

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

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

*Tesis para optar por el grado académico de
Licenciatura en Administración de Negocios*

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DEL
PROYECTO DE EMPRENDEDURISMO “PROVI
PARA TODOS” EN LA COMUNIDAD DE
PROVIDENCIA DE DOTA PARA EL PERÍODO DEL
PRIMER SEMESTRE DEL 2021**

ALISON RODRIGUEZ SOLANO

Julio, 2020

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

TABLA DE CONTENIDOS	1
ÍNDICE DE TABLAS.....	4
DECLARACIÓN JURADA	6
CARTA DEL TUTOR	7
CARTA DEL LECTOR	8
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES	9
DEDICATORIA.....	10
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1.1 Antecedentes nacionales e internacionales	15
1.1.2 Delimitación del problema	20
1.1.3 Justificación	21
1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	22
1.3 OBJETIVOS.....	22
1.3.1 Objetivo General	22
1.3.2 Objetivos específicos	23
II: MARCO TEÓRICO	24
2.1 CONTEXTO HISTORICO	25
2.2 MARCO CONCEPTUAL	29
2.2.1 Estudio de factibilidad	29
2.2.2 Estudio de mercado	30
2.2.3 Estudio técnico	42
2.2.4 Estudio legal	43
2.2.5 Estudio económico – financiero	44
III – MARCO METODOLÓGICO	48
3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	49
3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	52
3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO	53
3.4.1 Población	54
3.4.2 Tipo de muestra	55

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión	59
3.4.4 Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes	59
3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	60
3.5.1 Fuentes de información primaria	61
3.5.2 Fuentes de información secundaria	61
3.6 VARIABLES O CATEGORIAS	62
3.7 ANALISIS DE DATOS	64
IV CAPITULO: RESULTADOS	65
4.1 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	66
4.2 DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO	97
4.3 ESTUDIO FINANCIERO	100
4.3.1 Plan de inversiones	101
4.3.2 Proyección de ventas	102
4.3.3 Política salarial	103
4.3.4 Plan de depreciaciones	104
4.3.5 Flujo de efectivo proyectado a 5 años	105
4.3.6 Calculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)	106
4.3.7 Análisis de sensibilidad y escenarios	107
4.3.8 Primer escenario pesimista: Bajan los visitantes y <i>tours</i> en un 50%	107
4.3.9 Segundo escenario optimista: Aumento de visitantes y <i>tours</i> en un 50%	108
4.3.10 Comparación de los tres escenarios presentados en el proyecto	109
4.4 REQUISITOS LEGALES, NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS	110
4.4.1 Establecimiento de la figura legal	111
4.4.4 Trámite de uso de suelo	115
4.4.5 Inscripción como contribuyente	115
4.4.6 Inscripción en Seguro Social	117
4.4.7 Permiso sanitario de funcionamiento	118
4.4.8 Pólizas obligatorias	119
4.4.9 Patente Municipal	120
4.4.10 Permisos y certificados	121
4.4.11 Registro de marca o nombre comercial	122
4.4.12 Apertura de cuentas bancarias	123

4.4.13 Solicitud de datafono	124
4.4.14 Registro PYME (Registro Emprendedor)	124
4.4.15 Impuestos	125
4.4.16 Comprobantes electrónicos	126
V CAPITULO - DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN	DE LOS RESULTADOS
5.1 UBICACIÓN DEL PROYECTO	129
5.2 MERCADO META	130
5.3 CORPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES POTENCIALES	130
5.4 ACEPTACIÓN DEL PROYECTO DE “PROVI PARA TODOS”	131
5.5 ACEPTACIÓN DE PAQUETES DE TURISMO Y DATOS RELEVANTES	132
5.6 ASPECTOS DE HOSPEDAJE	132
5.7 INTERPRETACIÓN DEL ESTUDIO FINANCIERO	133
5.8 INTERPRETACIÓN DE LOS REQUISITOS LEGALES, NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS.....	134
VI CAPITULO- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	136
CAPITULO VII: PROPUESTA	143
BIBLIOGRAFIA	146
ANEXOS	151

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Planteamiento de fórmula.....	58
Tabla N° 2 Criterios de inclusión y exclusión.....	59
Tabla N° 3 Variables que caracterizan el objeto de estudio.....	63
Tabla N° 4 Rango de edades encuestados	67
Tabla N° 5 Nivel de escolaridad	68
Tabla N° 6 Medio de transporte	69
Tabla N° 7 Ingresos mensuales.....	71
Tabla N° 8 Frecuencia de paseos	72
Tabla N° 9 Opciones de paseos	73
Tabla N° 10 Servicios vacacionales	75
Tabla N° 11 Servicios en zona montañosa	76
Tabla N° 12 Visitar Providencia de Dota	78
Tabla N° 13 Medios de información	79
Tabla N° 14 Paquetes de turismo	81
Tabla N° 15 Distancia al viajar	82
Tabla N° 16 Promedio de hospedaje	84
Tabla N° 17 Promedio de inversión en servicios de turismo.....	85
Tabla N° 18 Paquetes de turismo	87
Tabla N° 19 Servicio de transporte	88
Tabla N° 20 Servicios de hostel.....	90
Tabla N° 21 Preferencia de hospedaje.....	92
Tabla N° 22 Cocina compartida	93
Tabla N° 23 Servicio de alimentación	95
Tabla N° 24 Modelo de negocio	99
Tabla N° 25 Inversión inicial	102
Tabla N° 26	103
Tabla N° 27 Proyección de ingresos.....	103
Tabla N° 28 Incremento salarial	104
Tabla N° 29 Depreciación	104
Tabla N° 30 Flujo de efectivo.....	106
Tabla N° 31 VAN escenario pesimista	108
Tabla N° 32 VAN escenario optimista	109
Tabla N° 33 Comparación de escenarios.....	109

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Áreas protegidas por cantón y distrito.....	28
Figura N° 2 Edades encuestados.....	67
Figura N° 3 Nivel de escolaridad.....	68
Figura N° 4 Medio de transporte.....	70
Figura N° 5 Ingresos mensuales.....	71
Figura N° 6 Frecuencia de paseos.....	72
Figura N° 7 Opciones de paseos	74
Figura N° 8 Servicios vacacionales	75
Figura N° 9 Servicios en zona montañosa	77
Figura N° 10 Visitar Providencia de Dota	78
Figura N° 11 Medios de información	80
Figura N° 12 Paquetes de turismo	81
Figura N° 13 Distancia al viajar	83
Figura N° 14 Promedio de hospedaje	84
Figura N° 15 Promedio de inversión en servicios de turismo	86
Figura N° 16 Paquetes de turismo	87
Figura N° 17 Servicio de transporte	89
Figura N° 18 Servicios de hostel	91
Figura N° 19 Preferencia de hospedaje.....	92
Figura N° 20 Cocina compartida	94
Figura N° 21 Servicio de alimentación	95

DECLARACIÓN JURADA

Yo **ALISON RODRIGUEZ SOLANO**, mayor de edad, portadora de la cédula de identidad número **1-1615-0323** egresada de la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de este acto y debidamente apercibido 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 Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **Estudio de factibilidad y viabilidad del proyecto de emprendedurismo “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota para el período del primer semestre del 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 número 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 un Notario Público en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de Heredia, a los 02 días del mes de julio del año dos mil veinte.

X ALISON
RODRIGUEZ
SOLANO (FIRMA)

Firmado digitalmente
por ALISON RODRIGUEZ
SOLANO (FIRMA)
Fecha: 2020.07.02
19:25:24 -06'00'

Alison Rodríguez Solano
Estudiante

CARTA DEL TUTOR

Heredia, 30 de junio del 2020

Servicios estudiantes
Universidad Hispanoamérica
Presente

Estimados señores

El estudiante **Alison Rodríguez Solano**, cédula de identidad número **0116150323**, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DEL PROYECTO DE EMPRENDEDURISMO "PROVI PARA TODOS" EN LA COMUNIDAD DE PROVIDENCIA DE DOTA PARA EL PERÍODO DEL PRIMER SEMESTRE DEL 2021"**, el cual ha elaborado para optar por el grado Licenciatura en Administración de Empresas, con énfasis en Banca y Finanzas.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos, conclusiones y recomendaciones.

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

Factor a valor		Puntaje Obtenido	
a-	Originalidad del tema	10%	10%
b-	Cumplimiento 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 y detalles del Marco Teórico	20%	20%
Total		100%	100%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

**LUIS ALBERTO
 VARGAS**

ZUÑIGA (FIRMA)

Lic. Luis Vargas Zúñiga.

Firmado digitalmente por
 LUIS ALBERTO VARGAS
 ZUÑIGA (FIRMA)
 Fecha: 2020.06.30 20:47:15
 -06'00'

Cédula de identidad 0107090057

Número carné Colegio Profesional, CPCECR # 33896.

CARTA DEL LECTOR

San José, 11 de julio de 2020

Señores
Escuela de Ciencias Económicas
Universidad Hispanoamericana

Estimados señores:

La estudiante Alison Rodríguez Solano, cédula de identidad número 01-1615-0323, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **“Analizar ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DEL PROYECTO DE EMPRENDEDURISMO “PROVI PARA TODOS” EN LA COMUNIDAD DE PROVIDENCIA DE DOTA PARA EL PERÍODO DEL PRIMER SEMESTRE DEL 2021”**, el cual ha elaborado para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis 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 el 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 del proyecto. 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 defensa pública, previo cumplimiento de los requisitos establecidos por la Universidad.

Atentamente,

RODOLFO ANTONIO
BONILLA NUÑEZ
(FIRMA)

Firmado digitalmente por
RODOLFO ANTONIO BONILLA
NUÑEZ (FIRMA)
Fecha: 2020.07.11 11:48:05 -05:00'

Rodolfo Bonilla Núñez
Carné Colegio Profesional N.1552
Cel. 8880-5307

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

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, 15 de julio del 2020

Señores:
Universidad Hispanoamericana
Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Estimados Señores:

El suscrito (a) ALISON RODRIGUEZ SOLANO con número de identificación 01-1615-0323 autor (a) del trabajo de graduación titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DEL PROYECTO DE EMPRENDEDURISMO "PROVI PARA TODOS " EN LA COMUNIDAD DE PROVIDENCIA DE DOTA PARA EL PERIODO DEL PRIMER SEMESTRE DEL 2021 presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar por el título de LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ENFASIS EN BANCA Y FINANZAS; 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,

X ALISON
RODRIGUEZ
SOLANO (FIRMA)

Firmado digitalmente
por ALISON RODRIGUEZ
SOLANO (FIRMA)
Fecha: 2020.07.16
18:07:18 -06'00'

Alison Rodriguez Solano
Estudiante

DEDICATORIA

Este trabajo final se lo quiero dedicar a mi mamá Xinia Solano Villalobos, por su apoyo incondicional en todo este proceso, porque solo ella sabe las noches que pasé estudiando y los fines de semana que tuve que sacrificar para llegar hasta acá, sin embargo, el sueño que siempre ha tenido es vernos a mis hermanos y a mí crecer como personas profesionales y personas de bien.

Ma, este título es un logro de las dos, porque sin su apoyo hubiese sido aún más difícil, pero siempre ha sido ese motor que me ha impulsado a seguir cosechando logros.

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento sería primeramente para Dios, por haberme dado la oportunidad y la gran bendición de poder estudiar, también darle gracias por la extraordinaria mujer que me dio como mamá porque debido a ella hoy puedo decir que soy Licenciada.

Mami, gracias por tantas cosas que ha hecho por mis hermanos y por mí, gracias por sus chineos, por ayudarnos en la casa y con las comidas para el trabajo de manera que nos hemos podido enfocar directamente en los estudios, gracias infinitas le doy a Dios porque puedo verlo a Él reflejado en usted, gracias por simplemente ser siempre usted y le aseguro que seguiremos cosechando logros juntas.

También quiero agradecer a la familia Retana Bonilla porque creyeron en mí, y abrieron las puertas de su casa para ayudarles con este proyecto que es de ellos, espero les funcione este pequeño aporte que estoy haciendo para ustedes y dentro de un futuro no muy lejano ver a Providencia de Dota con un gran crecimiento a nivel de turismo y con una mejor economía.

RESUMEN

El trabajo de investigación tiene como propósito determinar la factibilidad y rentabilidad de inversión en el proyecto de “Provi para todos”. En el primer capítulo se da a conocer la problemática que tiene la comunidad de Providencia de Dota y la razón por la cual nace el proyecto de “Provi para todos”, justificación del proyecto, además del objetivo general y específicos y lo que se desea alcanzar con la investigación.

Para el segundo capítulo se darán a conocer los diferentes conceptos que se van a estar desarrollando en la investigación, siendo respaldado con opiniones o escritos de diferentes expertos en el área.

En el tercer capítulo se va a definir el tipo de investigación la cual es mixta ya que se compone de cuantitativa y cualitativa, adicionalmente la población a la cual va dirigido el estudio es infinita, esto con el objetivo que se pueda analizar diferentes grupos de personas que estén interesadas en conocer la comunidad de Providencia de Dota.

Para el capítulo cuatro se va a realizar el estudio de mercado mediante una encuesta que se va a aplicar a 160 personas, de manera que al analizar los datos mediante la tabulación e interpretación de información se puedan determinar aspectos como los ingresos mensuales, cuantas veces realiza paseos en las zonas rurales, si están interesados en conocer Providencia de Dota y conocer los gustos y preferencias hacia los diferentes paquetes de turismo que se van a estar ofreciendo.

Adicionalmente se realiza el estudio financiero del proyecto para determinar si es viable o no, realizando cálculos como el flujo de efectivo, proyección de ingresos y

gastos para un período de cinco años y un análisis de los diferentes escenarios que puede tener el proyecto.

En el capítulo cinco se van a interpretar y analizar los datos que se obtuvieron en el capítulo anterior, de manera que se pueda empezar a obtener conclusiones de la investigación, se van a tomar en cuenta cada uno de los objetivos específicos que se tienen para dar una posible solución a los mismos.

Para el capítulo seis se darán a conocer las conclusiones y recomendaciones de la investigación, dando a conocer los resultados obtenidos para saber si el proyecto es viable o no, y si es recomendable iniciar la operación de este, adicionalmente se va a detallar el objetivo general y los específicos, así como las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

En el capítulo siete se presenta la propuesta para el proyecto de “Provi para todos” y los tiempos recomendamos para llevarse a cabo.

I: INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Antecedentes nacionales e internacionales

Córdoba (2018) menciona: El Instituto Costarricense de Turismo cuenta con programas de turismo rural comunitario, orientados a incorporar a empresarios y comunidades en la industria turística de una manera más competitiva, y se promueva el uso inteligente de los recursos naturales y su conservación, con el fin de beneficiar las comunidades rurales del país, diversificar las fuentes de ingreso y mejorar la calidad de vida de los pobladores.

Córdoba Vargas, María Natalia. (2018). *Estudio de factibilidad para la inversión en cabañas turísticas en Quebrada Grande Pital de San Carlos*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Rodríguez (2017) indicó: Los estudios estadísticos muestran que las personas con menor capacidad o acceso educativo son las que más se arriesgan, representando un 49% de los emprendedores y del total solo el 18.1% concluyó sus estudios superiores, estos resultados podrían explicar o aclarar mucho del porque las PYMES en Costa Rica tienen un período de vida tan pequeño.

Rodríguez Barquero, Luis Gerardo. (2017). *Emprendedurismo, creación de una panadería de tipo artesanal, en Santo Tomás de Santo Domingo de Heredia, primer*

semestre 2017. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Chaves, (2019) afirma: A nivel general se deben llevar a cabo evaluaciones que ayuden a determinar la viabilidad comercial, viabilidad técnica, viabilidad legal, viabilidad económica y viabilidad organizacional, en donde en el momento en que se detecte una conclusión negativa, se indica que el proceso en estudio no se debe ejecutar.

Chaves Chacón, José Leonardo. (2019). *Análisis de rentabilidad y factibilidad para la creación de un abastecedor en Cubujuquí de Heredia para el año 2018*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Alfaro, (2018) indica: A nivel nacional han aumentado las iniciativas para impulsar el emprendedurismo, esto se ve reflejado en el Índice Global de Emprendimiento, según el cual, en el 2016 Costa Rica se colocó como el país centroamericano más emprendedor; sin embargo, las nuevas pequeñas empresas suelen tener una corta vida, porque sus propietarios no han realizado estudios de factibilidad económica y comercial para asegurar la sostenibilidad de su negocio en el tiempo.

Alfaro Herrera, Karla. (2018). *“Estudio de factibilidad técnica, comercial y económica para formalizar la empresa Chic Nails by Karina en El Llano de Desamparados en el II semestre del 2018”*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Castro, (2018) afirma: El crecimiento económico de un lugar se mide por la capacidad de sus pobladores de producir y generar nuevas fuentes tanto de ingresos como de empleo, aumentando la seguridad del emprendurismo en las personas y oportunidades de mejora, diversificación del producto y mayor conocimiento comercial.

Castro Carvajal, María del Carmen. (2018). *Estudio de factibilidad para la apertura de una zapatería dedicada a la comercialización de calzado de hombre, mujer y niño, en San Rafael de Alajuela, para el primer cuatrimestre del 2019*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Alvarado, (2019) menciona: El desarrollo turístico sostenible debe verse como la interacción balanceada en el uso apropiado de nuestros recursos naturales y culturales, el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades locales y el éxito económico de la actividad, que, además, contribuya al desarrollo nacional.

Alvarado Espinoza, Angelica Graciela. (2019). *Propuesta para la creación de un Centro de información turística en el distrito de Puerto Viejo de Sarapiquí, con el fin de promover el cantón como destino turístico*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Vega, (2019) indica: La constitución de una empresa debe verse como un proyecto que debe ser evaluado en cada una de sus fases y ámbitos con el propósito de determinar la viabilidad de este. Cada etapa es igual de importante, ya que si alguna de las mismas no resulta viable el inversionista debe tomar la decisión de si continúa con el proyecto o se detiene, además los resultados de cada etapa permitirían eventualmente modificar o rediseñar el proyecto en evaluación.

Vega Calvo, Christopher. (2019). Factibilidad financiera y demanda para la creación de un restaurante de comida mexicana, para el periodo del tercer cuatrimestre del 2020, en la zona de Los Santos San José, Costa Rica. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, Heredia, Costa Rica.

Zárate, (2017) menciona: El turismo en Costa Rica es uno de los principales sectores económicos de crecimiento en el país, ya que le permite desarrollar la actividad basada en los atractivos de carácter natural.

Zárate Sánchez, Keylin Andrea. (2017). *Diagnóstico de los recursos turísticos del cantón de Barva, Heredia, para evaluar su potencial y desarrollar el turismo cultural, 2017*. (Tesina inédita de Bachillerato). Universidad Hispanoamericana, Heredia, Costa Rica.

Pérez, (2017) indica: El éxito o fracaso de una compañía está directamente relacionado a la habilidad de las gerencias para desarrollar estrategias que desafíen a los cambios de su entorno, no obstante, también de la capacidad de adaptación para poder sobrevivir a ellos.

Pérez Ventura, Lady Priscila. (2017). *Estudio de factibilidad comercial para la exportación de mermeladas de frutas exóticas elaboradas por pymes ecuatorianas a España a través de una tienda virtual., 2017*. (Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Viana, (2016) menciona: A más que el Turismo Comunitario está surgiendo como una alternativa económica de las comunidades rurales, campesinas, indígenas, "mestizas" o afro descendientes propias de un país, para generar ingresos complementarios a las actividades económicas diarias y defender y revalorizar los recursos culturales y naturales locales. El turismo es un sector económico en crecimiento. Está ligado al uso del patrimonio natural y cultural.

Viana Churta, Marco Danilo. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa de turismo comunitario, en la comunidad El Colorado, parroquia La Paz, cantón Montufar, provincia del Carchi, 2016*. (Proyecto de Repositorio Digital Institucional Carrera de Ingeniería Comercial). Universidad Técnica del Norte, Imbabura, Ibarra, Ecuador.

1.1.2 Delimitación del problema

Se considera que la comunidad de Providencia de Dota tiene mucho potencial turístico, ya que cuenta con diferentes atractivos naturales como cataratas, senderos en la montaña para caminantes, senderos de bicicleta, pesca, *tours* guiados de flora y fauna, sin embargo, por su lejanía y por pertenecer a una zona rural, pocas personas conocen sobre este pueblo, lo que ha provocado que su economía se encuentre estancada y con ello los pequeños empresarios que tiene la zona no puedan emprender.

De ahí nace el proyecto de “Provi para todos”, de manera que se puedan empezar a realizar paquetes de turismo en donde se ofrezca los visitantes el transporte, alimentación, una cartera de diferentes atractivos turísticos, como, por ejemplo: caminatas, pescas, senderos de bicicleta y otros, con el fin último de incentivar la reactivación económica de la comunidad.

1.1.3 Justificación

A través de los estudios de mercado, financieros, legales y técnicos que se pretenden realizar, se busca obtener información que permita determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto “Provi para todos”, o la búsqueda de nuevas opciones que brinden rentabilidad y se adecuen a las necesidades de la zona y del emprendimiento.

Se pretende activar la economía en la comunidad de Providencia de Dota, ya que mucha de la población que se encuentra en la zona tiene la materia prima para realizar esta actividad, sin embargo, no los pueden llevar a cabo porque no se han podido darse a conocer ni establecer un costo beneficio del proyecto para la zona, dado lo anterior, el proyecto de “Provi para todos” no busca solo obtener un beneficio propio, por lo contrario, al llevar a cabo esta investigación se desea que las personas del área urbana, incentiven la economía de la zona, por medio del ofrecimiento de visitas y las diferentes actividades que se pueden llevar a cabo, de manera adicional que consuman bienes y servicios de la zona, con todo este emprendimiento lo que se busca es beneficiar al pueblo de Providencia de Dota.

Con la implementación del proyecto de “Provi para todos”, se espera que la calidad de vida de los habitantes y de la zona mejore en gran medida, ya que se busca que aumenten los niveles de ingreso por los bienes y servicios que se van a generar, esto realizando un correcto uso de los recursos naturales que tienen en la zona.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.

Al iniciar con un proyecto de emprendedurismo es necesario saber cuál va a ser el éxito o la viabilidad de este, por lo cual es necesario plantear la siguiente pregunta:

¿Es factible el proyecto de “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota para el primer semestre del 2020?

1.3 OBJETIVOS.

“El establecimiento de objetivos, ya sean generales o específicos, constituye un elemento fundamental en el proceso de investigación, pues son el punto de arranque para seleccionar, organizar y conducir las acciones a realizar”

Pimienta, J. (2018). Metodología de la investigación. Pearson Educación. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=75874>

1.3.1 Objetivo General

“El objetivo general es el planteamiento central que debe llevar a solucionar el problema o tema de investigación”

Pimienta, J. (2018). Metodología de la investigación. Pearson Educación. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=7587>

Citado lo anterior el objetivo general sería:

Analizar la factibilidad y viabilidad para el desarrollo del proyecto, “Provi para todos” a favor de la comunidad de Providencia de Dota.

1.3.2 Objetivos específicos.

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

Hernández, R., (2010). Metodología de la investigación. (5a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=285>

“Los objetivos que se especifiquen deben ser congruentes entre sí”

Hernández, R. , Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=6443>

Nuestros objetivos específicos serían:

1.3.2.1 Evaluar la oferta, demanda y análisis de precios mediante un estudio de mercado.

1.3.2.2 Determinar la rentabilidad del proyecto mediante un estudio económico financiero.

1.3.2.3 Identificar los requisitos legales para la implementación y funcionamiento del emprendimiento mediante la metodología de PYME.

II: MARCO TEÓRICO

2.1 CONTEXTO HISTORICO

Según el plan de desarrollo turístico para los cantones de Dota, Tarrazú y León Cortes, periodo 2012-2016, publicado en <http://www.ict.go.cr>

Los Santos es una zona compuesta por los cantones de Dota, Tarrazú y León Cortes, los cuales pertenecen a la provincia de San José, en total estos cantones comprenden una extensión de 81.944 hectáreas del territorio nacional. El cantón más pequeño es León Cortés con 12.250 hectáreas y el más grande Dota con 40.410 hectáreas. Se encuentra ubicada en el sector Sur Oeste de la carretera interamericana (ruta dos) que conduce al Pacífico Sur de Costa Rica. Es una región montañosa ubicada a 1550 metros sobre el nivel del mar.

El cantón de Dota fue fundado el 23 de julio de 1925, es el número 17 de la provincia de San José y junto de León Cortes y Tarrazú forma la Zona de los Santos, conocida por la actividad cafetalera y turística, es el cuarto cantón más grande de San José con un área de cuatrocientos kilómetros cuadrados.

De acuerdo con el registro del último Censo Nacional del 2011 la población del cantón era de seis mil novecientos cuarenta y ocho habitantes, en el cual el nivel de alfabetismos es del 97,3%, con una escolaridad promedio de 7,3 años.

Dota tiene muchos productos en exportación como lo son manzanas, melocotones, ciruelas, aguacates, pero el producto estrella es el café ya que se exporta a muy buen precio y a muchos países del mundo, inclusive a catalogado como uno de los mejores a nivel local y mundial.

Otro dato importante sobre Dota es la población económicamente activa, la cual se distribuye en un 45,4% en el sector primario, 10,4% sector secundario y un 44,2% del sector terciario, esto según datos del mismo censo del 2011, quiere decir que la Zona de los Santos se caracteriza por la producción de sus productos, la agricultura y ganadería, de manera que el turismo ha aumentado con el paso de los años, como por ejemplo se encuentra la Cooperativa Coopedota RL la cual brinda *tours* guiados en donde se explica todo el proceso de cultivo, recolección y secado de café en el cual al finalizar el *tour* los visitantes pueden disfrutar de un café certificado como carbono en la cafetería del pueblo.

En Dota se dice que es un cantón eminentemente rural, ya que presenta bajos niveles de desarrollo humanos y económico en la historita de Costa Rica, sin embargo tiene grandes zonas de reserva forestal, aproximadamente un 78% de la superficie del cantón constituye la Reserva Federal Los Santos y un 5% la Zona Protectora Cerro Nara, como consecuencia, al ser un cantón montañoso presenta vulnerabilidad ante desastres naturales tales como actividades sísmicas, deslizamientos de suelos e inundaciones provocadas por los efectos indirectos, el caso más reciente fue la del

Huracán Nate en el 2017 la cual provoco siniestros en el cantón y cierre de vías por varios días, lo que trajo consecuencias económicas para la zona.

Según el plan de desarrollo turístico para los cantones de Dota, Tarrazú y León Cortes, periodo 2012-2016, publicado en <http://www.ict.go.cr>:

La zona de los Santos cuenta con amplia extensión de Áreas Silvestres Protegidas que cubren 63.304 hectáreas y que además representan más de un cincuenta por ciento del territorio bajo distintas categorías de manejo. (SINAC, 2014). Entre ellas sobresalen las siguientes: El parque Nacional Los Quetzales, La reserva biológica las Vueltas y la reserva forestal Los Santos, ubicadas en el distrito de Copey del cantón de Dota, estas suman una extensión de 45.929 hectáreas.

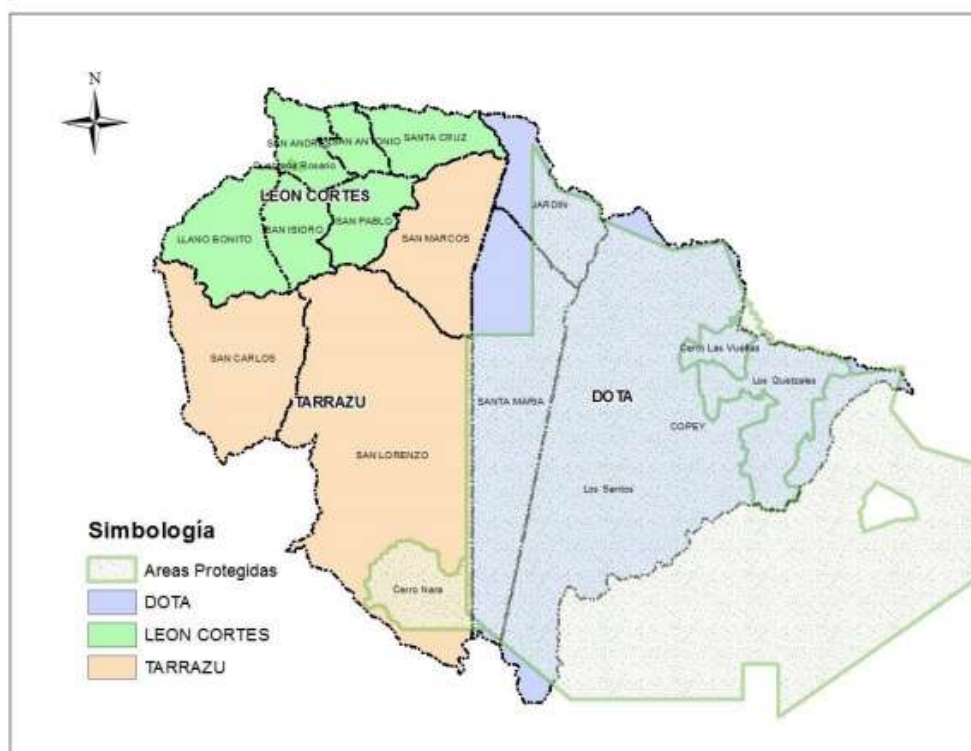


Figura N° 1 Áreas protegidas por cantón y distrito

Fuente: Plan de desarrollo turístico para los cantones de Dota, Tarrazú y León Cortes, periodo 2012-2016

El cantón de Dota tiene mucho potencial turístico, dejando de lado el excelente café, tiene pueblos con grandes bellezas en donde se han preocupado por cuidar el ecosistema, entre los que podemos mencionar están El Jardín, San Gerardo y la comunidad de Providencia de Dota, la cual pertenece al distrito de Copey.

Actualmente en la comunidad de Providencia de Dota, la población se dedica al cultivo de moras, legumbres, tubérculos y al turismo, sin embargo, al ser un pueblo lejano existe una carencia de información de manera que las personas desconocen el lugar y con esto se puede decir que la economía se encuentra paralizada.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Estudio de factibilidad

Al iniciar un proyecto o negocio, es necesario realizar un estudio de factibilidad que nos permita saber si el negocio va a ser rentable o no, de manera que sirva para la toma de decisiones ya que al finalizar el estudio se obtienen una serie de resultados y análisis que nos indican si es posible la implementación del proyecto. Se puede definir el estudio de factibilidad como un método estructurado que el emprendedor puede utilizar para realizar un análisis de distintos aspectos relativos al proyecto como lo son el estudio de mercado, técnico, legal y financiero y de esta determinar su factibilidad (Collins y Coulter, 2014).

La realización de un estudio de factibilidad es elemental ya que nos permite medir la viabilidad de un proyecto, de ahí su importancia que al momento de recolectar la información sea lo más veraz y precisa de manera que el resultado final sea de calidad.

Entre los aspectos que se deben de tomar en cuenta para la evaluación de un proyecto se pueden mencionar, la viabilidad comercial, viabilidad técnica, viabilidad legal, viabilidad económica y viabilidad organizacional, en donde en el momento que se detecte una conclusión negativa y no tenga solución se debe recomendar que el proyecto no se debe ejecutar.

2.2.2 Estudio de mercado

El estudio de mercado es muy importante al momento de iniciar con un proyecto, ya que nos va a permitir conocer los gustos y preferencias de la población a la cual está dirigido nuestro servicio, con esta información podemos conocer si el servicio que vamos a brindar va a tener demanda y de esta manera decidir si el proyecto continúa o se le cambia de enfoque para poder satisfacer las necesidades de los clientes.

El estudio de mercado es según Baca,G (2016) “ investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p.18)

En el estudio de mercado se puede obtener información sobre los principales competidores, de manera que se tenga un panorama más amplio en que se encuentra el proyecto, segmentación del mercado meta para conocer el consumidor final de mi producto o servicio.

Lo importante del estudio de mercado, es que debe estar en constante actualización, ya que la población va cambiando con el tiempo, de manera que al iniciar un proyecto hay que realizar el estudio, pero a medida que este va creciendo es necesario estar innovando de manera que también se puedan abarcar otros mercados meta, ya que,

al estar en un ambiente tan dinámico y cambiante, en donde al descuidarse pueden quedar fuera de la preferencia de los consumidores.

2.2.2.1 Mercado

“Consumidores reales y potenciales de un producto o servicios”

Fischer, L. (2017). Mercadotecnia. (5a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=4612>

Los consumidores reales son todos aquellos que compran los productos o adquieren los servicios de manera habitual, lo que se conoce como clientes frecuentes, y los potenciales nos referimos a aquellas personas que podrían llegar a adquirir los servicios en un futuro.

Se dice que mercado corresponde a todas las transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un producto, o en este caso este el comprador y la persona que le brinda un servicio, también se dice que en el mercado se encuentra la oferta y la demanda, de los productos y servicios y es donde se determinan el precio.

Existen cuatro mercados de cliente claves

Mercado de consumidores, corresponden a las empresas que venden bienes y servicios de consumo masivo, gran cantidad de los recursos son utilizados para

el desarrollo del producto y así establecer una fuerte imagen, asegurando su disponibilidad.

Mercados industriales, empresas que venden sus bienes y servicios a otras empresas para producir nuevos productos o revender-

Mercados globales, bienes y servicios vendidos a otros países, se decide a que país entrar y cómo hacerlo, se debe adaptar las características del producto o servicio a cada país.

Mercados no lucrativos y gubernamentales, venta de bienes y servicios a organizaciones no lucrativas con poder de compra limitado. (Kotler, 2012)

2.2.2.2 Oferta

Cuando se habla del término de oferta, nos referimos a la cantidad de bienes o servicios que tiene un vendedor o dueño de negocio para ofrecer o vender a un determinado precio y en un determinado momento.

En este caso en el proyecto de “Provi para todos” se habla de la capacidad que se tendrá para brindar los paquetes de turismo como los servicios de caminatas, pesca, senderos de bicicleta, de manera que se puedan cubrir las necesidades de los clientes, pero tomando en cuenta los precios y los diferentes competidores.

Existen varios factores que van a determinar la oferta de mercado, se pueden mencionar los siguientes <https://enciclopediaeconomica.com/oferta-de-mercado/>

Precio: a mayor precio, mayor oferta, a menor precio, menor oferta, se dice que este el factor más influyente.

Costos de producción: los costos que un negocio posee para la producción de determinado bien o servicio influyen directamente sobre la oferta de mercado, de manera que, si los costos aumentan, los precios aumentan, y por lo tanto la oferta se verá afectada.

Competencia: si un producto no se adapta al nivel de precios del mercado, su oferta se verá afectada.

Expectativa económica: las expectativas económicas de una economía afectan a su oferta, esto se dice ya que, si hay una crisis económica o recesión, los consumidores tienen a demandar menos, y por lo tanto su oferta aumenta.

Tecnología: la implementación de la tecnología, durante el proceso productivo de un bien, permite producir más en menos tiempo, y esto modifica la oferta.

<https://enciclopediaeconomica.com/oferta-de-mercado/>

2.2.2.3 Demanda

La demanda de mercado se indica que es la cantidad de bienes y servicios requeridos por un grupo de personas en un mercado determinado, en el cual influyen los

intereses, las necesidades y las tendencias, esto va a depender de la región donde se manifieste el proyecto, ya que las empresas y las industrias determinarán que tipo de estrategia del marketing se acopla más a los consumidores de una región.

En la investigación para el proyecto de “Provi para todos” se va a analizar la cantidad de bienes y servicios que los clientes están dispuestos a pagar tomando en cuenta los factores como la distancia, competencia, estación del año etcétera, de igual manera se va a realizar un mercadeo que sea atractivo al mercado meta que se desea alcanzar.

La demanda de mercado es uno de los factores principales para poder fijar los precios de un producto o servicio, ya que están estrechamente relacionados, a menor precio, mayor demanda.

Existen varios tipos de demanda que se clasifican de la siguiente forma:

- En relación con su oportunidad, demanda insatisfecha y demanda satisfecha, esta última se divide en dos tipos: satisfecha saturada y satisfecha no saturada.
- En relación con su necesidad, demanda de bienes social y nacionalmente necesarios y demanda de bienes no necesarios o de gusto.
- En relación con su temporalidad, se tiene la demanda continua y demanda cíclica o estacional.

- De acuerdo con (sic) su destino, demanda de bienes finales y demanda de bienes intermedios o industriales (Baca, 2016).

2.2.2.4 Precio

Según Kotler,P (2017): *“precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, un precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio”* (p.264).

Cuando se habla de precio, se refiere a la cantidad de dinero que las personas están dispuestas a pagar por un bien o servicio, para fijar un precio es necesario realizar un estudio de mercado para tomar en cuenta variables como los diferentes competidores que tenemos, la calidad que se ofrece, ubicación geográfica, población a la que va dirigida el producto etcétera.

El precio de los bienes y servicios garantizan que la oferta y la demanda se encuentren en equilibrio, o bien son un buen indicador en situaciones de exceso de oferta o de mercado en la economía.

2.2.2.5 Cliente

Al iniciar un proyecto, se debe tener en cuenta cual es el tipo de personas a la cual va dirigido el producto o servicio, si están dispuestos a adquirirlo y lo más importante que lo puedan pagar, a estas personas se les denomina clientes.

Siempre se ha dicho que los clientes son la razón de una empresa, ya que son las personas que van a estar consumiendo nuestro producto o servicio y quienes nos van a remunerar por el mismo, de manera que es necesario realizar un correcto estudio de nuestro mercado meta para poder conocer los gustos y preferencias de ellos de manera que se pueda satisfacer con sus necesidades.

Al satisfacer esas necesidades, lo que se busca es traer clientes nuevos, retener a los ya existentes de manera que se pueda crear una fidelidad con los mismos, esto es de gran importancia ya que un alto porcentaje de las ventas se da por el servicio que se le brinda a los clientes, no únicamente por el producto que se ofrece.

Los clientes se pueden dividir de la siguiente manera:

Cientes actuales: son las personas o empresas que realizan compras periódicas o recientes, estos clientes son los que generan el ingreso actual de la empresa, pueden ser clasificados como clientes activos e inactivos, de compra frecuente, promedio o

habitual y ocasional, de alto, promedio y bajo volumen de compras, complacidos, satisfechos e insatisfechos y clientes influyentes.

Cientes potenciales: Corresponde a personas o empresas que no realizan compras en la actualidad, pero debido a su disposición y poder de compra se visualizan como posibles clientes se clasifican también como clientes potenciales según su posible frecuencia de compra, según su posible volumen de compras y según su grado de influencia.

2.2.2.6 Turismo

Turismo según, Gurría, Manuel (2007): *“El turismo es un fenómeno social que consiste en el desplazamiento voluntario y temporal de individuos o grupos de personas que, fundamentalmente con motivo de recreación, descanso, cultura o salud, se trasladan de su lugar de residencia habitual a otro, en el que no ejercen ninguna actividad lucrativa ni remunerada, generando múltiples interrelaciones de importancia social, económica y cultural”*.

De acuerdo con lo indicado anteriormente, se puede decir que el turismo es una actividad que implica desplazarse, hospedarse por un tiempo determinado en una comunidad y lo que buscan es un descanso o actividad que puedan disfrutar con la

flora y fauna manteniendo su estado natural. Esta actividad va a generar efectos sociales, económicos y culturales que pueden ser positivos o negativos.

También se dice que el turismo es un comportamiento humano que las personas han aceptado por la necesidad de realizar distintas maneras de ocio, que puede desarrollarse de manera doméstica o con desplazamiento de largas distancias para conocer un entorno poco habitual, además es importante rescatar que por medio de la visitación de las personas extranjeras o nacionales, el turismo también genera ingresos económicos, que es una razón por la cual se inicia el proyecto de “Provi para todos”, se busca incrementar los ingresos de las personas que viven en la comunidad con la llegada de turistas.

Existen diferentes tipos de turismo, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

- Turismo individual: se refiere a aquel cuyo programa de actividades e itinerarios son decididos por los viajeros sin intervenciones de actividades turísticas.
- Turismo de masas: es el mercado que se traslada de forma individual o grupal, coincidiendo en destinos con afluencia turística y en una época específica del año.
- Turismo natural: son aquellas actividades que se desarrollan en el medio natural, sin deteriorar el entorno.

- Turismo activo: de igual manera se desarrolla en el entorno natural, está estrechamente relacionado con el turismo rural, y generalmente este tipo de actividades, se realizan en un parque natural, debido al interés económico que estos presentan.

2.2.2.7 Recurso turístico

Se dice que los recursos turísticos son aquellos elementos que aún no cuentan con las adecuaciones necesarias para atender visitantes, pero se presentan como un activo turístico para las atracciones, en la mayoría de las ocasiones terminan por constituir el elemento principal que motiva el desplazamiento de los turistas, especialmente por ocio. Es de suma importancia un correcto análisis del potencial de aprovechamiento que tienes estos recursos a fin de que se haga un buen uso de ellos y se “exploten” de sobre manera, ya que la gran mayoría pueden sufrir daños permanentes. Tomado en <https://www.entornoturistico.com/los-recursos-turisticos-se-clasifican/>

2.2.2.8 Atractivos turísticos

Los atractivos turísticos tienen mucha relación con los recursos turísticos, ya que ambos presentan mucha una similitud en la oferta turística, sin embargo, el concepto es diferente.

Son los que motivan y generan los desplazamientos de los turistas hacia un lugar (núcleo receptor), para realizar en este, múltiples actividades propias de las características del destino y su equipamiento. Por esa circunstancia, los atractivos turísticos son considerados como la “materia prima” del turismo, pues es en virtud de su existencia que surgen los núcleos receptores, para ofrecerle a sus visitantes todo lo necesario para su permanencia y disfrute (Quesada, 2000, p.184).

De acuerdo con lo anterior, se define como el elemento crucial de gran valor motivacional que recibe el turista por medio de referencias para ser visitado.

2.2.2.9 Tiempo ocio

Según Quesada, (2000)

“Tanto el ocio como el turismo se practican durante el tiempo libre. El concepto de tiempo libre implica la existencia de otro tiempo no libre, al cual comúnmente se le llama tiempo obligatorio” (...)

En general puede decirse que el ocio consiste en hacer voluntariamente algo que nos distraiga o proporcione placer y que no implique trabajo remunerado o de obligación.

Lo anterior se refiere que el tiempo ocio se aplica inmediatamente cuando se presenta el tiempo libre, es decir, cuando la persona no está en tiempo laboral, o en asuntos

personales, el tiempo ocio es la oportunidad de descanso que las personas aprovechan para realizar la actividad que más desean en el momento.

2.2.2.10 Análisis FODA

Como indica Kotler, Keller (2012): *“La evaluación general de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para una empresa se conoce como Análisis FODA, y es una manera para analizar el entorno interno y externo de marketing.”* (p.48)

El análisis del FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar el análisis interno de una empresa que corresponde a las fortalezas y debilidades y las externas que son oportunidades y amenazas.

Lo que se busca al realizar un análisis FODA es desarrollar una estrategia a futuro que sea sólida ya que al conocer las debilidades y amenazas nos permite enfocarnos en como mitigar o disminuirlas, y al conocer las fortalezas y oportunidades saber cómo aprovecharlas.

2.2.2.11 PYME

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio indica en su página con respecto al concepto de PYME [MEIC] (2020, PYME) 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 servicio o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

De acuerdo con la definición anterior, se puede decir que una pyme es una pequeña y mediana empresa que es productiva, bajo la figura de una persona física o jurídica que busca el beneficio propio.

2.2.2.12 Emprendedor

Según el manual para personas emprendedoras del Ministerio de Economía Industria y Comercio corresponde a 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 para ello. Se entiende como una fase previa a la creación de una MIPYME.

2.2.3 Estudio técnico

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para los lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender

el producto o servicio con calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos etcétera. (Meza, 2017, p. 25)

Al realizar el estudio técnico lo que se busca es establecer los servicios que se van a ofrecer de acuerdo con las necesidades de los clientes, analizar la viabilidad del proyecto por lo que es necesario definir el plan de negocio y la localización.

El estudio técnico está conformado por tres partes que determinan el funcionamiento y la operatividad del proyecto, estas partes son: localización del proyecto, tamaño del proyecto y selección de la tecnología (Meza, 2017)

2.2.4 Estudio legal

Al realizar el estudio legal lo que se busca es determinar la viabilidad de un proyecto con respecto a las normas que lo rigen en cuanto a la localización de un producto, subproducto o patente, también determina las implicaciones técnicas y económicas que se derivan de la normativa legal que regula la instalación y operación de un proyecto.

Dentro de los elementos en un estudio legal se debe determinar el tipo de sociedad ya sea física o jurídica, información relevante de la constitución de una pyme, aspectos tributarios y laborales, así como aspectos relativos a la patente comercial.

2.2.5 Estudio económico – financiero

Según *Baca, G. (2016)*: “El estudio económico o análisis económico dentro de la metodología de evaluación de proyectos, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico.” (p.178).

El objetivo de este estudio es determinar las necesidades económicas y financieras que tiene el iniciar un proyecto de pyme como lo va a ser “Provi para todos”, así como determinar la rentabilidad en términos monetarios y financieros, permitiendo estimar la inversión necesaria y como será financiada, costos, gastos e ingresos.

El estudio financiero busca definir mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación, esto quiere decir que la compra de cualquier insumo o suministro y cualquier gasto administrativo, legal o de cualquier índole, debe incluirse en el estudio económico para llevar a cabo el proyecto rentable, bajo el hecho de que, si desea invertir en un proyecto, es para obtener algo a cambio.

2.2.5.1 Determinación de los costos

Según (Baca, 2016) *costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costos de oportunidad).*

Costo se define como el valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o servicio como actividad económica, de manera que es importante al iniciar un proyecto de emprendedurismo realizar este análisis ya que nos va a ayudar al momento de tomar la decisión si es factible o no dar inicio con la pyme, es importante tomar en cuenta que los costos futuros son datos proyectados, ya que no hay forma con exactitud de predecir el futuro, de manera que estos datos siempre se van a indicar como números redondeados y no afecta la evaluación económica ya que no se viola ningún principio contable.

2.2.5.2 Inversión total inicial

Según (Baca, 2016) *La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción de capital de trabajo.*

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificio, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículo de transporte, herramientas y otros, son fijos porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de ellos sin que ocasionen problemas a sus actividades productivas.

Los activos intangibles son los bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento y que incluyen: patentes de inversión, marcas, diseños comerciales, nombres comerciales etcétera.

2.2.5.3 Capital de trabajo

Básicamente al mencionar capital de trabajo se entiende por los recursos financieros que requiere una empresa para continuar funcionando y realizar sus actividades, de manera que aquí se incluyen los servicios de agua, electricidad, pago de internet, compra de mobiliario y equipo, pago de mano de obra, pago de impuestos y otros, de manera que este dinero debe estar inmediato.

La importancia radica que al momento que la empresa desea hacer una inversión que genere ganancias a futuro, ese dinero cubrirá los costos de la empresa hasta el momento en que esté dinero invertido comience a generar ingresos.

Según (Baca, 2016, p.187) *desde el punto de vista contable, el capital de trabajo se define como diferencia la aritmética entre el activo y el pasivo circulantes.*

2.2.5.4 Punto de equilibrio

Es importante indicar que la herramienta de punto de equilibrio no es una técnica para evaluar la rentabilidad de un proyecto, únicamente es importante para tomar en cuenta al momento de las decisiones. (Baca, 2016)

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables (Baca, 2016, p.185)

2.2.5.5 Costo Capital

El costo capital es el costo en el que incurre la empresa para financiar sus proyectos de inversión a través de los recursos financieros propios.

“El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares”. (Sapag, 2014, p. 274)

III – MARCO METODÓLOGICO

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Al iniciar una investigación es importante saber que existen tres tipos de enfoques, el cualitativo es aquel que se realiza por medio de estudios, investigaciones, análisis etc., el cuantitativo es la investigación que se basa con estadísticas, datos numéricos y el tercer enfoque es la combinación de los anteriores.

Cuando se realiza una investigación de tipo cuantitativa a se debe tomar en cuenta lo siguiente (Sampieri,2014). “Enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.” (p.4). De manera que este enfoque siempre va a responder a una hipótesis que formula el investigador, la cual va a basar su resultado por medio del análisis numérico y estadístico.

Adicional es necesario tomar en cuenta lo que afirma (Prieto, 2018). “Dicho modelo tiene como finalidad interpretar la realidad mediante instrumentos objetivos y medibles, o lo que es lo mismo, cuantificables.” (p.36).

Por el contrario, cuando nos referimos a una investigación que sea cualitativa, es aquella que se basa en investigaciones, escritos, entrevistas etc. (Sampieri, 2014) “Enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.” (p. 7).

De acuerdo con lo anterior se puede indicar que el objetivo de la investigación cualitativa es explorar el comportamiento de las personas en momentos o temas en específico con la finalidad de descubrir patrones, temas y cualidades comunes en todas las sociedades.

De acuerdo con los conceptos antes comentados se llega a la conclusión que la investigación es de naturaleza mixta ya que tiene elementos de enfoque cuantitativo y cualitativo, siendo el estudio de factibilidad el principal, a través del cual se obtienen datos de la población en relación con la aceptación del proyecto que se pretende desarrollar para luego realizar un análisis numérico en conjunto de los resultados obtenidos y de esta manera poder tomar decisiones finales de implementación.

Por otro lado, es necesario obtener información por medio de la observación y entrevistas abiertas para conocer la opinión de las personas sobre el proyecto que se desea desarrollar en la comunidad de Providencia de Dota.

3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

(Prieto, 2018) Correlacional, intenta constatar la relación entre dos o más variables, sin manipularlas ni establecer relaciones causales o influencia entre ambas, aunque es posible predecir los valores de una de ellas a partir de los valores de otra con la que está correlacionada. (36)

La investigación correlacional es la utilizada cuando las variables incluidas afectan el resultado de esta. Se define la investigación correlacional como el asociar variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. (Sampieri, 2014, pág. 93).

Para poner a funcionar el proyecto de “Provi para todos” es necesario analizar la relación que tienen los estudios de factibilidad y los de mercado de negocio de turismo ya que el resultado de dichas variables nos van a indicar la viabilidad de este.

(Prieto, 2018) Exploratorias, en ocasiones también se les denomina estudios piloto, su finalidad o propósito es identificar los aspectos fundamentales del fenómeno, el objeto o la problemática analizada, así como determinar los métodos y los procedimientos más adecuados para la realización de posteriores investigaciones. Es decir, el desarrollo de este tipo de investigación permite obtener resultados, que a su vez dan lugar a nuevas investigaciones cuyo objetivo es la comprobación de dichos resultados. (p.57)

Al iniciar con el proyecto de “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota se requiere de una investigación exploratoria, pues con ella se puede medir la factibilidad del negocio, la cual ayudara a tomar decisiones para lograr el éxito deseado por el emprendedor. Los estudios exploratorios se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso. De acuerdo con lo anterior se pueden indicar que, al ser un proyecto nuevo en la comunidad, debe ser previamente analizado para comprobar su viabilidad. (Sampieri, 2014, pág. 91)

Se explica que la investigación descriptiva busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (Sampieri, 2014, pág. 92).

(Prieto, 2018) Descriptiva, busca identificar y describir los elementos, propiedades o características principales que componen o explican determinados fenómenos o problemáticas, basándose en el método analítico. En ocasiones, permite el desarrollo de conocimientos que también puedan servir de base para la realización de investigaciones más profundas sobre el tema o problemática estudiada. (p. 57).

Se le puede catalogar como una investigación descriptiva ya que propone analizar el comportamiento de una población, en esta ocasión sería el segmento de mercado meta al que se pretende llegar. Para ello es necesario conocer la comunidad de Providencia de Dota que es donde se desea ubicar el establecimiento.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Al realizar la investigación de un proyecto es importante conocer el diseño que va a tener, (Sampieri, 2014) afirma “Diseños transversales, investigaciones que recopilan datos en un momento único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede” (p.154). La investigación para el proyecto de “Provi para todos” va a utilizar el diseño cuantitativo del tipo experimental – transversal para analizar la hipótesis

planteada la cual será si el desarrollo económico de Providencia se asocia a un crecimiento de la oferta de los servicios turísticos, planifican varias actividades y procedimientos con el objetivo de dar respuesta a la investigación y así determinar la factibilidad de este. Los datos que se van a obtener en el estudio técnico, y el financiero se van a recolectar en un mismo lugar.

Con respecto a la investigación transversal, Hernández, Fernández y Baptista (2014) manifiestan: “Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (p. 39).

3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO

Los sujetos son las personas o elementos objeto de estudio, también se les conoce como población o universo. Por otra parte, las fuentes de información son de tres tipos: primarias o directas, secundarias y terciarias.

En esta investigación, el sujeto de investigación es el estudio de factibilidad y viabilidad del proyecto de emprendedurismo “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota para el período del I semestre del 2020.

3.4.1 Población

(Prieto, 2018) A ese conjunto, compuesto por la totalidad de los elementos, individuos o factores que forman parte de nuestro objeto de estudio y, en un lugar y tiempo determinado, que poseen cualidades similares y observables, se les denomina población.

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Una deficiencia que presenta los trabajos de investigación es que no describen lo suficiente las características de la población o consideran que la muestra la representa de forma automática (Sampieri, 2018, pg. 198)

De acuerdo a lo indicado anteriormente se puede decir que la población son el conjunto de elementos que van a ser parte de la investigación los cuales comparten un lugar, tiempo y cualidades similares, sin embargo es de suma importancia realizar un estudio para verificar cual es la población correcta de manera que los resultados de la misma sean los óptimos, ya que muchas veces al realizar un estudio en una población aleatoria nos va a afectar el resultado, por ende las conclusiones no se van a ajustar a la realidad.

Para dicha investigación, no es posible obtener información de censos u otra forma que permita determinar la cantidad de turistas que se encuentren vacacionando en la

zona de Los Santos, específicamente en Copey de Dota, por lo que se determina una población infinita.

3.4.2 Tipo de muestra

En una investigación es importante limitar la cantidad de personas u elementos a las cuales se les va a realizar el estudio a esto lo llamaremos muestra, quiere decir que es un subgrupo de la población total de manera que se puedan extraer datos relevantes de la población total a estudiar.

A razón de tiempo y costo que tendría un estudio de la población, se recurre a una muestra más pequeña identificada previamente que logre generalizar de cierta manera las características de la población meta.

Según Hernández, R (2017) "Una muestra es un subgrupo de la población o universo que nos interesa, sobre el cual se recolectaran los datos pertinentes y deberá ser representativo de dicha población. (p.128).

Existen dos tipos de estrategias de muestreo, esta son la probabilística y la no probabilista o dirigida.

Muestra probabilística todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño adecuado de la muestra y estos se eligen de manera aleatoria “Reciben su nombre porque son muestras representativas de la población en términos de probabilidad” (Sampieri, 2017, p 131). Entre los procedimientos para la selección de esta muestra se han utilizado: números random, la tómbola y los elementos correspondientes a ese segmento.

Muestra no probabilística (Sampieri, 2017) indica

Las muestras no probabilísticas o muestras dirigidas se utilizan frecuentemente en estudios cualitativos y suponen un procedimiento de selección de casos orientado por razones o propósitos de la investigación, no por estimación del tamaño que sea representativo de la población ni por cuestiones de probabilidad (p. 136).

Los muestreos no probabilísticos se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Muestras de casos diversos o de máxima variación: se utiliza cuando se quieren mostrar distintas perspectivas y representar la complejidad del fenómeno estudiado, también es utilizada cuando se quiere documentar la diversidad para localizar diferencias, coincidencias y patrones.
- Muestras homogéneas: en este tipo de muestras las unidades que se seleccionan para estudiar tienen un mismo perfil o característica de manera que comparten rasgos similares.

- Muestras en cadenas o por redes (“bola de nieve”): para esta muestra se selecciona a una población estratégica y se les pregunta si conocen a otras personas que puedan aportar datos pertinentes en el estudio, y una vez que son contactados se les incluye también.
- Muestras de casos extremos: se utilizan cuando queremos evaluar características, situaciones o fenómenos especiales, alejados de la “normalidad”.
- Muestra por cuotas: este tipo de muestreo se utiliza en estudios de opinión y mercadotecnia.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se dice que la presente investigación va a utilizar la muestra probabilística, debido a que se va a aplicar por una selección aleatoria de las unidades del muestreo.

Según Sampieri (2014), la muestra es “el subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido al que llamamos población”. (p. 175). Dado a lo anterior es necesario aplicar una serie de fórmulas matemáticas y estadísticas para la selección.

Para el estudio de factibilidad que se va a llevar a cabo en esta investigación, se va a utilizar la fórmula matemática de una población infinita, ya que no conocemos el número estimado de la población total.

Formula

$$n = (z/e)^2 * p * q$$

Para poder desarrollar y entender la fórmula es necesario indicar el significado de las variables que la componen, luego se hace el sustituyen los datos, se realizan los cálculos para finalmente obtener una cantidad que va a corresponder a la muestra de la investigación.

Datos

n= corresponde al tamaño de la muestra o el resultado que se va a buscar.

z= valor obtenido mediante niveles de confianza.

e= margen de error estimado.

p= probabilidad a favor.

q= probabilidad en contra.

Planteamiento de despeje:

Tabla N° 1 *Planteamiento de fórmula*

Planteamiento		
n=	?	
z=	95,5%	2
p=	50%	0,50
q=	50%	0,50
e=	8%	0,08

Fuente: elaboración propia, 2020

$$n = (2/0.08)^2 (0.50) (0.50)$$

$$n = 156$$

Al realizar la aplicación de la fórmula para determinar la cantidad de personas a las cuales se les va a aplicar la encuesta, nos indica que son un total de 156 personas, sin embargo, para trabajar con número cerrados se va a realizar a 160 personas entre los 15 a 65 años.

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión

Tabla N° 2 Criterios de inclusión y exclusión

CRITERIOS DE INCLUSIÓN	CRITERIOS DE EXCLUSIÓN
Se incluyen personas que van del rango de edad de 18 a 65 años	Niños y adolescente menores a 17 años

Fuente: elaboración propia, 2020

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

Al realizar esta investigación se desea que los resultados sean satisfactorios y se requiere de un adecuado manejo de la información, de manera que la recolección de esta sea lo más confiable y que las personas que vayan a responder el cuestionario se sientan con la libertad de contestar sabiendo que su información es completamente

confidencial y es únicamente para un análisis de factibilidad en la creación de paquetes de turismo para la comunidad de Providencia de Dota.

Para obtener la información necesaria se va a confeccionar un cuestionario, el cual irá dirigido a la población de interés, es importante mencionar que antes de aplicar dicho instrumento se le debe consultar a la persona sobre el consentimiento, en el mismo cuestionario se le hará saber sobre el objetivo general de este estudio y debido al tamaño de la población el cuestionario se podrá crear en la plataforma de documentos de Google, sección de formas.

Adicional se va a realizar una entrevistas a una vecina de la comunidad de Providencia de Dota a la cual se le hará saber el objetivo de la investigación ya que es una persona con amplio conocimiento de la zona, productos y servicios que ofrece el pueblo.

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

De acuerdo con Sampieri (2014), “recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”. (p. 198). Con base a lo anterior podemos decir que, al recolectar la información de los cuestionarios y entrevistas, lo que se busca es conocer la opinión

que tienen las personas y la demanda que pueda tener la apertura de paquetes de turismo en la comunidad de Providencia de Dota.

3.5.1 Fuentes de información primaria

Las fuentes primarias son aquellas en que la información es recolectada de forma directa por medio de entrevistas, cuestionarios, visitas de campo y observación entre otras. Además, existe información que se obtendrá de los vecinos de la comunidad de Providencia de Dota, la cual ayudará a concluir exitosamente la investigación.

Se puede decir que la información de primera mano es la obtenida directamente del portador sin que sea retransmitido a un libro, artículo o grabación. (Sampieri, 2014).

3.5.2 Fuentes de información secundaria

Se obtiene información de segunda mano al ser información obtenida de libros y sitios web que ayudaron con datos de interés para la población. (Sampieri, 2014).

En la presente investigación se utilizan las fuentes secundarias ya que es necesario leer y extraer información de diferentes libros y documentos que hablen sobre los

estudios de factibilidad para un proyecto, y de esta manera poder fundamentar los conceptos descriptos.

Adicionalmente se recurrirá a trabajos finales de graduación con el objetivo de poder estructurar el trabajo adecuadamente, así como metodología de investigación se utilizará la consulta en textos de regulación y legislación actual para poder conocer las implicaciones y requisitos legales.

3.6 VARIABLES O CATEGORIAS

Al realizar la presente investigación las variables se definen de forma conceptual y operacional por tratarse de un estudio cualitativo.

Además, es necesario mencionar la hipótesis de la investigación: El desarrollo económico de Providencia de Dota, se asocia a un crecimiento en la oferta de servicios turísticos.

Tabla N° 3 Variables que caracterizan el objeto de estudio

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Instrumento
Evaluar la oferta, demanda y análisis de precios mediante un estudio de mercado.	Estudio de mercado	El estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado ante un producto o servicio	Se aplicará el cuestionario estructurado a la población	La aceptación del negocio por medio de los encuestados	Cuestionario y entrevista
Determinar la rentabilidad del proyecto mediante un estudio económico financiero.	Estudio financiero	El estudio financiero es el análisis de la capacidad del proyecto para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.	Se va a calcular el V.A.N y el TIR	Resultado positivo que asegure que el proyecto es viable financieramente	Análisis financiero
Identificar los requisitos legales para la implementación y funcionamiento del emprendimiento mediante la metodología de PYME	Aspectos legales y normativos	Son todos aquellos requisitos técnicos, administrativos y legales para poder en funcionamiento "Provi para todos" como una PYME	Se investigarán principales aspectos para el emprendimiento mediante la metodología PYME	Cumplir los requisitos legales para conformar una PYME	Entrevista informal a funcionario del MEIC

Fuente: elaboración propia, 2020.

3.7 ANALISIS DE DATOS

Cuando hablamos de un análisis de datos, tenemos que mencionar que la presente investigación se utilizan métodos de estadística descriptiva, pues se van a obtener datos de una población, los cuales representan valores de las variables, a su vez estos datos requieren ser organizados y resumidos, por otra parte no podemos dejar de lado la estadística inferencial la cual sirve de base para la agrupación de varios análisis estadísticos, el mejor reflejo de ella es el análisis que se hace de los resultados obtenidos con la encuesta.

Es útil conocer la opinión de algún autor sobre el análisis de datos:

Para la organización y en análisis de datos, la estadística se vuelve una herramienta fundamental. Sin embargo, no todos los procedimientos, ni todas las herramientas deben usarse en el trabajo de investigación, sino que se debe elegir la mejor opción tanto de presentación de datos como análisis de estos. (Cruz, 2014, p.187).

Anteriormente se había indicado la estructura de la investigación la cual busca determinar la factibilidad de hacer paquetes de turismo, parte de la estructura está conformada por algunas herramientas de recolección de datos como el cuestionario, la entrevista a vecinos de la comunidad de Providencia de Dota y entrevista informal a funcionario del MEIC especialista en PYME, así como búsqueda de datos financieros del mercado. Una vez aplicadas estas herramientas se procederá a realizar un análisis de los datos, es decir de los resultados obtenidos.

IV CAPITULO: RESULTADOS

4.1 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

A continuación se van a presentar y analizar los resultados que se obtuvieron de la encuesta sobre la propuesta de paquetes de turismo en la comunidad de Providencia de Dota, la cual fue aplicada a ciento sesenta personas por medio de la herramienta de Google formularios, ya que permite el ingreso de información por medio de dispositivos móviles como teléfonos celulares, computadoras y tabletas, de manera que se pueda agrupar la información en cuadros que permiten resumir la información en gráficos para realizar una lectura más rápida.

Con la información que se va a obtener y posteriormente el análisis de los datos de la encuesta, se cumple con uno de los objetivos específicos de la investigación ya que pretende evaluar la oferta, demanda y análisis de precio mediante un estudio de mercado.

Pregunta N° 1 ¿Cuál es su rango de edad?

Para la primera pregunta se le solicita a los encuestados indicar el rango de edad que tienen, ya que el estudio se está realizando para personas entre los 18 y los 65 años.

Tabla N° 4 Rango de edades encuestados

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
De 18 a 25 años	25	16%
De 26 a 35 años	75	47%
De 36 a 45 años	38	24%
De 46 a 55 años	17	11%
De 56 a 65 años	2	1%
Más de 65 años	3	2%
Total encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

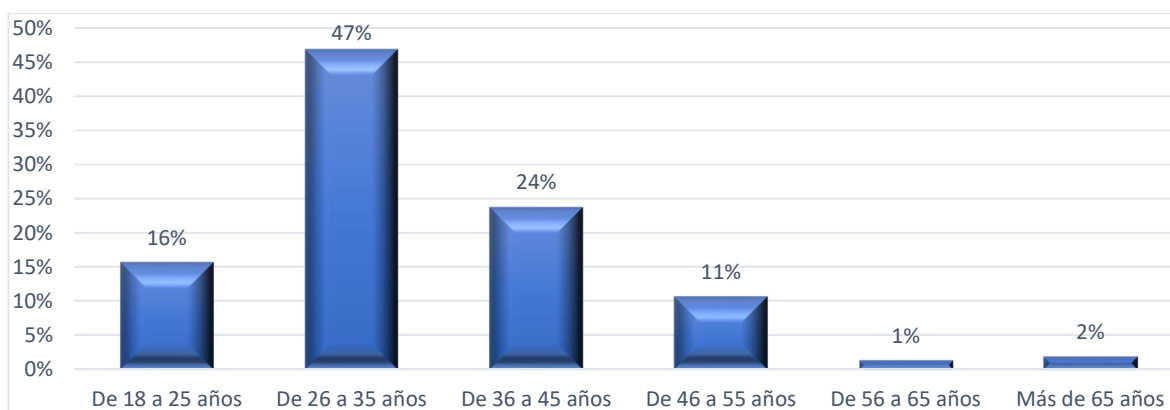


Figura N° 2 Edades encuestados

Fuente: elaboración propia, 2020

Según la información obtenida, el 87% de los encuestados se encuentra en un rango entre los 18 y los 45 años siendo la mayor concentración de clientela que está

interesada en los paquetes de turismo que se ofrecen en la comunidad de Providencia de Dota, se puede decir que son personas activas económicamente de manera que pueden cubrir los costos que implican el salir a vacacionar.

Pregunta N° 2 ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

Para la segunda pregunta se desea conocer el nivel de escolaridad de los encuestados, ya que nos permite tener un posible panorama sobre el poder adquisitivo que tienen.

Tabla N° 5 Nivel de escolaridad

	Valor absoluto	Valor relativo
Secundaria incompleta	14	9%
Segundaria completa	15	9%
Universitaria incompleta	33	21%
Universitaria completa	87	54%
Técnico	11	7%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

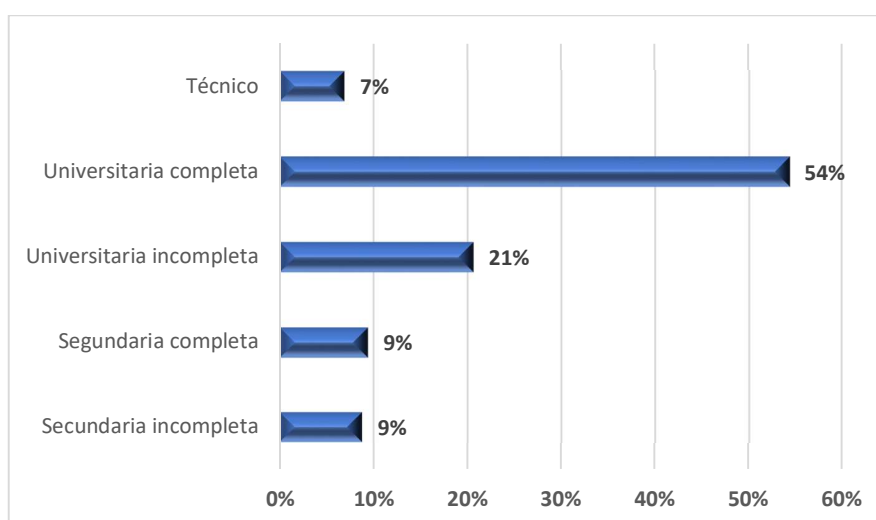


Figura N° 3 Nivel de escolaridad

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo a los datos que se obtuvieron se puede decir que la mitad de los encuestados que representan el 54% son personas preparadas que tienen un nivel alto de escolaridad, mientras que un 28% se encuentran en proceso de concluir sus estudios universitarios, dado lo anterior existe una posibilidad que ese 82% del total de encuestados sean futuros clientes del proyecto de turismo en la comunidad de Providencia de Dota ya que se podría concluir que son personas con un trabajo estable y tienen las posibilidades para poder vacacionar.

Pregunta N° 3 ¿Posee medio de transporte propio? (automóvil / motocicleta / otro)

Al realizar esta preguntado a los encuestados se busca saber cuántos poseen vehículo propio, esta información permite identificar la cantidad de la población que cuenta con facilidades para el traslado a la comunidad de Providencia de Dota.

Tabla N° 6 Medio de transporte

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si	109	68%
No	51	32%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

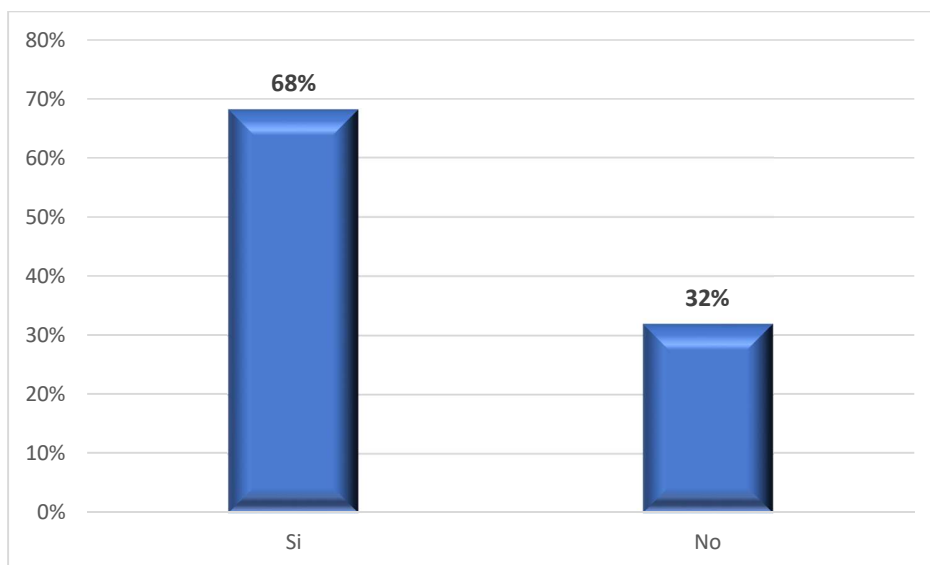


Figura N° 4 Medio de transporte

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con los datos obtenidos, un 68% de los encuestados tienen vehículo propio lo que les brinda facilidades para poder trasladarse hasta la comunidad de Providencia de Dota, mientras que un 32% se les dificulta el transporte sin embargo en la pregunta N°16 se le brinda apoyo a este grupo de encuestados en donde se ofrece el transporte privado hasta el sitio de vacacionar.

Pregunta N° 4 ¿Cuál es su ingreso mensual aproximado?

En la cuarta pregunta que se le realiza a los encuestados, se desea conocer los ingresos que tienen de manera mensual, esto para obtener información para determinar la capacidad adquisitiva de los posibles clientes

Tabla N° 7 Ingresos mensuales

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Entre ¢0 y ¢250.000	19	12%
Entre ¢251.000 y ¢350.000	8	5%
Entre ¢351.000 y ¢500.000	28	18%
Entre ¢501.000 y ¢750.000	32	20%
Entre ¢751.000 y ¢1.000.000	31	19%
Más de ¢1.000.000	42	26%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

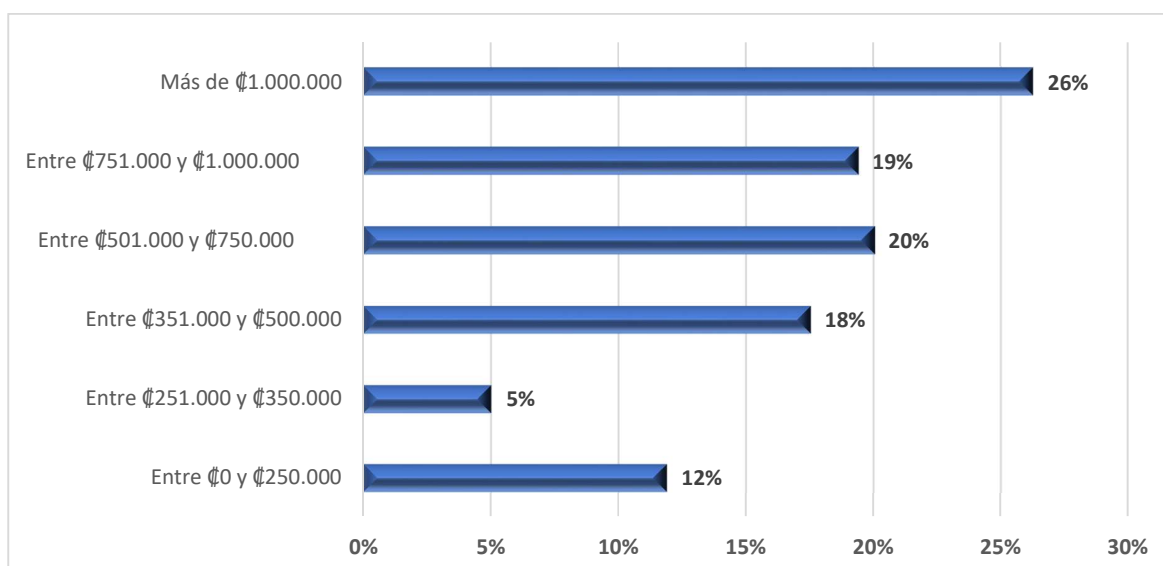


Figura N° 5 Ingresos mensuales

Fuente: elaboración propia, 2020

Tal como se puede observar en el gráfico anterior, un 65% de los encuestados tienen ingresos superiores a los ¢500.000 lo cual representa un monto mayor al salario mínimo, de manera que se puede indicar que son personas que disponen de un monto para vacacionar.

Pregunta N° 5 ¿Con qué frecuencia realiza paseos en zonas rurales?

Al realizar esta pregunta se desea conocer cuántas personas al realizar los paseos toman en cuenta vacacionar en zonas rurales, ya que la comunidad de Providencia de Dota tiene esta ubicación.

Tabla N° 8 Frecuencia de paseos

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
De 1 a 2 veces al año	64	40%
De 2 a 4 veces al año	39	24%
De 4 a 6 veces al año	41	26%
No responde	16	10%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

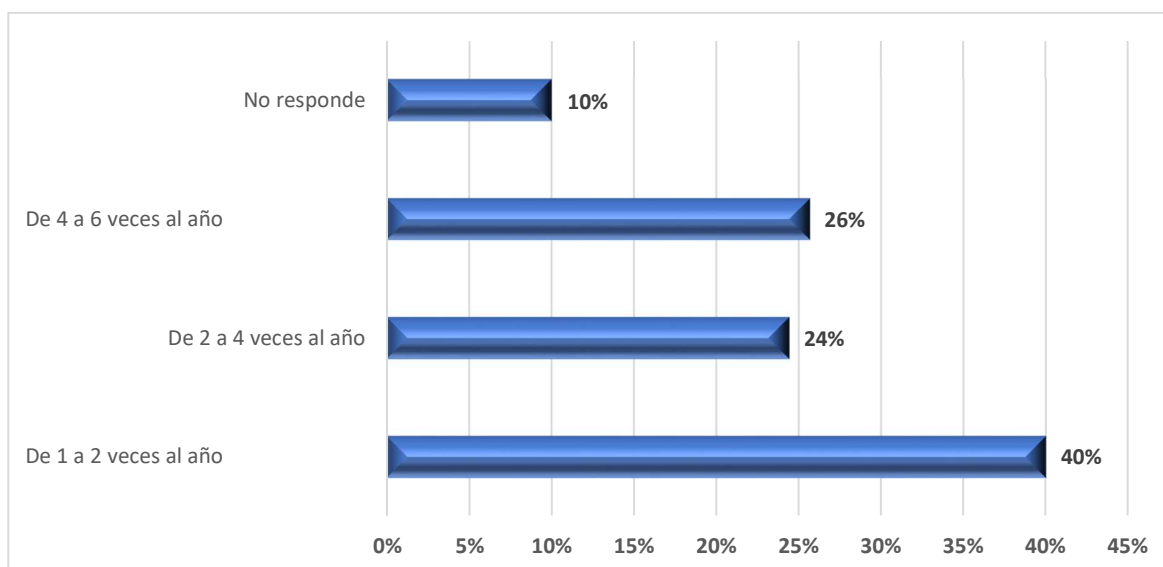


Figura N° 6 Frecuencia de paseos

Fuente: elaboración propia, 2020

Al realizar el análisis, se obtiene que el 40% de los encuestados suelen vacacionar entre una y dos veces en zonas rurales, se tiene conocimiento que esas épocas son

en las vacaciones de fin y mediados de año que son las temporadas altas del turismo en Costa Rica, sin embargo, es importante mencionar que un alto porcentaje también vacaciona aproximadamente cuatro veces al año, de manera que son clientes potenciales para la comunidad de Providencia de Dota.

Pregunta N° 6 ¿Cuándo decide realizar paseos que prefiere?

En la sexta pregunta que se realizó en la encuesta, se desea conocer la preferencia que tienen las personas al escoger un lugar para vacacionar, ya que la comunidad de Providencia de Dota se encuentra en una zona montañosa.

Tabla N° 9 Opciones de paseos

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Playa	81	51%
Montaña	77	48%
Ciudad	2	1%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

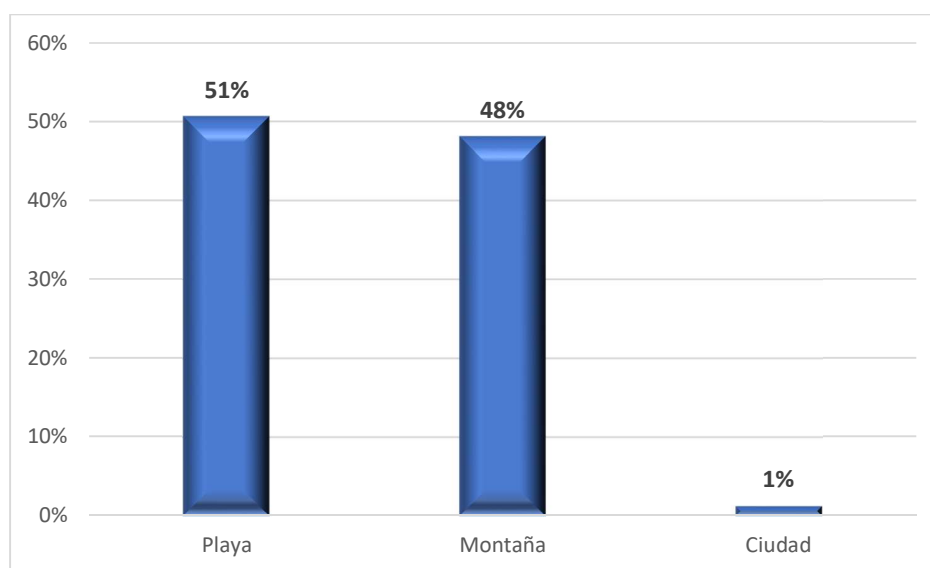


Figura N° 7 Opciones de paseos

Fuente: elaboración propia, 2020

Según los datos que se obtuvieron se puede observar que la montaña tiene una gran aceptación por parte de los encuestados lo que representa un 48%. Adicionalmente las personas que deciden por este destino toman en cuenta factores como el clima, la tranquilidad y naturaleza, que son tres elementos que caracterizan la comunidad de Providencia de Dota.

Pregunta N°7 Al adquirir productos vacacionales: ¿Qué es lo primero que toma en cuenta? Puede seleccionar varias opciones.

Al realizar la pregunta siete se le solicita al encuestador indicar lo primero que toma en consideración al adquirir servicios vacacionales, de manera que se pueda obtener información sobre los gustos y preferencias de los clientes.

Tabla N° 10 Servicios vacacionales

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Precio	140	31%
Tiempo de traslado	55	12%
Atracciones naturales	97	21%
Servicios disponibles	93	20%
Seguridad	63	14%
Otro (especifique)	10	2%
Total de encuestados	458	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

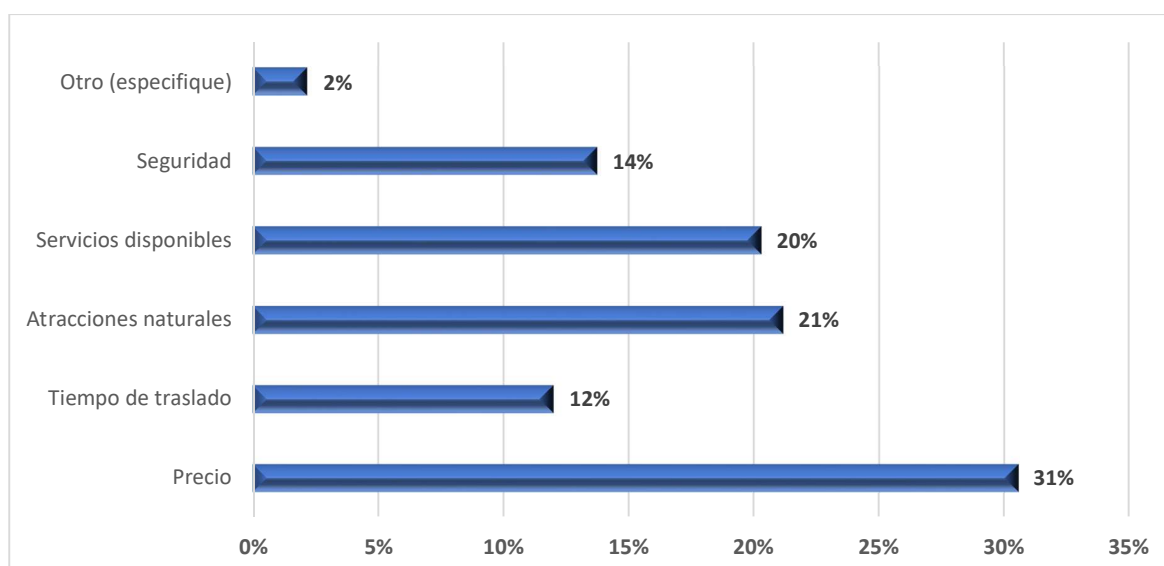


Figura N° 8 Servicios vacacionales

Fuente: elaboración propia, 2020

Debido a que la encuesta tenía la posibilidad de marcar varias opciones, la sumatoria de los encuestados es mayor a los 160, pero según los datos que se obtienen de la encuesta, se observa que las personas toman en cuenta el factor de precio como un determinante para elegir su lugar para vacacionar, adicionalmente los servicios

disponibles y las atracciones naturales tienen un peso importante en la decisión de los clientes.

Por otro lado, los encuestados toman en cuenta otros factores como la alimentación, si el lugar que van a visitar es *pet friendly*, también desean saber cómo son las condiciones de las vías que deben manejar para llegar al destino vacacional y que tenga facilidad de acceso.

Pregunta N°8 Al vacacionar en una zona montañosa: ¿Cuáles servicios le gustaría adquirir? Puede seleccionar varias opciones

En la pregunta ocho se desea conocer los gustos y preferencias que tienen los clientes potenciales al vacacionar en una zona montañosa, ya que la comunidad de Providencia de Dota es categorizada como rural montañosa.

Tabla N° 11 Servicios en zona montañosa

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Hospedaje	141	17%
Alimentación	141	17%
Internet	66	8%
Tour en la zona de flora y fauna	97	12%
Caminatas	101	12%
Visita a cataratas y ríos	136	16%
Senderos de bicicletas	58	7%
Pesca de tilapia	40	5%
Zona de camping	40	5%
Otro (especifique)	5	1%
Total de encuestados	825	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

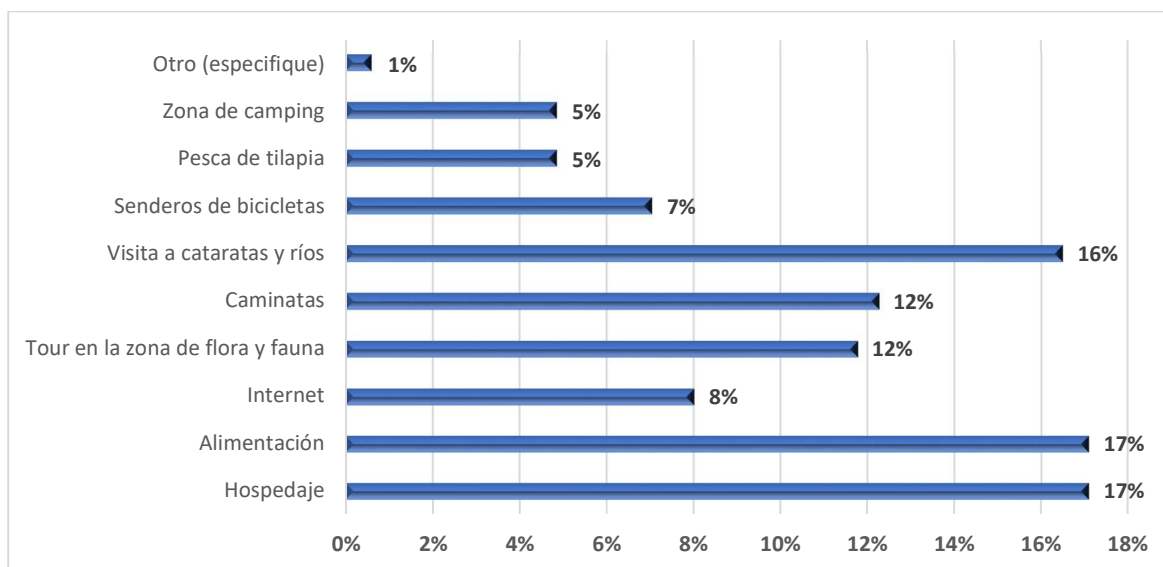


Figura N° 9 Servicios en zona montañosa

Fuente: elaboración propia, 2020

Debido a que el encuestado tenía la posibilidad de elegir varias opciones el resultado es mayor a las 160 personas, el gráfico anterior muestra que los servicios con mayor preferencia son la alimentación, hospedaje y visita a cataratas, con un 17% para las dos primeras categorías y un 16% la tercera.

Adicional se puede indicar que los clientes tienen preferencia por realizar actividades al aire libre y disfrutar de la vegetación que ofrece el lugar, y estos indicadores se encuentran en la zona de Providencia de Dota.

Pregunta N°9 Al vacacionar: ¿Estaría dispuesto a visitar la comunidad de Providencia de Dota ubicada en la zona de Los Santos?

En la pregunta nueve de la encuesta se quiere conocer si los encuestados están interesados en visitar la comunidad de Providencia de Dota, debido a que la investigación se está realizando en dicha localidad.

Tabla N° 12 Visitar Providencia de Dota

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si	157	98%
No	2	1%
No responde	1	1%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

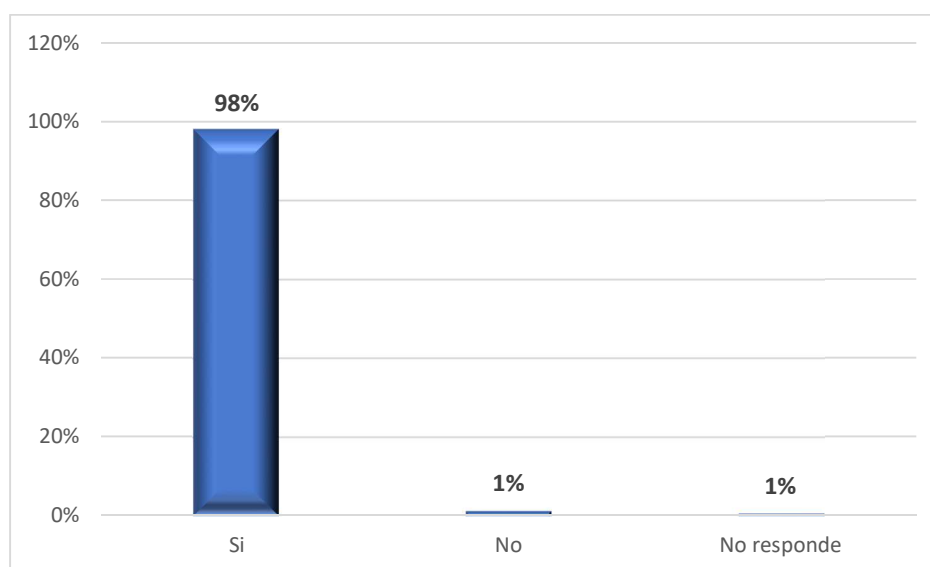


Figura N° 10 Visitar Providencia de Dota

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, nos refleja que existe una gran aceptación para visitar la comunidad de Providencia de Dota, representando un 98 % de los encuestados, lo que equivale a 157 personas, se puede

indicar que el proyecto de turismo tiene un gran potencial de clientes los cuales les interesa conocer la comunidad y los diferentes atractivos turísticos.

Pregunta N°10 ¿Cuándo visita un lugar por primera vez y desea obtener información que medios utiliza para conocer la zona? Puede escoger varias opciones

Al realizar la pregunta diez del cuestionario, se desea saber cuál es el medio que utilizan para obtener información de un lugar al momento de tomar una decisión de vacacionar, de esta manera se pretende darle un mayor énfasis a la opción que sea más utilizada por los futuros clientes.

Tabla N° 13 Medios de información

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Internet	145	44%
Residentes de la zona	20	6%
Centro de información de la zona	17	5%
Recomendación de otras personas	120	37%
Información del Instituto Costarricense de Turismo	20	6%
Otro (especifique)	4	1%
Total de encuestados	326	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

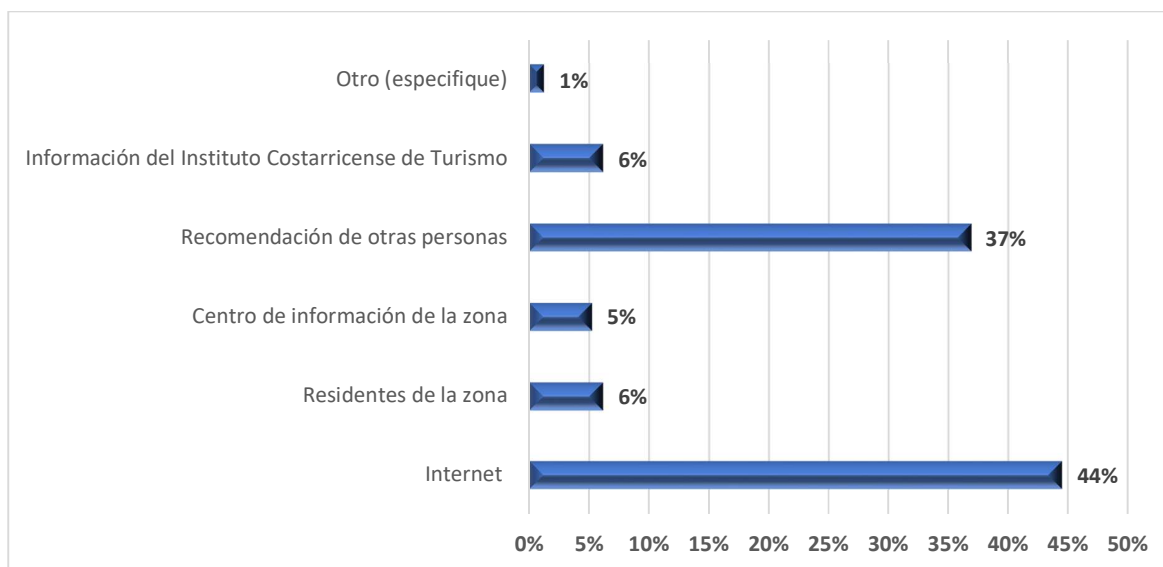


Figura N° 11 Medios de información

Fuente: elaboración propia, 2020

Debido a que el encuestado tenía la posibilidad de elegir varias opciones el resultado es mayor a las 160 personas, el resultado que se obtiene corresponde a que las personas hoy en día utilizan el internet para su vida cotidiana, trabajar, estudiar y esto también se ve reflejado para conocer que las personas usan esta herramienta para tener información sobre el lugar que desean conocer en sus vacaciones, adicional a esto un alto porcentaje correspondiente al 37% de los encuestados toman en cuenta la opinión de otras personas, de ahí la importancia de siempre brindar un excelente servicio.

De los encuestados, seis personas indicaron que obtienen información en las redes sociales por medio de los comentarios que publican las personas que han visitado el lugar y videos que son publicados en la página web de la comunidad.

Pregunta N°11 ¿Cuándo sale a vacacionar, utiliza paquetes de turismo?

Al realizar la pregunta once del cuestionario, se pretende conocer que tan frecuente es para las personas utilizar un paquete de turismo al momento de vacacionar.

Tabla N° 14 Paquetes de turismo

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si	32	20%
No	118	74%
No responde	10	6%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

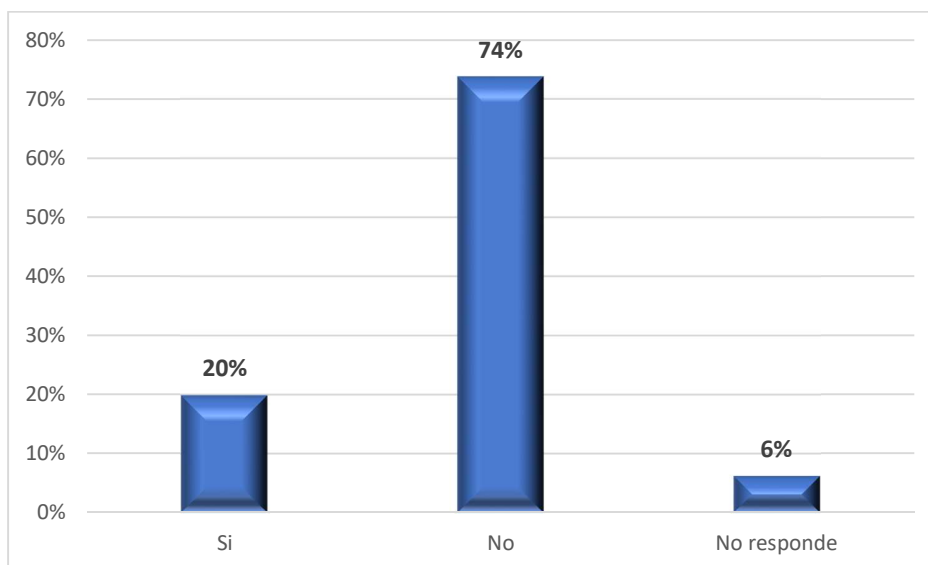


Figura N° 12 Paquetes de turismo

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con el resultado obtenido, un alto porcentaje de los encuestados no utilizan los paquetes de turismo, de manera que prefieren visitar los lugares de forma

independiente y realizar las actividades que la zona ofrezca, sin embargo se pretende ofrecer diferentes paquetes de turismo a precios accesibles, de manera que se pueda atraer a los clientes por este medio.

Pregunta N°12 ¿Qué tan importante es para usted la distancia que debe viajar para llegar a su lugar de vacacionar?

En la pregunta doce que se realiza en el cuestionario, se pretende conocer la opinión de los encuestados para saber qué tan importante es la distancia que deben viajar para llegar al lugar de vacacionar, esto se debe a que la comunidad de Providencia de Dota se encuentra aproximadamente a dos horas de la gran área metropolitana.

Tabla N° 15 Distancia al viajar

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Muy importante	44	28%
Importante	45	28%
Poco importante	51	32%
No lo considera	20	13%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

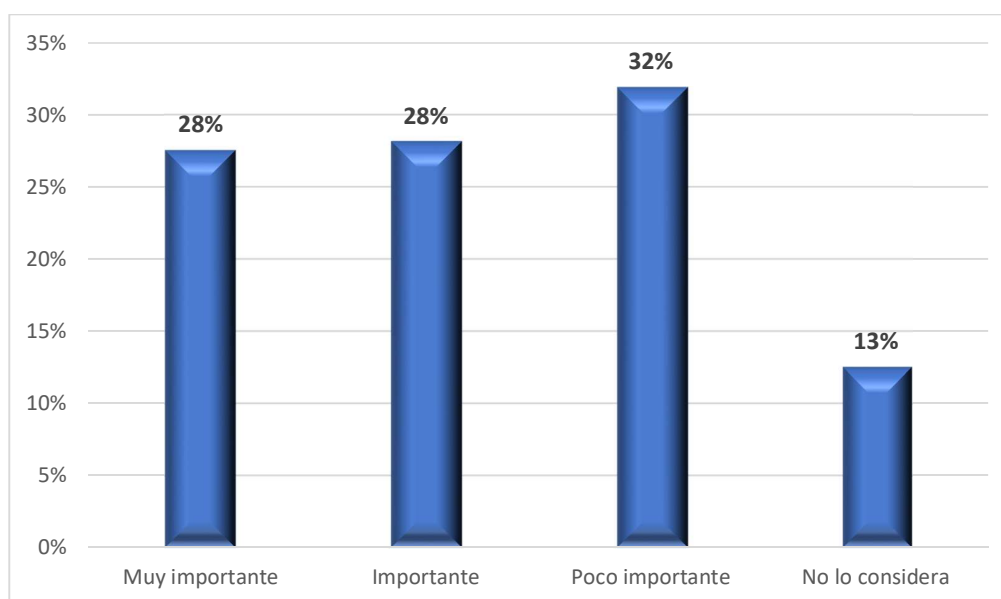


Figura N° 13 Distancia al viajar

Fuente: elaboración propia, 2020

Con la información que se obtiene de los encuestados, se indica que para un 45% no es relevante la distancia que deben viajar al momento de vacacionar, mientras que para un 56% de las personas si toman en consideración este factor, sin embargo para las personas que se encuentran dentro del GAM y desean visitar una playa, parque nacional o volcán, lo mínimo que viajan es aproximadamente dos horas, de manera que la visita a Providencia de Dota se encuentra dentro de la distancia aceptable por la mayoría de la población.

Pregunta N°13 En promedio ¿Cuántos días permanece hospedado al vacacionar?

En la pregunta trece del cuestionario se desea conocer el promedio de días que las personas se hospedan en los lugares que van a vacacionar, información que va a ser útil para determinar la demanda.

Tabla N° 16 Promedio de hospedaje

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Dos días	61	38%
Tres días	70	44%
Cuatro días	15	9%
Más de cuatro días	14	9%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

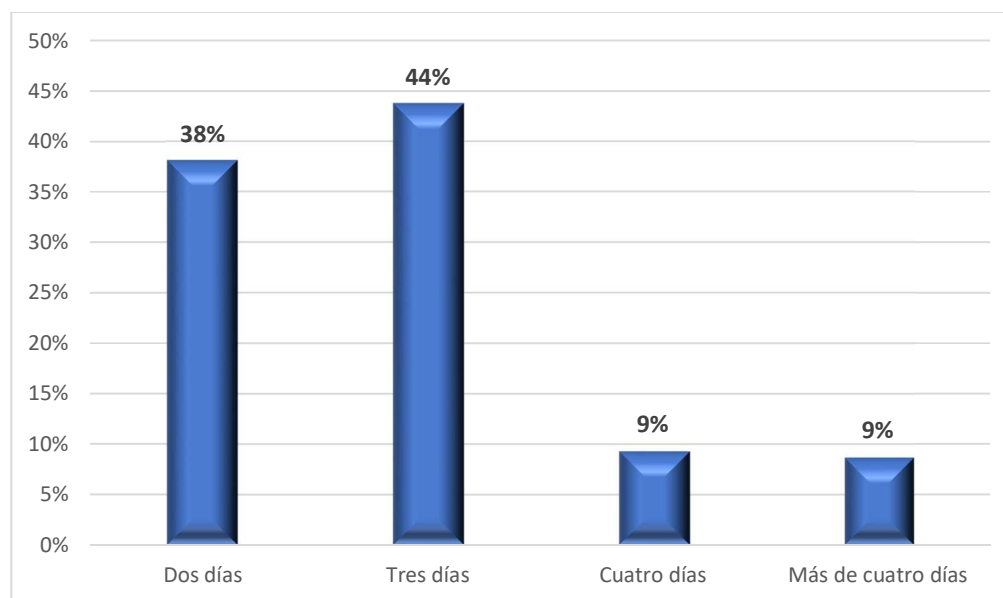


Figura N° 14 Promedio de hospedaje

Fuente: elaboración propia, 2020

Con la información brindada se identifica que un 82% de los encuestados se hospedan en un promedio de dos a tres días en el destino que eligen para vacacionar, de manera que la aceptación es bastante buena, se puede decir que este alto porcentaje son personas que tienen trabajos estables y la cantidad de días que eligen para hospedarse corresponde a los días que tienen libre, ya que cantidad que se hospeda de cuatro a más días es poca en comparación al otro grupo.

Pregunta N°14 En promedio ¿Cuánto invierte por día (por persona) en servicios de turismo?

En la pregunta catorce se desea conocer el promedio que invierten las personas por día en servicios de turismo, para determinar el costo de los paquetes turísticos ofertados en la comunidad de Providencia de Dota y brindar precios competitivos en mercado.

Tabla N° 17 Promedio de inversión en servicios de turismo

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
₡20.000	46	29%
₡30.000	66	41%
₡40.000	18	11%
Más de ₡40.000	30	19%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

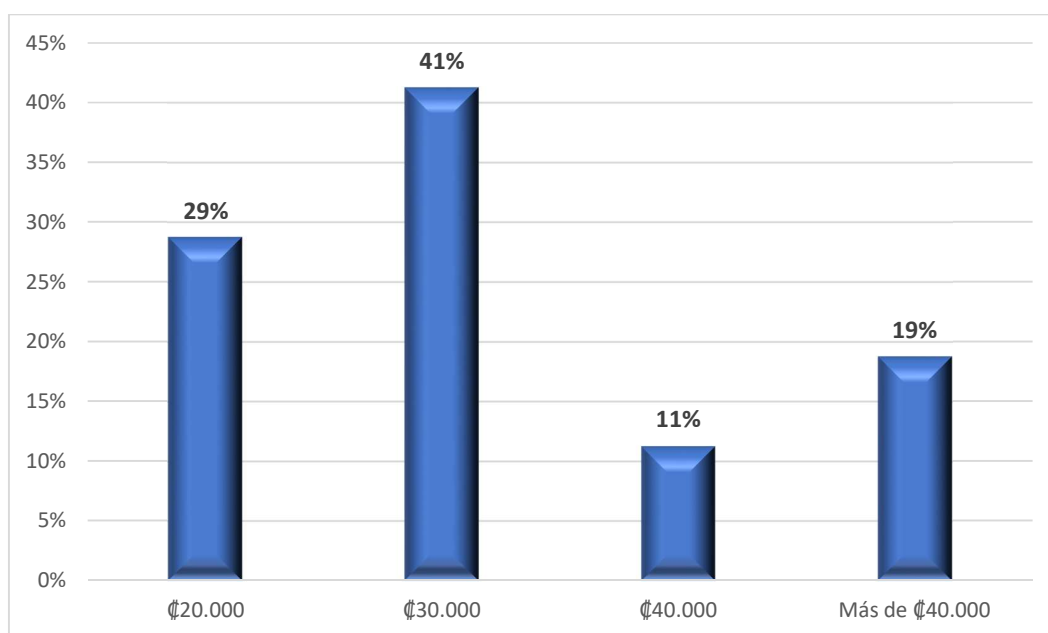


Figura N° 15 Promedio de inversión en servicios de turismo

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con la información de la muestra se identifica que un 41% de la población invierte aproximadamente ₡30.000 al día en paquetes de servicios turísticos. Esto representa una relación entre ingreso mensual promedio y el presupuesto de los encuestados, ya que un 49% recibe un ingreso mensual entre ₡501.000 y ₡1000.000.

Pregunta N°15 De los siguientes paquetes de turismo ¿Cuáles estaría interesado en obtener?

En la pregunta quince lo que se desea analizar es cuales paquetes turísticos son más atractivos para los clientes.

Tabla N° 18 Paquetes de turismo

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Caminatas en la montaña, visita a cataratas y alimentación	121	47%
Senderos de bicicletas en la montaña, pesca y alimentación	46	18%
Trail, cataratas, senderos para flora – fauna y alimentación	85	33%
Otros	4	2%
Total de encuestados	256	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

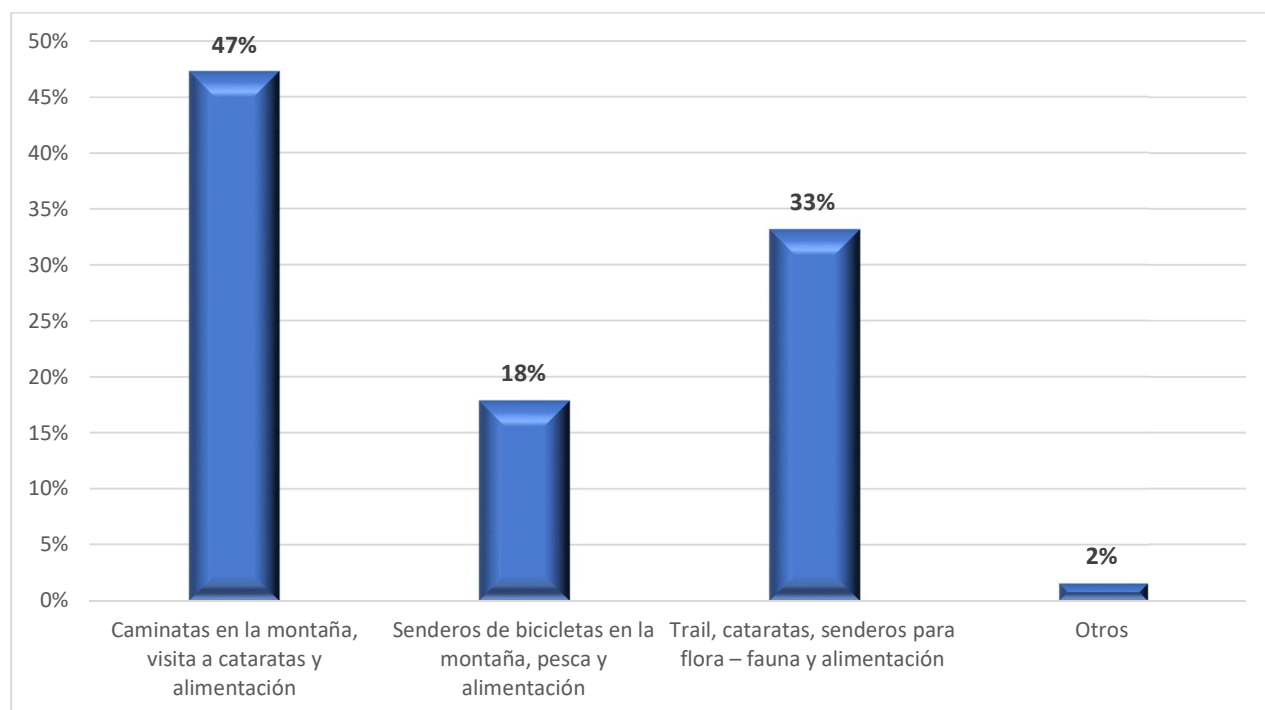


Figura N° 16 Paquetes de turismo

Fuente: elaboración propia, 2020

Dado a que la encuesta es de selección múltiple, la suma de encuestados no suma 160 personas, según las respuestas obtenidas, existen dos categorías que generan mayor atracción para los clientes potenciales, las cuales son:

- a) Caminatas en la montaña, visita a cataratas y alimentación
- b) *Trail*, cataratas, senderos para flora – fauna y alimentación

Pregunta N°16 Si se ofrece un transporte de vehículo gratuito que lo lleva a su lugar de vacacionar ¿Estaría dispuesto a utilizar?

En la pregunta dieciséis, se desea conocer si los clientes estarían dispuestos a utilizar un servicio de transporte gratuito para llegar a su destino vacacional.

Tabla N° 19 Servicio de transporte

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si	140	88%
No	20	13%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

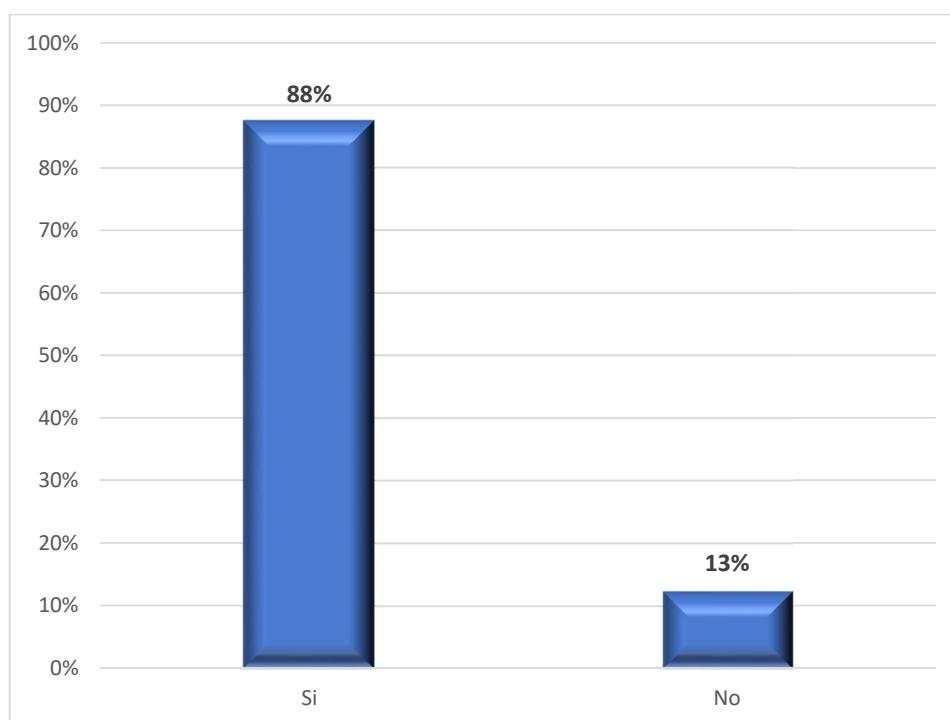


Figura N° 17 Servicio de transporte

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con la información obtenida, un 88% de los encuestados tiene como preferencia utilizar un servicio de transporte gratuito para llegar a su destino vacacional. Con esto se solventa la necesidad de las personas que indicaron no tener vehículo propio en la pregunta número tres, la cual corresponde a un 32% de la población encuestada.

Pregunta N°17 ¿Cuáles servicios estaría interesado que ofrezca un hostel en la zona de Providencia de Dota?

En la pregunta diecisiete, se desea determinar cuáles servicios son de mayor interés para los clientes potenciales de un hostel en la zona de Providencia de Dota.

Tabla N° 20 Servicios de hostel

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Sábanas	113	17%
Paños	114	17%
Servicio de lavandería	32	5%
Servicio de alimentación	135	20%
Cobijas	100	15%
Productos de aseo personal	90	13%
Guía de la zona	90	13%
Total de encuestados	674	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

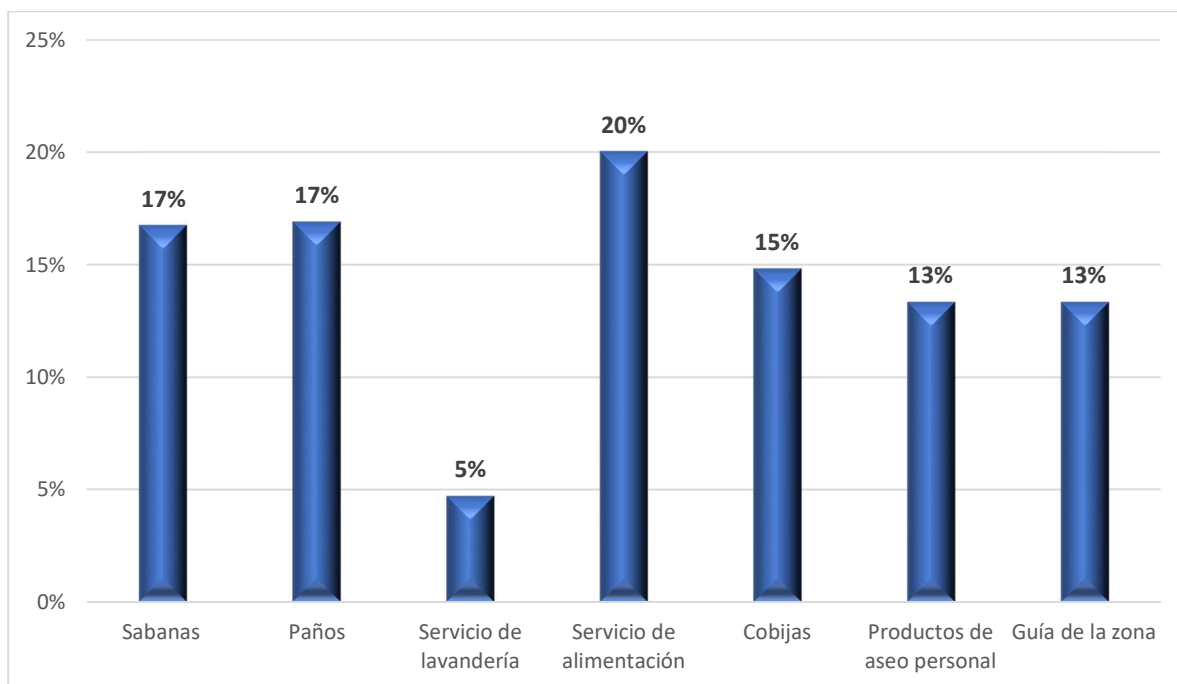


Figura N° 18 Servicios de hostel

Fuente: elaboración propia, 2020

Según la información brindada la prioridad de los servicios ofertados por un hostel en la comunidad de Providencia de Dota, acorde a el interés de los clientes potenciales encuestados, se puede definir en dos categorías, servicios esenciales (alimentación, sabanas y paños) y no esenciales (cobijas, productos de aseo personal, guía turístico, lavandería).

Pregunta N°18 Al escoger un destino montañoso para vacacionar, ¿en qué lugar prefiere hospedarse?

En la pregunta número dieciocho, se desea identificar qué lugar de destino montañoso prefieren los clientes potenciales encuestados para hospedarse.

Tabla N° 21 Preferencia de hospedaje

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Hotel	32	20%
Cabaña	121	76%
Hostel	4	3%
Zona de camping	3	2%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

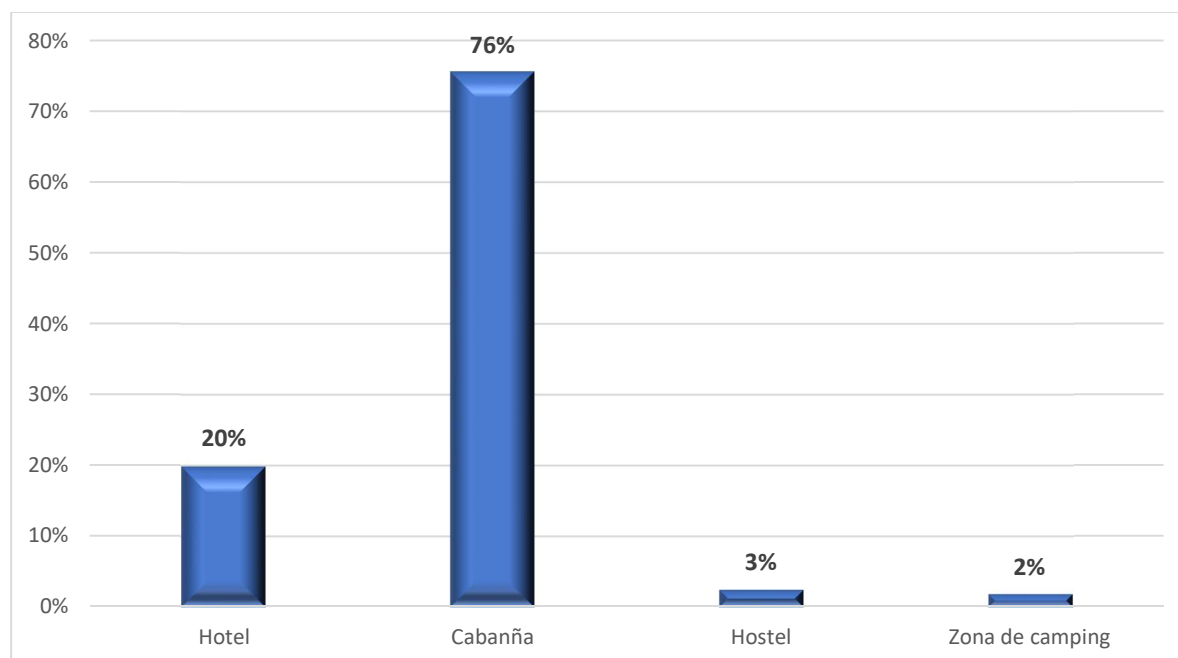


Figura N° 19 Preferencia de hospedaje

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con la información brindada, un 76% de los clientes potenciales encuestados, tiene como preferencia el hospedaje en cabaña para destinos de turismo de montaña y un 20% se vería interesado en hospedarse en un hotel de montaña, solo un 5% se muestra interesado en opciones como zona de camping y hostel. Esto demuestra que la mayor cantidad de población encuestada se ve interesada por mayor comodidad de servicios para vacacionar en un lugar montañoso.

Pregunta N°19 Estaría interesado en utilizar una cocina compartida con los implementos básicos para elaborar sus alimentos en el lugar donde va a vacacionar

En la pregunta diecinueve se desea conocer si los clientes estarían interesados en tener una cocina compartida en el lugar donde se van a hospedar.

Tabla N° 22 Cocina compartida

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si	64	40%
No	96	60%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

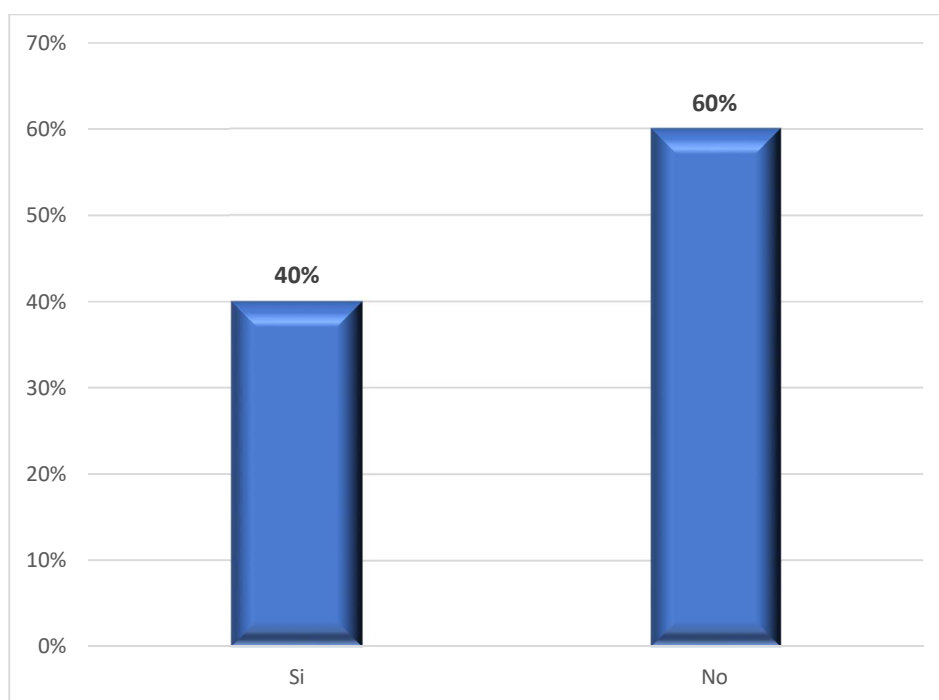


Figura N° 20 Cocina compartida

Fuente: elaboración propia, 2020

De acuerdo con los datos obtenidos se identifica que una gran cantidad de los encuestados no estaría interesada en compartir una cocina, esto se debe a que hoy en día las normas de higiene están más presentes y esto genera desconfianza con el aseo que puedan tener las personas.

Pregunta N°20 En caso de que los paquetes de turismo incluyan los tiempos de comidas, ¿estaría dispuesto en pagar un precio adicional por este servicio?

En la pregunta veinte se desea conocer si las personas estarían dispuestas a pagar un precio adicional si en los paquetes de turismo se le incluyen los tiempos de comida.

Tabla N° 23 Servicio de alimentación

Categoría	Valor absoluto	Valor relativo
Si, estaría interesado	146	91%
No, prefiero llevar mi comida	14	9%
Total de encuestados	160	100%

Fuente: elaboración propia, 2020

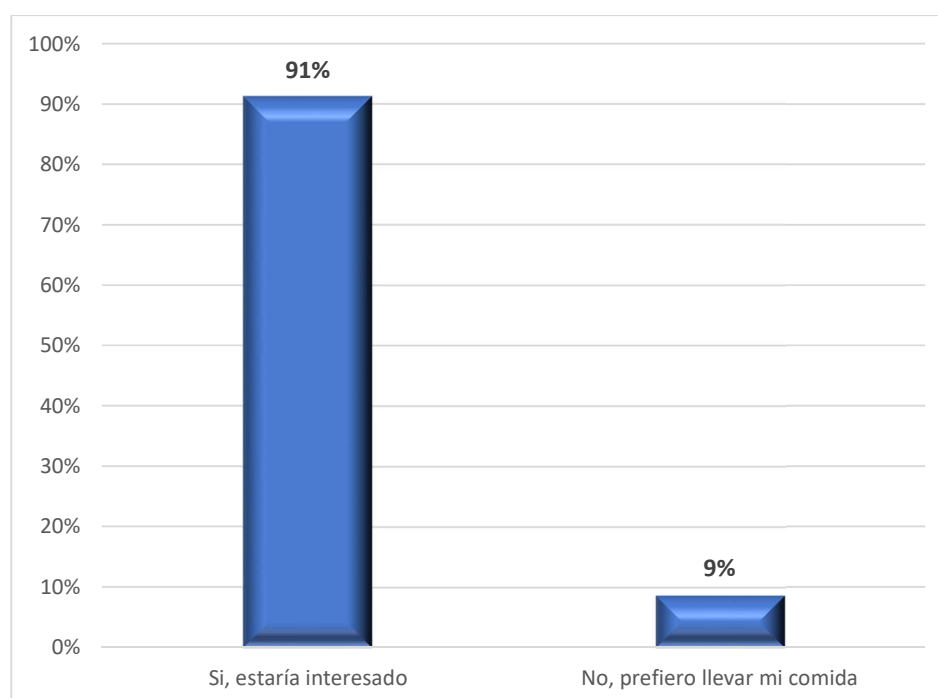


Figura N° 21 Servicio de alimentación

Fuente: elaboración propia, 2020

Según los datos obtenidos un 91% de los encuestados si estuviese dispuesto a pagar un precio adicional por obtener los tiempos de comida en los *tours* que va a estar realizando, esto se debe a que las personas buscan la comodidad y facilidad al momento de vacacionar de manera que puedan aprovechar el tiempo en las actividades que ofrezca el lugar y no preparando la comida.

Entrevista realizada a vecina de la comunidad de Providencia de Dota

El día 17 de mayo se realiza una entrevista a una vecina de la comunidad de Providencia de Dota, doña Ahizaidee Retana Brenes la cual tiene 61 años viviendo en la zona y durante la entrevista nos indica que existen pocas fuentes de ingreso en la comunidad, ella menciona lo siguiente:

“Yo me gano la vida recolectando café, moras y también tengo 3 cabinas pequeñas para alquilar a los turistas y les brindó servicio de alimentación, otras personas tienen fincas donde producen café y otros son peones”

De acuerdo con la entrevista con doña Ahizaidee ella misma indica que Providencia tiene mucho potencial para el turismo sin embargo no existe nadie que les ayude a atraer clientes, ella menciona que la mayoría de las personas que ella recibe es por recomendación de otros clientes, sin embargo, ella no tiene página ni tampoco utiliza

las redes sociales, de manera que no existe una forma actual para que ella dé a conocer las cabinas que tiene para hospedar

Durante la entrevista se le consulta a doña Ahizaidee si cree que un proyecto como el de “Provi para todos” va a generar beneficios para la comunidad y ella indica lo siguiente:

“Todos nos vamos a ver beneficiados porque si no caben en mis cabinas, pueden ir donde otras personas, compartir porque ustedes lo que les sirve es que la gente visite el pueblo y también que esas personas o grupos se puedan hospedar en diferentes lugares, como un estilo de turismo comunitario. Provi es un lugar de mucha naturaleza y tranquilidad y de seguro muchas personas lo van a querer seguir visitando, como le digo, nos va a servir a todos, ustedes para promocionar a y nosotros para recibir personas, porque a mí sinceramente me da miedo hacerlo sola”

4.2 DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO

Para el desarrollo del modelo de negocio se pretende utilizar el modelo de canvas el cual se divide en siete secciones y dos de ellas se dividen a la mitad, lo que busca es plasmar en una sola hoja todos los aspectos relacionados con el proyecto.

En la siguiente tabla se pretende desarrollar cada uno de los puntos que componen el modelo de canvas:

1. Propuesta de valor
2. Segmentación de clientes
3. Canales de distribución
4. Relación con clientes
5. Fuentes de ingreso
6. Recursos claves
7. Actividades claves
8. Socios claves
9. Estructura de costos

Tabla N° 24 Modelo de negocio

MODELO CANVAS				
<p>8. Aliados estratégicos: los vecinos de la zona de Providencia de Dota que estén interesados en ofrecer los atractivos turísticos que tienen, esto para poder atraer a los clientes y poder ingresar a las fincas correspondientes</p>	<p>7. Actividades claves: Brindar servicios de transporte a los clientes, alimentación y guía turístico para conocer la zona de Providencia de Dota, todo esto con un excelente servicio al cliente de manera que nos sigan recomendando</p>	<p>1. Propuesta de valor: ofrecer a la comunidad de Providencia de Dota un apoyo con paquetes de turismo que ayuden a la atracción de turistas para que conozcan los diferentes recursos naturales de la zona y con eso mejorar la economía de los habitantes</p>	<p>4. Relaciones con el cliente: se busca tener una relación estrecha con los clientes, de manera que en la aplicación de Facebook va a contar con un chat en línea para contestar preguntas de posibles clientes que deseen conocer la zona, así también como un número de teléfono exclusivo para consultas de clientes.</p>	<p>2. Segmentación del mercado: hombres y mujeres entre los 18 y los 65 años, así como turistas nacionales y extranjeros</p>
	<p>6. Recursos claves: recurso humano como el transportista, el cocinero, el guía turístico y un adecuado mantenimiento de las redes sociales como Facebook e Instagram.</p>		<p>3. Canal de distribución: la manera para dar a conocer la zona será por medio de publicidad en redes sociales como Facebook e Instagram, en el momento que se inicie con el hostel se van a utilizar plataformas como Booking y Air bnb</p>	
<p>9. Estructura de costos: gastos de transporte, gastos publicitarios, obligaciones tributarias y gastos de salarios</p>		<p>5. Fuentes de ingresos: la principal fuente de ingreso será reflejada por de la demanda de los clientes, y paquetes promocionales a través de las redes sociales</p>		

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3 ESTUDIO FINANCIERO

El desarrollo de este análisis es de gran importancia para este proyecto porque nos permite conocer si es viable poner en marcha el negocio en la comunidad de Providencia de Dota, el mismo está compuesto por cálculos que van desde la proyección de ventas de paquetes de turismo y hospedaje para un período de los primeros cinco años de la inversión.

Es importante tomar en consideración que para dicho proyecto se cuenta con un capital propio de ₡2.500.000, dicha suma cubre el monto de la inversión inicial, de manera que no se requiere la solicitud de un préstamo, sin embargo se va a analizar el valor actual neto y la tasa interna de retorno como las principales herramientas cuando se requiere determinar la viabilidad de un proyecto.

De esta manera se cumple con el segundo objetivo específico el cual indicaba determinar la viabilidad del proyecto de “Provi para todos” mediante un estudio financiero, parte de este análisis se realiza haciendo proyecciones con un horizonte de cinco años, período de tiempo que se considera ideal para el desarrollo de un negocio y el establecimiento en el mercado, además de las proyecciones se tomarán en cuenta los incrementos anuales basados principalmente en la inflación y otros factores como las temporadas altas y bajas de turismo, así como leyes y normativas vigentes en Costa Rica.

El modelo financiero utiliza la estructura de las hojas de cálculo de Excel, en ellas proporciona la información básica necesaria para explicar las proyecciones financieras ejecutadas, este archivo incluye como referencia los datos obtenidos en la encuesta que se aplicó a la muestra que eran 160 personas, de manera que los datos de los paquetes de turismo corresponden a un peso obtenido de dicha encuesta, adicionalmente se incluyen los principales parámetros, formulas y cálculos que lo respalda.

4.3.1 Plan de inversiones

En el estudio técnico administrativo y legal nos proporciona información necesaria para obtener un monto total de la inversión inicial, en esta sección se procede a realizar la consulta a las instituciones del estado que tienen relación directa con el desarrollo del comercio, principalmente la municipalidad, ministerio de salud, ministerio de economía industria y comercio, registro civil, además de la consulta a personas profesionales en derecho y notariado, administradores y finalmente pequeños emprendedores de la zona. A partir de esta consulta se determinan algunos costos fijos y variables.

Como resultado la inversión inicial de este proyecto es de ₡2 487 507.50, el cual incluye: costos por equipos tecnológicos, equipos publicitarios, remodelaciones y trámites legales.

Se detalla la siguiente tabla con la información correspondiente con la inversión inicial:

Tabla N° 25 Inversión inicial

Inversión Inicial	Monto
Patentes, Permisos y Constitución	₪ 232,117.50
Registro de Marcas	₪ 205,390.00
Páginas redes sociales	₪ 250,000.00
Equipos Tecnológicos (Computadora y Teléfono, Relojes GPS)	₪ 475,000.00
Equipo publicitario (<i>Roller Ups</i> , Toldos, etc)	₪ 200,000.00
Remodelación y acabados (Cabinas - Microbuses)	₪ 1,125,000.00
Total	₪ 2,487,507.50

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.2 Proyección de ventas

Para poder realizar una estimación de los gastos e ingresos que se van a obtener se realiza una proyección de las ventas de los diferentes paquetes de turismo que se pueden tener en los siguientes cinco años, esta información se respalda de acuerdo a las encuestas que se aplicaron a las 160 personas, también se toma en consideración, factores como una disminución del 10% del precio en las temporadas bajas de turismo y una disminución de personas al 15% en la temporada baja.

En la siguiente tabla se muestra un resumen de dicha proyección para los cinco años respectivamente:

Tabla N° 26

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de clientes					
Tour Hiking	342	378	450	504	576
Tour Enduro MTB Hiking	138	156	180	204	222
Tour Recreativos	252	300	336	384	432
Hospedajes	114	126	150	168	192
Guiados	90	108	120	132	156

Fuente: elaboración propia, 2020

Tabla N° 27 Proyección de ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por tour					
Tour Hiking	₺ 9,000,000.00	₺ 10,701,000.00	₺ 13,635,000.00	₺ 16,299,000.00	₺ 20,028,000.00
Tour Enduro MTB Hikin	₺ 3,630,000.00	₺ 4,422,000.00	₺ 5,460,000.00	₺ 6,594,000.00	₺ 7,726,000.00
Tour Recreativos	₺ 7,890,000.00	₺ 9,990,000.00	₺ 12,024,000.00	₺ 14,888,000.00	₺ 18,040,000.00
Hospedajes	₺ 416,600.00	₺ 556,130.28	₺ 890,460.34	₺ 1,256,061.50	₺ 1,638,025.84
Guiados	₺ 475,000.00	₺ 585,949.50	₺ 846,871.39	₺ 1,152,552.13	₺ 1,630,321.87
Total de ingresos	₺ 21,411,600.00	₺ 26,255,079.78	₺ 32,856,331.73	₺ 40,189,613.63	₺ 49,062,347.71

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.3 Política salarial

Como parte de los gastos asociados al proyecto de “Provi para todos”, está el salario del recepcionista el cual está encargado de coordinar los diferentes tour, hospedajes y el guía de la zona, el salario representa el mínimo por categoría según el ministerio de trabajo a través de su sitio web, posteriormente se realizan los cálculos correspondientes a las cargas sociales, se incluyen las reservas, y se consideran

además los aumentos semestrales establecidos según el marco laboral costarricense.

Se presenta en la siguiente tabla el salario correspondiente a cinco años.

Tabla N° 28 Incremento salarial

	Incremento salarial					
	Mensual año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recepcionista	₡ 341,044.39	₡ 4,092,532.68	₡ 4,102,764.01	₡ 4,113,020.92	₡ 4,123,303.47	₡ 4,133,611.73
Aguinaldo 8.33%	₡ 28,409.00	₡ 340,907.97	₡ 341,897.00	₡ 342,751.74	₡ 343,608.62	₡ 344,467.64
Cesantía 5.33%	₡ 18,177.67	₡ 218,131.99	₡ 218,677.32	₡ 219,224.02	₡ 219,772.08	₡ 220,321.51
Vacaciones 4.16%	₡ 14,187.45	₡ 170,249.36	₡ 170,674.98	₡ 171,101.67	₡ 171,529.42	₡ 171,958.25
Cargas Patronales 26.15%	₡ 89,183.11	₡ 1,070,197.30	₡ 1,072,872.79	₡ 1,075,554.97	₡ 1,078,243.86	₡ 1,080,939.47
Monto total	₡ 491,001.61	₡ 5,892,019.30	₡ 5,906,886.11	₡ 5,921,653.32	₡ 5,936,457.46	₡ 5,951,298.60

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.4 Plan de depreciaciones

Los artículos utilizados en el proyecto poseen una vida útil variable de 2 años dependiendo de uso que reciba. Después de transcurrido dicho plazo serán obsoletos y será necesario renovar los artículos, por lo tanto la proyección anual se realizará a dos años, quedando de la siguiente manera:

Tabla N° 29 Depreciación

	Depreciación				
	Costo	Vida útil	Valor de rescate	Depreciación	Mensual
Equipos tecnológicos	₡ 475,000.00	2 años	₡ 200,000.00	-₡ 275,000.00	₡ 11,458.33
Equipos Publicitarios	₡ 200,000.00	1 año	₡ -	-₡ 200,000.00	₡ 16,666.67
Remodelación y acabados	₡ 1,125,000.00	2 años	₡ 200,000.00	-₡ 925,000.00	₡ 38,541.67
Monto total	₡ 1,800,000.00		₡ 400,000.00	-₡ 1,400,000.00	₡ 66,666.67

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.5 Flujo de efectivo proyectado a 5 años

El flujo de efectivo cumple la función primordial de determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo y poder cumplir con las obligaciones y con los proyectos de inversión o de expansión si así se desea. Se proyecta el flujo de efectivo a cinco años, periodo de tiempo que es considerado como el estimado de vida útil del proyecto, sin embargo esto no quiere decir que el proyecto vaya a terminar al cumplir dicho período. De acuerdo a las finanzas, aunque los proyectos se estimen ser planificados, por períodos largos, el análisis de factibilidad se suele hacer por períodos cortos, ya que es la mejor manera de poder predecir la rentabilidad del mismo.

Para el siguiente flujo de efectivo se muestra positivo a partir del primer año, tal como lo detalla la siguiente tabla, sin embargo el periodo de recuperación de la inversión es hasta el segundo año.

Es importante tomar en cuenta que la tasa de descuento es un promedio que se obtiene de los siguientes bancos estatales: Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica y Banco Popular, se realizó la consulta en las tres entidades bancarias obteniendo una tasa de interés para un certificado de depósito a plazo de 1800 días equivalente a 5 años plazo, y el promedio de los tres entes nos da como resultado un 6.77%.

Tabla N° 30 Flujo de efectivo

Flujo de efectivo proyectado a 5 años						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	₡ 2,487,507.50					
Ingresos						
Tour Hiking		₡ 9,000,000.00	₡ 10,701,000.00	₡ 13,635,000.00	₡ 16,299,000.00	₡ 20,028,000.00
Tour Enduro Hikin		₡ 3,630,000.00	₡ 4,422,000.00	₡ 5,460,000.00	₡ 6,594,000.00	₡ 7,726,000.00
Tour Recreativos		₡ 7,890,000.00	₡ 9,990,000.00	₡ 12,024,000.00	₡ 14,888,000.00	₡ 18,040,000.00
Sobrepresio Hospedajes		₡ 416,600.00	₡ 556,130.28	₡ 890,460.34	₡ 1,256,061.50	₡ 1,638,025.84
Sobrepresio Guias Turisticos		₡ 475,000.00	₡ 585,949.50	₡ 846,871.39	₡ 1,152,552.13	₡ 1,630,321.87
Total de ingresos		₡ 21,411,600.00	₡ 26,255,079.78	₡ 32,856,331.73	₡ 40,189,613.63	₡ 49,062,347.71
Gastos						
Transporte		₡ 6,241,500.00	₡ 6,434,986.50	₡ 6,002,833.08	₡ 5,541,684.40	₡ 5,049,665.65
Alimentación (3 tiempos)		₡ 5,490,000.00	₡ 6,255,000.00	₡ 7,245,000.00	₡ 8,190,000.00	₡ 9,225,000.00
Salario		₡ 4,092,532.68	₡ 4,102,764.01	₡ 4,113,020.92	₡ 4,123,303.47	₡ 4,133,611.73
Póliza de seguro		₡ 600,000.00	₡ 600,000.00	₡ 600,000.00	₡ 600,000.00	₡ 600,000.00
Comisión lugares recreativos		₡ 3,402,000.00	₡ 3,888,000.00	₡ 4,482,000.00	₡ 5,076,000.00	₡ 5,670,000.00
Amortización		₡ 800,000.00	₡ 800,000.00	₡ 800,000.00	₡ 800,000.00	₡ 800,000.00
Total de gastos		₡ 20,626,032.68	₡ 22,080,750.51	₡ 23,242,854.00	₡ 24,330,987.88	₡ 25,478,277.38
UAI		₡ 785,567.32	₡ 4,174,329.27	₡ 9,613,477.73	₡ 15,858,625.76	₡ 23,584,070.33
Impuestos		₡ 39,278.37	₡ 208,716.46	₡ 1,442,021.66	₡ 3,171,725.15	₡ 4,716,814.07
Utilidad neta		₡ 746,288.95	₡ 3,965,612.80	₡ 8,171,456.07	₡ 12,686,900.60	₡ 18,867,256.26
Tasa de descuento		6.77%	6.77%	6.77%	6.77%	6.77%
VAN No Periódico	₡ 31,763,734.14					
TIR No Periódico	130.00%					

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.6 Calculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

El dinero en el tiempo no va a tener el mismo valor de hoy que dentro de los próximos cinco años, y es por esta razón que debemos realizar dichos cálculos para verificar que tan rentable es el proyecto que se desea poner en marcha, la misma fue calculada con la tasa de descuento que se mencionó anteriormente.

El proyecto ofrece una rentabilidad positiva, pues brinda un Valor Actual Neto de ¢31,763,734.14 lo que da como resultado utilidad al proyecto, pues genera más que el monto necesario para el retorno de la inversión inicial. La Tasa Interna de Retorno, es un indicador que define la tasa de descuento en que el Valor Actual Neto se hace cero.

En términos simples, es la tasa de interés máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto sin que genere pérdidas. La TIR obtenida es de 130%, lo que hace ver que se recibirá un porcentaje aceptable y atractivo como retorno de la inversión del proyecto.

4.3.7 Análisis de sensibilidad y escenarios

Para comprobar la rentabilidad del proyecto se generaron los análisis de sensibilidad y escenarios y la posible respuesta del proyecto ante fluctuaciones en variables críticas que afectan directamente el VAN y el TIR. Los ingresos para el proyecto son variables, por lo tanto, esta será la variable por sensibilizar para determinar el comportamiento de las ventas y su efecto sobre el VAN y el TIR bajo un escenario pesimista y otro optimista.

4.3.8 Primer escenario pesimista: Bajan los visitantes y *tours* en un 50%

Para este escenario los visitantes y *tours* bajan alrededor de un 50% bajo el supuesto que continua la pandemia de Covid 19 y afecta el sector turismo de manera que las

personas no desean salir de las casa y con esto los ingresos proyectados se ven perjudicados. Se realiza el ejercicio bajo el supuesto que el mercado responde solo al 80% de la proyección de tours normales, manteniéndose estable a lo largo del período de análisis de los cinco años.

En este escenario pesimista el negocio seguiría siendo rentable, pues se obtiene el Valor Actual Neto mayor a cero por ₡19, 821,045.38, y la Tasa Interna de Retorno positiva en 53%, con un período de recuperación de la inversión inicial de dos años.

Tabla N° 31 VAN escenario pesimista

CALCULO DEL VAN ESCENARIO PESIMISTA					
Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-₡ 2,487,507.50	-₡ 4,493,887.30	-₡ 2,798,284.81	₡ 7,806,887.32	₡ 12,220,620.34	₡ 18,253,125.12
VAN	₡ 19,821,045.38				
TIR	53%				
Período de recuperación	2 años				

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.9 Segundo escenario optimista: Aumento de visitantes y *tours* en un 50%

Este escenario de sensibilidad parte del supuesto de un incremento de visitantes y *tours* lo cual genera un aumento de los ingresos en un 50%. En estas condiciones el proyecto es altamente rentable pues se obtiene un VAN de ₡70, 984,587.90 con una TIR del 516% y logrando la recuperación de la inversión inicial en el primer año de operaciones

Tabla N° 32 VAN escenario optimista

CALCULO DEL VAN ESCENARIO OPTIMISTA					
Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-¢ 2,487,507.50	¢ 11,981,962.70	¢ 17,573,515.19	¢ 14,492,987.32	¢ 19,773,420.34	¢ 27,349,125.12
VAN	¢ 70,984,587.90				
TIR	516%				
Período de recuperación	1 año				

Fuente: elaboración propia, 2020

4.3.10 Comparación de los tres escenarios presentados en el proyecto

Se muestra que, pese a la disminución en la cantidad de visitantes y *tours*, no genera ningún inconveniente en los ingresos que promueva a una situación crítica para el proyecto. También se visualiza el escenario optimista donde más bien se cuentan con incremento en los ingresos, se puntualiza en el hecho de que no se realizó cambios en los precios de los *tours*, en ambos casos se obtienen resultados positivos, tanto para el Valor Actual Neto, como para la Tasa Interna de Retorno que hace que la inversión sea atractiva al inversionista. En la siguiente tabla se observa una comparación de los tres escenarios analizados en el estudio financiero del proyecto, en normal, pesimista y optimista.

Tabla N° 33 Comparación de escenarios

Escenarios	VAN	TIR
Pesimista	¢ 19,821,045.38	53%
Normal	¢ 31,763,734.14	130%
Optimista	¢ 70,984,587.90	516%

Fuente: elaboración propia, 2020

4.4 REQUISITOS LEGALES, NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS

De acuerdo con el tercer objetivo de la investigación del proyecto de “Provi para todos” corresponde a identificar los requisitos legales para la implementación y funcionamiento del emprendimiento mediante la metodología de PYME, de manera que es necesario indicar que, dadas las características del proyecto, se clasifica como PYME, de manera que se puede mencionar lo siguiente:

Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas

Ley No. 8262 del 17-5-2002

CAPITULO I

OBJETO Y AMBITO DE APLICACIÓN

ARTICULO 3. Para todos los efectos de esta ley y de las políticas y programas estatales o de institución públicas de apoyo a las pymes, se entiende por pequeñas y medianas empresas (pymes) toda la 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.

(Así reformado el párrafo anterior mediante el artículo 34 de la ley No. 8591 del 28 de junio del 2007)

Se realiza un análisis de contenido, la información fue obtenida por medio de consulta directa de la página principal del Ministerio de Economía Industria y Comercio, a través del documento del manual para personas emprendedoras, se complementa con la consulta por correo electrónico para el funcionario encargado de las patentes de la municipalidad de Dota.

4.4.1 Establecimiento de la figura legal

Una de las decisiones más importantes que debe tomar una persona al momento de emprender en un negocio es definir si lo va a hacer con socios o de forma individual, en ambos casos es importante conocer las figuras legales que existen en Costa Rica.

Si el emprendedor decide establecerse como persona jurídica, va a tener algunas ventajas como mayores accesos a clientes corporativos y del sector públicos, va a contar con respaldo y seguridad jurídica, el respaldo que tiene es de manera colectiva ya que va a tener socios, va a tener mayor credibilidad porque tiene una estructura amplia y finalmente y no menos importante es que los bienes de la empresa responden ante alguna posible obligación jurídica y no los personales. En Costa Rica, existen cuatro tipos de sociedades:

- Sociedad Anónima (S.A.)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L. o LTDA)
- Sociedad en Nombre Colectivo (S.N.C.)
- Sociedad en Comandita Simple (S.C.S)

Las sociedades mercantiles más utilizadas en Costa Rica son las sociedades anónimas (S.A.) y las sociedades de responsabilidad limitada (S.R.L.) las cuales se describirán a continuación:

4.4.2 La Sociedad Anónima

Una sociedad anónima es una entidad jurídica en donde se participa como socio, por medio de una cantidad de acciones por un valor determinado. El capital social constituye un patrimonio distinto al personal. Se pueden constituir agencias o sucursales dentro y fuera de Costa Rica y realizar todo tipo de negocios.

Este tipo de entidad tiene una característica importante ya que al invertir o desarrollar una actividad sin que el patrimonio personal responda por las deudas que se quisieran adquirir es un beneficio, ya que la sociedad anónima responderá únicamente hasta el capital que haya sido aportado.

En cuanto a la constitución se necesitan al menos dos socios, ya que no se puede inscribir la totalidad del capital social a nombre de una sola persona, pero posteriormente se podrán ceder todas las acciones a una sola persona. Para la constitución deben definirse los siguientes aspectos:

- Nombre social: puede ser un nombre de fantasía, o en algunos casos se utiliza el número de cédula jurídico asignado por el Registro Nacional.
- Capital social y distribución de acciones: el capital social se puede fijar en moneda nacional o extranjera y debe definirse un monto general o total, adicionalmente se debe indicar el valor de las acciones y como será distribuido entre los socios.
- Domicilio social: corresponde a la dirección designada para recibir notificaciones.
- Plazo social: es necesario determinar la cantidad de años que la sociedad va a existir, normalmente el plazo utilizado es 99 años.
- Representación: la figura del presidente es por ley la representante legal y extrajudicial de la sociedad, con facultades de “Apoderado Generalísimo sin límite de suma”, pero de igual forma se puede nombrar las personas que deseen para representar la sociedad.
- Agente residente: cuando los representantes de la sociedad no tienen domicilio en Costa Rica, deben indicar un agente residente quien va a tener la función de recibir las comunicaciones de la sociedad.

4.4.3 Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

La sociedad de responsabilidad limitada debe estar conformada por dos socios como mínimo, en donde cada uno de ellos aporta su patrimonio a cambio de un valor determinado de participación. El capital social posteriormente puede ser traspasado a una sola persona, esta figura requiere la existencia de un gerente, el cual posee la representación judicial y extrajudicial de la sociedad.

Para la sociedad de responsabilidad limitada, la forma de representar el capital social son las cuotas nominativas y solo puede realizarse en moneda nacional, se debe definir el número de cuotas que conforman el capital social, así como también su distribución. Existe siempre un derecho de preferencia frente a los cuotistas que debe representarse si las cuotas quieren transferirse a otra persona, es decir las cuotas no pueden ser cedidas a terceros si no es con el consentimiento previo y expreso de la unanimidad de los socios, entre los requisitos también deben definirse el domicilio, el objeto social y el plazo.

Una vez que el proyecto de emprendimiento tenga una idea clara es necesario cumplir con una serie de trámites de formalización los cuales son necesarios para asegurar la solidez de cualquier negocio o proyecto.

4.4.4 Trámite de uso de suelo

Este trámite se realiza directamente con la municipalidad de Dota, aproximadamente el trámite tarda ocho días hábiles desde el momento de la solicitud, hasta la obtención final del certificado y es completamente gratuito, pero es necesario tomar en cuenta el costo de las copias y certificaciones.

Se deben de tomar en cuenta los siguientes requisitos:

- Formulario completo de solicitud de licencias urbanas o certificado de uso de suelo, este formulario se otorga en la municipalidad o puede ser encontrado en línea en el sitio web de la municipalidad.
- Plano catastrado del espacio físico donde se ubicará el negocio, ya sea un lugar propio o alquilado (normalmente se solicita el original y tres copias).
- Número de folio real del terreno (número de finca en registro) y certificación de propiedad.
- Copia vigente de personería jurídica o autorización de la persona que va a realizar el trámite debidamente autenticado.
- Copia del documento de identidad de la persona que realiza el trámite.

4.4.5 Inscripción como contribuyente

El fundador del negocio o la sociedad debe inscribirse como contribuyente ante la Dirección General de Tributación en el Ministerio de Hacienda a través del portal

electrónico denominado Administración Tributaria Virtual (ATV), en la página web www.hacienda.go.cr, el proceso se realiza de forma inmediata y no tiene ningún costo.

Para el emprendedurismo de “Provi para todos” se va a utilizar el régimen de tributación simplificado, el cual corresponde a que el contribuyente no está obligado en emitir facturas (con la excepción de que el comprador la requiera); la presentación de la declaración informativa modelo D-151 (en el tanto cumpla con la condición dada por resolución), presentación de la declaración a través del formulario D-105 de forma trimestral y el pago de la obligación correspondiente.

Este trámite de inscripción es requerido para todas las personas que realicen una o más actividades económicas. Es requisito indispensable que toda persona emprendedora debe considerar para poder desarrollar cualquier tipo de actividad lucrativa, y le permitirá emitir comprobantes autorizados (facturas o tiquetes electrónicos) por las ventas realizadas o servicios prestados. Los requisitos para realizar la inscripción pueden variar dependiendo del servicio que se preste, sin embargo, el requisito común es el siguiente:

- Llenar a través del sitio web Administración Tributaria Virtual “ATV” el formulario D-140 “Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario” para ello, considerar tener a mano la siguiente información:
 - Documento de identificación (cédula nacional o DIMEX)
 - Número de medidor/NISE, o contrato del domicilio fiscal.

- Número de medidos/NISE, o contrato del domicilio del representante legal según corresponda.
- Debe contar con una dirección de correo electrónico
- Debe conocer cuál será el método de facturación

4.4.6 Inscripción en Seguro Social

Como patrono deberá contribuir al régimen de seguridad social de los trabajadores. Para esos efectos, previamente al pago de las cuotas de seguridad social, debe inscribirse como patrono en las oficinas centrales o regionales de la Caja Costarricense del Seguro Social, o bien mediante el sitio web www.ccss.sa.cr. Posterior a esta inscripción, se procede a inscribir la empresa que opera o a inscribirse como patrono. La duración de este trámite depende de la coordinación de la fecha de inspección, si aplica.

Es importante considerar que la inscripción como patrono y el aseguramiento de los trabajadores deben realizarse como máximo dentro de los ocho días siguientes a la fecha de ingreso de los empleados y además recordar que todos los meses deben hacerse el reporte de los salarios devengados y pagar el monto correspondiente a las cuotas obreras patronales. Para muchos tramite es requisito estar al día con la Caja Costarricense de Seguro Social por lo que este es un costo importante para tener en

cuenta en el manejo de costos de la empresa, como requisitos se mencionan los siguientes:

- Solicitud de inscripción ante la CCSS como patrono
- Copia de escritura de la constitución de la sociedad
- Original de la personería jurídica vigente. En caso de persona física, una copia de documento de identidad.
- Recibo de electricidad reciente del lugar donde va a operar el negocio.

4.4.7 Permiso sanitario de funcionamiento

Para formalizar una empresa en Costa Rica es necesario contar con el permiso sanitario de funcionamiento de acuerdo con su actividad el cual debe ser emitido por el Ministerio de Salud. De esta manera se puede regular y clasificar, con criterios sanitarios y ambientales, la actividad y su incidencia, ya sea directa o indirecta en la salud de las personas y el contexto inmediato. Este trámite tiene una duración máxima de siete días y el costo para MIPYMES y emprendedores es de veinte dólares, entre los requisitos se mencionan:

- Formulario unificado de la solicitud del permiso sanitario de funcionamiento
- Declaración jurada
- Copia del comprobante del pago de servicios
- Copia de la cédula de identidad o de residencia del representante legal. En el caso de personas jurídicas se debe presentar certificación registral de la

personería jurídica vigente, la cual se puede obtener en el siguiente acceso:

<https://www.rnpdigital.com/login.jspx>

- Certificado de uso de suelo
- Estar inscrito y estar al día con la Caja Costarricense del Seguro Social sea como patrono, trabajador independiente o ambas modalidades.
- Según la última modificación en el caso de MIPYMES, deberán estar inscritas debidamente en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) del MEIC.

Una vez aprobado el permiso, se debe retirar un documento que certifica que el negocio cuenta con el permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud o SENASA, según corresponda.

4.4.8 Pólizas obligatorias

La póliza de riesgos de trabajo protege a los patronos y trabajadores en caso de accidente durante la actividad laboral, debe reportarse la planilla en forma mensual y las entradas y salidas de empleados tan pronto como ocurran; ambos en forma digital. El trámite tarda cinco días hábiles y el costo equivale a un monto que se paga con un porcentaje de los salarios estimados con base a la planilla inicial.

Depende del sector y se estima con base en la siniestralidad histórica (nivel de riesgo asociado al tipo de actividad). Usualmente va a variar entre 1 y un 3.5%, dependiendo del estimado puede pagarse en forma anual, semestral o trimestral con pequeños recargos conforme se divide el monto. Cabe recordar que esta póliza no tiene periodo de gracia y tiene cierres anuales de ajuste por parte de la institución, como requisitos se mencionan los siguientes:

- Presentar solicitud completa
- Lista de trabajadores que indique su nombre, número de identificación, puesto que ocupa, monto del salario mensual y forma de pago.
- Para las personas jurídicas debe añadirse la personería jurídica y copia de la identificación de quien firma la solicitud.

4.4.9 Patente Municipal

Cualquiera actividad lucrativa requiere de una patente (o licencia) de la municipalidad del cantón en el cual se desarrolla la actividad. El trámite y requisitos para la obtención de una patente pueden variar entre una y otra municipalidad conforme a su legislación y disposiciones administrativas.

Para el proyecto de “Provi para todos” se detallan los requisitos de la municipalidad de Dota para la obtención de patentes:

- Llenar boleta municipal
- Copia de documento de identificación (cédula de identidad o DIMEX)
- Fotocopia del contrato de arrendamiento con la respectiva patente comercial para la actividad (formulario único para solicitudes nuevas)
- Certificación de impuestos al día del dueño del inmueble y el interesado
- Certificado de estar al día con la caja
- Copia de permiso para funcionamiento del ministerio de salud
- Copia de pago de póliza
- Copia de resolución del suelo
- Cualquier otro permiso, autorización o aprobación de organización o ente que sean necesarios

El trámite tiene una duración de cinco a diez días hábiles y el costo se calcula de acuerdo con las características del negocio (industria, fecha de inscripción como contribuyente, tamaño de la propiedad)

4.4.10 Permisos y certificados

No es un trámite obligatorio, sin embargo, va a depender de la actividad económica de la empresa, puesto que los permisos como los certificados son muy específicos por nicho, en este caso es necesario solicitar los permisos de transporte para así evitar posibles sanciones

4.4.11 Registro de marca o nombre comercial

De igual manera registrar la marca o nombre comercial no es un trámite obligatorio, sin embargo, es lo más recomendable para garantizar el correcto desarrollo mediático y legal de la empresa. Este trámite evita que otros negocios o proyectos se beneficien del nombre y el prestigio de la marca, y al mismo tiempo se vuelve una herramienta para validar ese nombre y saber si hay alguna otra marca registrada que pudiera confundirse.

El trámite dura aproximadamente seis meses, el costo es de cincuenta dólares por cada clase o categoría de producto o servicio, adicional a las publicaciones en los edictos de La Gaceta y los timbres, los requisitos son los siguientes:

- Previo a la presentación de la solicitud de inscripción al Registro de la Propiedad Industrial, debe hacerse un estudio de novedad o antecedentes registrales para determinar si existen distintivos iguales o similares que se hayan registrados y, se encuentren vigentes en la misma clase.
- Para la solicitud, se debe llevar el formulario respectivo firmado por el solicitante o por un representante siempre y cuando la firma sea autenticada por un notario.

- Este trámite puede realizarse sin necesidad de un abogado, aunque lo más común es solicitar el servicio de uno (costo aproximado \$300 a \$400 dólares estadounidenses correspondiente al trámite y honorarios)

4.4.12 Apertura de cuentas bancarias

Una vez que todo el negocio está bajo los requerimientos legales para operar, es importante gestionar la apertura de cuentas bancarias en la institución financiera de su preferencia. Este es un paso que varía mucho en duración, costo y éxito dependiendo de la institución seleccionada y del tipo de actividad del emprendimiento.

Entre los requisitos se mencionan los siguientes:

- Estados financieros o certificación emitida por un contador público autorizado con la proyección de ingresos y egresos.
- Personería jurídica vigente a la fecha
- Copia de la cédula del representante legal
- Fondo de requisito mínimo para apertura de cuenta (varía dependiendo del tipo de cuenta)

4.4.13 Solicitud de datafono

La reciente reforma fiscal que entró en vigor el pasado 1ero de julio del 2019, tiene consigo cambios importantes para tener en cuenta al realizar una actividad comercial. Uno de los cambios es la obligación a toda persona física o jurídica que realice una actividad comercial de productos o servicios de contar con medios para aceptar pagos electrónicos, es decir con tarjetas de crédito o débito, de manera que contar con un datafono es una de las mejores opciones para cumplir con esta nueva norma.

El trámite puede tardar quince días hábiles y el costo depende de la institución y de si lo solicita una persona física o jurídica.

4.4.14 Registro PYME (Registro Emprendedor)

El registro emprendedor no tiene ningún costo y voluntario. Es un proceso sencillo donde el empresario inscribe su negocio para recibir una serie de beneficios, entre los cuales están la exoneración del pago de impuestos a la persona jurídica. El trámite se realiza ante el Ministerio de Economía Industria y Comercio o de manera digital en el siguiente acceso: www.siec.go.cr, tarda cinco días y es gratuito, a continuación, los requisitos:

- Completar el formulario (que es una declaración jurada “solicitud de inscripción al registro PYME”)
- Presentar al menos dos de los siguientes documentos: fotocopia de la última declaración del impuesto sobre la Renta del último período (formulario D-101 o D-105), fotocopia de la planilla presentada ante la Caja Costarricense de Seguro Social o comprobante de trabajador independiente según sea el caso.
- Fotocopia del pago de la póliza de riesgos del trabajador (último recibo cancelado vigente y que contenga la fecha).

Una vez se haya cumplido con todos los requisitos, es importante mencionar los aspectos tributarios que conlleva el funcionamiento del proyecto “Provi para todos”

4.4.15 Impuestos

Como se menciona en las definiciones, los impuestos son el medio de financiación de los servicios públicos, estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas.

La colecta de impuestos es la forma que tiene el Estado para la obtención de recursos para el desarrollo de sus funciones.

La Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda administra veinte tipos de impuestos, los cuales en su mayoría son impuestos específicos, creados para un fin determinado.

Dependiendo de la actividad económica que vaya a desarrollar el emprendedor, los impuestos que debe considerar en su etapa inicial tras formalizarse son:

- Impuesto sobre las utilidades
- Impuesto al valor agregado (IVA)
- Impuesto único sobre las rentas percibidas sobre el trabajo
- Impuesto al salario
- Impuesto a las sociedades
- Timbre de educación y cultura

4.4.16 Comprobantes electrónicos

Los comprobantes electrónicos respaldan la venta de bienes y la prestación de servicios, en el caso de la factura electrónica el comprobante es electrónico, y debe de ser generado, expresado y transmitido en formato electrónico en el mismo acto de la compra y venta, o prestación del servicio.

El uso de la factura electrónica se permite desde hace más de 10 años en Costa Rica, pero es hasta octubre del 2016 a través de la Resolución DGT-R-048-2016 que el Ministerio de Hacienda declara obligatorio el uso de este sistema de facturación para contribuyentes, a partir del 2018 se hace obligatorio para la totalidad de contribuyentes.

Quien atribuya bajo el régimen de tributación simplificada no está en la obligación de emitir comprobantes electrónicos autorizados por la Dirección General de Tributación, pero en caso de que algún cliente así se lo solicite debe emitir un comprobante para efectos de garantías, conforme a lo que establece el Ministerio de Economía Industria y Comercio. Quien tribute bajo los demás regímenes si debe de emitir comprobantes electrónicos autorizados por la Dirección General de Tributación regularmente.

V CAPITULO - DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Este capítulo se centra la interpretación y discusión de los resultados obtenidos y presentados en el capítulo anterior, información que fue obtenida a través de la aplicación de los modelos analíticos y estadísticos planteados en la investigación.

Para dar inicio se debe tener en cuenta que al inicio de la investigación se planteó un problema, el cual se busca resolver con el desarrollo de esta, este problema es descrito como la factibilidad y viabilidad que tendrá el proyecto de “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota, y como la realización de los estudios financieros, mercadológicos y legal normativo puedan brindar una respuesta a este.

Con los resultados obtenidos a través de la realización del estudio de mercado se logró determinar el mercado meta, el comportamiento de los clientes potenciales, la aceptación de las personas de visitar la comunidad de Providencia de Dota y bien la posible demanda que tendrá el proyecto.

5.1 UBICACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto de “Provi para todos” va a estar ubicado en la comunidad de Providencia de Dota, lugar lleno de atractivos naturales e ideal para un turismo rural.

5.2 MERCADO META

De acuerdo con el estudio de mercado que se realizó se determina que el mercado meta son hombres y mujeres con edades entre los 26 y 45 años, con un nivel socioeconómico de clase media alta, esto a razón de los ingresos que reportan, adicionalmente es un mercado meta el cual en su mayoría se encuentran estudiando una carrera universitaria o ya los han completado en su totalidad, por último, pero no menos importante es que indican que poseen vehículo propio, siendo esto un dato a resaltar ya que personas se van a poder desplazar a Providencia.

5.3 CORPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES POTENCIALES

Como resultado de la aplicación del estudio de mercado se interpreta que existe una gran mayoría de la población que realiza paseos a las zonas rurales, aproximadamente de tres a cuatro veces al año y un alto porcentaje deciden vacacionar en zonas montañosas, lo cual es un indicador que si existe demanda en la zona de Providencia de Dota.

Además, se toma en cuenta que la mayor parte de la población toman en consideración factores como el precio, atracciones de la naturaleza y los servicios disponibles que se puedan tener al momento de escoger un lugar para vacacionar o conocer.

También se da a conocer que los clientes que visitan zonas montañosas buscan servicios como hospedaje, alimentación y tener contacto con la naturaleza como visitar

cataratas, ríos o caminar en senderos, de manera que estos servicios que buscan los clientes son los que ofrece la zona de Providencia de Dota.

5.4 ACEPTACIÓN DEL PROYECTO DE “PROVI PARA TODOS”

Como parte de los resultados que se obtienen en el estudio de mercado, se interpreta que el proyecto de “Provi para todos” tiene una alta aceptación por parte de la población, ya que existe un alto porcentaje que indican estar interesados en conocer la comunidad de Providencia de Dota y los atractivos turísticos que esta tiene, sin embargo, una pequeña cantidad de los encuestados indican que utilizarían el servicio de guía turístico porque prefieren conocer el lugar por sus propios medios cabe destacar que al ser un lugar montañoso si van a requerir de alguna persona experta en naturaleza en caso de que deseen ir por los senderos y conocer la gran variedad de flora y fauna que ofrece la zona

Adicionalmente se concluye que es necesario realizar inversiones en publicidad por medio de páginas de internet, redes sociales y centros de información de turismo, ya que gran parte de la población utiliza este tipo de medios de comunicación para tener referencias y opiniones de otras personas para saber si el lugar que van a visitar cumple con las expectativas que ellos como clientes están buscando al momento de elegir un lugar para vacacionar.

5.5 ACEPTACIÓN DE PAQUETES DE TURISMO Y DATOS RELEVANTES

De acuerdo con los resultados obtenidos se puede mencionar que existe un porcentaje de los clientes que están interesados en utilizar los paquetes de turismo especialmente en los que involucren las caminatas en la montaña, visita a ríos, cataratas y senderos de flora y fauna, adicionalmente estas personas tienen un promedio de inversión por día de ¢20.000 a ¢30.000 lo que se ajusta a los precios para poder obtener los paquetes de turismo, y finalmente pero no menos importante se puede interpretar que las personas no toman en cuenta el factor de tiempo y distancia para llegar al lugar de vacacionar, siendo esto un aspecto positivo para el proyecto ya que la comunidad de Providencia de Dota se encuentra fuera del gran área metropolitana.

5.6 ASPECTOS DE HOSPEDAJE

Como parte de los resultados obtenidos se puede decir que las personas cuando deciden vacacionar y hospedarse en un lugar lo hacen de dos a tres días en promedio, siendo la preferencia una cabaña u hotel para pasar la noche, sin embargo, al ser Providencia un lugar lleno de atractivos naturales y actividades por realizar, se dice que los clientes van a pasar menos tiempo en la habitación, adicionalmente se van a tomar en cuenta los servicios que las personas desean tener al momento de hospedarse en un hostel, entre los que se pueden mencionar el servicio de alimentación, cobijas, paños, sábanas y productos básicos de aseo personal.

Finalmente se tiene una gran aceptación del servicio de alimentación, para los paquetes de turismo y un futuro hostel.

5.7 INTERPRETACIÓN DEL ESTUDIO FINANCIERO

El desarrollo de este análisis es de gran importancia para este proyecto porque nos permite conocer si es viable poner en marcha el negocio en la comunidad de Providencia de Dota, el mismo está compuesto por cálculos que van desde la proyección de ventas de paquetes de turismo y hospedaje para un período de los primeros cinco años de la inversión.

Es importante tomar en consideración que para dicho proyecto se cuenta con un capital propio de ₡2.500.000, dicha suma cubre el monto de la inversión inicial, de manera que no se requiere la solicitud de un préstamo, sin embargo se va a analizar el valor actual neto y la tasa interna de retorno como las principales herramientas cuando se requiere determinar la viabilidad de un proyecto.

Se interpreta que con base a la proyección de los ingresos que se van a obtener en los primeros cinco años de la apertura del negocio, se logran cubrir los gastos administrativos y fijos, además de generar ganancias.

El dato del salario junto con las cargas sociales y provisiones conforman un porcentaje importante entre los gastos, sin embargo debe ser visto hipotéticamente como una inversión, ya que representa un recurso clave importante para el proyecto.

Tal como se puede apreciar los flujos de efectivo para cada uno de los escenarios que se planean: normal, pesimista y optimista son positivos, en consecuencia, se puede determinar y afirmar que el proyecto de “Provi para todos” es viable, debido a que tiene capacidad para generar efectivo y cumplir con sus obligaciones.

De esta manera se cumple con el segundo objetivo específico el cual indicaba determinar la viabilidad del proyecto de “Provi para todos” mediante un estudio financiero

5.8 INTERPRETACIÓN DE LOS REQUISITOS LEGALES, NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS.

Los requisitos que se mencionan en esta sección son de gran importancia para la operación del proyecto al momento de operar como PYME ya que en su mayoría son obligatorios y necesarios para asegurar la solidez del negocio y proyecto.

Muchos negocios son clausurados por el incumplimiento de estos requisitos, o bien, no pueden acceder a mejores oportunidades de crecimiento por funcionar en la informalidad.

La tramitología para la formalización del negocio si bien se ha facilitado gracias a la tecnología aún resulta un poco engorrosa debido a la cantidad de pasos, documentos y requisitos que se deben cumplir para poder iniciar. Se logra apreciar que debido al

tiempo que estos tardan se deben de planificar cada uno de ellos con cierta anticipación.

A razón de la estructura del proyecto se interpreta que se debe optar por la conformación de una sociedad anónima, ya que este tipo de constitución tiene menos requisitos.

VI CAPITULO- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo se van a indicar las conclusiones y recomendaciones que se obtienen al haber finalizado la investigación de estudio de factibilidad y viabilidad del proyecto de emprendedurismo “Provi para todos” en la comunidad de Providencia de Dota para el período del primer semestre del 2020.

Para el objetivo general que se detalla a continuación, se tiene la siguiente información:

Analizar la factibilidad y viabilidad para el desarrollo del proyecto, “Provi para todos” a favor de la comunidad de Providencia de Dota.

Conclusiones:

- Se concluye que el proyecto de “Provi para todos” es viable y completamente factible ya que va a brindar un beneficio a los habitantes de la comunidad porque da apertura a que los vecinos de la zona puedan obtener una remuneración económica por poner a disposición los bienes y servicios que los turistas van a utilizar para conocer la comunidad.
- La implementación del proyecto es una inversión atractiva, ya que se logra recuperar en poco tiempo y con buenas utilidades.

Recomendaciones:

- Se recomienda dar inicio con el proyecto de “Provi para todos”, de acuerdo con los estudios realizados se demuestra que es una inversión rentable económicamente.
- Se recomienda dirigir la oferta de los paquetes de turismo al segmento de mercado meta que se obtiene con la investigación, el cual demanda diversos servicios al momento de elegir un lugar para vacacionar.
- Se recomienda realizar una reunión con los vecinos que estén interesados en participar en el proyecto, para que ellos tengan el conocimiento de que se van a empezar a traer grupos de turistas y que vamos a necesitar los permisos necesarios de los dueños de las fincas para poder ingresar a los *tours* de caminatas.

Para el primer objetivo específico que se menciona a continuación se tiene la siguiente información:

Evaluar la oferta, demanda y análisis de precios mediante un estudio de mercado.

Conclusiones:

- Se concluye que el proyecto tiene un gran mercado meta el cual constituye una posible demanda ya que existe un alto porcentaje de personas que están dispuestas a conocer la comunidad de Providencia de Dota.
- De acuerdo con la encuesta que se aplicó se obtuvo como resultado que las personas realizan paseos a las zonas rurales de una y hasta cuatro veces al año visitando lugares como la montaña, de manera que respalda dicha demanda en el estudio realizado.
- De acuerdo con la información de los vecinos de la zona, se puede decir que, si están en la capacidad de instalar a un grupo de visitantes, así como brindar el servicio de alimentación y hospedaje
- Se concluye que de acuerdo con los ingresos del mercado meta, si tienen la capacidad para invertir en paquetes de turismo que se ofrecen en la zona de Providencia de Dota.

Recomendaciones:

- Se recomienda realizar una inversión en publicidad en internet, redes sociales y páginas informativas de turismo, debido a que actualmente la mayoría de las personas se informan en estos sitios para conocer la opinión de otros clientes que han visitado el lugar.

- Se recomienda en un futuro realizar una inversión de un hostel propiamente de los dueños del proyecto de “Provi para todos” debido a que la comunidad queda en una zona fuera de la gran área metropolitana y un alto porcentaje de las personas encuestadas muestran interés en hospedarse en la zona, esto traería como beneficio aumentar los ingresos por parte de los visitantes.
- Se recomienda tomar en consideración los servicios que desean los clientes al momento de visitar un hostel en la zona de Providencia de Dota.
- Se recomienda que en lugar donde va a estar instalado el proyecto de “Provi para todos” sea *pet friendly*, ya que es un aspecto que toman en consideración las personas al momento de escoger un lugar para vacacionar.

Para el segundo objetivo específico que se menciona a continuación se tiene la siguiente información

Determinar la rentabilidad del proyecto mediante un estudio económico financiero.

Conclusiones:

- Se concluye que el proyecto de “Provi para todos” es completamente viable, esto se respalda de acuerdo al estudio financiero que se realizó.
- Se concluye que con un escenario normal, el proyecto de “Provi para todos” puede llegar a tener un VAN superior a los ₡31.000.000 al finalizar los cinco años de proyección y con un TIR de 130%, y en un escenario pesimista sea el,

el proyecto continua siendo rentable y viable, en el cual la inversión inicial se puede recuperar en el año dos en el peor de los escenarios.

Recomendaciones:

- Se recomienda dar inicio con el proyecto de “Provi para todos” ya que es financieramente estable y rentable. El cual al ser administrado de forma correcta e inteligente puede llegar a tener grandes éxitos en el ámbito comercial, brindando altos beneficios al inversionista del proyecto.
- Una vez que el proyecto tenga una mayor aceptación de las personas y que los ingresos aumenten, se recomendaría contratar a más personas para que el negocio pueda crecer e inclusive se recomendaría la solicitud de un préstamo para poder adquirir un hostel o cabinas a título de las personas dueñas del proyecto de “Provi para todos”

Para el tercer objetivo específico que se menciona a continuación se tiene la siguiente información

Identificar los requisitos legales para la implementación y funcionamiento del emprendimiento mediante la metodología de PYME.

Conclusiones:

- Se concluye que es necesario solicitar los permisos necesarios en la Municipalidad de Dota, para poder iniciar con el proyecto, de igual manera solicitar los permisos del Ministerio de Salud y asegurar a la persona encargada de la recepción que se estaría ubicando en la comunidad de Providencia de Dota.
- Se concluye que el proyecto de “Provi para todos” se debe de registrar como Sociedad Anónima.
- Se concluye que es importante y necesario registrar la marca de “Provi para todos”

Recomendaciones:

- Se recomienda iniciar con la solicitud de los permisos requeridos para iniciar el proyecto.
- Se recomienda registrar la marca de “Provi para todos”
- Se recomienda mantener al día todas las normativas legales, permisos sanitarios y pago de seguros y pólizas requeridos para la operación del negocio de manera que se evite el cierre del negocio por desacato.

CAPITULO VII: PROPUESTA

La propuesta para el proyecto de “Provi para todos” es iniciar primeramente con los permisos necesarios por parte de la Municipalidad de Dota y el Ministerio de Salud, adicionalmente sacar la patente comercial y la constitución de la sociedad anónima.

De igual manera es importante realizar una reunión con los vecinos que estén interesados en el proyecto, los cuales son los dueños de las fincas para poder realizar las caminatas y las personas que actualmente tienen cabinas para hospedar a los visitantes, indicarles cual es el objetivo que tiene el proyecto de “Provi para todos” el cual busca el beneficio de la comunidad, de manera que los dueños del proyecto empiecen a traer a grupos de personas que estén interesados en conocer la comunidad de Providencia de Dota pero que se les puedan ofrecer diferentes atractivos turísticos en los cuales los vecinos puedan obtener una comisión por permitir pasar por las diferentes fincas o bien que estén dispuestos a que las personas utilicen sus cabinas para brindar hospedajes.

Adicionalmente es importante obtener una página informativa del turismo que ofrece la zona, así también como publicidad oportuna en las diferentes redes sociales como Facebook, Instragram, Booking o Airbnb, si bien es cierto esto tiene un costo para poder tener publicidad paga, sin embargo en la investigación se dio a conocer que el proyecto es viable, de manera que es un costo que se puede cubrir y viéndolo hipotéticamente es una inversión a corto plazo, ya que hoy en día las personas utilizan el internet y las redes sociales para conocer el lugar en donde desean pasar sus vacaciones.

Finalmente la última propuesta para el proyecto de “Provi para todos” sería que de acuerdo con los ingresos que se vayan a obtener se pueda iniciar con la creación de un hostel o unas cabinas para los dueños del proyecto, de manera que sea un ingreso adicional a lo que se estarían ganando.

El tiempo estimado para realizar la fase uno de la propuesta sería en un plazo de cinco meses, de manera que el proyecto de “Provi para todos” pueda iniciar operaciones en el primer mes del año 2021.

La fase dos que representa la creación del hostel, se estima que pueda iniciar en un período de dos años.

BIBLIOGRAFIA

Alfaro Herrera, Karla. (2018). *“Estudio de factibilidad técnica, comercial y económica para formalizar la empresa Chic Nails by Karina en El Llano de Desamparados en el II semestre del 2018”*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Alvarado Espinoza, Angelica Graciela. (2019). *Propuesta para la creación de un Centro de información turística en el distrito de Puerto Viejo de Sarapiquí, con el fin de promover el cantón como destino turístico*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Baca, G. (2016). *Evaluación de proyectos*. (8a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

Castro Carvajal, María del Carmen. (2018). *Estudio de factibilidad para la apertura de una zapatería dedicada a la comercialización de calzado de hombre, mujer y niño, en San Rafael de Alajuela, para el primer cuatrimestre del 2019*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Chaves Chacón, José Leonardo. (2019). *Análisis de rentabilidad y factibilidad para la creación de un abastecedor en Cubujuquí de Heredia para el año 2018*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Córdoba Vargas, María Natalia. (2018). *Estudio de factibilidad para la inversión en cabañas turísticas en Quebrada Grande Pital de San Carlos*. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica.

Cruz, C. (2014). Metodología de la Investigación. Página 187. México D.F: Grupo Editorial Patria S.A de C.V.

Fischer, L. (2017). Mercadotecnia. (5a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=4612>

Hernández, R., (2010). Metodología de la investigación. (5a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=285>

Hernández, R. (2017). Fundamentos de investigación. 1a. ed. McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

Hernández, R. , Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación. McGraw-Hill Interamericana. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=6443>

<https://enciclopediaeconomica.com/oferta-de-mercado/>

<https://www.entornoturistico.com/los-recursos-turisticos-se-clasifican/>

Instituto Costarricense de Turismo. Página oficial. Internet. Recuperado de: <https://www.ict.go.cr/es/documentos-institucionales/gidt/1712-programa-gestion-integral-de-destinos-cdt-los-santos/file.html>

Kotler, P. (2017). Fundamentos de marketing. (13a. ed.) Pearson Educación. Página 294. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

Kotler P. & Armstrong G. (2017). *Fundamentos de Marketing*. Página 8. Distrito Federal: Pearson. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=4393>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio: <https://www.meic.go.cr/meic/web/45/pymes.php>

Ministerio de trabajo y Seguridad Social: <http://www.mtss.go.cr/>

Meza, J. (2010). Evaluación financiera de proyectos. 2ª ed. Colombia: Ecoe

Sapag N. y Sapag, R. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Pagina 31, Pagina 190 . Santiago, Chile: Mc Graw Hill.

Pérez Ventura, Lady Priscila. (2017). *Estudio de factibilidad comercial para la exportación de mermeladas de frutas exóticas elaboradas por pymes ecuatorianas a España a través de una tienda virtual., 2017.* (Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador

Pimienta, J. (2018). Metodología de la investigación. Pearson Educación. Tomado de <http://ebooks7-24.com/?il=7587>

Rodríguez Barquero, Luis Gerardo. (2017). *Emprendedurismo, creación de una panadería de tipo artesanal, en Santo Tomás de Santo Domingo de Heredia, primer semestre 2017.* (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, San José, Costa Rica

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación*. Página 198. Mexico: McGrawHill. Tomado de : <http://ebooks7-24.com/?il=6443&pg=18>

Vega Calvo, Christopher. (2019). Factibilidad financiera y demanda para la creación de un restaurante de comida mexicana, para el periodo del tercer cuatrimestre del 2020, en la zona de Los Santos San José, Costa Rica. (Tesis inédita de Licenciatura). Universidad Hispanoamericana, Heredia, Costa Rica.

Viana Churta, Marco Danilo. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa de turismo comunitario, en la comunidad El Colorado, parroquia La Paz, cantón Montufar, provincia del Carchi, 2016*. (Proyecto de Repositorio Digital Institucional Carrera de Ingeniería Comercial). Universidad Técnica del Norte, Imbabura, Ibarra, Ecuador.

Zárate Sánchez, Keylin Andrea. (2017). *Diagnóstico de los recursos turísticos del cantón de Barva, Heredia, para evaluar su potencial y desarrollar el turismo cultural, 2017*. (Tesina inédita de Bachillerato). Universidad Hispanoamericana, Heredia, Costa Rica.

ANEXOS

Encuesta Proyecto de paquetes de turismo para la zona de Providencia de Dota

Esta encuesta es con el propósito de realizar un estudio de factibilidad para la elaboración de paquetes de turismo en la zona de Providencia de Dota, es importante que sus respuestas únicamente serán utilizadas para fines académicos y serán completamente confidenciales.

Preguntas:

1- ¿Cuál es su rango de edad?

- De 18 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 55 años
- De 56 a 65 años
- Más de 65 años

2- ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

- Secundaria incompleta
- Secundaria completa
- Universitaria incompleta
- Universitaria completa
- Técnico

3- ¿Posee medio de transporte propio? (automóvil / motocicleta / otro)

- Si
- No
- No responde

4- ¿Cuál es su ingreso mensual aproximado?

- Entre ₡0 y ₡250.000
- Entre ₡251.000 y ₡350.000
- Entre ₡351.000 y ₡500.000
- Entre ₡501.000 y ₡750.000
- Entre ₡751.000 y ₡1.000.000
- Más de ₡1.000.000

5- ¿Con qué frecuencia realiza paseos en zonas rurales?

- De 1 a 2 veces al año
- De 2 a 4 veces al año
- De 4 a 6 veces al año
- No responde
- Nunca.

Si contesto nunca, indicar si le gustaría intentarlo.

6- ¿Cuándo decide realizar paseos que prefiere?

- Playa
- Montaña
- Ciudad

7- Al adquirir servicios vacacionales: ¿Qué es lo primero que toma en cuenta?

- Precio
- Tiempo de traslado
- Atracciones naturales
- Servicios disponibles
- Seguridad
- Otro (especifique)

8- Al vacacionar en una zona montañosa: ¿Cuáles servicios le gustaría adquirir?
Puede seleccionar más de una opción

- Hospedaje
- Alimentación
- Internet
- Tour en la zona de flora y fauna
- Caminatas
- Visita a cataratas y ríos
- Senderos de bicicletas
- Pesca de tilapia
- Zona de camping
- Otro (especifique)

9- Al vacacionar: ¿Estaría dispuesto a visitar la comunidad de Providencia de Dota ubicada en la zona de Los Santos?

- Si
- No
- No responde

10- ¿Cuándo visita un lugar por primera vez y desea obtener información que medios utiliza para conocer la zona? (Puede escoger varias opciones)

- Internet
- Residentes de la zona
- Centro de información de la zona
- Recomendación de otras personas.
- Información del Instituto Costarricense de Turismo
- Otra (especifique)

11-¿Cuándo sale a vacacionar, utiliza paquetes de turismo?

- Si
- No
- No responde

12-¿Qué tan importante es para usted la distancia que debe viajar para llegar a su lugar de vacaciones?

- Muy importante
- Importante
- Poco Importante
- No lo considero

13-En promedio ¿Cuántos días permanece hospedado al vacacionar?

- Dos días
- Tres días
- Cuatro días

Más de cuatro días

14-En promedio ¿Cuánto invierte por día (por persona) en servicios de turismo?

\$20.000

\$30.000

\$40.000

Más de \$40.000

15-De los siguientes paquetes de turismo ¿Cuáles estaría interesado en obtener?

Caminatas en la montaña, visita a cataratas y alimentación

Senderos de bicicletas en la montaña, pesca y alimentación

Trail, cataratas, senderos para flora – fauna y alimentación

16-Si se ofrece un transporte de vehículo gratuito que lo lleva a su lugar de vacacionar ¿Estaría dispuesto a utilizar?

Si

No

17-¿Cuáles servicios estaría interesado que ofrezca un hostel en la zona de Providencia de Dota?

Sabanas

Paños

Servicio de lavandería

Servicio de alimentación

Cobijas

Productos de aseo personal

Alimentación

Guías de la zona

18-Al escoger un destino montañoso para vacacionar, ¿en qué lugar prefiere hospedarse?

Hotel

Cabaña

Hostel

Zona de camping

19-Estaría interesado en utilizar una cocina compartida con los implementos básicos para elaborar sus alimentos en el lugar donde va a vacacionar

Si

No

20-En caso de que los paquetes de turismo incluyan los tiempos de comidas, ¿estaría dispuesto en pagar un precio adicional por este servicio?

Si, estaría interesado

No, prefiero llevar mi comida

Entrevista

- 1- ¿Cuál es su nombre?
- 2- ¿Cuántos años lleva viviendo en Providencia?
- 3- ¿A qué se dedica?
- 4- ¿Cuáles fuentes de ingreso hay en Providencia?
- 5- ¿Usted cree que Providencia de Dota posee potencial para desarrollar el turismo rural?
 - a. ¿Por qué?
 - b. (Descríbalos)
- 6- ¿Considera que estos atractivos turísticos pueden generar visitas de turistas extranjeros y nacionales?
- 7- ¿Qué tipo de beneficios tendría la comunidad de Providencia un proyecto que ayude a atraer el turismo de nacionales y extranjero?
- 8- Al ser una comunidad alejada, ¿tiene conocimiento de próximas mejoras en las vías de acceso y lugares recreativos o sabe de proyectos que por escasez de recursos, tiempo de desarrollo u otorgamiento de permisos se encuentre pendiente de realización por parte del comité municipal?
- 9- ¿Conoce de alguna ley que le impida el otorgamiento de permisos para desarrollar actividades turísticas en Providencia de Dota?
- 10- Existen actividades o fechas importantes que se celebren en Providencia de Dota que puedan atraer turistas nacionales y extranjeros.

26/05/2020

Marcas y otros signos distintivos. Inscripción

Datos Ingresados:

¿Cantidad de clases en las que se producirá la inscripción? # 1.00
\$0.00

Tipo de cambio ¢ 566.57

----- * * * COLONES * * * -----

Conceptos

Archivo Nacional ¢ 20.00
Col. Abogados (Autenticación) ¢ 275.00

Total Conceptos ¢ 295.00

HONORARIOS PROFESIONALES ¢ 181,500.00
I.V.A. (13%) ¢ 23,595.00
Total cargos ¢ 295.00

Monto total en colones ¢ 205,390.00