90,000.00	₡ 94,500.00	₡ 99,225.00	₡ 104,186.25	₡ 109,395.56
CCSS		₡ 330,000.00	₡ 346,500.00	₡ 363,825.00	₡ 382,016.25	₡ 401,117.06
Alquiler Coworking		₡ 2,602,599.09	₡ 2,732,729.04	₡ 2,869,365.49	₡ 3,012,833.77	₡ 3,163,475.46
Total gastos fijos		₡ 3,890,570.61	₡ 4,085,099.14	₡ 4,289,354.10	₡ 4,503,821.80	₡ 4,729,012.89
Gastos variables						
Sesiones de fotos		₡ 91,319.27	₡ 95,885.23	₡ 100,679.49	₡ 105,713.47	₡ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		₡ 365,277.06	₡ 383,540.92	₡ 402,717.96	₡ 422,853.86	₡ 443,996.56
Consumo en sesiones		₡ 300,000.00	₡ 315,000.00	₡ 330,750.00	₡ 347,287.50	₡ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		₡ 124,200.00	₡ 130,410.00	₡ 136,930.50	₡ 143,777.03	₡ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		₡ 730,554.13	₡ 767,081.84	₡ 805,435.93	₡ 845,707.72	₡ 887,993.11
Total gastos variables		₡ 1,611,350.46	₡ 1,691,917.98	₡ 1,776,513.88	₡ 1,865,339.58	₡ 1,958,606.56
Total de gastos		₡ 5,501,921.07	₡ 5,777,017.12	₡ 6,065,867.98	₡ 6,369,161.38	₡ 6,687,619.45
UAI		₡ 2,123,256.70	₡ 2,229,419.54	₡ 2,340,890.51	₡ 2,457,935.04	₡ 2,580,831.79
Impuestos (Renta)		₡ 106,162.84	₡ 111,470.98	₡ 117,044.53	₡ 122,896.75	₡ 129,041.59
Utilidad neta	₡ (867,533.03)	₡ 2,017,093.87	₡ 2,117,948.56	₡ 2,223,845.99	₡ 2,335,038.29	₡ 2,451,790.20
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
VAN	₡ 8,076,599.89					
TIR	237%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

De acuerdo con los datos utilizados, con esta empresa se tiene un VAN de ₡8,076,599.99 y TIR de 237%.

4.6.2.4 Republic Workspace:

Tabla 23 Flujo de efectivo proyectado a cinco años

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	€ 815,207.09					
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 8,006,436.66	€ 8,406,758.49	€ 8,827,096.42	€ 9,268,451.24
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 8,006,436.66	€ 8,406,758.49	€ 8,827,096.42	€ 9,268,451.24
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Licencias (Zoom y Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Alquiler Coworking		€ 2,445,621.27	€ 2,567,902.33	€ 2,696,297.45	€ 2,831,112.32	€ 2,972,667.94
Total gastos fijos		€ 3,733,592.79	€ 3,920,272.43	€ 4,116,286.05	€ 4,322,100.35	€ 4,538,205.37
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 5,344,943.25	€ 5,612,190.41	€ 5,892,799.93	€ 6,187,439.93	€ 6,496,811.93
UAI		€ 2,280,234.52	€ 2,394,246.25	€ 2,513,958.56	€ 2,639,656.49	€ 2,771,639.31
Impuestos (Renta)		€ 114,011.73	€ 119,712.31	€ 125,697.93	€ 131,982.82	€ 138,581.97
Utilidad neta	€ (815,207.09)	€ 2,166,222.80	€ 2,274,533.93	€ 2,388,260.63	€ 2,507,673.66	€ 2,633,057.35
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
VAN	€ 8,783,873.29					
TIR	270%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

Finalmente, con esta última empresa se tiene un VAN de €8,783,873.29 y TIR 270%.

4.6.3 Análisis de sensibilidad y escenarios

Sobre el particular, para enriquecer el análisis, es necesario realizar dos escenarios de comprobación para cada una de las alternativas seleccionadas en Coworking y en financiamiento.

Para cada alternativa, se considera un 5% de incremento anual en los ingresos el cual es el escenario normal tomando en cuenta la situación actual económica del país a raíz de la

pandemia. En todos los escenarios se asume un 5% de incremento anual de gastos. Ahora, se define también el escenario pesimista, utilizando un 1% de incremento en los ingresos, tomando en cuenta el comportamiento de la inflación y tercero un escenario optimista utilizando un aumento del 10% en los ingresos por servicios pensando en una posible reactivación económica, tanto para la mejor alternativa bancaria que en este caso es el Banco Popular y de Desarrollo Comunal como para Coworking Colabora. Este análisis es muy importante para determinar la viabilidad del proyecto contemplando cambios en los ingresos como parte las variables clave que pueden impactar los números de VAN y TIR.

4.6.3.1 Financiamiento

4.6.3.1.1 Escenario 1: aumento del ingreso por servicios en un 1% con financiamiento:

Al considerar el 1%, el VAN que se obtuvo en este caso es de $\text{C}\$7,178,190.98$ y una TIR 70%. Esto significa que, se sigue obteniendo ganancias, aunque son menores, por lo cual sigue siendo viable la inversión.

Tabla 24 Escenario 1. Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 7,701,429.55	€ 7,778,443.85	€ 7,856,228.28	€ 7,934,790.57
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 7,701,429.55	€ 7,778,443.85	€ 7,856,228.28	€ 7,934,790.57
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ 768,000.00	€ 806,400.00	€ 846,720.00	€ 889,056.00	€ 933,508.80
Licencias (Zoom y Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Gasto por depreciación (Mobiliario y Equipo)		€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00
Total gastos fijos		€ 2,510,660.52	€ 2,631,459.10	€ 2,758,297.60	€ 2,891,478.03	€ 3,031,317.49
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 4,122,010.98	€ 4,323,377.08	€ 4,534,811.49	€ 4,756,817.61	€ 4,989,924.04
UAI		€ 3,503,166.79	€ 3,378,052.47	€ 3,243,632.36	€ 3,099,410.67	€ 2,944,866.53
Impuestos (Renta)		€ 175,158.34	€ 168,902.62	€ 162,181.62	€ 154,970.53	€ 147,243.33
Intereses		€ 119,000.00	€ 103,656.77	€ 87,791.87	€ 71,387.57	€ 54,425.51
Utilidad neta		€ 3,209,008.45	€ 3,105,493.07	€ 2,993,658.87	€ 2,873,052.57	€ 2,743,197.68
Amortización		€ 451,271.45	€ 466,614.68	€ 482,479.58	€ 498,883.88	€ 515,845.94
Préstamo	€ (3,500,000.00)					
Flujo neto de efectivo		€ 2,757,737.00	€ 2,638,878.39	€ 2,511,179.29	€ 2,374,168.69	€ 2,227,351.75
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
Flujo neto acumulado						
VAN	€ 7,178,190.98					
TIR	70%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.3.1.2 Escenario 3: aumento del ingreso por servicios en un 10% con financiamiento:

Al respecto en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el resultado que se obtiene del 12,940,441.36 y una TIR 90%. esto indica que esta inversión se recupera en el segundo año.

Tabla 25 Escenario 3. Flujo de efectivo proyectado a cinco años BPDC

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 8,387,695.55	€ 9,226,465.11	€ 10,149,111.62	€ 11,164,022.78
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 8,387,695.55	€ 9,226,465.11	€ 10,149,111.62	€ 11,164,022.78
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ 768,000.00	€ 806,400.00	€ 846,720.00	€ 889,056.00	€ 933,508.80
Licencias (Zoom y Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Gasto por depreciación (Mobiliario y Equipo)		€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00	€ 94,689.00
Total gastos fijos		€ 2,510,660.52	€ 2,631,459.10	€ 2,758,297.60	€ 2,891,478.03	€ 3,031,317.49
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 4,122,010.98	€ 4,323,377.08	€ 4,534,811.49	€ 4,756,817.61	€ 4,989,924.04
UAII		€ 3,503,166.79	€ 4,064,318.47	€ 4,691,653.62	€ 5,392,294.00	€ 6,174,098.73
Impuestos (Renta)		€ 175,158.34	€ 203,215.92	€ 234,582.68	€ 282,079.40	€ 360,259.87
Intereses		€ 119,000.00	€ 103,656.77	€ 87,791.87	€ 71,387.57	€ 54,425.51
Utilidad neta		€ 3,209,008.45	€ 3,757,445.77	€ 4,369,279.07	€ 5,038,827.04	€ 5,759,413.35
Amortización		€ 451,271.45	€ 466,614.68	€ 482,479.58	€ 498,883.88	€ 515,845.94
Préstamo	€ (3,500,000.00)					
Flujo neto de efectivo		€ 2,757,737.00	€ 3,290,831.09	€ 3,886,799.49	€ 4,539,943.15	€ 5,243,567.41
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
Flujo neto acumulado						
VAN	€ 12,940,441.36					
TIR	90%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.3.2 Coworking

4.6.3.2.1 Escenario 1: aumento del ingreso por servicios en un 1% con Coworking:

En el escenario 1, el resultado que se obtiene es una VAN de €7,600,662.11 y una TIR de 322% el cual sigue siendo bueno ya que genera utilidades igualmente desde el primer año, pero en menor valor.

Tabla 26 Escenario 1. Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	€ 730,554.13					
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 7,701,429.55	€ 7,778,443.85	€ 7,856,228.28	€ 7,934,790.57
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 7,701,429.55	€ 7,778,443.85	€ 7,856,228.28	€ 7,934,790.57
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Licencias (Zoom y Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Alquiler Coworking		€ 2,191,662.39	€ 2,301,245.51	€ 2,416,307.78	€ 2,537,123.17	€ 2,663,979.33
Total gastos fijos		€ 3,479,633.91	€ 3,653,615.61	€ 3,836,296.39	€ 4,028,111.21	€ 4,229,516.77
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 5,090,984.37	€ 5,345,533.59	€ 5,612,810.27	€ 5,893,450.78	€ 6,188,123.32
UAII		€ 2,534,193.40	€ 2,355,895.96	€ 2,165,633.58	€ 1,962,777.50	€ 1,746,667.24
Impuestos (Renta)		€ 126,709.67	€ 117,794.80	€ 108,281.68	€ 98,138.88	€ 87,333.36
Utilidad neta	€ (730,554.13)	€ 2,407,483.73	€ 2,238,101.16	€ 2,057,351.90	€ 1,864,638.63	€ 1,659,333.88
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
VAN	€ 7,600,662.11					
TIR	322%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.3.2.2 Escenario 3: aumento de ingreso por servicios en un 10% con Coworking:

En el escenario 3, se aplica un incremento en los ingresos de un 10%, el resultado que se obtiene una VAN de €13,096,787.61 y una TIR de 349%, el cual genera muy buenas utilidades desde el primer año.

Tabla 27 Escenario 3. Flujo de efectivo proyectado a cinco años Colabora

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	€ 730,554.13					
Ingresos						
Consultorías		€ 7,625,177.77	€ 8,387,695.55	€ 9,226,465.11	€ 10,149,111.62	€ 11,164,022.78
Total de ingresos		€ 7,625,177.77	€ 8,387,695.55	€ 9,226,465.11	€ 10,149,111.62	€ 11,164,022.78
Gastos						
<u>Gastos Fijos</u>						
Servicios publicos (Electricidad, telefonía y agua)		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Licencias (Zoomy Convert kit)		€ 357,971.52	€ 375,870.10	€ 394,663.60	€ 414,396.78	€ 435,116.62
Servicio de internet		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Gasolina		€ 360,000.00	€ 378,000.00	€ 396,900.00	€ 416,745.00	€ 437,582.25
Servicios notariales		€ 150,000.00	€ 157,500.00	€ 165,375.00	€ 173,643.75	€ 182,325.94
Colegio de abogados		€ 90,000.00	€ 94,500.00	€ 99,225.00	€ 104,186.25	€ 109,395.56
CCSS		€ 330,000.00	€ 346,500.00	€ 363,825.00	€ 382,016.25	€ 401,117.06
Alquiler Coworking		€ 2,191,662.39	€ 2,301,245.51	€ 2,416,307.78	€ 2,537,123.17	€ 2,663,979.33
Total gastos fijos		€ 3,479,633.91	€ 3,653,615.61	€ 3,836,296.39	€ 4,028,111.21	€ 4,229,516.77
<u>Gastos variables</u>						
Sesiones de fotos		€ 91,319.27	€ 95,885.23	€ 100,679.49	€ 105,713.47	€ 110,999.14
Maquillaje para sesiones		€ 365,277.06	€ 383,540.92	€ 402,717.96	€ 422,853.86	€ 443,996.56
Consumo en sesiones		€ 300,000.00	€ 315,000.00	€ 330,750.00	€ 347,287.50	€ 364,651.88
Reconocimientos/Premios		€ 124,200.00	€ 130,410.00	€ 136,930.50	€ 143,777.03	€ 150,965.88
Alquiler espacio para sesiones		€ 730,554.13	€ 767,081.84	€ 805,435.93	€ 845,707.72	€ 887,993.11
Total gastos variables		€ 1,611,350.46	€ 1,691,917.98	€ 1,776,513.88	€ 1,865,339.58	€ 1,958,606.56
Total de gastos		€ 5,090,984.37	€ 5,345,533.59	€ 5,612,810.27	€ 5,893,450.78	€ 6,188,123.32
UAI		€ 2,534,193.40	€ 3,042,161.96	€ 3,613,654.83	€ 4,255,660.83	€ 4,975,899.45
Impuestos (Renta)		€ 126,709.67	€ 152,108.10	€ 180,682.74	€ 212,783.04	€ 248,794.97
Utilidad neta	€ (730,554.13)	€ 2,407,483.73	€ 2,890,053.86	€ 3,432,972.09	€ 4,042,877.79	€ 4,727,104.48
Tasa de descuento		5.73%	5.73%	5.73%	5.73%	5.73%
VAN	€ 13,096,787.61					
TIR	349%					

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.4 Comparación de escenarios

En ambas modalidades los tres escenarios analizados registran los valores de la VAN y una TIR favorables, de esta manera se deduce que ANATA alcanzará a cubrir los gastos y a su vez obtener ganancias, aún en el escenario pesimista. En las siguientes tablas se detalla la comparación de los tres escenarios para cada modalidad:

Tabla 28 Comparación de escenarios con financiamiento BPDC

Escenarios	Descripción	VAN	TIR
Escenario 1	Pesimista	€ 7,178,190.98	70%
Escenario 2	Normal	€ 9,639,069.64	79%
Escenario 3	Optimista	€ 12,940,441.36	90%

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 29 Comparación de escenarios con Coworking Colabora

Escenarios	Escenarios	VAN	TIR
Escenario 1	Pesimista	₡ 7,600,662.11	322%
Escenario 2	Normal	₡ 9,928,100.94	334%
Escenario 3	Optimista	₡ 13,096,787.61	349%

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.5 Período de Recuperación

El período de recuperación indica el tiempo en el cual va a recuperarse la inversión del capital. Ahora bien, al enfocarse al escenario probable o normal de un crecimiento de 5%, En este caso, para financiamiento, sobre los ingresos, se obtiene un flujo de efectivo muy favorable, en el cual en el tercer año se recupera la inversión inicial y permite cubrir al 100% el préstamo solicitado, por cuanto el disponible cubre todos los gastos.

Con respecto a Coworking, utilizando la misma variable de un 5% de aumento en los ingresos, la inversión se recupera en el primer año; no obstante, se deben considerar aspectos cualitativos.

Tabla 30 Período de recuperación con financiamiento BPDC

Año	Entradas de efectivo operativas	Efectivo acumulado	Período de recuperacion
1	₡ 2,757,737.00	₡ 2,757,737.00	₡ (742,263.00)
2	₡ 2,928,635.15	₡ 5,686,372.15	₡ 2,186,372.15
3	₡ 3,108,078.21	₡ 8,794,450.36	₡ 5,294,450.36
4	₡ 3,296,493.42	₡ 12,090,943.77	₡ 8,590,943.77
5	₡ 3,494,329.39	₡ 15,585,273.16	₡ 12,085,273.16

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 31 Período de recuperación con Coworking Colabora

Año	Entradas de efectivo operativas	Efectivo acumulado	Período de recuperación
1	₡ 2,407,483.73	₡ 2,407,483.73	₡ 1,676,929.60
2	₡ 2,527,857.92	₡ 4,935,341.65	₡ 4,204,787.52
3	₡ 2,654,250.81	₡ 7,589,592.46	₡ 6,859,038.33
4	₡ 2,786,963.35	₡ 10,376,555.81	₡ 9,646,001.68
5	₡ 2,926,311.52	₡ 13,302,867.33	₡ 12,572,313.20

Fuente. Elaboración propia, 2021

4.6.6 Punto de Equilibrio

Tabla 32 Punto de Equilibrio con financiamiento BPDC

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}} = \frac{₡ 2,510,661}{1 - (1,611,350/9,032,201)} = \frac{₡ 2,510,661}{0.7886803} = ₡ 3,183,369$$

Fuente. Elaboración propia, 2021

Tabla 33 Punto de Equilibrio con Coworking Colabora

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}} = \frac{₡ 3,479,634}{1 - (1,611,350/9,032,201)} = \frac{₡ 3,479,634}{0.7886803} = ₡ 4,411,970$$

Fuente. Elaboración propia, 2021

De acuerdo con el cálculo de equilibrio, para cubrir los costos de ANATA en Montes de Oca durante el 2021 utilizando la opción de financiamiento, en su primer año el ingreso debe ser ₡3,183,369 y utilizando Coworking debe ser ₡4,411,970.

4.6.7 Índice de deseabilidad (ID)

$$ID = \frac{VAN}{I_0}$$

Tabla 34 Índice de deseabilidad

Financiamiento	Coworking
2.75	13.59

Fuente. Elaboración propia, 2021

El índice de deseabilidad mide la relación entre el valor actual neto (VAN) de los flujos de efectivo futuros de un proyecto versus la inversión inicial, es decir, si hay una contribución de ganancia con respecto a la inversión. Si el índice es mayor a uno, significa que la inversión es viable. En este caso, el ID es mayor que uno para ambos casos (financiamiento y Coworking), siendo la inversión propuesta aceptable ya que el VAN es mayor que el flujo de inversión inicial.

CAPÍTULO V:
DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En este apartado de resumen las variables investigadas y analizadas.

5.1 PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

De acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación, se determina que las Pyme son fuentes de empleo y a pesar de las dificultades que han tenido debido a la pandemia algunas han sobrevivido como es el caso de ANATA. Al respecto, el gobierno y la banca han lanzado programas para ofrecer facilidades a estas empresas en cuanto a condiciones, tasas y plazos para el financiamiento.

De esta manera, la propietaria de ANATA ha buscado opciones para poder expandir su negocio ya sea, mediante un préstamo para invertir en una oficina en su casa de habitación, o utilizando un espacio de Coworking en el cantón de Montes de Oca.

5.2 SERVICIOS BRINDADOS POR ANATA

Acorde con esta investigación se deduce que la negociación es una herramienta que se ha utilizado desde la época del imperio romano, siendo de suma importancia para resolver conflictos, así como para intercambios de bienes y servicios. A través del tiempo, esta modalidad ha ganado un espacio en la vida empresarial y cotidianidad de las personas, aplicándose cada vez más, en diferentes situaciones personales y profesionales tales como: negociación de incremento salarial, ascensos, ofertas, conflictos legales, entre otros.

Por esta razón, tanto empresas como personas acuden en busca de asesoría o coaching para poder establecer estas negociaciones de la mejor manera para que sean efectivas.

5.3 MEDIOS PARA FINANCIAMIENTO Y OPCIONES DE CO WORKING PARA ANATA

Según lo pretendido por ANATA, se requiere un espacio donde pueda dar atención permanente y personalizada de tal forma que se vea la marca no solo en redes sociales sino también en un lugar físico. Para esto se debía buscar alternativas de financiamiento para poder habilitar una oficina en su casa de habitación en un comienzo, donde la inversión es menor y de no ser posible conseguir un préstamo; o en su efecto recurrir a la opción de Coworking en el cantón de Montes de Oca. En línea con lo antes descrito, se identificó que las tres entidades del sistema financiero nacional (Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica y Banco Popular y Desarrollo Comunal) brindan financiamientos con condiciones y requisitos muy favorables para Pymes y mujeres emprendedoras.

Por su parte, en Montes de Oca hay tres empresas de Coworking que brindan opciones competitivas para establecer una oficina permanentemente de manera inmediata sin necesidad de una inversión.

5.4 INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO

De acuerdo con los datos obtenidos de las entidades financieras, así como de las empresas de Coworking, el flujo de efectivo proyectado a cinco años, para determinar el VAN y TIR en cada una de las alternativas base a las estimaciones efectuadas, todas mostraron resultados favorables donde los indicadores VAN y TIR fueron positivos.

De esta forma, en cuanto a financiamiento, la mejor opción es el Banco Popular y de Desarrollo Comunal ya que tiene los valores más altos de VAN por ₡9,639,069.64, TIR por un 79% y un ID de 2.75, generando una mayor rentabilidad y el período de recuperación es en el tercer año.

Con respecto a Coworking, la mejor opción es Colabora donde VAN es ¢9,928,100.94, TIR 334% y el ID es 13.59, en este caso el período de recuperación es en el segundo año.

5.5 DETERMINACIÓN DE LAS LIMITACIONES DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Es importante destacar que esta investigación se realizó en medio de la pandemia del virus COVID-19. Esto significa que se realizaron las entrevistas de manera virtual y la información solicitada tanto a las empresas de Coworking como con los bancos fue por vía telefónica y correo electrónico. Esto, generó algunos retrasos en obtener la información, sin embargo, se logró conseguir todos los datos necesarios y los resultados fueron muy favorables para ANATA, lo que significa que se puede avanzar con el proceso de expansión.

CAPÍTULO VI:
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se van a desarrollar las conclusiones y recomendaciones como resultado de los datos de la investigación, conforme el objetivo general y los objetivos específicos mencionados al inicio del documento.

6.1 CONCLUSIONES

6.1.1 Conclusiones generales

Se considera que es viable el financiamiento en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, debido a que los instrumentos de análisis financieros utilizados Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno, arrojaron cifras positivas ya habiendo considerado los gastos fijos y variables y cuota del préstamo, además el escenario normal o escenario dos es el que arroja un resultado más realista, asumiendo un incremento del 5% anual en los ingresos. También se infiere que la alternativa Coworking en específico la denominada “Coworking Colabora” es viable con base a los resultados de las citadas variables, empero son mayores los rendimientos del financiamiento que esta última modalidad.

6.1.2 Conclusiones específicas

Con respecto a las conclusiones de acuerdo con los objetivos específicos:

- Según lo indicado en el capítulo y apartado 4, se determinó la situación financiera actual de ANATA y se logró y corroboró actualmente tiene resultados muy positivos sea ganancias, en los cuales, a pesar de no contar con un espacio de oficina fijo, ha logrado cubrir los gastos fijos y variables; aún ante la situación de pandemia vigente el país, por esta razón se refuerza la idea de iniciar el proyecto de expansión del negocio.
- Se estableció en el capítulo 4 apartado 2, tabla 5, que las diferentes entidades financieras del sistema bancario nacional del sector público, ofrecen las mejores alternativas de financiamiento para Pymes, a saber, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el

Banco de Costa Rica y el Banco Nacional de Costa Rica. Al analizar los datos cualitativos y cuantitativos requeridos ANATA cubre los requisitos solicitados por estas entidades bancarias.

- En el capítulo 4, apartado 3, se identificó las diferentes empresas de Coworking en el cantón de Montes de Oca que ofrecen las mejores condiciones y servicios las empresas estos son Colabora, WOBU y Republic Workspace, en estas ANATA podrá también conforme su actividad desarrollar y prestar los servicios de consultoría y resolución de conflictos; además se ajusta conforme los registros de ingresos y perfil del cliente que el emprendimiento atiende.
- Según el análisis efectuado en el capítulo 4, apartados 5 y 6, se estableció como la mejor alternativa de financiamiento para ANATA, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal ya que cubre, los requisitos, las condiciones y flujos de efectivo proyectados en diferentes escenarios. Aunado a que con esta entidad los valores obtenidos de VAN y TIR e Índice de Deseabilidad, registran la mayor rentabilidad y utilidad debido a sus excelentes condiciones para pequeños empresarios, permitiendo recuperar la inversión en el tercer año.
- En el capítulo 4, apartados 3 y 6, en cuanto a Coworking, se estableció que la mejor opción es Colabora debido a que ofrece los mejores precios, es en la que se obtiene el mayor VAN, TIR e Índice de Deseabilidad.

6.2 RECOMENDACIONES

6.2.1 Recomendaciones generales

En relación con el objetivo general de la investigación, se establece que la mejor alternativa para ANATA, es el financiamiento seleccionando el Banco Popular de Desarrollo Comunal para remodelar su casa de habitación y establecer su oficina debido a que:

- Permite recuperar la inversión después del tercer año.
- El resultado del análisis de los instrumentos financieros lo evidenciaron al ser el Valor Actual Neto ¢9,639,069.64, la Tasa Interna de Rendimiento un 79% y el Índice de Deseabilidad 2.75 lo que significa que la inversión es viable.
- Adicionalmente, los activos serán propios de la empresa y serán acorde a su gusto y necesidades, mientras que, a diferencia del Coworking, estos serán son alquilados.
- Al cancelarse el préstamo, se puede pensar en una nueva inversión para continuar con la expansión, en la misma oficina o en una nueva, mientras que, el Coworking, siempre va a ser un gasto fijo, sin adquirir ningún activo para el patrimonio, que además limita el espacio ofertado por la empresa, por lo que no habría oportunidad de crecimiento.
- El Coworking siempre va a representar un desplazamiento y gasto adicional de gasolina, en cambio, teniendo la oficina en casa se podría evitar ese desplazamiento y hacer un mejor uso del tiempo en atención al cliente y preparación de reuniones.

6.2.2 Recomendaciones específicas

- Con base al primer objetivo específico, se dispone a:

Iniciar el proceso de financiamiento; dado que sus ingresos cubren los gastos fijos y variables y la cuota del préstamo, amén de contar con clientela registrada tanta de personería física y jurídica que acude para el uso de servicios de consultorías, asesoramiento.

- Según el segundo objetivo específico, se propone:

Proceder con el proceso de tramitología con el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, ya que fue la entidad que arrojó mejores resultados y condiciones para pequeñas empresas, a su vez iniciar el proceso de permisos municipales y otros para lo respectivo.

De acuerdo con el tercero objetivo específico, se procede:

Mantener la opción de financiamiento en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal a pesar de haber determinado que el Coworking Colabora, es la que ofrece los mejores resultados en esta modalidad.

- Con base al cuarto objetivo, se analiza:

Implementar la expansión de la empresa utilizando financiamiento con el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, ya que es el que tiene las mejores condiciones, VAN y TIR, adicionalmente el período de recuperación es en el tercer año, aunado a que con esta opción no habría tanto desplazamiento, reduciendo los gastos de alimentación, consumo y gasolina, lo cual sí sucedería con Coworking.

Realizar abonos adicionales para cancelar con anticipación y los activos pasan a ser parte del capital de la empresa disminuyendo ese pasivo.

Potenciar sus fortalezas, promocionando más el servicio, no sólo en redes sociales sino también ofrecer a las empresas paquetes atractivos para los empleados que necesiten coaching en negociación e inclusive publicidad a través de periódicos reconocidos y televisión.

Explotar sus oportunidades, mediante la implementación de contenido digital para ayudar con la expansión y cobertura de servicios, así como contratar un administrador de redes sociales para disponer de mayor disponibilidad para el servicio a más clientes.

Mitigar sus debilidades como la falta de conocimientos en administración, finanzas o Excel, mediante capacitaciones con el fin de poder alcanzar mejores herramientas de análisis y adquirir eficiencia al realizar presentaciones o material necesario para la toma de decisiones, tales como presupuestos o proyecciones.

Afrontar las amenazas, como es la competencia mediante la realización de un análisis de mercado, y ser competitiva en cuanto a oferta y calidad de servicios, siempre ofreciendo sesiones personalizadas y con vasto conocimiento, e igualmente aplicar diferentes estrategias de conformidad con las tendencias de mercado en cuanto a negociación, solución de conflictos y similares.

REFERENCIAS

APD. (2019). *Tipos de negociación: ¿Cuál es el más adecuado para tu negocio?* | APD.

<https://www.apd.es/tipos-de-negociacion/>

Arias Odón, F. (2012). *EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN 6a EDICIÓN*.

Arrieta, D., & Alabat, Y. (2018). *Estudio del emprendimiento contemporáneo en América Latina*.

https://www.ecorfan.org/bolivia/series/Estudio_del_emprendimiento_contemporaneo_en_America_Latina/Estudio_del_emprendimiento_contempor%C3%A1neo_en_America_Latina.pdf

Azar, K. (2020). *Mecanismos alternativos de financiamiento a pymes* | CAF.

<https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/06/mecanismos-alternativos-de-financiamiento-a-pymes/>

Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. 7.

https://www.academia.edu/39204599/Evaluacion_de_Proyectos_7ma_Ed_Gabriel_Baca_Urbina

Burbano, J. (2011). *Presupuestos: Enfoque de gestión, planeación y control de recursos*.

<https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2015/03/burbano-presupuestos-enfoque-de-gestic3b3n.pdf>

Business, E. G. S. of. (2019). *La negociación: Un arma para enfrentar los cambios*.

<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/10/14/la-negociacion-un-arma-para-enfrentar-los-cambios/>

Caja Costarricense de Seguro Social. (s.f.). *Caja Costarricense de Seguro Social | Cultura*

organizacional. <https://www.ccss.sa.cr/cultura>

Ceice. (s.f.). *La mediación en la resolución de conflictos.*

<http://www.ceice.gva.es/orientados/profesorado/descargas/la%20mediacion%20en%20la%20resolucion%20de%20conflictos.pdf>

Ceupe. (s.f.). *La negociación como un proceso universal.* Ceupe. [https://www.ceupe.com/blog/la-](https://www.ceupe.com/blog/la-negociacion-como-un-proceso-universal.html)

[negociacion-como-un-proceso-universal.html](https://www.ceupe.com/blog/la-negociacion-como-un-proceso-universal.html)

Ciencias jurídicas. (s.f.). *Perfil del consumidor.* 9.

Concepto.de. (2020). *Objetivos Específicos—Qué son, características y ejemplos.*

<https://concepto.de/objetivos-especificos/>

Definición y Qué es 2020. (2014). *Resolución de Conflictos.* *Definicionyque.es.*

<https://definicionyque.es/resolucion-de-conflictos/>

Desarrollo Social y Económico Local · Municipalidad Montes de Oca. (s.f.). Municipalidad Montes

de Oca. <http://datosabiertos.montesdeoca.go.cr/dashboards/19955/desarrollo-social-y-economico-local/>

Edufinet. (s.f.). *¿Qué se entiende por sistema financiero?* Edufinet.

<https://www.edufinet.com/inicio/sistema-financiero/concepto/que-se-entiende-por-sistema-financiero>

Reglamento a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262. (1975).

Ley de Creación del Registro Nacional.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=37687&nValor3=39736&strTipM=TC

Enciclopedia Jurídica. (2020). *Reglamento*. <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/reglamento/reglamento.htm>

Espectador, E. (2020). *El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento*. <https://www.colombiafintech.co/post/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-a-financiamiento>

Estimaciones y Proyecciones de población | INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. (s.f.). <https://www.inec.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>

Estrategia y Negocios. (2020). *Costa Rica: 7,64% de pymes cerró debido a efecto de pandemia en la economía—Revista Estrategia & Negocios*. <https://www.estrategiaynegocios.net/centroamericaymundo/1417028-330/costa-rica-764-de-pymes-cerr%C3%B3-debido-a-efecto-de-pandemia-en>

Farfán Peña, S. (2014). *Finanzas I Santos Farfan Peña CPT.pdf*. <https://contabilidadparatodos.com/libro-finanzas-i/>

Fernández, R. (2009). *Segmentación de Mercados*. <https://sercontador.com/descarga-en-pdf-el-libro-segmentacion-de-mercados/>

Folgueiras, P. (2016). *La entrevista*. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

Galindo, E. M. (2017). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis.: DEFINICIÓN DEL MARCO HISTÓRICO. *Metodología de Investigación, Pautas Para Hacer Tesis*. <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2017/08/elaboracion-del-marco-historico.html>

- Galindo, E. M. (2021). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis.: ¿QUE ES LA POBLACIÓN EN UNA INVESTIGACIÓN? *Metodología de Investigación, Pautas Para Hacer Tesis*. <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>
- García Colín, J. (2014). *Contabilidad de costos*. McGraw-Hill Interamericana.
- García-García, J. A., Reding-Bernal, A., & López-Alvarenga, J. C. (2013). Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. *Investigación en Educación Médica*, 2(8), 217–224. [https://doi.org/10.1016/S2007-5057\(13\)72715-7](https://doi.org/10.1016/S2007-5057(13)72715-7)
- Gudiño, R. (2020). *Cada vez más consumidores les compran a pymes*. <file:///C:/Users/30775388/Zotero/storage/NNBDFVVA/cada-vez-mas-consumidores-le-compran-a-pymes.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Pilar Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- IEP. (s.f.). *Los Modelos Financieros: Definición y Objetivos* | IEP. <https://www.iep.edu.com.co/modelos-financieros-definicion-objetivos/>
- INEC. (2020). *Costa Rica en cifras 2020*. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documetos-biblioteca-virtual/recostaricaencifras2020.pdf>
- Instituto Nacional de Seguros. (s.f.). *Instituto Nacional de Seguros*. https://www.mideplan.go.cr/pnd-1998-2002/actores/sector_publico/ins/index.html
- Instituto Tecnológico. (2017). *La aventura de emprender en Costa Rica* [Text]. Pensis; Tecnológico de Costa Rica. <https://www.tec.ac.cr/pensis/articulos/aventura-emprender-costa-rica>

- Investigadores. (2020). Fuentes de información primarias, secundarias y terciarias. *Técnicas de Investigación*. <https://tecnicasdeinvestigacion.com/fuentes-de-informacion-primaria-y-secundaria-y-terciaria/>
- Jiménez, Y. R., & Rodríguez, W. V. (2018). *LA OFERTA DE FINANCIAMIENTO A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL, A LOS CUALES PUEDE ACCEDER LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA REGIÓN BRUNCA*, 2018. 156.
- Kirizan, M. (2015). *Tipo de interés—Definición, qué es y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes.html>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina*. <https://www.worldbank.org>
- López, M. A. (2020). *Estudios: Situación actual de las pymes en América Latina | América Retail*. <https://www.america-retail.com/estudios/estudios-situacion-actual-de-las-pymes-en-america-latina/>
- MBA Online School. (2020). *El Origen de la Negociación*. <https://www.mbaonline.es/blog/origen-de-la-negociacion.html>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2002). *Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas, Medianas empresas y sus reformas N°8262*. <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/legislacion/pyme/8262.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (s.f.). *Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica* -. Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. <https://www.meic.go.cr/meic/web/761/datos-abiertos/pyme/registro-de-empresas.php>

Ministerio de Hacienda. (2009). *Directriz CN-001-2009 Propiedad, Planta y Equipo*.
https://www.hacienda.go.cr/docs/5218af6c4f22c_DirectrizCN0012009PropiedadPlantayEquipo.pdf

Ministerio de Hacienda. (s.f.a). *Generalidades del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA)*.
<https://www.hacienda.go.cr/contenido/15035-generalidades-del-impuesto-sobre-el-valor-agregado-iva>

Ministerio de Hacienda. (s.f.b). *Misión, visión y valores institucionales*.
<https://www.hacienda.go.cr/contenido/20-mision-vision-y-valores-institucionales>

Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2020). *Programa Alivio dará fondos no reembolsables a 200 pymes afectadas por Covid 19*. <https://www.mideplan.go.cr/programa-alivio-dara-fondos-no-reembolsables-200-pymes-afectadas-por-covid-19>

Ministerio de Salud. (s.f.). *Trámite para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios*. Ministerio de Salud Costa Rica.
<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites-ms/permisos-a-establecimientos-ms>

Muebles de Oficina. (s.f.). Espacios de ‘cowork’ toman nuevo aire y meten presión a la competencia. *Muebles de oficina en Querétaro, escritorios ejecutivos, sillas operativas y estaciones de trabajo*. <https://www.mueblesdeoficina1.com/espacios-de-cowork-toman-nuevo-aire-y-meten-presion-a-la-competencia/>

Nájera, B. H., Ramírez, T. J., Acuña, J. A. M., León, L. P., & Masís, B. R. (2016). *DESARROLLO DE UNA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN EL SECTOR COMERCIAL A PARTIR DEL AJUSTE DE LOS CAMEL*. 129.

Oca, P. de la M. de M. de. (s.f.a). *Licencias Comerciales (Patentes)*.

https://www.montesdeoca.go.cr/tramites_y_servicios/tramites/Licencias_comerciales.aspx

Oca, P. de la M. de M. de. (s.f.b). *Uso de suelos*.

https://www.montesdeoca.go.cr/tramites_y_servicios/tramites/Uso_de_suelos.aspx

Pedrosa, J. (2016). *Banca pública—Definición, qué es y concepto*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/banca-publica.html>

Peña, A. (2020). *¿Qué ha pasado en el coworking en Latinoamérica?* [https://innera.mx/que-ha-](https://innera.mx/que-ha-pasado-en-el-coworking-en-latinoamerica/)

[pasado-en-el-coworking-en-latinoamerica/](https://innera.mx/que-ha-pasado-en-el-coworking-en-latinoamerica/)

PYMES Costa Rica. (s.f.). *¿Qué es una PYME?, Tamaño de una empresa, PYME Registrada*.

<https://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1>

Quiroa, M. (2020a). *Demografía*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/demografia.html>

Quiroa, M. (2020b). *Producto*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/producto.html>

Rada, H. (2014). *Emprendimiento En América Latina Y Su Impacto En La Gestión De Proyectos*.

Dimensión Empresarial, 12, 95. <https://doi.org/10.15665/rde.v12i2.281>

Raffino, M. E. (2020). *Financiamiento—Concepto, tipos, fuentes y opciones para empresas*.

<https://concepto.de/financiamiento/>

Reatiga, J. S. Q. (2018). *LAS PYMES EN COLOMBIA Y LAS BARRERAS PARA SU DESARROLLO*

Y PERDURABILIDAD. 38.

Sala, J. (2014). *El planteamiento del problema, las preguntas y los objetivos de la investigación: Criterios de redacción y checklist para formular correctamente.*
<https://core.ac.uk/download/pdf/78522191.pdf>

Sánchez, J. (2016). *Entidad financiera—Definición, qué es y concepto.* Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/entidad-financiera.html>

Significados. (2015). *Significado de Negociación.* Significados.
<https://www.significados.com/negociacion/>

Simancas, E. S. P. (2015). *METODOLOGÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN:* 120.

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (n.d.). *Reglamento a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262.* Retrieved March 7, 2021, from
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=80601

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2002). *Ley de Fortalecimiento de Pequeñas y Medianas Empresas.*
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48533&nValor3=117549¶m2=2&strTipM=TC&lResultado=11&strSim=simp

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2014). *Reglamento para la obtención, uso y aplicación del sello PYME.*
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=76901&nValor3=96147&strTipM=TC

Thompson, A. A., Strickland, A. J., Gamble, J. E., Dávila Martínez, F. J., Rubio Ruiz, R. M., Deras Quiñones, A., & Mascaró Sacristán, P. (2013). *Administración estratégica: Textos y casos*. McGraw-Hill Interamericana.

Tribunal Supremo de Elecciones. (2020). *Municipalidad*.
<https://www.tse.go.cr/2020/docus/varios/folleto-elecciones-municipales-2020.pdf>

Unipymes. (2020). Sector de coworking crecerá en Colombia 10% en 2021. *Unipymes - Diplomados Virtuales Cursos Empresariales*. <https://www.unipymes.com/sector-de-coworking-crecera-en-colombia-10-en-2021/>

Universidades.cr. (2018). Mejores lugares de coworking en Costa Rica. *Universidades.cr*.
<https://www.universidadescr.com/blog/mejores-lugares-de-coworking-en-costa-rica/>

Virtuniversidad. (s.f.). *Conceptos y fundamentos: Del servicio, cliente y producto*.
<https://www.virtuniversidad.com/greenstone/collect/negocioc/archives/HASH2ba6.dir/doc.pdf>

Westreicher, G. (2020). *Financiación o financiamiento—Qué es, definición y concepto | 2021 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

Wikipedia. (2020). Plazo. In *Wikipedia, la enciclopedia libre*.
<https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Plazo&oldid=128373454>

ANEXOS

REGLAMENTO DE LA LEY DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, LEY N.º 8262 DEL 2 DE MAYO DE 2002

Véase información en el siguiente enlace:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48533&nValor3=117549¶m2=2&strTipM=TC&lResultado=11&strSim=simp

REGLAMENTO DE LA LEY DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, LEY No 8262 DEL 2 DE MAYO DE 2002

Decreto N°39295

Véase más información en el siguiente enlace:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=80601

Nombre del Producto
CREDITO MIPYMES – EMPRESARIAS CON MENOS DE DOS AÑOS DE EXPERIENCIA O EMPRENDEDORAS
Descripción del Producto:
Se trata de un programa que pretende promover el acceso financiero y social al segmento de mujeres empresarias o emprendedoras , que lideren proyectos productivos viables.
Plazo de la oferta:
Este crédito no posee un plazo determinado, sin embargo, según las potestades que le reconoce la Ley, el Banco podrá en cualquier momento modificarlo, sustituirlo o eliminarlo, en cuyo caso se harían las comunicaciones correspondientes.
Dirigido a:
Mujeres empresarias costarricenses o extranjeras con una condición de residencia legítima permanente, o personas jurídicas costarricenses, cuyo capital accionario pertenezca en su mayoría a una o varias mujeres empresarias, que posean menos de dos años de experiencia en su actividad productiva o que sean mujeres emprendedoras, que presenten una nueva iniciativa de negocio debidamente estructurada.
Se ofrece financiamiento para los siguientes sectores:
<ol style="list-style-type: none"> a. Financiamiento de los sectores industria, comercio y servicios. b. Financiamiento del sector agropecuario, ganadería mayor y ganadería menor. c. Financiamiento para el sector agropecuario-agrícola. d. Las condiciones de cada uno se detallan más abajo según cada programa
Requisitos que debe cumplir el deudor:
<p>-Calificar como micro o pequeña empresa, según los parámetros establecidos en la Ley N° 8262, su Reglamento y de acuerdo con los artículos 6 y 7 de la Ley N° 9274.</p> <p>-La solicitante que califique como mediana empresa, podrá optar por este financiamiento, por excepción, según lo establecido en la Ley N° 9274, caso contrario, será atendida mediante los otros productos vigentes para Pymes, que tenga dispuestos el Banco de Costa Rica.</p> <p>-Suministrar toda la información y documentación expresamente requerida en la solicitud de crédito, entre ella, aquella que sea necesaria para conocer su información personal, su situación financiera y para evaluar las características de la garantía ofrecida, incluyendo el comprobante del pago del costo del avalúo, en los casos que corresponda.</p> <p>-Las solicitantes deben ser contribuyentes de la C.C.S.S. y encontrarse al día en sus obligaciones de cargas sociales o inscribirse como contribuyentes en los siguientes doce meses, a partir de la fecha en que se recibe el beneficio del Sistema de Banca para el Desarrollo.</p> <p>-La solicitante que presente una nueva iniciativa de negocio, debe cumplir satisfactoriamente con el “Perfil de Emprendedor” elaborado por el Banco y aportar el respectivo Plan de Negocios debidamente estructurado.</p> <p>-Además, debe demostrar a satisfacción del banco, que cumple con al menos una de las siguientes condiciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que su negocio posee como mínimo seis meses de permanencia en el mercado. 2. Que posee una experiencia mínima de un año desarrollando la actividad, ya sea como dueña, empleada o directiva, de otra empresa y que la iniciativa de negocio para iniciar su nueva empresa, se encuentra debidamente estructurada. 3. Para el otorgamiento de créditos con recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo debe profundizarse el análisis con respecto de la conformación de Grupos de Interés Económico, con el fin de verificar que el financiamiento se otorgue correctamente a los beneficiarios y sectores prioritarios de acuerdo a ley N° 9274.

<p>4. Que ha finalizado con éxito un programa de incubación o aceleración, impartido por el INA, por alguna de las empresas integrantes de la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras (RNIA), del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, o bien alguna incubadora o aceleradora a satisfacción del Banco.</p> <p>5. Que es una franquiciada debidamente inscrita en la Cámara de Comercio, con mínimo seis meses de operación o que pretenda adquirir una franquicia nueva, cuyo franquiciador se encuentra inscrito en la Cámara de Comercio.</p> <p>6. Que posee contratos formales con empresas a satisfacción del Banco, que garanticen la venta de sus productos o servicios y que su idea de negocio se encuentra debidamente estructurada.</p> <p>7. Que su empresa recibió apoyo para la creación, formación, desarrollo empresarial, dirección, etc, bajo un modelo de capital semilla o ángel, por parte de otra empresa que sea cliente reconocido del BCR o de una empresa con amplia trayectoria en el mercado y experiencia en el impulso de nuevas empresas o emprendedores. Que finalizó satisfactoriamente su formación técnica o profesional, en el INA o una institución pública o privada, reconocida por el MEP, CONARE ó CONESUP, cuya idea de negocio para dar inicio a su actividad profesional, se encuentra debidamente estructurada.</p>
<p>Moneda:</p> <p>Unicamente colones</p>
<p>Plazo:</p> <p>Los plazos se asignaran en función del plan de inversión y la modalidad de crédito hasta un máximo 180 meses.</p> <p>Para la modalidad de línea de crédito <u>revolutiva</u> en cuenta corriente, la vigencia de la línea se determina según el tipo de garantía y el plazo máximo de cada desembolso será de 1 año.</p>
<p>Garantía:</p> <p>a. Garantía fiduciaria: Constituida por la fianza solidaria de personas físicas o jurídicas que garanticen la totalidad del crédito.</p> <p>b. Garantía prendaria: Constituida por bienes muebles inscribibles en el Registro Nacional. El porcentaje de cobertura de la garantía, será establecido de conformidad con la naturaleza del bien y la normativa interna que resulte aplicable.</p> <p>c. Garantía hipotecaria: Constituida por bienes inmuebles inscribibles en el Registro Nacional. El porcentaje de cobertura de la garantía será establecido de conformidad con la naturaleza del bien y la normativa interna que resulte aplicable.</p> <p>d. Garantía títulos valores: Constituida por títulos valores negociables en el Mercado de Valores. El valor de mercado del título por el cual lo recibirá el Banco, debe cubrir el 100% del monto del crédito, incluyendo tres meses de intereses del crédito. Cuando existan cupones de intereses sin vencer al momento de constituirse el crédito, éstos deberán tomarse como parte de la garantía. Los porcentajes máximos de cobertura por los cuales se recibirá esta garantía, serán los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Títulos valores de debidamente inscritos en una bolsa de valores autorizada o emitidos por emisores públicos o privados valorados por el Puesto de Bolsa del Banco de Costa Rica, se recibirán hasta por un 90% sobre el valor del título. • Títulos valores BCR, se recibirán hasta por el 100% del valor de mercado del título. • Títulos valores BCR electrónicos, se recibirán hasta por el 100% del valor facial del registro. <p>e. Garantías de Aavales del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE): Se trata de un instrumento financiero creado para garantizar operaciones de crédito en todos los integrantes financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), en favor de los beneficiarios de la ley, que por insuficiencia de garantía, no puedan ser sujetos de financiamiento. El porcentaje máximo de cobertura por el cual se recibirá este tipo de garantía, será de hasta 75% sobre el monto del crédito y hasta un monto máximo de ₡100.000.000 millones de colones.</p>

f. Garantía aval de FODEMIPYME: es un Fondo especial creado por la Ley 8262 “Ley de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas”, administrado por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas. **En este momento el Banco se encuentra en proceso de implementación a nivel de sistema por lo cual aún no se ofrece este tipo de garantía.**

g. Garantías mobiliarias: es un derecho real preferente conferido al acreedor garantizado sobre los bienes muebles dados en garantía, según lo establecido en el artículo 7 de la Ley de Garantías Mobiliarias. Cuando a la garantía mobiliaria se le dé publicidad de conformidad con esta ley, el acreedor garantizado tendrá el derecho preferente a ser pagado con el producto de la venta de los bienes dados en garantía o con la dación en pago de los bienes dados en garantía, de ser esta dación aceptada por el acreedor garantizado.

h. Fideicomiso: Los Fideicomisos de Garantía son constituidos por una persona física o jurídica que es o que se va a convertir en deudor de una obligación, generalmente crediticia. En este caso el Fideicomitente transmite al Fiduciario la titularidad de bienes, designando como fideicomisario o fideicomisarios de esos bienes a la persona o personas que vayan a ser sus acreedores. La finalidad esencial de este tipo de fideicomisos es la de garantizar a los acreedores del Fideicomitente que en caso de incumplimiento de éste en la atención de sus deudas, el Fiduciario procederá a ejecutar los bienes ~~fideicometidos~~ de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el Contrato de Fideicomiso, para con su producto pagar, en proporción, las deudas del Fideicomitente que hayan sido garantizadas con el patrimonio del fideicomiso.

i. Hipoteca Abierta: Constituida hipoteca por un crédito abierto con limitación de suma, garantiza las cantidades entregadas en cualquier tiempo y para diversos fines, siempre que no excedan de la suma prefijada. Cualquier pago que efectúe el deudor, automáticamente creará disponibilidad para ser utilizada de la forma que lo convengan las partes.

Tasa de Interés:

Determinación de la tasa de Interés:

Este crédito está disponible en colones.

a. Tipo de tasa:

Este crédito posee un modelo de tasa variable. La tasa está compuesta por un factor variable que es la TASA BÁSICA PASIVA (TBP) a seis meses plazo, calculada y publicada por el Banco Central de Costa Rica

Tasa Efectiva: 6.27%

Nota: Tasas de referencia al 30/07/2019 y periodos mensuales.

b. Composición de tasa:

La tasa de interés aplica durante toda la vigencia del crédito: Tasa Básica Pasiva (TBP)

c. Fluctuación de los intereses:

La tasa de interés del presente crédito fluctuará en forma mensual, a partir del inicio del crédito y hasta su vencimiento, de acuerdo con las variaciones que experimente la tasa básica pasiva.

Se tomará el valor de referencia (TBP) al momento de contabilizar el crédito, y fluctuará en la fecha de pago de la primer cuota y sucesivamente según el valor que tenga ese día considerando la frecuencia de fluctuación pactada, la cual regirá para la cuota siguiente.

d. Metodología de cálculo del interés aplicable:

Para la metodología de cálculo de los intereses, de conformidad con lo que establece el artículo 417 del Código de Comercio y en armonía con la circular SUGEF 011-2002, se puede utilizar cualquiera de los siguientes modelos: -días aproximados / año comercial (360/360) -días aproximados / año natural (360/365) -días exactos / año comercial (365/360) -días exactos / año natural (365/365). En el presente crédito el Banco establece el sistema de días exactos-año comercial.

entendiendo este como la relación del año natural de trescientos sesenta y cinco días entre el año comercial de trescientos sesenta días, cuya fórmula es la siguiente: $I = S$ multiplicado por (i dividido entre trescientos sesenta multiplicado por n); en donde I es la suma correspondiente al monto de los intereses, S es el monto del capital adeudado, i corresponde a la tasa de interés establecida por el Banco para la facilidad crediticia, trescientos sesenta es el número de días del año comercial, y n son los días naturales exactos del periodo que se está cobrando.

El interés se calculará con base al saldo inicial (en el recibo de pago se indica como saldo anterior) que tenga la cuota.

e. Intereses de mora:

El presente crédito incluye el pago de un interés moratorio, que es la tasa de interés que se adiciona a la tasa de interés corriente y se exige al deudor por motivo de la tardanza o morosidad en la atención oportuna de la deuda. Dicha tasa será de dos puntos porcentuales sobre la tasa de interés corriente que corresponda pagar y se aplicará sobre el abono de capital (amortización de la cuota) no pagado en la fecha de vencimiento de la cuota, por los días que transcurran hasta que el mismo se logre cobrar en su totalidad.

Modalidad:

Esta solución crediticia puede ser utilizada mediante cualquiera de las siguientes modalidades, según sea la necesidad de la solicitante:

- a. **Crédito Directo:** Es un crédito que se realiza en un solo desembolso, al momento de la contabilización.
- b. **Crédito Directo con Desembolsos:** Es un crédito que se desembolsa en dos o varios momentos, una parte del monto aprobado se desembolsa al momento de la contabilización y el monto restante se gira mediante varios desembolsos, según las condiciones particulares de cada crédito.
- c. **Línea de Crédito Revolutiva en cuenta corriente:** Es una modalidad de crédito que se puede desembolsar mediante giros parciales, según los requerimientos del deudor y sujeto al cumplimiento de condiciones específicas. Cada giro se deposita en la cuenta corriente del deudor. El monto de cada giro será deducido de la suma disponible y cada pago que el deudor efectúe, permitirá que ese monto vuelva a formar parte de la suma originalmente aprobada.

Cualquier modalidad de crédito que el Banco utilice actualmente.

Forma de Pago:

- a. **Créditos Directos o Crédito Directo con Desembolsos:** La forma de pago será mediante cuotas mensuales, variables y consecutivas durante todo el plazo del crédito, aplicables a capital e intereses vencidos, más la suma correspondiente por concepto de pólizas y comisiones, además, en el Crédito Directo con Desembolsos, la forma de pago se calculará sobre el monto que se haya desembolsado. En caso de que varíe la tasa de interés o el costo de las pólizas de seguro, se ajustará la cuota que corresponda pagar.
- b. **Líneas de Crédito Revolutiva en cuenta corriente:** Cada uno de los giros o desembolsos parciales que se formalicen al amparo de una línea de crédito, se contabilizarán o registrarán en forma separada, como operaciones individuales derivadas de un mismo crédito y además, deberán ser pagados mediante abonos mensuales consecutivos, aplicables a capital más intereses o cualquier otra forma de pago pactada.

Plan de Inversión:

- Capital de trabajo.
- Inversión en activo fijo.
- Inversión en activo productivo.
- Compra de bienes muebles, maquinaria, equipo y vehículos.
- Recuperación de capital invertido en activo productivo (bienes muebles o inmuebles), siempre y cuando se pueda verificar la inversión mediante informe pericial y la presentación de documentos como facturas, planos y presupuestos de obra, etc. y con una antigüedad no mayor a los 12 meses de haberse realizado la inversión.
- Otros planes de inversión a satisfacción del BCR.
- Financiamiento del avalúo y de gastos de formalización.
- Refinanciamiento, cancelación o liquidación de deudas(*)

<p>Nota: (*)Se autoriza la Cancelación o liquidación de deudas con recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), de conformidad con los términos establecidos en ACUERDO AG-001-01-2020 del SBD.</p>
<p>Comisiones:</p> <p>Para este crédito regirán las siguientes comisiones:</p> <p>a. Formalización: Es el cargo compensatorio por el costo de la tramitación y formalización de la operación, que se cobra en la modalidad de crédito directo y que corresponde a un 1.5% sobre el monto del crédito. Esta comisión se debitará del monto del crédito, al momento de la formalización.</p> <p>b. Comisión aval del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE): Es la comisión que cobra el FINADE, sin intervención del Banco, por brindar una garantía al cliente que cumple con lo estipulado por el Sistema Banca para el Desarrollo. Corresponde al 3% anual y se otorgarán avales solamente en colones. En la modalidad de crédito directo, esta comisión se cobrará en forma semestral y al efectuar la contabilización se cobrará un semestre por adelantado (1.5%) y por única vez, y para los siguientes periodos se cobrará una comisión en forma mensual y por adelantado, la cual será calculada sobre el monto del saldo del aval. Para la modalidad de línea de crédito revolutiva en cuenta corriente, esta comisión se cobrará en forma anual por adelantado (3%) , en el momento de la contabilización, para los siguientes periodos se cobrará dicha comisión anualmente en el momento de la aprobación de la continuidad de la línea y se calcula sobre el monto total del aval.</p> <p>c. Las que correspondan según normativa del Consejo Rector.</p>
<p>Costos que debe asumir el deudor:</p> <p>a. Impuestos: Cargas impositivas o Tributos que sea necesario cancelar como parte de los trámites de constitución del crédito.</p> <p>b. Derechos y Timbres de Registro: Costos registrales para la debida inscripción del documento en el Registro respectivo.</p> <p>c. Avalúo: Costo del peritaje que deberá realizar el Banco para determinar que la garantía ofrecida cumpla con las condiciones de idoneidad.</p> <p>d. Costos de revisión de planos, presupuesto, y fiscalización de obra cuando corresponda.</p> <p>e. Honorarios notariales: costos por la labor profesional realizada por el notario a cargo de la formalización del crédito.</p> <p>f. Cancelación anticipada de las pólizas de seguro que correspondan.</p>
<p>Condiciones especiales:</p> <p>-Monto máximo a financiar: ₡350.000.000,00</p> <p>-Monto mínimo a financiar: Equivalente en colones de \$1,000.00.</p> <p>-Porcentaje máximo de financiamiento: Se aplicarán los límites máximos establecidos en el Reglamento General de Crédito, según el tipo de garantía y el plan de inversión.</p> <p>-Financiamiento de gastos de formalización: Incluye gastos legales (timbres y honorarios), pólizas, comisión de formalización y avalúo, siempre y cuando exista capacidad de pago y garantía suficiente.</p>
<p>Financiamiento de los sectores Industria, comercio y servicios:</p> <p>Descripción: Tipo de financiamiento para ser utilizado en la compra de bienes y/o servicios con fines propios de las actividades correspondientes a los sectores Industria, Comercio y Servicios, ya sea como capital de trabajo o capital de inversión, determinado por el proyecto y plan de inversión a financiar.</p> <p>Dirigido a: Personas físicas y jurídicas dedicadas al desarrollo de actividades de los sectores económicos indicados; acorde a la clasificación establecida para los sujetos beneficiarios descritos en la Ley 9274 y su Reglamento.</p> <p>Plan de inversión: Los recursos pueden ser utilizados como capital de trabajo (considerando el descuento de facturas) o capital de inversión (inversiones permanentes), producto del giro de negocio del solicitante, lo cual deberá ser descrito y debidamente justificado en el plan de inversión objeto del crédito.</p>

Moneda: Colones

Plazo del crédito Se establece con base en los siguientes criterios:

1. De acuerdo con la actividad que se está financiando, propia del sector respectivo.
2. De acuerdo con la naturaleza del plan de inversión que se está financiando, si es para capital de trabajo o de inversión (inversiones permanentes).
3. Según el flujo de efectivo del proyecto a financiar.
4. Cualquier otra que conforme al criterio y justificación técnica, emitida por un profesional en el área, que se considere técnicamente aplicable.

Periodo de gracia: Se establece con base en los siguientes criterios:

1. Según el flujo de efectivo del proyecto a financiar.
2. Según el plazo del crédito.
3. De acuerdo con la naturaleza del plan de inversión que se está financiando, si es para capital de trabajo o de inversión (inversiones permanentes).
4. Conforme al criterio y justificación técnica, emitida por un profesional en el área, que se considere técnicamente aplicable.

Para el resto de condiciones aplican las que ya están definidas en este documento.



CLIENTE: SOCIEDAD SA

Con el fin de lograr un trámite más ágil, agradecemos aportar en forma completa los documentos que a continuación se detallan:

REQUISITOS GENERALES

- Nota de solicitud de Crédito debidamente firmada por el(los) representante(s) legal(es). (formulario)
- Fotocopia de cédula de identidad de todos los representante legales.
- Certificación de composición accionaria protocolizada de la solicitante y sus empresas relacionadas, con no más de tres meses de emitida, hasta determinar las personas físicas.
- Certificación **literal** de personería jurídica, con no más de 15 días naturales de emitida.
- Estar al día en el pago de impuestos a Sociedades Anónimas.
- Estar al día el pago de cuotas obrero patronales con la CCSS.
- Estar al día con Ministerio de Hacienda.
- Perfil de la empresa donde se indique la actividad, experiencia, clientes, proveedores, etc.

INFORMACIÓN FINANCIERA

- Estados financieros de los períodos fiscales 2019, 2020 y un corte con no más de dos meses de antigüedad, que cumplan con las normas de presentación de información financiera, con los respectivos timbres, sellos y firmas. Que comprendan como mínimo balance de situación, estado de resultados, estado de flujos de efectivo, estado de cambios en el patrimonio y notas aclaratorias, tanto de políticas contables significativas como de detalle.
- Flujo de caja proyectado a 3 años de la siguiente manera: un primer cierre fiscal completo de manera mensual y dos años adicionales de forma anual, esto con sus debidos supuestos.
- Estados de cuenta de los últimos 6 meses de las tarjetas de crédito que posea a nombre de la empresa.
- Detalle de pasivos según formato, que contemple saldo (de ser líneas de crédito o tarjetas de crédito aportar el monto límite), plazo, vencimiento, tasa de interés y forma de pago. (Formulario)
- **En caso de ser Back to Back no se presenta la información financiera.**

GARANTIA

- El ~~rep~~ legal entra como fiador solidario.
- En caso de no ser garantía Back to Back, debe presentar un fiador (copia de cédula y constancia salarial).

"En apego a la **Normativa Interna** y cumplimiento de la **Normativa SUGEF**, el Banco Nacional se reserva el derecho de solicitar información financiera y técnica complementaria que pueda ser requerida para la realización de la solicitud en trámite"

**Aspectos informativos:**

- Perfil de empresa con el fin de determinar aspectos cuantitativos de la misma.
- Estados de Cuenta Bancarias últimos 3 meses (mes calendario)
- Permiso de Funcionamiento que se requieren para la actividad
- Recibo de servicios públicos para efectos de dirección.
- Currículo del solicitante.

Aspectos financieros:

- Certificación de Ingresos de un contador público autorizado de los últimos doce meses
- El contador debe adjuntar en la hoja de trabajo detalle de gastos de la actividad, e indicar el ingreso por cada cliente para determinar concentración y/o dependencia.
- Últimos estados de cuenta bancarios de las deudas que el solicitante mantiene con Bancos o entidades financieras.

Aspectos de garantía: Fidor

- Constancia de salario (con un mes de emitida)
- Fotocopia de la cédula de identidad
- Orden patronal
- Un recibo de servicios públicos donde se indique la dirección actual

Aspectos del plan de inversión:

- Favor documentar en que va a invertir los recursos del crédito, por ejemplo:
 - Corresponde al Comité Resolutivo conocer y resolver la solicitud planteada por el solicitante una vez se cuente con los documentos en el expediente y en análisis finalizado. En cuyo caso, el comité resolutivo podrá ser positiva, devuelta o denegada.
 - La tasa de interés ofrecida será la vigente el día de la formalización, por lo que se debe consultar al ejecutivo lo relacionado.

La oferta presentada podría sufrir cambios sin previo aviso y está sujeta a la aprobación del nivel resolutivo correspondiente.

Atentamente

Licda. Miriam Espinoza Rodriguez
Centro Empresarial Heredia