

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON
ÉNFASIS EN GERENCIA**

Tesis para optar por el grado académico de

Licenciatura en Administración de Negocios con

énfasis en Gerencia

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA BAJO EL
FORMATO PYME, PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE POLLO FRITO,
PARA SER IMPLEMENTADA EN EL
CANTÓN DE QUEPOS, PROVINCIA DE
PUNTARENAS, A DICIEMBRE, 2022.**

BRENDA VEGA BADILLA

Noviembre, 2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	2
ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS.....	11
AGRADECIMIENTOS	13
DEDICATORIA	14
RESUMEN Y PALABRAS CLAVE	15
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	17
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1.1 Antecedentes internacionales y nacionales	18
1.1.2 Delimitación del problema.....	26
1.1.3 Justificación.....	26
1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	27
1.3 OBJETIVOS.....	27
1.3.1 Objetivo general	27
1.3.2 Objetivos específicos.....	28
CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL	29
2.1 MARCO TEÓRICO.....	31
2.1.1 Pirámide de Maslow.	31
2.1.2 Teoría del emprendimiento.....	32

2.1.3 Pequeñas y Medianas Empresas en Costa Rica.....	34
2.2 MARCO CONCEPTUAL.....	36
2.2.1 Estudio de prefactibilidad y factibilidad.....	36
2.2.1.1 Estudio operativo u organizacional.....	38
2.2.1.1.1 Planeamiento estratégico.....	38
2.2.1.1.1.1 Misión.....	38
2.2.1.1.1.2 Visión.....	39
2.2.1.1.1.3 Valores.....	39
2.2.1.1.1.4 Objetivos Estratégicos.....	40
2.2.1.1.1.4.1 Objetivo General.....	40
2.2.1.1.1.4.2 Objetivos Específicos.....	40
2.2.1.1.1.5 Organigrama.....	40
2.2.1.1.1.6 Manual de funciones y responsabilidades.....	41
2.2.1.1.1.7 Análisis FODA.....	41
2.2.1.2 Estudio técnico.....	42
2.2.1.3 Estudio legal.....	43
2.2.1.4 Estudio de mercado.....	44
2.2.1.4.1 Producto.....	45
2.2.1.4.2 Precio.....	45
2.2.1.4.3 Plaza.....	46

2.2.1.4.4 Promoción.	46
2.2.1.4.5 Demanda.....	46
2.2.1.4.6 Oferta.....	47
2.2.1.5 Estudio económico.....	47
2.2.1.6 Estudio Financiero.....	48
2.2.1.6.1 Flujos de Efectivo Neto.....	49
2.2.1.6.2 Valor Actual Neto (VAN).....	50
2.2.1.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	51
2.2.1.6.4 Tasa Mínima de Rendimiento.....	51
2.2.1.6.5 Estadística.....	51
2.2.1.6.5.1 Cuestionario.....	52
2.2.1.6.5.2 Encuesta.....	52
2.2.1.6.5.3 Población.....	52
2.2.1.6.5.4 Muestra.....	52
2.2.1.6.5.5 Cálculo de la muestra.....	52
2.2.1.6.5.6 Cuadros estadísticos.....	53
2.2.1.6.5.7 Gráficos.....	53
2.2.1.6.5.8 Promedio esperado.....	53
2.2.1.6.5.9 Desviación estándar.....	53
2.2.1.6.5.10 Coeficiente de variación.....	54

2.2.1.6.5.11 Media Aritmética.	54
2.2.1.7 Análisis de Sensibilidad.	54
2.2.1.8 Riesgo Financiero.	55
2.2.1.9 Análisis financiero.	55
2.2.1.9.1 Razones o indicadores financieros.	56
2.2.1.9.2 Punto de equilibrio.	57
2.3 MARCO CONTEXTUAL	58
2.3.1 Características geográficas del lugar.	58
2.3.2 Características demográficas de la población participante.	62
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	67
3.1 ENFOQUE	68
3.2 ALCANCE	70
3.3 DISEÑO	72
3.3.1 Diseños no experimentales.	73
3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS U OBJETO DE ESTUDIO	74
3.4.1 Población.....	74
3.4.2 Tipo de muestra.....	74
3.4.2.1 Muestra.....	75
3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión.....	77
3.4.4 Consideraciones éticas.	78

3.5	INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	79
3.6	VARIABLES O CATEGORÍAS	82
3.6.1	Definición conceptual.....	82
3.6.2	Definición operacional.	82
3.7	ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE LOS DATOS	86
CAPÍTULO IV: RESULTADOS		87
4.1	Variable N.º 1: Clientes del Restaurante	88
4.2	Variable N.º 2: Restaurante de Pollo Frito	94
4.3	Variable N.º 3: Diferenciación de Producto y Servicio.....	97
4.3.1	Análisis de la competencia.	100
4.3.2	Cálculo de la demanda del restaurante.	102
4.3.3	Cálculo de la elasticidad precio de la demanda.....	110
4.3.3.1	Escenario normal cálculo de la elasticidad precio de la demanda.	111
4.3.3.2	Escenario optimista cálculo de la elasticidad precio de la demanda.....	112
4.3.3.3	Escenario estresado cálculo de la elasticidad precio de la demanda.....	113
4.4	Variable N.º 4: Costos y Fondos del Proyecto	114
4.4.1	Cálculo del Valor Actual Neto (VAN).	114
4.4.1.1	Cálculo de la inversión inicial.....	115
4.4.1.2	Estimación de los flujos netos de efectivo por escenario.....	116
4.4.1.2.1	Escenario normal.	116

4.4.1.2.2 Escenario optimista.	121
4.4.1.2.3 Escenario estresado.	125
4.4.1.3 Cálculo de la tasa mínima de rendimiento.	129
4.4.1.4 Cálculo de la TIR por escenario.	129
4.4.1.5 Cálculo de la desviación estándar con relación al Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).	130
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	132
5.1 Variable N.º 1: Clientes del Restaurante	133
5.2 Variable N.º 2: Restaurante de Pollo Frito	134
5.3 Variable N.º 3: Diferenciación de Producto y Servicio.....	134
5.4 Variable N.º 4: Costos y Fondos del Proyecto	135
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	136
6.1 CONCLUSIONES	137
6.1.1 Conclusiones específicas.	137
6.1.2 Conclusión general.	138
6.2 RECOMENDACIONES	139
CAPÍTULO VII: PROPUESTA	141
7.1 Nombre de la propuesta.....	142
7.2 Institución, organización o población en la cual se desarrollará.....	142
7.3 Objetivo general y específicos de la propuesta	142

7.4	Cronograma de actividades y responsables.....	143
7.5	Presupuesto necesario para su implementación	143
7.6	Descripción detallada de la fases de la propuesta	143
7.6.1	Inscripción de la sociedad ante un notario.....	144
7.6.2	Permisos municipales.	144
7.6.3	Permisos sanitarios y normativa del Ministerio de Salud sobre la ley referida de alimentos.....	145
7.6.3.1	Legislación específica	146
	REFERENCIAS.....	147
	ANEXOS	156
	Anexo 1. Encuesta como instrumento de recolección de información	157
	Anexo 2. Declaración Jurada	161
	Anexo 3. Consentimiento Informado	162
	Anexo 4. Carta de aprobación del Tutor	165
	Anexo 5. Carta de aprobación del Lector.....	166
	Anexo 6. Autorización al CENIT.....	167

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	36
Tabla 2	62
Tabla 3	63
Tabla 4	63
Tabla 5	65
Tabla 6	66
Tabla 7	78
Tabla 8	81
Tabla 9	85
Tabla 10	89
Tabla 11	90
Tabla 12	91
Tabla 13	92
Tabla 14	93
Tabla 15	95
Tabla 16	96
Tabla 17	97
Tabla 18	98
Tabla 19	99

Tabla 20	105
Tabla 21	107
Tabla 22	109
Tabla 23	116
Tabla 24	118
Tabla 25	122
Tabla 26	126
Tabla 27	130
Tabla 28	131
Tabla 29	131

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	30
Figura 2	32
Figura 3	37
Figura 4	42
Figura 5	44
Figura 6	57
Figura 7	61
Figura 8	61
Figura 9	89
Figura 10	90
Figura 11	91
Figura 12	93
Figura 13	94
Figura 14	95
Figura 15	96
Figura 16	98
Figura 17	99
Figura 18	100
Figura 19	111

Figura 20	112
Figura 21	113
Figura 22	143
Figura 23	145

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por permitirme cumplir esta meta tan inmensa para mí, brindándome a lo largo del camino persistencia, sabiduría, compromiso y paciencia; entre muchas otras capacidades que fueron esenciales para culminar con éxito mi propósito.

También quiero externar mi agradecimiento a la Universidad Hispanoamericana, así como a cada uno de los docentes y demás personal relacionado que hizo parte del proceso durante mi formación académica, su servicio y enseñanza forjaron mi camino tanto a nivel profesional como personal, les agradezco su dedicación, vocación y compromiso hacia mí como estudiante.

Mi agradecimiento en especial al docente Alexander Cordero Céspedes quien fue mi tutor, me guió durante este proceso que puede llegar a ser tan retador al ser una pieza decisiva en la formación académica, agradezco el interés mostrado y su dedicación.

DEDICATORIA

El trabajo de investigación se lo dedico a mis padres, Gerardo Vega Rodríguez y Lorena Badilla González, quienes me demostraron su apoyo incondicional durante toda mi carrera universitaria.

Ellos fueron mi mayor ejemplo de persistencia y superación al evidenciar la importancia de luchar por nuestras metas con esfuerzo y trabajo. La fortaleza que me han demostrado a lo largo de mi vida generó en mí gran admiración, siendo mi más grande impulso y motivación.

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

Esta investigación tiene el propósito, en primera instancia, de determinar la viabilidad sobre la creación de una empresa bajo el formato PYME para la comercialización de Pollo Frito a implementar en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, tomando en cuenta las características del lugar, siendo una zona costera con gran presencia turística. La meta principal del restaurante es ofrecer un producto que satisfaga los deseos y las necesidades del cliente.

Los datos indicados en el proyecto se obtuvieron del instrumento de medición (encuestas) para evaluar el mercado y los detalles a considerar como el estudio técnico-legal, además se realizó un análisis financiero para determinar su factibilidad.

Los resultados obtenidos ponen en evidencia la existencia de un mercado de carácter positivo para el producto ofrecido; en el área financiera se lleva a cabo un análisis por medio del Valor Actual Neto (VAN), el cual es positivo, así mismo se muestra la Tasa Interna de Retorno (TIR) con un resultado mayor en comparación al costo del inversionista, por lo tanto, y cumpliendo con las normativas y leyes vigentes el proyecto sobre la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito se puede desarrollar.

La finalidad de esta investigación es proporcionar información de relevancia e interés con respecto a la ejecución de este proyecto, así como su facilitación para la posibilidad de contribuir en proyectos similares.

Palabras clave: Emprendimiento, viabilidad, gestión empresarial, análisis financiero.

Abstract

This research has the purpose, in the first instance of determining the feasibility of creating a company under the SME format for the commercialization of fried chicken to be implemented in the canton of Quepos, province of Puntarenas, considering the characteristics of the place, being a coastal zone with great tourist presence. The main goal of the restaurant is to offer a product that satisfies the wishes and needs of the customer.

The data indicated in the project were obtained from the measurement instrument (surveys) to evaluate the market and the details to be considered as the technical-legal study, in addition, a financial analysis was carried out to determine its feasibility.

The results obtained show the existence of a positive market for the product offered; In the financial area, an analysis is carried out through the Net Present Value (NPV), which is positive, as well as the Internal Rate of Return (IRR) with a higher result compared to the cost of the investor, therefore, and in compliance with current regulations and laws, the project on the creation of a restaurant focused on the sale of fried chicken can be developed.

The intention of this research is to provide information of relevance and interest regarding the execution of this project, as well as its facilitation for the possibility of contributing to similar projects.

Key Words: Entrepreneurship, viability, business management, financial analysis.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Al iniciar un proyecto de investigación es de gran importancia conocer e investigar el problema a desarrollar, en este proyecto los antecedentes a evaluar son las personas que consumen pollo frito radicadas en el cantón de Quepos, ya sea para consumir los productos en el local o mediante la alternativa para llevar.

La investigación se lleva a cabo para definir un nuevo negocio que el investigador y su familia desean emprender, y a la vez generar nuevas oportunidades laborales en el cantón.

La investigación permite tener claro lo que actualmente ofrece el mercado para nuestro mercado meta, al conocer la competencia se facilita la toma de decisiones con conocimiento adquirido en un entorno cambiante y competitivo para actuar bajo el pensamiento de crecimiento constante.

1.1.1 Antecedentes internacionales y nacionales

1- Internacional:

J. M. Salazar, “Estrategias y políticas para la reconstrucción con transformación pospandemia en América Latina y el Caribe”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2022/22), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Esta investigación hace referencia a la situación que atraviesan los países de la región, saliendo de la pandemia con una situación crítica de mayor desocupación, mayor subempleo, mayor informalidad, mayor pobreza, drástica reducción de ingresos, y mayor desigualdad y corren el riesgo de experimentar otra década perdida. Este informe presenta los devastadores impactos de la pandemia en la economía y el mercado laboral en América Latina y el Caribe en el corto y mediano plazo.

Su principal objetivo es reflexionar sobre las estrategias y políticas para promover transformaciones estructurales en la economía y la producción que permitan generar empleo y promover el bienestar social.

Se argumenta que sería un error concebir las respuestas de política simplemente como un reto de reactivación económica y propone concebirlos como un reto de “reconstrucción con transformación” para fortalecer la cohesión social.

2- Nacional:

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (2022) Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares 2021.

En 2021 la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares (ENAMEH) contabilizó 454.650 microempresas de los hogares en el país, lo que equivale a 23,6% más que en 2020, cuando se estimaron 367.911. Del total registrado, 23.202 se crearon a partir de la pandemia por COVID19, es decir, 5,1%, entre las razones principales para iniciar el negocio, se obtuvo que el 80,6% lo hizo por necesidad y el restante 19,4% fue por oportunidad.

Al ordenar las nuevas microempresas creadas por motivo de la pandemia por sector de actividad económica se encontró que el 48,2% de los negocios corresponde a Servicios, seguido de Comercio con 31,2%, Industria con 13,1% y por último el sector Agropecuario con 7,6%.

En el total de empresas contabilizadas, se mantiene el sector servicios como el de mayor participación con 46,3%, el segundo en importancia es la industria con 21%, le sigue el comercio con 19,8% y finaliza el agropecuario con el 12,8% de las microempresas de los hogares.

3- Nacional:

Arce Chaves, L., & Alfaro Mora, R. (2021). Efectos del Covid-19 en el sector emprendedor costarricense.

Este estudio buscó investigar el impacto, las respuestas y demandas de apoyo en relación con recursos humanos, económicos, tecnológicos y estrategias de Relaciones Públicas centradas en comunicación digital como motor de comercialización de productos y servicios, necesarias ante la crisis provocada por el Covid-19.

Los resultados mostraron información de un colectivo de emprendedores procedentes de bases de datos de aliados estratégicos al equipo de investigación, tales como cámaras gremiales y colegios profesionales además de empleadores de la Universidad Latina de Costa Rica, que de forma voluntaria dieron respuesta al instrumento digital de 36 preguntas validado a través del criterio experto y un piloto de prueba, se excluyeron aquellas empresas o emprendimientos que respondieron entre el 3 abril y el 7 de mayo del 2020. Se obtuvieron 138 respuestas, de emprendimientos localizados principalmente en la provincia de San José distribuidos de la siguiente manera, 50%, 84,7% de micro y pequeñas empresas y 9,3% de medianas y grandes, ubicadas en su mayoría en una etapa de desarrollo, el resto de los emprendimientos participantes se ubicaron en las etapas de inicio y madurez en su mayoría y cubren una amplia gama de sectores de actividad. El mayor número de emprendedores participantes se encontraron en el rango de edad de 30 a 40 años 38%.

Finalmente, se constata que los efectos directos e indirectos del COVID-19 en el sector emprendedor de la economía costarricense provocaron 55,7% de recortes en la jornada laboral como práctica en sus negocios para enfrentar la crisis y una disminución en 67% en el precio de sus productos o servicios, experimentando una transformación en la gestión y desarrollo de estrategias de Relaciones Públicas centradas principalmente digitales que hasta antes de esta fecha no eran habituales.

4- Internacional:

World Trade Organization (2020). Small business and trade.

The participation of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) in international trade has remained limited for numerous reasons. These include lack of relevant skills, lack of knowledge about international markets, non-tariff barriers, cumbersome regulations and border procedures, and limited access to finance, in particular trade finance. The smaller the company, the greater the challenges faced in participating in international trade. The WTO has launched several initiatives to help MSMEs play a more active role in world trade.

Among the initiatives of the World Trade Organization are:

- Informal working group on MSMEs (Micro, Small & Medium Enterprises): Its objective is focused on identifying and mitigating the obstacles that SMEs have to participate in international markets.
- Global Trade Helpdesk: Is a fully virtual platform that simplifies the search for markets for SMEs.
- Working group on trade, debt and finance: Its objective is to analyze how trade measures can contribute to debt problems faced by countries and also how to improve trade financing.
- Aid for trade: investigated how trade could contribute to economic diversification, empowerment and poverty reduction through the effective participation of MSMEs, women and youth.

5- Nacional:

Roberto Rodríguez Alcocer. (2020). Efecto de variación en las tasas de interés por financiamiento en los resultados de la Pymes de Costa Rica.

Artículo que lleva a análisis la tasa de interés ofrecida por los intermediarios financieros para el financiamiento de las actividades económicas de las PYMES en Costa Rica, esto mediante escenarios donde se evidencian los efectos de estas variaciones, originados por una Tasa Básica Pasiva variable, tasa de referencia, y cómo estas fluctuaciones afectan los resultados económicos y financieros de estos negocios; se sitúa dentro del marco de administración financiera y económica de las pymes y de su efecto en la economía productiva del país.

El diseño de la investigación es de carácter descriptivo y comparativo, ya que pretende contribuir con la ampliación del conocimiento sobre el efecto negativo de las tasas de interés en los resultados financieros y económicos de las PYMES.

Realiza un análisis de los efectos de las tasas de interés en los resultados operacionales pertenecientes a las pymes, a partir del cálculo de intereses, variación en las cuotas, flujo de caja libre, capacidad de pago y conclusiones financieras.

6- Nacional:

Li Bonilla, F., Dios Vicente, A., & Rodeiro Pazos, D. (2020). Los factores determinantes del emprendimiento en estudiantes de administración de empresas.: Un análisis descriptivo para el caso costarricense a partir de la Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica.

El estudio se desarrolla a raíz de las incertidumbres en el mercado de trabajo, razón por la cual el emprendimiento se presenta como una alternativa relevante para absorber los excedentes de mano de obra existentes, contribuyendo además a un mayor bienestar social.

Se dice que, en particular, los estudiantes universitarios juegan un papel importante para el desarrollo del emprendimiento dada su formación formal. Es por ello por lo que en el artículo se trata de observar la percepción sobre el emprendimiento entre estudiantes de administración de empresas en Costa Rica, incluyendo también una diferenciación por género. Para realizar el

estudio se emplearon encuestas entre estudiantes universitarios de la Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica.

Los resultados muestran que son los factores personales los que en mayor medida impulsan el interés sobre el emprendimiento, si bien existen factores macroeconómicos que limitan su desarrollo.

7- Nacional:

Guevara-Villalobos, D., Céspedes-Vindas, C., Flores-Soto, N., Úbeda-Carrasquilla, L., Chinnock, A., & Gómez, G. (2019). Hábitos alimentarios de la población urbana costarricense. *Acta Médica Costarricense*.

El objetivo de este estudio fue analizar los hábitos alimentarios de la población costarricense incluida en el Estudio Latinoamericano de Nutrición y Salud (ELANS). En el método utilizado se incluyó una muestra de 798 participantes entre 15 y 65 años del área urbana de Costa Rica. Se determinó el consumo diario promedio de alimentos y la frecuencia por tiempo de comida de acuerdo con el sexo, el grupo de edad y el nivel socioeconómico.

Se determinaron algunas disimilitudes en los alimentos incluidos en los diferentes tiempos de comida entre hombres y mujeres, según el grupo de edad y el nivel socioeconómico de los participantes. Además, se evidenció que los hábitos alimentarios de la población costarricense se caracterizaron por ser poco variados.

8- Internacional:

Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (2018). State of the art on financial problems in pymes: a Latin American study.

This article describes the outcomes of a bibliographic revision made to identify the main financial problems that small and medium- size companies face in some Latin- American countries.

For this reason, a qualitative descriptive research study is made from which three problematic areas are defined:

- 1) Capital structure.
- 2) Financing access.
- 3) Strategic planning management.

It was found that a high percentage of these SMPEs have similarities in the way they manage their resources, the way they make financial decisions and the daily problems they face. One of these issues is the educational level of the company chief executive because it turns to be the most relevant factor at the time of taking advantage from financial tools and allowing company growth.

9- Nacional:

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC, 2017) AUMENTO LA CANTIDAD DE MICROEMPRESAS EN EL PAIS.

Para el 2017 las Pymes, representaron el 97,5% del parque empresarial a nivel nacional, al registrarse un aumento de 125.198 en el 2012 a 133.765 en el 2017, para un incremento del 6,8%.

Los datos por provincias ubican a San José con la mayor cantidad de empresas de menor tamaño, para un total de 53.208 en el 2017. Las provincias de menor desarrollo empresarial han sido Limón con 5.599 empresas, seguida por Guanacaste con 9.343.

La distribución de Pymes según sector, indica que las dedicadas a actividades comerciales se han mantenido constantes durante el periodo en análisis, a excepción del año 2017, donde se muestra una disminución de las pequeñas empresas con un 17,8%, un aumento de las microempresas de 72,9%, las medianas con 6% y las empresas grandes con 3,3%.

Las empresas agropecuarias, -conocidas como PYMPAS-, mayoritariamente son microempresas. En el 2017 representaron el 84,9%, mientras que las pequeñas representaron un 10,8% y las medianas un 2,7%.

10- Nacional:

Rodríguez-Jiménez, M., Carlos Leiva, J., & Castrejón-Mata, C. (2017). *¿Cómo Son Las Mujeres Que Lideran Pymes? Un Estudio Aplicado en Costa Rica.*

El estudio analiza las características de las emprendedoras costarricenses y sus empresas, buscando aportar conocimiento, así como propuestas de apoyo para ese conglomerado. La metodología combina un enfoque cuantitativo a partir de datos del segundo informe nacional de las PYMES del Observatorio de Costa Rica en la materia, así como cualitativo mediante entrevistas a informantes claves.

Los resultados muestran cómo las mujeres inician un negocio motivadas principalmente por independencia, en edades entre los 35 y 49 años, su nivel de escolaridad al iniciar es universitario mayormente, desarrollan negocios principalmente en el sector servicios y su participación en las micros, pequeñas y medianas empresas formales del país es de 16,98%. Los principales obstáculos percibidos: su liderazgo y empoderamiento, así como los roles en la sociedad. Como recomendaciones, se plantea implementar programas educativos fomentadores del empoderamiento y programas de acompañamiento con desarrollo de negocios.

1.1.2 Delimitación del problema

En la actualidad y en vista del problema mundial que afecta al país, Costa Rica ha realizado una gran labor contra el COVID-19, lo que nos permite visualizar oportunidades de negocio que incluso en los tiempos donde era más incierto el porvenir de los ciudadanos se mantuvo la demanda por la oferta puesta en el mercado, como lo es la comida en sus múltiples variaciones.

El propósito que nace con esta investigación es la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito dirigido hacia las personas económicamente activas que residen en el cantón de Quepos.

La idea es desarrollar una base justificada que dé paso al emprendimiento en familia de dicho negocio bajo la modalidad PYME mediante la utilización de una receta familiar de pollo frito.

- **Delimitación temporal**

El proyecto de investigación y actual documento se desarrollará en un periodo comprendido entre el tercer cuatrimestre del año 2022.

- **Delimitación geográfica**

La investigación del proyecto se llevará a cabo en el cantón de Quepos perteneciente a la provincia de Puntarenas.

1.1.3 Justificación

Es factible mediante la creación de un emprendimiento en el formato PYME la implementación de un restaurante y la creación de empleo en el cantón.

A partir de esto, la intención es analizar la prefactibilidad de este emprendimiento y que además sirva para las personas que tengan interés en tipos de negocios similares, ya sea para evacuar consultas o como base.

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Por ende y a partir del tema de investigación, la pregunta que surge de la investigación se formula de la siguiente manera:

¿Será viable la prefactibilidad de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos de la provincia de Puntarenas, durante el 2022?

1.3 OBJETIVOS

Según Hernández, Fernández & Baptista (2019) los objetivos de investigación “señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son la guía del estudio” (p.37).

El planteamiento de los objetivos de la investigación es un paso de suma importancia ya que estos se tienen presentes a lo largo de la ejecución integral del mismo; por medio de ellos se establece la solución de la necesidad que nace del proyecto.

1.3.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio para determinar la viabilidad en la creación de una PYME como un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos, III cuatrimestre, 2022.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Efectuar un estudio de mercado para determinar el perfil de los potenciales clientes del restaurante y la posible localización de la estructura.
- b) Estimar la variable económica elasticidad precio de la demanda con el propósito de determinar variaciones en sus precios, año 2022.
- c) Realizar la estimación de costos y el estudio financiero para la implementación del proyecto.
- d) Estructurar una propuesta y cronograma de implementación para el desarrollo del proyecto de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, en el cantón de Quepos, año 2022.

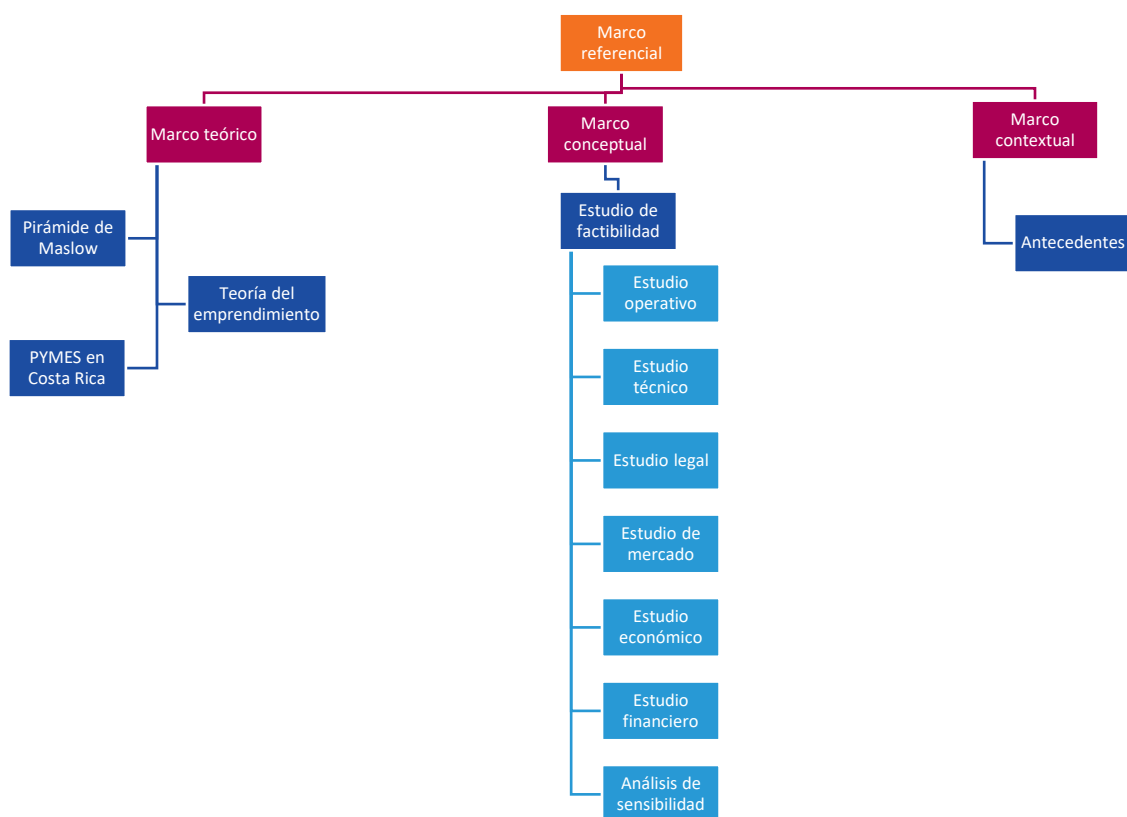
CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL

El desarrollo del marco referencial se encuentra constituido por el marco teórico, el marco conceptual y el marco contextual.

A continuación, se muestra un mapa conceptual, el cual se pretende sea la guía sobre la que se desarrolle este capítulo.

Figura 1

Mapa conceptual de los temas a tratar en el marco de referencia



Fuente: Elaboración propia.

2.1 MARCO TEÓRICO

Los autores que han trabajado en el fenómeno de estudio que en el presente trabajo se desarrollan, así como teorías sobre el tema a continuación; de estos puntos se constituye el marco teórico.

El marco teórico se conforma de la teoría que va a fundamentar el proyecto con base al planteamiento del problema que se ha propuesto, lo que quiere decir, el marco teórico sirve para plantear la teoría o conceptos, que a continuación vamos a utilizar, con el fin de desarrollar el proyecto que da vida a la tesis.

El marco teórico nos prepara para trabajar de una manera más rigurosa con los conceptos científicos, da a la investigación parámetros y una guía coherente de conceptos.

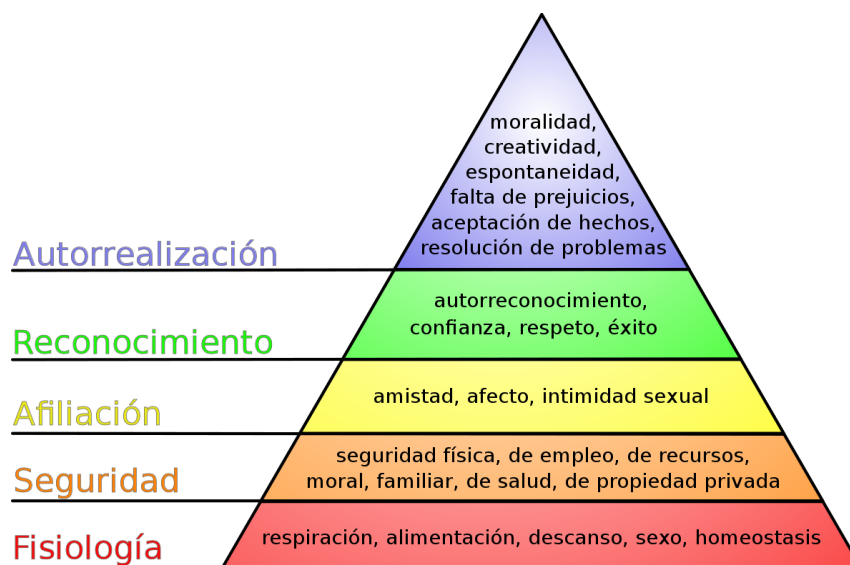
2.1.1 Pirámide de Maslow.

La pirámide de Maslow a nivel mundial es la más conocida sobre las necesidades de todo ser humano, la misma fue creada en 1943 cuando el psicólogo estadounidense Abraham Maslow, publicó una teoría sobre la motivación humana, la cual fue ampliada en el libro *Motivation and Personality* en el año 1954, el enfoque de esta teoría son las necesidades humanas, las cuales se deben satisfacer en un orden secuencial. Este psicólogo explica que según las necesidades de los seres humanos se van realizando avances a las siguientes etapas o escalas de las pirámides, así que ninguna de las posiciones o niveles de la pirámide es permanente y que el movimiento ascendente o descendente es de manera continua debido a las presiones o cambios del entorno, explica que es un camino o niveles que se tienen que completar para llegar a la felicidad y la búsqueda de elementos deseados será generadora de motivación.

La alimentación es, según Maslow, una necesidad fisiológica fundamental en el bienestar del ser humano, relacionada tanto con su desarrollo físico como psicológico, para Maslow hay que satisfacer las necesidades más básicas antes de satisfacer las críticas.

Figura 2

Pirámide de Maslow



Fuente: Basado en File:La jerarquía de necesidades de Maslow.svg , de J. Finkelstein (2017).

2.1.2 Teoría del emprendimiento.

Por otra parte, está la decisión de las personas que integran este proyecto para iniciar una faceta de emprendimiento en sus vidas personales y como familia.

En cada día de nuestras vidas durante las actividades diarias podemos encontrar una gran cantidad de personas que piensan en cómo salir adelante trabajando en algo propio, y según lo visto a diario, en la universidad y cada lugar donde el emprendimiento está presente en la sociedad conforme pasa el tiempo vamos evolucionando y cambian sus diversas

interpretaciones e ideas, hoy por hoy podemos ver que la idea que poseen muchas personas es el simple hecho de iniciar una empresa, pero va más allá de esto, no es solo la idea, si no que más que estructurar esa idea, plasmarlo en papel y en la práctica.

Joseph Schumpeter definió la palabra emprender como el tomar un riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio, e indica que el factor determinante en los emprendimientos es la innovación, sin embargo, además de la innovación se requieren un sin fin de puntos para poder dar estructura a esa idea.

La idea de emprender habré muchas puertas, no solo para quien lo genera, sino que también para la sociedad, crea oportunidades de empleo y también de nuevos negocios, oportunidades de educación y superación de las personas generadoras del emprendimiento y de quienes los rodean, además del crecimiento económico del país fomenta en su población que los individuos tengan intereses por tener un mayor nivel de educación, por lo que existe una relación positiva.

Asimismo, el presente proyecto de inversión busca fomentar el emprendimiento en la zona y aportar un grano de arena a la solución de las necesidades del ser humano en el área fisiológica relacionada con el factor de la alimentación, esto mediante un conjunto de estudios y la recopilación de datos relevantes para el desarrollo del proyecto, con base en dichos elementos se tomará la decisión de la realización o no del proyecto, de acuerdo con su grado de prefactibilidad.

Al haber identificado el problema vamos a centrarnos en determinar la alternativa de solución y adicionalmente el aprovechamiento de una oportunidad, contribuir a la zona con

el desarrollo de un espacio donde puedan optar por productos alimenticios para poder suplir sus necesidades.

Desarrollar el proyecto de inversión de forma escrita generará una mejor comprensión, pudiendo así ser apoyo en caso de un otorgamiento de financiamiento, socios potenciales o ya sea para ser consultado por personas que están en etapa de investigación de un proyecto similar.

Según Dreux IV [...] sugiere que desde la perspectiva financiera las empresas familiares normalmente operan sin un sistema burocrático rígido, las decisiones son tomadas con rapidez e intuitivamente, muchas de ellas tienden a orientarse hacia las ventas y la producción, dejando las finanzas y la planeación en un segundo plano y sus dueños las dirigen con un soporte gerencial limitado. Por ello se plantea que una correcta comprensión de estas organizaciones y con una adecuada planeación en ellas, podría influir positivamente en su consolidación y continuidad [...]. (p.101-102)

2.1.3 Pequeñas y Medianas Empresas en Costa Rica.

De acuerdo con el Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano y Sostenible (s.f.) una PYME es “toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios”. (p.5)

López & Mora indican que las PYMES en Costa Rica deben cumplir con las disposiciones legales requeridas para poder operar en el país, algunas de estas obligaciones son: pago de cargas sociales, obligaciones tributarias y laborales, entre otras.

Según los datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio se indica que:

“Para el 2017 las Pymes, representaron el 97,5% del parque empresarial a nivel nacional, al registrarse un aumento de 125.198,00 en el 2012 a 133.765 en el 2017, para un incremento del 6,8%.

Los datos por provincias ubican a San José con la mayor cantidad de empresas de menor tamaño, para un total de 53.208,00 en el 2017. Las provincias de menor desarrollo empresarial han sido Limón con 5.599,00 empresas, seguida por Guanacaste con 9.343,00.

La distribución de Pymes según sector, indica que las dedicadas a actividades comerciales se han mantenido constantes durante el periodo en análisis, a excepción del año 2017, donde se muestra una disminución de las pequeñas empresas con un 17,8%, un aumento de las microempresas de 72,9%, las medianas con 6% y las empresas grandes con 3,3%.

Las empresas agropecuarias, -conocidas como PYMPAS-, mayoritariamente son microempresas. En el 2017 representaron el 84,9%, mientras que las pequeñas representaron un 10,8% y las medianas un 2,7%”. (Ministerio de Economía, 2021, p1)

Según lo indicado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio de la situación de las PYMES en Costa Rica, representaron el 97,5% del parque empresarial lo que al analizar y ver se puede estudiar el impacto que ocasiona esto a nivel de sociedad, crecimiento del sector y a nivel de empleos en la zona.

A continuación, y para una mejor visualización de lo mencionado, se realiza una tabla con los datos que presenta el crecimiento de las PYMES, del año 2012 al 2017.

Tabla 1*Datos cuantitativos de las PYMES en Costa Rica*

<i>Sector</i>	<i>Participación de las PYMES en el año 2012</i>	<i>Participación de las PYMES en el año 2017</i>
<i>Microempresas</i>	102.177,00	108.079,00
<i>Pequeñas empresas</i>	15.277,00	16.900,00
<i>Medianas empresas</i>	4.760,00	5.409,00
<i>Total</i>	122.214,00	130.388,00

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2017).

Según la información emitida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio este sector tiene un gran crecimiento, representan una parte considerable del sector productivo y aporta gran oportunidad de desarrollo y oportunidades de empleo.

Con los datos anteriores podemos interpretar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, el talento y la calidad humana de las personas que quieren salir adelante y luchar por explotar la riqueza de nuestro país, no solo en el área alimenticia, sino que también en muchas otras ramas y con diferentes tipos de productos y servicios.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Estudio de prefactibilidad y factibilidad.

En primera instancia, debemos entender el término prefactibilidad utilizado en proyectos de inversión, Sapag (2017) afirma:

En esta fase se debe explorar en detalle aquellas elecciones encontradas como más ventajosas, que fueron determinadas (sic) la fase de estudio de nivel de perfil para

confeccionar un informe de prefactibilidad de un proyecto, deben examinarse en detalle, principalmente, los aspectos que inciden en la factibilidad y rentabilidad económica identificados en la fase de perfil. (p.28)

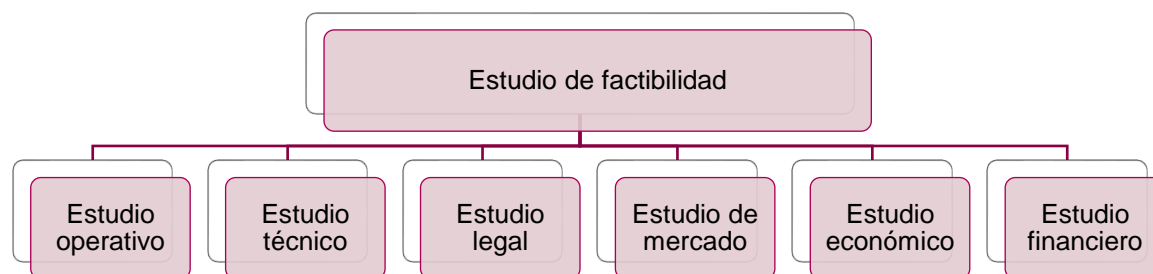
El estudio de prefactibilidad es un análisis preliminar en el que se crean escenarios empresariales para posteriormente llevarlos a análisis, determinando si se procede o no con el estudio de factibilidad.

El estudio de la factibilidad abarca todo lo relacionado con un proyecto, un plan que tenga en mente y se pueda materializar, el término factibilidad se refiere a lo que tenemos disponible, recursos necesarios para alcanzar los objetivos y metas señaladas, consiste en un análisis de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (Luna & Chaves, 2017).

El estudio de factibilidad lleva con la decisión de emprender un proyecto, varios componentes básicos; como si hay un inversionista, las variables controlables y las no controlables, y las opciones de proyectos que debe evaluar, el estudio de factibilidad puede ser clasificado de acuerdo con la siguiente figura:

Figura 3

Estudio de factibilidad



Fuente: Elaboración propia con datos del libro Formulación y evaluación de proyectos de inversión (2017).

2.2.1.1 Estudio operativo u organizacional.

Son todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto, donde se evalúan las capacidades gerenciales internas para la correcta y eficiente administración del negocio, se toman en cuenta aspectos como la cultura organizacional, los mismos incluidos en el planeamiento estratégico, y se define la misión del proyecto, la visión, los valores y el FODA (Segatore, 2019).

2.2.1.1.1 Planeamiento estratégico.

“El planeamiento estratégico es un proceso mediante el cual se implementan los planes operativos para que una empresa pueda alcanzar sus objetivos. Es por ello su vital importancia, ya que en un entorno competitivo es imposible lograr los objetivos sin un plan definido” (Plaza, 2019).

Es un proceso mediante el cual la empresa puede establecer objetivos, como por ejemplo una lluvia de ideas con base en lo que quieren alcanzar y seleccionar los medios más convenientes; se da el análisis de estos planeamientos previo a la toma de decisiones. Se puede describir planteamiento como parte de tomar decisiones en forma anticipada. Claro esta que esta etapa debe tener una coordinación y engranaje con las metas y lo que la empresa puede ser capaz de hacer o llegar, sin dejar presente las oportunidades del mercado que pueden facilitar o fortalecer estas estrategias.

2.2.1.1.1.1 Misión.

La misión es el propósito, fin o razón de ser de una empresa o proyecto, las misiones se deben definir teniendo en cuenta aspectos muy puntuales, la misma debe ser concreta, motivadora y posible de realizar.

Según Mendoza (2018):

Al elaborar la misión de tu empresa, debes incluir los siguientes elementos:

- Definir que es la empresa y lo que aspira a ser.
- Ser lo suficientemente específica para excluir ciertas actividades y lo suficientemente amplia para permitir el crecimiento creativo.
- Distinguirse de las demás empresas.
- Servir como marco para evaluar las actividades presentes y futuras.
- Estar formulada en términos tan claros que pueda ser entendida en toda la empresa, facilitando la ejecución y evaluación de estrategias.

2.2.1.1.1.2 Visión.

La visión es a lo que se desea llegar a ser como empresa en el futuro, define el ambiente en que se va a llevar a cabo la organización, esta es generada por los altos mandos de la empresa, logra señalarle al trabajador el rumbo que la empresa quiere tomar, esto en conjunto logra que los integrantes de la empresa tomen decisiones adecuadas para lograr el fin (Da Silva, 2020).

2.2.1.1.1.3 Valores.

Los valores son un conjunto de principios, creencias y reglas que regulan la gestión de la organización, los valores constituyen la filosofía institucional y se convierte en un soporte de la cultura de la organización, el objetivo básico de la definición de valores es tener un marco de referencia que regule la vida en la empresa y que sea de conocimiento de todos los colaboradores.

2.2.1.1.1.4 Objetivos Estratégicos.

2.2.1.1.1.4.1 Objetivo General.

Incluye el resultado final que se quiere lograr con un tema específico (Gómez & Herrera, 2019).

2.2.1.1.1.4.2 Objetivos Específicos.

Lo constituye un grupo de enunciados específicos que determinan como se llevará a cabo el cumplimiento del objetivo general (Gómez & Herrera, 2019).

2.2.1.1.1.5 Organigrama.

Según Palomino (2020) el concepto de organigrama muestra:

- Un elemento (figuras).
- La estructura de la organización.
- Los aspectos más importantes de la organización.
- Las funciones.
- Las relaciones entre las unidades estructurales.
- Los puestos de mayor y aun los de menor importancia.
- Las comunicaciones y sus vías.
- Las vías de supervisión.
- Los niveles y los estratos jerárquicos.
- Los niveles de autoridad y su relatividad dentro de la organización.
- Las unidades de categoría especial.

2.2.1.1.1.6 Manual de funciones y responsabilidades.

Ramos (2018) afirma que:

El Manual de Funciones y Procedimientos es un instrumento administrativo que requiere toda organización, el cual permita el mantenimiento de los recursos y controlar sus actividades, mediante la emisión de lineamientos y políticas de las empresas con relación al giro propio de sus actividades, ya sea a la producción de bienes o de servicios; este documento enfoca principalmente a la administración de los recursos humanos, principal componente de la estructura organizacional, ya que a través del desempeño y aporte cotidiano en el trabajo, permitirá el cumplimiento de objetivos y metas, así también, contribuyan al mejoramiento y desarrollo de la empresa.

En resumen, se trata de un documento que contiene la descripción de las funciones de cada uno de los colaboradores de la empresa, definiendo sus responsabilidades.

2.2.1.1.1.7 Análisis FODA.

El FODA es una herramienta de análisis estratégico, permite que tengamos información de una empresa o proyecto para poder analizar todos los elementos internos y externos, el nombre FODA es una abreviación a las siglas que componen su nombre: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

El FODA se realiza en una empresa o proyecto para planificar y conocer la estrategia a seguir en el futuro, se lleva a cabo a lo interno y externo de empresa o proyecto, en el ámbito interno se analizan las debilidades y fortalezas, mientras que en lo externo analizamos las oportunidades y amenazas, se analizan todos los factores o variables que intervienen. Dentro de la estructura FODA es importante identificar, priorizar y analizar los problemas que intervienen en el proyecto o la empresa (Ponce, 2019).

Figura 4

Explicación de las siglas que componen el FODA



Fuente: Elaboración propia.

2.2.1.2 Estudio técnico.

La factibilidad técnica está dirigida a velar por la tenencia de las herramientas, conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para realizar un proyecto con éxito, determina física o materialmente su realización y esto puede llevar incluso a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.

Consiste en analizar y evaluar diversas opciones y alternativas técnicas con el fin de seleccionar la que garantice que el proyecto sea competitivo. Tiene por objetivo proveer información para cuantificar el costo de los activos fijos y de los costos de operación pertinentes a esta área. Su propósito es determinar las condiciones técnicas de realización del proyecto, y todos los recursos necesarios para la producción o prestación de un servicio. (Adalid Medina, 2017, p.30)

El estudio técnico debe tener la información necesaria para que la empresa o proyecto pueda cuantificar el monto a invertir y los costos que conlleva su realización.

A continuación, se procede a puntualizar lo anterior definiendo algunos puntos:

- **Localización:** Se refiere a la ubicación geográfica que tendrá el proyecto, este punto puede incidir de forma directa en el proyecto para su éxito o fracaso.
- **Tamaño:** Definir de forma real el tamaño del proyecto, esto nos ayuda a tener clara la situación para evitar imprevistos que hagan acrecentar el tamaño real del proyecto y por su efecto afectaría el presupuesto realizado.
- **Procesos:** Hace referencia a la implementación de procesos en las operaciones que nos lleve a la eficacia, orientadas a la transformación de recursos, interactuando conjuntamente personas, tecnología y maquinaria.
- **Adquisición de maquinaria:** Si el proyecto lo necesita para hacer el proceso eficaz al realizar la compra de activos o herramientas que se vayan a utilizar.

El estudio técnico deberá ser el encargado de definir la forma de nuestro proyecto, deberá llevarse a cabo de una manera metódica y de forma cuidadosa, con el fin de llegar a brindar el alcance de los objetivos para llegar a determinar la viabilidad real del proyecto.

2.2.1.3 Estudio legal.

El estudio legal consiste en definir como se constituirá la empresa, la forma que se adoptará de la cual dependerá el capital y tamaño del proyecto. Se establecen todos los requisitos de constitución, inicio de operaciones, licencias o permisos respectivos según la legislación vigente y la respectiva inscripción de la empresa en las diferentes organizaciones gubernamentales, municipales e instituciones que corresponden al sector, industria o rubro de negocio al que pertenecerá. (Adalid Medina, 2017, p.32)

Es necesario primero establecer o determinar la naturaleza constitutiva de la empresa, después se analizarán las leyes y normativas que rigen o tienen relación con el proyecto o la empresa, una vez analizadas las normas y leyes, se procede a hacer las gestiones para el cumplimiento de estas, logrando satisfacer las necesidades legales que se presentan. La empresa tendrá la obligación de definir un marco de legalidad con el fin de tener claro el panorama interno y externo legal que lo rodea.

Figura 2

Estudio legal



Fuente: Elaboración propia.

2.2.1.4 Estudio de mercado.

El estudio de mercado es uno de los pasos más importantes a considerar en la elaboración de un proyecto de inversión. Su objetivo es demostrar la existencia de la necesidad de los consumidores por el bien que se pretende fabricar y vender, es decir proporcionar los elementos de juicio necesarios para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores. (Adalid Medina, 2017, p.28)

El estudio de mercado permite visualizar el panorama que existe entre la oferta, la demanda y los precios, se trata de definir la viabilidad comercial del proyecto. Su definición se da de la siguiente manera:

2.2.1.4.1 Producto.

Un producto es cualquier cosa que el comprador acepta como algo que va a satisfacer sus necesidades, el profesor Aray define producto como:

Es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que incluye el empaque, color, precio, prestigio del fabricante, prestigio del detallista y servicios que presta este y el fabricante. Es aquello que toda empresa, grande mediana o pequeña, organización, ya sea lucrativa o no o emprendedor individual ofrece a su mercado meta con la finalidad de lograr los objetivos que persigue, (utilidades, impacto social) (Aray, 2018, p.12)

Así las cosas, podemos clasificarlos en dos grandes grupos; productos de consumo, que son todos aquellos que un consumidor final adquiere para consumo propio y, productos industriales, que son todos aquellos que se adquieren para individuos u actividades de una empresa, dentro de la mezcla de mercadeo se definen los atributos finales que el producto a ofrecer tendrá, por ejemplo: la calidad, características, diseño, marca del producto y presentación.

2.2.1.4.2 Precio.

El precio es el valor económico de un bien, es el desembolso de dinero a cambio de un producto, este es determinado por la empresa y aceptado o denegado por el cliente (Carreras, 2021).

El precio para ser determinado debe tomar en cuenta factores internos y externos de la empresa, se establecen estrategias las cuales logran puntualizar de forma idónea este

rubro, basadas en el costo del producto, también podemos fijar precios basados en el valor con que el cliente percibe el bien o servicio, dejando a un lado el costo de este; así mismo se puede fijar el precio basándose en el costo de otros productos exactamente iguales que existan en el mercado.

2.2.1.4.3 Plaza.

Se trata de la forma en que el bien será distribuido a los consumidores. Los aspectos referentes a la comercialización se pueden dividir en tres variables: producto, precio, publicidad y promoción (Adalid Medina, 2017, p.29).

La plaza tiene como fin lograr de forma eficiente hacer llegar el producto a su mercado meta, existen diferentes tipos y tamaños de plazas y cada una puede adaptar a las necesidades que presenta la empresa, también existen plazas que logran hacer llegar el producto de forma directa y existen otras que lo hacen llegar de forma indirecta, las plazas tienen funciones de logística importantes para la empresa.

2.2.1.4.4 Promoción.

La promoción será toda comunicación de carácter persuasivo dirigida a un público o segmentos y que tiene como fin incentivar a corto, medio o largo plazo el uso de los servicios de información. Este carácter persuasivo es crucial para percibir que esta pretende modificar la conducta de los usuarios y no informar simplemente. (Fernández V., 2017).

2.2.1.4.5 Demanda.

Consiste en estudiar y analizar la trayectoria o la historia del producto con ayuda de estadística de ventas, producción, inventarios, entrevistas y otros. Cuando se realiza

una investigación de mercado ayuda a aprender sobre las demandas, expectativas, percepciones, satisfacción y lealtad de sus clientes (Navarro, 2018).

2.2.1.4.6 Oferta.

La oferta es la cantidad de un bien o servicio que el vendedor pone a la venta. (Navarro, 2018).

Asimismo, la oferta es el vínculo entre la demanda y la forma en que está cubierta la producción presente o futura.

2.2.1.5 Estudio económico.

Un estudio económico tiene como objetivo indicar los recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto de inversión, así como del costo capital invertido, el estudio económico analiza las variables macroeconómicas que influyen en el proyecto e incluye variables de impacto social.

Dr. Adalid Medina y Dra. Exbia de Medina (2017). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Indican que la información que debe contener el estudio económico consta de las siguientes partes:

- 1) El plan de inversión, el cual describe los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto con sus respectivas fuentes de financiamiento.
- 2) La determinación de los ingresos totales presupuestados con base a la demanda y precios definidos en el estudio de mercado.
- 3) Determinación de los costos de materia prima, mano de obra, costos indirectos, costos totales de producción y servicios, detalle de los gastos administrativos y de venta.
- 4) Determinación del plan financiero, indicando el costo financiero.

- 5) Detalle de depreciación de los activos fijos y la amortización de los gastos operativos del proyecto.
- 6) Cálculo del capital de trabajo necesario para el inicio de las operaciones en función del ciclo efectivo.
- 7) Conformación de los reportes financieros proyectados y el análisis de estos a través de las razones financieras. (p.34)

2.2.1.6 Estudio Financiero.

El estudio financiero se realizado con base en los reportes económicos proyectados, se establece la rentabilidad del proyecto. El uso del capital requiere obtener una utilidad, basada en el costo del capital, que puede definirse como la tasa de rendimiento mínima que deberían recibir los inversionistas con motivo de sus aportaciones. (Medina, 2017, p.35)

El estudio financiero tiene como fin; ordenar, sistematizar y considerar los beneficios futuros del proyecto con base a toda la información de origen monetario que está involucrado con el proyecto, logrando evaluar de forma confiable todos los aspectos económicos y así poder determinar la rentabilidad monetaria, porcentual y el periodo de recuperación descontada de la inversión para conocer la conveniencia del emprender o no un proyecto de inversión, para los inversionistas es de suma importancia el estudio financiero porque les indica si vale la pena o no invertir en un determinado proyecto.

La tasa de rendimiento mínima fijada considerada para el proyecto, se determina con base en aspectos internos y externos, tomando en cuenta la tasa de financiamiento de los créditos (en caso de ser necesario) y los requerimientos de rentabilidad de los inversionistas.

Por lo tanto, se puede considerar que las finanzas tienen gran afectación en las decisiones individuales, relacionadas a cuánto dinero gastar con referencia a los ingresos, y de qué modo reinvertir el dinero excedente. A nivel empresarial, las finanzas involucran el mismo tipo de decisiones, en cómo duplicar el dinero de los inversionistas, cómo generar mayores utilidades y conocer cuál es el método o las opciones más conveniente para reinvertir las ganancias de la empresa.

La evaluación del proyecto de inversión define la rentabilidad del proyecto con el análisis de flujos de efectivo proyectado y basándose en técnicas de evaluación que toman en cuenta el dinero a través del tiempo, por lo que es de suma importancia contar con los datos requeridos en lo supra mencionado. Las definiciones de los componentes del estudio financiero las podemos detallar de la siguiente manera:

2.2.1.6.1 Flujos de Efectivo Neto.

Los flujos de efectivo neto resultan de la diferencia entre los ingresos y egresos de efectivo del proyecto. Los ingresos de efectivo son suministrados de las ventas que ha tenido el producto o servicio, como de las recuperaciones de las cuentas por cobrar o venta de activos que estén involucrados en la operación. Por otra parte, los egresos son todos aquellos gastos y costos en los que incurre la empresa o el proyecto, así como los impuestos, pagos a proveedores, etc.

El flujo de efectivo neto tiene como propósito medir la rentabilidad del proyecto, medir la rentabilidad de los recursos propios y medir la capacidad de pago que tiene la empresa o el proyecto, para asumir la capacidad de las obligaciones diarias.

2.2.1.6.2 Valor Actual Neto (VAN).

El Valor Actual Neto es un procedimiento mediante el cual los posibles inversionistas pueden calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, se logra descontando en el momento actual todos los flujos de caja proyectado y se procede a restar la inversión inicial (García, 2021).

El Valor Actual Neto se determina de la siguiente manera:

$$VAN = \sum_{T=1}^N \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde:

V_t = Representa los flujos de efectivo por cada uno de los periodos.

I_0 = Es el número de periodos considerado.

K = Es el tipo de interés.

El Valor Actual Neto al aplicarlo como herramienta nos da las siguientes alternativas:

1. Cuando el VAN es mayor a 0 ($VAN > 0$), la inversión a realizar producirá ganancias, por ende, el proyecto puede realizarse.
2. Cuando el VAN es menor a 0 ($VAN < 0$), la inversión a realizar producirá pérdidas, por ende, el proyecto no debería realizarse.
3. Cuando el VAN es igual a 0 ($VAN = 0$). La inversión por realizarse no producirá ningún efecto económico, ni positivo, no negativo, por ende, la decisión económica no pasa a ser preponderante, y otros factores como mercadeo y demás pasan a ser los temas de peso, para la toma de dicha decisión.

2.2.1.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno (TIR) proporciona el resultado de la rentabilidad de todo el proyecto de inversión y la rentabilidad únicamente por la inversión aportada por los accionistas o los fondos propios (García, 2021).

Los criterios de decisión son los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto

Los criterios de decisión del TIR garantizan que la empresa gane por lo menos su rendimiento, su resultado aumenta el valor de mercado del proyecto.

2.2.1.6.4 Tasa Mínima de Rendimiento.

La tasa mínima de rendimiento, también conocida como costo de oportunidad es el valor que se le da a la realización del proyecto o al descarte de este, se mide por medio de la rentabilidad esperada contra la inversión realizada en el proyecto; es importante tomar en cuenta el riesgo que conlleva la realización del proyecto, podemos verlo también como el costo de oportunidad que posee una alternativa eliminada o descartada ante la alternativa escogida.

2.2.1.6.5 Estadística.

La estadística es la ciencia que se encarga de la recolección, ordenamiento, representación, análisis e interpretación de datos generados en una investigación sobre hechos, individuos o grupos, para deducir de ello conclusiones precisas y estimaciones futuras. (G., 2018, p.13)

Para abundar más debemos tener claros algunas definiciones para nuestro proyecto, por lo que a continuación presentamos el concepto para estos:

2.2.1.6.5.1 Cuestionario.

El cuestionario se basa en la formulación de preguntas, una herramienta de investigación que se realiza de forma estratégica a un mercado meta para determinar el estado actual de una empresa o poder abundar más sobre el propio mercado, ayuda a establecer un camino a seguir de la empresa o proyecto para lograr los objetivos planteados.

2.2.1.6.5.2 Encuesta.

La encuesta busca recabar datos de importancia para el proyecto o empresa, se logra mediante la aplicación de un cuestionario previamente analizado, con preguntas lógicas para el fin específico.

2.2.1.6.5.3 Población.

“Es el colectivo que abarca a todos los elementos cuya característica o características queremos estudiar, dicho de otra manera, es el conjunto entero al que se desea describir o del que se necesita establecer conclusiones” (G., 2018, p.13).

Para un mejor entendimiento podemos citar algunos ejemplos como lo son: Todos los estudiantes de la Universidad Hispanoamericana, o todos los artículos del trabajo de una semana en una fábrica.

2.2.1.6.5.4 Muestra.

Una muestra es una parte de la población seleccionada para análisis, se seleccionan con la intención de tomar decisiones que sean representativas para poder cumplir con este cometido.

2.2.1.6.5.5 Cálculo de la muestra.

El cálculo de la muestra se lleva a cabo por medio de una fórmula preestablecida, para lograr que la muestra sea adecuada y válida para la aplicación del cuestionario.

2.2.1.6.5.6 Cuadros estadísticos.

Los cuadros estadísticos contienen un resumen de los datos obtenidos durante el desarrollo de la investigación, poseen datos relevantes sobre lo obtenido.

2.2.1.6.5.7 Gráficos.

Los gráficos son representaciones de los datos que se obtuvieron durante el proceso de investigación, representan evidencia y se muestran de forma visual para la comparación de datos, podemos encontrar gráficos de barras, gráficos de líneas, gráficos de Pareto, gráficos de sectores, pictogramas, gráficos de dispersión, entre otros (Aguiar, 2021).

2.2.1.6.5.8 Promedio esperado.

El promedio esperado es la cantidad de la variable distribuida entre la población o la muestra determinada, podemos obtenerla mediante la suma de todos sus valores dividida entre la cantidad de números que se están sumando. Cuando el conjunto es una muestra aleatoria se le da el nombre de media maestra.

2.2.1.6.5.9 Desviación estándar.

La desviación estándar mide la dispersión alrededor de la media, se puede decir que es qué tanto varían los valores que están por encima de la media y la distribución de los datos que están por debajo de la media.

Cecilia Salazar y Santiago del Castillo G. definen la desviación estándar como: “la raíz cuadrada de la media aritmética de las desviaciones cuadráticas con relación a la media.” (p.117)

2.2.1.6.5.10 Coeficiente de variación.

Es una medida relativa de la variación que siempre se expresa como porcentaje, Cecilia Salazar y Santiago del Castillo G. la define como “es la razón porcentual entre la desviación estándar y la media aritmética”. (p.117)

Dicho esto, podemos entender el coeficiente de variación como la relación que existe entre el tamaño de la media y el grado de variación de una variable determinada.

2.2.1.6.5.11 Media Aritmética.

“La media aritmética es muy utilizada para variables cuantitativas. Para su determinación se incluyen todos los valores” (G., 2018, p.117).

2.2.1.7 Análisis de Sensibilidad.

Con el análisis de sensibilidad del proyecto se pretende determinar la variación de un proyecto ante un cambio en las variables, se visualiza un panorama del proyecto en distintos escenarios ante los diferentes riesgos que existen.

Se efectúa un análisis de sensibilidad bajo tres escenarios:

1. Optimista.
2. Normal.
3. Pesimista.

Lo anterior con el fin de estimar el valor actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Tasa Mínimo de Rendimiento, utilizando el coeficiente beta con el propósito de cuantificar el riesgo financiero tanto en términos absolutos como relativos a través del cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación.

2.2.1.8 Riesgo Financiero.

Es la probabilidad de que algo resulte de manera negativa al hacer una inversión de capital.

El riesgo financiero tiene tres componentes, los cuales son:

- 1- El costo y la disponibilidad de capital en deuda.
- 2- La capacidad real de satisfacer la necesidad de dinero en efectivo de forma planificada.
- 3- Capacidad que posea la empresa de tener liquidez en la caja para poder hacerse cargo de las deudas que se presentan.

2.2.1.9 Análisis financiero.

El análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa, separada en sus partes para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma. Con este estudio podemos distinguir cuales fueron las causas del problema y así poder tomar acciones correctivas. (Burguete, 2017, p.2)

A través de lo descrito por Burguete se puede evidenciar la importancia y necesidad del análisis financiero, siendo que por medio del mismo se pueden identificar los problemas o situaciones económicos y financieros que muestran las condiciones en que la organización opera, con respecto a varios niveles en que se desenvuelve la empresa o proyecto, para la confección de este análisis e interpretación del análisis financiero, intervienen las razones o indicadores financieros, los cuales ayudan a comprender y analizar la organización por varios periodos y sus diferentes situaciones.

2.2.1.9.1 Razones o indicadores financieros.

Arias (2018) hace referencia a las razones financieras como “[...] índices que permiten conocer los niveles de liquidez, endeudamiento, solvencia y cobertura de una empresa. Su cálculo relaciona normalmente dos partidas de los Estados Financieros, con el objetivo de cuantificar o medir un área específica de la empresa” (p.19).

Por ende, los indicadores financieros nos pueden transmitir o expresar las relaciones que existen entre algunas cifras extraídas de los estados financieros y pueden medir la eficacia y el comportamiento que tiene una empresa; adicional a esto, ayudan a un análisis o una evaluación de la realidad financiera y económica de la empresa, como el desempeño y tendencia de las cuentas. Es importante recalcar que, estos indicadores financieros son utilizados con fines corporativos, para contribuir a que el proceso de toma de decisiones sea más verídico, confiable y eficiente.

Las razones financieras se dividen en cinco categorías, las cuales se detallan a continuación:

Razones de liquidez

“La razón de liquidez son aquellas que miden y estudian los resultados producto de la actividad o decisión de la administración del negocio” (Coello, 2017. p.58)

Razones de endeudamiento

“Las razones de endeudamiento son aquellas que miden la porción de activos financiados por deuda de terceros, así como la habilidad para cubrir intereses de la deuda y pago de la misma, además los compromisos operativos”. (Coello, 2017. p.58)

Índices de rentabilidad

Según Coello (2017), “son aquellas que mide los resultados producto de la actividad o decisiones de la administración del negocio” (p.58).

Razones de mercado

Para Coello (2017), las razones de mercado o razones de mercadotecnia “son aquellas que muestran eficiencia y eficacia de las estrategias de mercado”. (p.58)

2.2.1.9.2 Punto de equilibrio.

Según lo descrito por, Villao, Núñez & Serrano (2017) el punto de equilibrio es:

[...] proporciona puntos de referencia importantes para la planificación a largo plazo de un negocio. Conocer éste, para áreas tales como las ventas, la producción, las operaciones y la recuperación de la inversión puede contribuir a establecer precios, manejar deuda y otras funciones del negocio. En este sentido, el punto de equilibrio es donde el ingreso total de la empresa es igual a sus gastos totales. Esto significa que en el punto de equilibrio no hay utilidad o esta es simplemente cero [...].

Figura 6

Fórmulas para realizar el cálculo del punto de equilibrio

Punto de equilibrio en Valor.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costes Fijos}}{1 - \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Punto de equilibrio en volumen.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costes Variables}}$$

Fuente: Elaborado por Alvaro Valladares, 2018 (<https://alvarovalladares.com/punto-de-equilibrio/>).

2.3 MARCO CONTEXTUAL

A continuación, se describen las características geográficas del lugar en donde se desarrollará la investigación, siendo este el cantón de Quepos ubicado en la provincia de Puntarenas.

2.3.1 Características geográficas del lugar.

La página oficial de la Municipalidad de Quepos (s.f.) afirma lo siguiente:

El cantón de Quepos se ubica en la provincia de Puntarenas, la cual limita al Norte con las provincias de San José y Limón, al Noroeste con Guanacaste, al Sur con el Océano Pacífico y al Sureste con Panamá. Dicha provincia tiene una extensión de 11.265,69 kilómetros cuadrados (km²). En esta provincia se localizan dos terceras partes de la costa Pacífica de aproximadamente 1.200 kilómetros (km) de largo. La Isla del Coco, ubicada a 550 km al Suroeste de la Península de Osa, es parte de esta provincia. Su capital es la ciudad de Puntarenas, ubicada en el cantón del mismo nombre. Puntarenas cuenta con 11 cantones y 43 distritos. Los cantones son: Puntarenas, Esparza, Buenos Aires, Montes de Oro, Osa, Quepos, Golfito, Coto Brus, Parrita, Corredores y Garabito.

El cantón de Quepos fue fundado por la Junta Fundadora de la Segunda República. -San José, a los treinta días del mes de octubre de mil novecientos cuarenta y ocho, este es el cantón número 6 de la provincia de Puntarenas y su cabecera es Quepos; La ciudad tiene uno de los puertos más importantes de la costa pacífica del país.

El cantón de Quepos lo forman a su vez tres distritos: Quepos, Savegre y Naranjito. En este cantón se encuentra la estación meteorológica Damas. La estación está ubicada a cuatro kilómetros (km) de la costa en el Pacífico Central y a 10 km al Noroeste del Puerto

de Quepos, a una altitud de 6 metros sobre el nivel del mar (msnm). La ubicación geográfica es: Latitud: 09° 30' N y Longitud: 84° 13' O, según la Hoja Cartográfica “Quepos”.

Topografía

La topografía del cantón de Quepos es plana, dado que se trata de una llanura de origen aluvial. Al Norte y Este de la estación se encuentran dispuestas una serie de cerranías *[sic]*. Al Oeste y Sur se encuentra el Océano Pacífico. En cuanto a las cerranías *[sic]* del Norte, estas son escarpadas y sobrepasan los 2.000 metros sobre el nivel del mar (m.s.n.m.).

Posición Geográfica

Las coordenadas geográficas medias del cantón de Quepos están dadas por 09°25'00” latitud norte y 84°10'00” longitud oeste. Tiene un área territorial de 543.77 km², divididos en 3 distritos: Quepos, Naranjito y Savegre. Sus límites geográficos son:

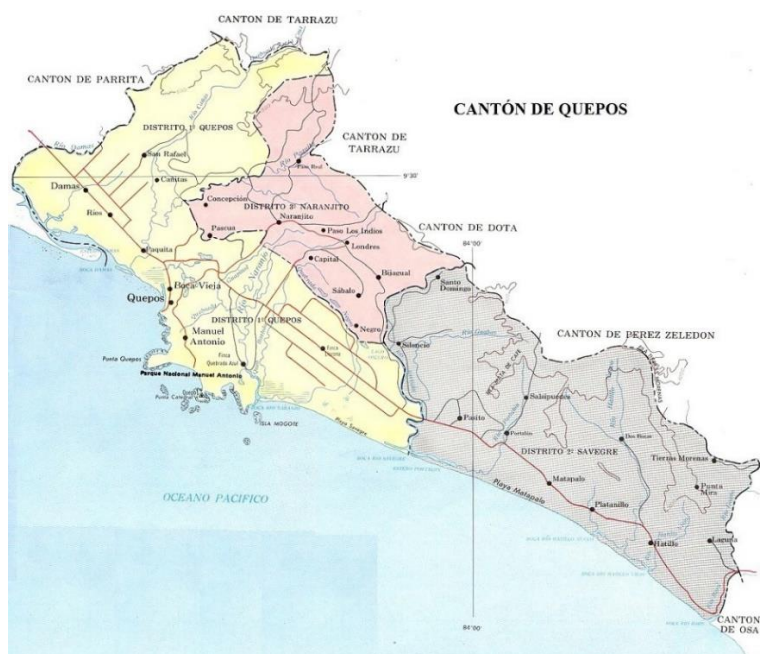
- Norte: línea divisoria entre las provincias de San José y Puntarenas, (cantones Puriscal, Tarrazú y Pérez Zeledón);
- Sur: Océano Pacífico.
- Este: río Barú en parte y carretera de Dominical a San Isidro del General hasta Kilómetro 23.
- Oeste: río Tusubres, hasta encontrar la línea divisoria entre las Provincias de San José y Puntarenas.

Hidrografía

El cantón de Quepos posee una red fluvial bien definida, la misma cuenta con un grupo de ríos y quebradas, dicha red de drenaje está compuesta principalmente por:

- Río Damas
- Quebrada Bonita
- Río Paquita
- Quebrada Suya
- Quebrada Guapil
- Quebrada Naranjo
- Quebrada Bartolo
- Quebrada Cacao
- Quebrada Hacienda
- Río Savegre
- Río Guabos
- Río Portalón
- Quebrada Matapalo
- Río Hatillo V
- Río Barú. Cantón de Quepos (s.f.). Municipalidad de Quepos.

<https://muniquepos.go.cr/canton-de-quepos/>

Figura 3*Mapa del cantón de Quepos*

Fuente: Tomado de Municipalidad de Quepos (s.f.). (<https://muniquepos.go.cr/mapa-del-canton/>).

Figura 8*Escudo de Quepos*

Fuente: Tomado de Municipalidad de Quepos (s.f.). (<https://muniquepos.go.cr/escudo/>).

2.3.2 Características demográficas de la población participante.

Seguidamente, se hace referencia a la densidad poblacional del cantón de Quepos desplegado según los distritos que lo conforman.

Tabla 2

Densidad de la población en el cantón de Quepos.

Población		
Costa Rica. Densidad de la población proyectada y estimada en el cantón de Quepos según sus distritos al 1 de julio de cada año 2020- 2021		
Cantón y distrito	Habitantes por km ² en 2020	Habitantes por km ² en 2021
Quepos	59,3	60,1
Quepos	105,3	107,0
Savegre	18,6	18,8
Naranjito	39,8	40,0

Fuente: Elaboración propia basada en Instituto Nacional de Estadística y Censos, Centro de Información (2020).

El término densidad de la población que se muestra en el cálculo anterior hace referencia al número promedio de habitantes de un área urbana o rural con relación a una unidad de superficie dada, es decir, es la población total del área geográfica dividida entre la extensión en kilómetros cuadrados del lugar.

Tabla 3

Población del cantón de Quepos según nacimientos y defunciones

Población estimada y proyectada al 30 de junio entre los años 2017 – 2019 según nacimientos, defunciones y tasas por mil en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas			
Quepos	2017	2018	2019
Población	31.631	32.121	32.601
Nacimientos	477	524	455
Tasa bruta de natalidad	15,08	16,31	13,96
Defunciones	136	140	148
Tasa bruta de mortalidad	4,30	4,36	4,54

Fuente: Elaboración propia basada en INEC-Costa Rica. Estadísticas Vitales, 2017 – 2019 y Estimaciones y proyecciones de población por sexo y edad 1950-2050, CCP - INEC.

De acuerdo con los datos cuantificables este cantón posee una de las mayores densidades de población del Pacífico Central costarricense. La población total estimada y proyectada del cantón de Quepos según el estudio efectuado se divide entre sus tres distritos de la siguiente manera:

Tabla 4

Estimaciones y proyecciones del cantón de Quepos según sus distritos

Distritos	2017	2018	2019
Quepos	23.631	24.043	24.451
Savegre	3.907	3.954	3.993
Naranjito	4.093	4.124	4.157
Total	31.631	32.121	32.601

Fuente: Elaboración propia basada en INEC-Costa Rica. Estimaciones y proyecciones de población por sexo y edad 1950 - 2050.

Para el presente año 2022, el cantón de Quepos cuenta con una población estimada de 34.020 habitantes. De acuerdo con el Censo Nacional del año 2011 la población del cantón era de 26.861 habitantes, siendo el 9,7% conformado por personas que nacieron en el extranjero; el mismo destaca que había 8.094 viviendas ocupadas, de las cuales, el 47,8% se encontraba en buen estado y había problemas de hacinamiento en el 8,2% de las viviendas. Además, el 52,8% de sus habitantes vivían en áreas urbanas.

Por otra parte, se estima que el nivel de alfabetismo del cantón es del 96,5%, con una escolaridad promedio de 7,4 años. Asimismo, como un dato importante de la presente investigación se destaca la distribución de la población económicamente activa de la siguiente manera:

- Sector Primario: 17,0%
- Sector Secundario: 13,4%
- Sector Terciario: 69,6%

Debemos entender el sector primario como aquel que comprende las actividades mediante las cuales se adquieren de la naturaleza alimentos y materias primas. Por ejemplo:

- Agricultura.
- Ganadería.
- Pesca.
- Explotación forestal.
- Minería.

Por otra parte, el sector secundario engloba las actividades económicas que transforman los recursos naturales o las materias primas en productos elaborados, es por ello por lo que al sector secundario también lo conocemos como la actividad industrial.

Algunos ejemplos son:

- Construcción.
- Artesanía.
- Confección de telas.

Por último, en el sector terciario tienen lugar las actividades que prestan servicios a la sociedad. Entre muchos de los ejemplos inmersos podemos encontrar:

- Actividades financieras.
- Transporte.
- Educación.

A continuación, se presenta una tabla por medio de la cual se muestra la población total del cantón distribuida según la edad de las personas, separada por su género sexual.

Tabla 5

Población por grupos de edad y sexo en el cantón de Quepos

Cantón y sexo	Población total	Grupos de edad										
		Menos de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 19 años	De 20 a 29 años	De 30 a 39 años	De 40 a 49 años	De 50 a 64 años	De 65 a 74 años	De 75 a 84 años	De 85 años y más
Quepos	26 861	487	1 951	2 213	5 073	5 230	4 001	3 473	2 990	880	438	125
Hombres	13 829	256	997	1 149	2 548	2 676	2 022	1 803	1 587	478	234	79
Mujeres	13 032	231	954	1 064	2 525	2 554	1 979	1 670	1 403	402	204	46

Fuente: Elaboración propia basada en INEC X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011.

Con relación a la empleabilidad del cantón, se presentan datos recopilados de la población económicamente activa evidenciada en el estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo en el año 2011.

Los resultados del estudio se encuentran divididos según sea la condición de actividad de las personas de 15 años y más dentro y fuera de la fuerza laboral por diferentes razones generalizadas, así como la cantidad de la población desempleada a tal fecha.

Tabla 6

Población de 15 años y más por condición de actividad según distritos del cantón de Quepos

	Población de 15 años y más	Población en fuerza de trabajo					Población fuera de la fuerza de trabajo					
		Total	Ocupada	Desempleada			Total	Pensionado[a] o jubilado[a]	Vive de rentas o alquileres	Estudiante	Quehaceres del hogar	Otra situación
				Total	Con experiencia laboral	Sin experiencia laboral						
Aguirre	19 804	10 886	10 448	438	382	56	8 918	833	63	1 955	4 218	1 849
Quepos	14 677	8 278	7 926	352	314	38	6 399	572	45	1 456	2 903	1 423
Savegre	2 440	1 226	1 199	27	22	5	1 214	117	13	231	682	171
Naranjito	2 687	1 382	1 323	59	46	13	1 305	144	5	268	633	255

Fuente: Elaboración propia basada en INEC X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico tiene como finalidad exponer el paso a paso a seguir para obtener de forma gratificante los resultados que permiten la aclaración de la pregunta problema o interrogante que se establece al inicio de la investigación junto con los objetivos, el método o la técnica e instrumentos que serán utilizados para cumplir con lo que se establece. Por ende,

La metodología es el **procedimiento** elegido para alcanzar los objetivos del trabajo. Si dichos objetivos se refieren a qué se pretende conseguir, la metodología alude al **cómo** se quiere lograr. Si se opta por una modalidad de trabajo de investigación, por lo general, el enfoque metodológico podrá ser de tipo cuantitativo, cualitativo o mixto. (Durán, Gómez, & Sánchez, 2017, p.28)

3.1 ENFOQUE

El enfoque investigativo permite orientar desde el inicio al investigador sobre cómo y qué investigar, las orientaciones metodológicas, así como las técnicas empleadas para la recolección de información. Así al respecto, señala Rodríguez (2019) que:

En el devenir de la filosofía y ciencia, se ha construido diversos conocimientos en disimiles áreas del saber, constituyéndose esto en uno de los medios para la resolución de los problemas propios de la humanidad. Sin embargo, el afán desmedido del hombre por generar nuevos conocimientos a partir de los existentes o inéditos con el mismo propósito, han ocasionado algunos excesos al momento de realizar la investigación, a saber, hacen uso simultaneo de manera inconscientemente de algunos enfoques epistemológicos en el proceso investigativo, perdiendo de esta forma secuencia, claridad y concreción en los resultados del hecho investigado, además, carencia en la delimitación del enfoque filosófico y epistémico propio de la investigación. (p.264)

La investigación proporciona herramientas para la solución de los problemas mediante el método científico, además proporciona al estudiante un conocimiento más amplio en el entorno académico y profesional, adicionalmente fomenta capacidades intelectuales.

El proceso investigativo se divide en tres enfoques: cuantitativo, cualitativo y mixto, donde cada uno de estos enfoques posee sus características; su aplicación dependerá de la orientación que el autor le desee dar a la investigación y de la interpretación en la que quiere dirigir su investigación.

El marco metodológico trata del resultado de la aplicación, sistemática y lógica de las definiciones y fundamentos expuestos en el marco teórico, Marín, A; Hernández, E y Flores, J (2017) indican que el procedimiento general planteado en la metodología como recurso didáctico para emprender la teorización es cíclico, de acción participativa y de evaluación constante entre los investigadores y los sujetos de estudio.

El presente trabajo se desarrolla mediante un enfoque mixto, se justifica según los datos recolectados del proceso investigativo realizado y el análisis de los resultados, así como toda la recopilación de datos obtenidos de los instrumentos aplicados.

Según la guía metodológica de la Universidad Hispanoamericana el enfoque mixto:

Tiene una fase cualitativa y otra cuantitativa (o a la inversa); uno de ellos puede predominar. Busca una complementariedad pues utiliza diversas herramientas para la recolección de información. Puede ayudar a tener una visión integral que le da mayor nivel de profundidad a la investigación. Aunque se aplica de manera independiente cada enfoque, se hace un solo reporte. (Aguilar, 2021)

Citado lo anterior y considerando la estructura del proyecto, se trabaja en el marco del enfoque mixto, donde se busca la medición en aspectos financieros de la viabilidad del restaurante, a fin de conocer su factibilidad.

3.2 ALCANCE

Se deben tener los alcances definidos para que el proyecto de investigación se desarrolle de una manera más fluida y eficiente.

Para Barrantes (2017) “el alcance pretende responder a la pregunta ¿para qué sirve lo que me propongo hacer? y que aspectos delimitan dicho trabajo”. (p.96). Cabe mencionar que una investigación tiene varios alcances; sin embargo, los que más se utilizan en el área de las ciencias sociales, son: exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo.

Alcance exploratorio.

Según Aguiar (2021) en la guía metodológica de la Universidad Hispanoamericana el alcance exploratorio se debe utilizar cuando se investigan problemas poco abordados, y en donde se pretende indagar desde una perspectiva innovadora ya que su variable es desconocida o no comprobada y sus resultados forman una visión de lo que puede ser o llegar a hacer (p.18).

Alcance descriptivo.

Se entienden como aquellas investigaciones que hacen o buscan especificar características importantes de un fenómeno, una descripción, un registro, el análisis e interpretación de la naturaleza actual, de la hipótesis o del sujeto investigado, por lo que a su vez describe tendencias de un grupo en específico.

Asimismo, hace énfasis en conclusiones dominantes, el funcionamiento de las cosas o el comportamiento de la sociedad, grupos o individuos, basándose en el tiempo presente, en hechos y conclusiones, generalmente bastantes correctas y apegadas a la realidad.

Este alcance trabaja en la descripción de situaciones, en este alcance el objetivo del estudio se somete a una evaluación y medición en todos sus entornos, se establecen una serie de cuestionamientos y los mismos se responden por medio de un diagnóstico donde deje en evidencias y de forma descriptiva las propiedades y características de lo que se esté analizando. (Durán, Gómez, & Sánchez, 2017, p.70)

Alcance correlacional.

El alcance correlacional mezcla dos o más conceptos en un contexto en específico, lo cual permite que se generen predicciones (Hernández & Mendoza, 2018, p.109).

Alcance explicativo.

El alcance explicativo engloba un estudio cuantitativo que tiene por objetivo establecer las causas del por qué ocurren ciertos fenómenos y en las condiciones que se presentan (Hernández & Mendoza, 2018, p.112).

De acuerdo con lo estudiado sobre los alcances de un estudio, podemos determinar que esta investigación será de alcance de tipo descriptivo y exploratorio.

Los alcances descriptivo y exploratorio se usan debido a que se hace la investigación de una variable no comprobada y durante el proceso de estudio se realiza una descripción, registro, análisis e interpretación de los datos recolectados durante el mismo, esto con el fin de desarrollar

un estudio de factibilidad, para determinar la viabilidad financiera de la creación del restaurante ubicado en el cantón de Quepos.

3.3 DISEÑO

“El diseño se puede definir como la concepción para aplicar los instrumentos que requiere toda investigación, tanto en la disposición y enlace de los métodos y medios que en ella intervienen, como en el plan a seguir en la obtención y tratamiento de los datos obtenidos para la verificación de las hipótesis, o sea, que el diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se necesite. Por una parte, el diseño hace referencia a la aplicación de los métodos científicos y por otra a la validez de los datos obtenidos. (Arturo Hernández Escobar, 2018. p.85).

En este trabajo y de acuerdo con el enfoque determinado anteriormente, se va a definir un diseño secuencial, es por esto por lo que vamos a realizar en la primera etapa una recolección de datos para luego analizarlos, tanto cuantitativos como cualitativos, y una segunda etapa para recabar y analizar datos de otro método.

Este diseño va de la mano con otros elementos metodológicos como el enfoque, las técnicas, el paradigma, entre otros; los cuales deben presentarse coordinados para su óptima aplicación. En este sentido se presentan dos tipos de diseños a optar para dicho estudio.

Teniendo en consideración los diseños de investigación se procederá a describir cada uno de ellos:

3.3.1 Diseños no experimentales.

“En este tipo de diseño no se manipulan deliberadamente las variables; es decir, se estudian los fenómenos tal como se desarrollan en su contexto natural, describiendo o analizando las variables y la relación que pueda existir entre ellas, pero sin provocar por parte del investigador cambio alguno” (Arturo Hernández Escobar, 2018, p.87).

Así mismo, los diseños no experimentales se pueden clasificar en dos categorías: transaccionales o transversales y longitudinales.

Diseño transversal.

“Los diseños transaccionales se emplean cuando el método o los métodos o técnicas a emplear, se aplican una sola vez” (Arturo Hernández Escobar, 2018, p.88).

Los diseños transversales o transaccionales pueden categorizarse como más simples y algunas de sus ventajas son la implementación de la observación o medición simple, también la aplicación de herramientas como las entrevistas, encuestas o cuestionarios o la combinación de estas.

Diseño longitudinal.

“Estos diseños se diferencian de los transaccionales en que en lugar de efectuarse una sola aplicación de los métodos o instrumentos comprende dos o más aplicaciones, realizadas en diferentes momentos; es decir, se emplean cuando se quieren determinar los cambios de la acción de la variable independiente a través del tiempo. En las investigaciones de tipo cuantitativa, los momentos en que se toman los datos se

especifican de antemano y en las cualitativas se establecen en la medida en que se va avanzando el estudio” (Arturo Hernández Escobar, 2018. p.88)

Según lo definido anteriormente, la presente investigación es de diseño transversal ya que se analizan las deficiencias de la gestión financiera, así como su estudio de viabilidad.

3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS U OBJETO DE ESTUDIO

En el desarrollo de esta investigación la unidad de análisis se da en el área de análisis financiera para el proyecto de creación de una empresa bajo el formato PYME en la zona de Quepos, cantón perteneciente a la provincia de Puntarenas.

3.4.1 Población.

Población se describe como, según Cecilia Salazar P. Santiago del Castillo G, 2018:

Es el colectivo que abarca a todos los elementos cuya característica o características queremos estudiar; dicho de otra manera, es el conjunto entero al que se desea describir o del que se necesita establecer conclusiones. Como ejemplos de poblaciones, podemos citar: todos los estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, o los artículos producidos en una semana en una determinada fábrica. (pág. 13)

Por lo tanto, para el desarrollo de esta investigación se considera la población masculina y femenina económicamente activa que consume pollo frito, radicada en el cantón de Quepos, la cual se detallará en el transcurso de la investigación.

3.4.2 Tipo de muestra.

Para Durán, Gómez, & Sánchez (2017) el concepto muestra es “Una fracción de dicho universo; es la parte que se ha de tomar realmente para el estudio. Se trata de un

subgrupo de la población, debe ser representativo de esta y naturalmente será necesario que esté determinado también” (p.71).

3.4.2.1 Muestra.

El problema a investigar surge de teorías o postulados existentes dentro de los conocimientos científicos que aparece en la bibliografía relacionada con el tema y el diseño de la investigación es predeterminado y rígido, no permitiendo variaciones sustanciales en su desarrollo y en el cual deberán aparecer explícitamente las actividades que se desarrollarán, siendo un requisito indispensable la selección previa al estudio de la muestra representativa, tanto cuantitativa como cualitativamente, de la población de la que pertenece a fin de poder generalizar los resultados. (Arturo Hernández Escobar, 2018. p.34)

Por consiguiente, se detallan los tipos de muestras:

Muestra probabilística.

Las muestras probabilísticas se caracterizan por utilizar métodos de selección aleatorio, en donde todos en una población tienen la misma oportunidad de ser elegidos.

Muestras no probabilísticas.

Las muestras no probabilísticas son una decisión más del investigador o del grupo ya que la elección de esta muestra no depende de la probabilidad, no se podría establecer de manera concreta la probabilidad de que una unidad de la población esté en la muestra.

Este instrumento es muy utilizado en estudios exploratorios cuando la muestra es seleccionada no aleatoria, se caracteriza por que solo puede hacer afirmaciones sobre la muestra.

Según lo estudiado, en las muestras no probabilísticas el investigador selecciona las muestras basadas en un juicio subjetivo; por lo tanto, este es más útil para estudios exploratorios.

Como resultado de lo definido anteriormente, y para efectos de la presente investigación se utiliza la muestra probabilística, ya que esta nos permitirá definir los elementos, así como los sujetos, los cuales serán seleccionados de acuerdo con las características de la investigación.

La fórmula por aplicar para definir el tamaño seleccionado de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde la designación de la fórmula es:

n= Tamaño de muestra buscado.

N= Tamaño de la población o universo.

Z= Nivel de confianza.

e= Error de estimación máximo aceptado.

p= Proporción de individuos en la población que poseen la característica de estudio.

q= Proporción de individuos en la población que no poseen la característica de estudio.

A continuación, el desarrollo de la fórmula:

Z= 1.96 tabla normal de estándar 95%.

e= 0.1 con un error de muestreo de 10%.

N= 26.861 → población total

p= 10.448 → población en fuerza de trabajo

833 → pensionados (as)

63 → generan ingresos por rentas o alquileres

Total= 11.344

$$\frac{11344 * 100}{26861}$$

p= 42,23%

$$n = \frac{26861 * 1.96^2 * 42.23\% * (1 - 42.23\%)}{10\%^2 * (26861 - 1) + 1.96^2 * 42.23\% * (1 - 42.23\%)}$$

$$n = 93$$

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión.

Los criterios de inclusión y exclusión son las condiciones específicas con las que debe o no contar el posible participante para ser aceptable o descartable en la muestra seleccionada por el investigador (Aguilar, 2021).

Tabla 7*Criterios de inclusión y de exclusión*

Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Personas que consumen pollo frito.	Personas que no comen pollo, incluyendo las vegetarianas y veganas.
Personas económicamente activas.	Personas que no cuenten con los recursos económicos.

Fuente: Elaboración propia basada en la guía TFG 2022, Universidad Hispanoamericana.

3.4.4 Consideraciones éticas.

La presente investigación se elabora como requisito para optar por el grado de licenciatura en la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Gerencia, la misma puede ser consultada para proyectos similares.

A raíz de la situación que aún atraviesa el país con respecto al COVID-19 y las medidas implementadas en consecuencia, las entrevistas se realizan por medios telefónicos como video llamadas, además se utiliza la observación para valorar en la zona la cantidad de proyectos similares y sus ubicaciones.

También Google Forms es otro de los instrumentos de utilización en este caso para la recolección de la información, siendo empleado con carácter confidencial, anónimo y aplicado a la muestra de 93 individuos.

El cuestionario informa sobre el propósito que persigue su ejecución, el cual se basa en razones de carácter académico, así como el objetivo general del estudio, haciendo parte de su conocimiento información relevante sobre el interés manifestado en su participación.

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

En la guía suministrada por la Universidad Hispanoamericana titulada Guía metodológica de la Facultad de Ciencias Económicas para la realización de tesis como Trabajo Final de Graduación explica que:

Un instrumento de recolección de datos es en principio cualquier recurso del que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. Un instrumento es adecuado cuando los datos que recoge reflejan la realidad de las variables o categorías que se estudian. Todo instrumento cuantitativo requiere tener confiabilidad y validez. (p.21)

La realización de una prueba piloto se ve limitada por el factor tiempo ya que la tesis comprende un lapso definido para su elaboración, por lo que en el presente trabajo no es posible realizarla.

Anteriormente se manifestó la elección de la muestra mixta, es por ello por lo que se utilizan diferentes instrumentos para la recolección de datos e información, los cuales sirven como insumo para el desarrollo del proyecto.

Por consiguiente, se detallan los instrumentos que se utilizan:

Encuesta.

Como parte de los elementos cualitativos se realiza un cuestionario por medio de la plataforma Google Forms con una muestra de 93 personas, las cuales se encuentran entre los 18 a 60 años, esto con el fin de determinar el nivel de interés que hay en la propuesta que se plantea en este proyecto.

Jiménez, Piedra y Zamora (2017) nos indican que la encuesta:

[...] se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas. Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas.

Se han visto casos donde el comportamiento final del sujeto de estudio es totalmente diferente a lo plasmado en las encuestas, esto en la mayoría de los casos por un efecto de no ser elementos disociadores del grupo de estudio, por lo que se contesta lo que “socialmente esta aceptado” y no lo que verdaderamente se piensa. (p.57)

En el ámbito cuantitativo se desarrolla un análisis de factibilidad sobre el proyecto trazado aplicando tres escenarios, los mismos se efectúan tomando como base la elaboración de un flujo de caja y la estimación del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno).

Datos secundarios.

Para el desarrollo de esta investigación resulta fundamental la indagación de estudios previamente efectuados, por ejemplo, documentos físicos, libros, páginas web y otros medios, ya que nos podemos apoyar en ellos para hacer la investigación más completa y precisa.

Observación.

Este instrumento requiere sumo cuidado, al llevarlo a cabo se debe contar con un objetivo definido y un criterio establecido con respecto a lo que se desea evaluar. La intención de la observación en esta investigación radica en conocer cuáles son los flujos de efectivo de la

empresa, así como el manejo de los estados financieros, la estructura organizativa y la división del negocio.

Análisis de contenido cuantitativo.

“Es la que permite cuantificar la información a través de muestras representativas, a fin de tener una proyección a un universo, esta investigación es estructurada y determinante”

(Adalid Medina, 2017, p.73)

Posteriormente, se muestra una tabla de los instrumentos y las técnicas a utilizar en la recolección de la información, además se transcriben los objetivos específicos planteados al principio de la investigación.

Tabla 8

Instrumentos y técnicas para recolectar información

Objetivo Específico	Instrumento
- Efectuar un estudio de mercado para determinar el perfil de los potenciales clientes del restaurante y la posible localización de la estructura.	➤ Cuestionario, usado para determinar los potenciales clientes.
- Estimar la variable económica elasticidad precio de la demanda con el propósito de determinar variaciones en sus precios, año 2022.	➤ Cuestionario para evaluar cuanto estarían dispuestos a pagar los clientes potenciales.
- Realizar la estimación de costos y el estudio financiero para la implementación del proyecto.	➤ Flujos netos de efectivo proyectados, llevando bajo análisis la viabilidad del proyecto.
- Estructurar una propuesta y cronograma de implementación para el desarrollo del proyecto de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, en el cantón de Quepos, año 2022.	➤ Diagrama de Gantt, estableciendo el paso a paso del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

3.6 VARIABLES O CATEGORÍAS

La variable se define como cualquier situación o hecho que puede tener un cambio. Para Echavarría (2017) “En un plan cuantitativo, este apartado es uno de los más importantes ya que es la que detalla cual es la información que se desea recolectar” (p.93).

Con el fin de conocer la interpretación de los estudios cuantitativos cada una de las variables se define de forma conceptual y operacional a continuación:

3.6.1 Definición conceptual.

“Es aquella que nos dice que se entenderá por esa frase, es un tipo de definición de “diccionario” o “técnica”. (Echavarría, 2017, p.93)

Asimismo, debe ajustarse a lo que se pretende en la investigación, por ende, se alude el concepto de cómo debe ser interpretada.

3.6.2 Definición operacional.

“Esta definición busca un ahorro de tiempo, esfuerzo y darle claridad para la confección de los instrumentos para recolectar la información y su posterior análisis” (Echavarría, 2017, p.94)

Según Hernández et al., (2018) resulta ser de gran relevancia el comprender la variable y tener en cuenta cuál es su definición operacional para que, con la relación que se quiere realizar entre variables, sea posible la medición, así como se aclara a continuación:

[...] proceso de operacionalización de variables (definición de trabajo de las variables mediante el establecimiento de indicadores) puede ser necesario, en una investigación concreta, para cualquiera de las variables participantes; es decir, es necesario tanto para

las variables relevantes como para las ajenas. En este último caso el proceso se relaciona con el control de variables. (p.69)

A continuación, se definen las variables que se estarán abordando en el proceso investigativo:

Variable: Clientes del restaurante.

Definición conceptual.

Clientes potenciales de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, ubicado en el cantón de Quepos de la provincia de Puntarenas, siendo personas económicamente activas entre la edad de los 18 a los 60 años, además, debido a su localización se presentan potenciales clientes del sector turístico, en su mayoría personas de nacionalidad extranjera.

Definición operacional.

Las preguntas en este caso son cerradas; en la pregunta número 1 indica el género, la pregunta número 2 el estado civil, la pregunta número 3 el nivel académico, la pregunta número 4 la edad y la pregunta 5 el nivel los ingresos, lo que nos permite focalizar la población meta del restaurante evaluando las características demográficas y económicas de los entrevistados.

Variable: Restaurante de pollo frito.

Definición conceptual.

Un restaurante de pollo frito es un establecimiento de comida rápida, en el que se oferta principalmente pollo frito, generalmente trozos de pollo, rebozados o empanizados y fritos. Estos restaurantes también pueden servir otros alimentos, como pollo asado o a la parrilla, papas fritas o hamburguesas.

Definición operacional.

En la pregunta cerrada número 6 se cuestiona el interés que poseen los entrevistados ante la posibilidad de comprar en un restaurante enfocado en la venta de pollo frito situado en el cantón de Quepos, esto con el fin de poder determinar si la creación de dicho emprendimiento tiene factibilidad mercadológica.

Variable: Diferenciación en la presentación del pollo frito por los tipos de cortes.

Definición conceptual.

Diferenciación basada en las preferencias y necesidades del consumidor final con respecto al tema de la presentación del pollo frito, los diferentes cortes permiten un rango de precios más amplio, esta variación en la preparación del pollo estimula la compra.

Definición operacional.

Se miden las preferencias y necesidades de los consumidores en cuanto al tipo de corte que más consumen o buscan al momento de comprar pollo frito, determinando si el favoritismo recae en cortes con resultados de piezas más pequeñas vendidas por cantidades varias o en los cortes de tamaño medio y grande vendidos en las porciones habituales de dos piezas.

Variable: Costos y financiamiento del proyecto.

Definición conceptual.

En el campo de las finanzas se le conoce a la rentabilidad de inversión como el beneficio que se obtiene por poner a trabajar un capital con determinadas condiciones predefinidas en un tiempo establecido.

Definición operacional.

Los costos asociados a la creación del restaurante y su posterior puesta en marcha, así como la fuente y el costo del financiamiento.

Tabla 9*Cuadro de operacionalización de variables*

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Efectuar un estudio de mercado para determinar el perfil de los potenciales clientes del restaurante y la posible localización de la estructura.	Clientes del restaurante.	Clientes potenciales de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, ubicado en el cantón de Quepos de la provincia de Puntarenas, siendo personas económicamente activas entre la edad de los 18 a los 60 años, además, debido a su localización se presentan potenciales clientes del sector turístico, en su mayoría personas de nacionalidad extranjera.	Las preguntas en este caso son cerradas; en la pregunta número 1 indica el género, la pregunta número 2 el estado civil, la pregunta número 3 el nivel académico, la pregunta número 4 la edad y la pregunta 5 el nivel los ingresos, lo que nos permite focalizar la población meta del restaurante evaluando las características demográficas y económicas de los entrevistados.	Evaluar características demográficas y económicas de los clientes potenciales.	Respuestas obtenidas mediante un cuestionario.	Cuestionario, preguntas 1, 2, 3, 4 y 5.
Realizar la estimación de costos y el estudio financiero para la implementación del proyecto.	Costos y financiamiento del proyecto.	En el campo de las finanzas se le conoce a la rentabilidad de inversión como el beneficio que se obtiene por poner a trabajar un capital con determinadas condiciones predefinidas en un tiempo establecido.	Los costos asociados a la creación del restaurante y su posterior puesta en marcha, así como la fuente y el costo del financiamiento.	Los costos del proyecto y del financiamiento en términos monetarios.	Ingresos, egresos, utilidad, VAN, TIR.	Flujo de efectivo proyectado.
Estimar la variable económica elasticidad precio de la demanda con el propósito de determinar variaciones en sus precios, año 2022.	Diferenciación en la presentación del pollo frito por los tipos de cortes.	Diferenciación basada en las preferencias y necesidades del consumidor final con respecto al tema de la presentación del pollo frito, los diferentes cortes permiten un rango de precios más amplio, esta variación en la preparación del pollo estimula la compra.	Se miden las preferencias y necesidades de los consumidores en cuanto al tipo de corte que más consumen o buscan al momento de comprar pollo frito, determinando si el favoritismo recae en cortes con resultados de piezas más pequeñas vendidas por cantidades varias o en los cortes de tamaño medio y grande vendidos en las porciones habituales de dos piezas.	Evaluar las preferencias y necesidades influencias por su nivel económico.	Respuestas obtenidas mediante un cuestionario.	Cuestionario, preguntas 8, 9 y 10 cerradas.
Estructurar una propuesta y cronograma de implementación para el desarrollo del proyecto de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, en el cantón de Quepos, año 2022.	Restaurante de pollo frito.	Un restaurante de pollo frito es un establecimiento de comida rápida, en el que se oferta principalmente pollo frito, generalmente trozos de pollo, rebozados o empanizados y fritos. Estos restaurantes también pueden servir otros alimentos, como pollo asado o a la parrilla, papas fritas o hamburguesas.	En la pregunta cerrada número 6 se cuestiona el interés que poseen los entrevistados ante la posibilidad de comprar en un restaurante enfocado en la venta de pollo frito situado en el cantón de Quepos, esto con el fin de poder determinar si la creación de dicho emprendimiento tiene factibilidad mercadológica.	Evaluar preferencias y gustos de los posibles clientes.	Respuestas obtenidas mediante un cuestionario.	Cuestionario, preguntas 6 y 7 cerradas, que cuantifican el interés en el restaurante de los posibles clientes.

Fuente: Elaboración propia.

3.7 ESTRATEGIA DE ANÁLISIS DE LOS DATOS

La recopilación de los datos cualitativos se da a través del cuestionario aplicado, este nos permite conocer las nuevas tendencias en el mercado de productos alimenticios derivadas de la realidad del país, haciendo de conocimiento lo que las personas o grupos de individuos prefieren o necesitan en una nueva oferta de comida rápida, para así poder suministrar un proyecto que cubra las necesidades y gustos del mercado meta.

Por otra parte, los datos cuantitativos se obtienen con la realización del análisis financiero, el cual consiste en verificar la posible generación de ingresos mediante la rentabilidad propuesta, esto con ayuda de los índices de factibilidad sobre la inversión; además se efectúa la comparación de los tres escenarios: optimista, normal y estresado, para llevar a cabo este análisis se deberá realizar una investigación de costos y ejecutar una proyección de ingresos y egresos tomando en cuenta el financiamiento sobre la creación del proyecto y su puesta en marcha.

El análisis de los datos se realiza teniendo como base la ética, procurando proteger la información suministrada, en especial lo que compete a la gestión financiera, así como los datos de los participantes del cuestionario.

En general, se espera que la investigación realizada sirva como una guía para futuros proyectos que se planteen implementar bajo el mismo formato o bien relacionados, impulsando a su vez los emprendimientos familiares.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

El presente capítulo tiene como objetivo dar a conocer los resultados obtenidos para un análisis e interpretación de los datos, esto según el instrumento utilizado, dichos resultados se obtuvieron por medio del cuestionario, estos nos permitieron a través de un conjunto de variables, obtener los resultados en el proceso de implementación del proyecto con el objetivo de establecer la viabilidad del mismo, así como analizar posibles cambios en el proyecto sin que se generen costos o medidas administrativas fuera de lo ya presupuestado.

La encuesta se estructura con 10 preguntas y se aplica del 07 de octubre del 2022 al 02 de noviembre del 2022, se aplica a grupos de personas con un rango de edad de los 18 años a los 60 años, la herramienta utilizada fue Google Forms, el rango de edad es establecido en capítulos anteriores considerando a futuros y posibles clientes, siendo estos económicamente activos, contando con la capacidad de comprar productos alimenticios.

Adicionalmente, se llegan a evidenciar datos relacionados con el proyecto y lo que este implica, permitiéndonos, del mismo modo, conocer a nuestros potenciales clientes, sus preferencias, su edad, su situación económica, así como el mercado en el que queremos emprender.

Teniendo este panorama claro y el mercado meta al que queremos llegar se presentan los resultados obtenidos del instrumento aplicado:

4.1 Variable N.º 1: Clientes del Restaurante

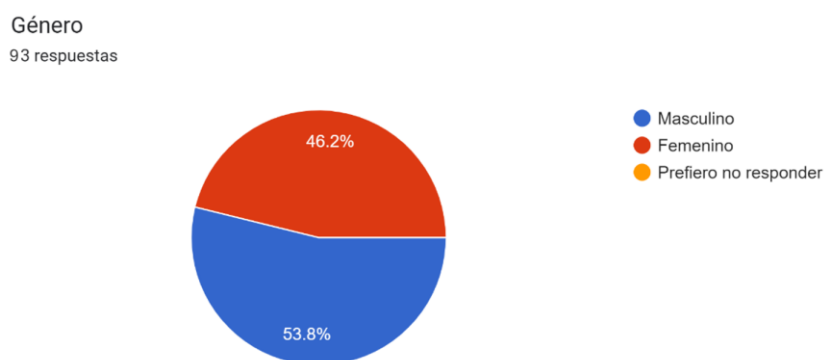
Pregunta 1: género de los encuestados.

La encuesta se aplica a 93 personas, las cuales se encuentran dentro del rango de edad establecido. A continuación, se muestra la participación cuantificable de hombres y mujeres mediante la tabla y el gráfico:

Tabla 10*Género de las personas encuestadas*

Pregunta n. ° 1	
Indicador	Resultado
Masculino	50
Femenino	43

Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 9*Género de las personas encuestadas*

Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

El resultado de la primera pregunta respondida por los 93 participantes de la encuesta refleja que entre ellos predominan los hombres representados con un 53,8% de participación y las mujeres entrevistadas fueron 46,2%, la misma fue compartida con una igualdad de hombres y mujeres. Los encuestados residen en diferentes lugares que componen el cantón de Quepos, lugar donde se localizará el restaurante, en los distritos de Savegre, Quepos y Naranjito.

Pregunta 2: estado civil.

Tabla 11

Estado civil de las personas encuestadas

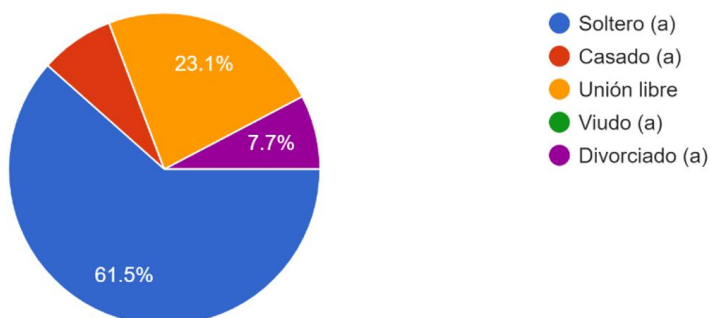
Pregunta n. ° 2	
Indicador	Resultado
Soltero (a)	57
Casado (a)	8
Unión libre	21
Viudo (a)	0
Divorciado (a)	7

Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 10

Estado civil de las personas encuestadas

Estado civil
93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

Según los resultados, 57 de las personas entrevistadas mantienen un estado civil de solteros (as), 8 personas tienen un estado civil de casados (as), 21 entrevistados respondió que se mantienen viviendo en unión libre actualmente, 7 de ellos son divorciados (as) y no hubo ninguna persona que seleccionara el estado de viudo (a).

Pregunta 3: nivel académico.

Tabla 12

Nivel académico de las personas entrevistadas

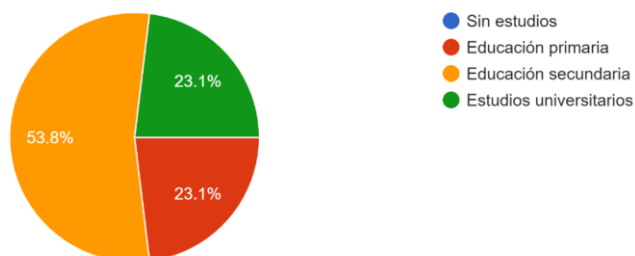
Pregunta n. ° 3	
Indicador	Resultado
Sin estudios	0
Educación primaria	21
Educación secundaria	50
Estudios universitarios	22

Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 11

Nivel académico de las personas entrevistadas

Nivel académico
93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

La tabla presentada en términos nominales indica el grado académico de los entrevistados seccionándolos en grupos según sea su respuesta, de este modo podemos observar que la mayoría recae en el grupo que posee educación secundaria, componiéndose de 50 personas, siendo estas más de la mitad del total encuestadas, a su vez se presenta una similitud entre las personas que tienen educación primaria y estudios universitarios, la primera de estas con 21 personas y la segunda con 22, además, como dato importante, no se evidenciaron personas sin estudios.

Pregunta 4: rangos de edad.

Tabla 13

Distribución según rangos de edad de las personas encuestadas

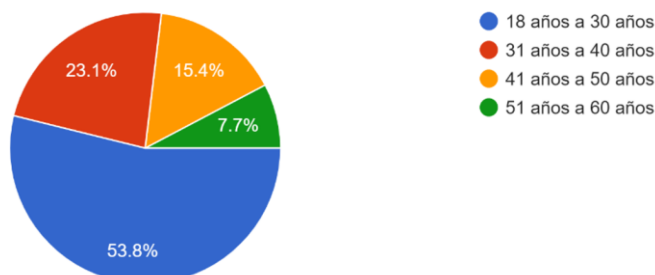
Pregunta n. ° 4	
Indicador	Resultado
18 años a 30 años	50
31 años a 40 años	22
41 años a 50 años	14
51 años a 60 años	7

Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 12*Distribución según rangos de edad de las personas encuestadas*

¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra su edad?

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

La mayor participación se encuentra con un porcentaje de 53,8% del grupo de 18 a 30 años, el segundo grupo con mayor participación son de 31 a 40 años con un porcentaje de 23,1%, el tercer grupo tiene un porcentaje de participación de 15,4% compuesto por las personas de 41 a 50 años y con más de 51 años se obtuvo un 7,7% de participación.

Pregunta 5: rangos de ingreso mensual.**Tabla 14***Rangos sobre el ingreso mensual de los encuestados*

Pregunta n.º 5	
Indicador	Resultado
Menos de ¢400.000	43
¢400.000 a ¢500.000	29
¢500.001 a ¢600.000	14
¢600.001 a ¢800.000	7
Más de ¢800.000	0

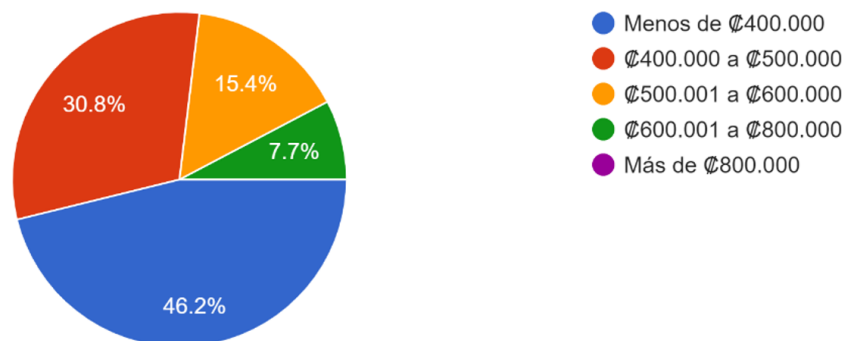
Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 13

Rangos sobre el ingreso mensual de los encuestados

¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra su ingreso mensual?

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

El gráfico anterior muestra que predomina el rango donde se generan menos de ₡400.000 en ingresos mensuales con un 46,2%, seguidamente se manifiesta un 30,8% que está entre el rango de ₡400.000 a ₡500.000, las personas que poseen un ingreso mensual entre ₡500.001 a ₡600.000 conforman un 15,4%, 7,7% de las personas entrevistadas ganan entre un rango de ₡600.001.00 a ₡800.000.00 y, por último, no se dieron respuestas de personas con un ingreso mayor a ₡800.000.

4.2 Variable N.º 2: Restaurante de Pollo Frito

Pregunta 6: ¿Estaría dispuesto a comprar en un restaurante familiar ubicado en el cantón de Quepos?

Tabla 15

Disposición de comprar en un restaurante familiar ubicado en el cantón de Quepos

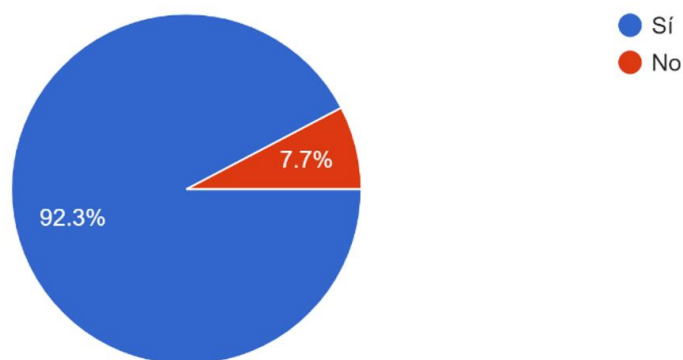
Pregunta n.º 6	
Indicador	Resultado
Sí	86
No	7

Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 14

Disposición de comprar en un restaurante familiar ubicado en el cantón de Quepos

¿Estaría dispuesto a comprar en un restaurante familiar ubicado en el cantón de Quepos?
93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

El gráfico nos muestra que un 92,3% de los entrevistados se encuentran en la disposición de comprar en un restaurante familiar ubicado en la zona determinada para la realización del proyecto y solamente un 7,7% no estaría dispuesto a hacerlo.

Pregunta 7: opciones de cómo consumir la comida rápida.

Tabla 16

Opciones de cómo consumir la comida rápida

Pregunta n. ° 7	
Generalmente opta por consumir la comida rápida	
Indicador	Resultado
En el establecimiento	72
Para llevar	21
Express	0

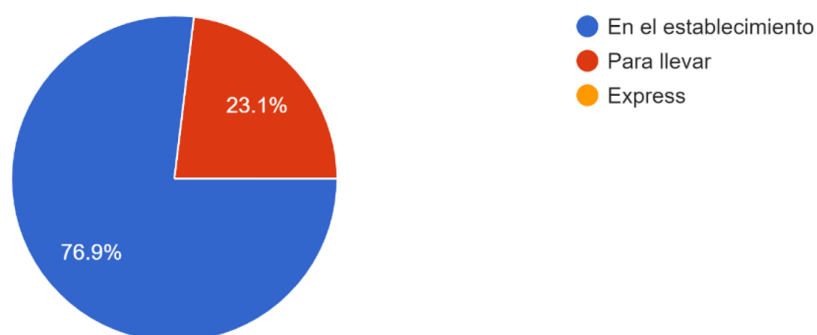
Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 15

Opciones de cómo consumir la comida rápida

Generalmente opta por consumir la comida rápida

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

Mediante el gráfico anterior se determina que un 76,9% optan por consumir la comida rápida en el establecimiento generalmente, mientras que un 23,1% eligen la modalidad para llevar, y, como dato destacable, ninguna persona seleccionó la modalidad express.

4.3 Variable N.º 3: Diferenciación de Producto y Servicio

Pregunta 8: Entre las siguientes opciones de compra, ¿cuál prefiere?

Tabla 17

Preferencia sobre las piezas a vender en el restaurante

Pregunta n.º 8	
Indicador	Resultado
Piezas de tamaño mediano y grande vendidas en las porciones habituales (2piezas) o individualmente	72
Piezas de menor tamaño vendidas en cantidades varias	21

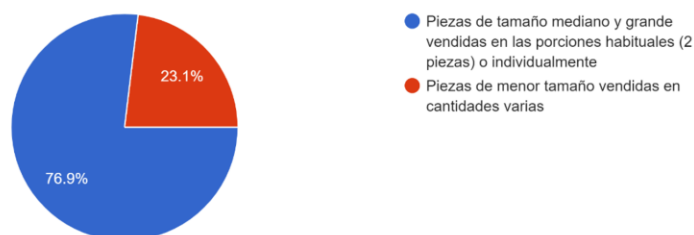
Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 16

Preferencia sobre las piezas a vender en el restaurante

Entre las siguientes opciones de compra, ¿cuál prefiere?

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

Del gráfico mostrado anteriormente se infiere que un 76,9% de los entrevistados prefieren las piezas de tamaño mediano y grande vendidas en las porciones habituales (2 piezas) o individualmente, mientras que un 23,1% prefiere las piezas de menor tamaño vendidas en cantidades varias.

Pregunta 9: ¿Qué tipo de corte escoge al tratarse de pollo frito?

Tabla 18

Elección de corte en pollo frito

Pregunta n.º 9	
Indicador	Resultado
Pechuga	64
Ala	8
Muslo	14
Antemuslo	7

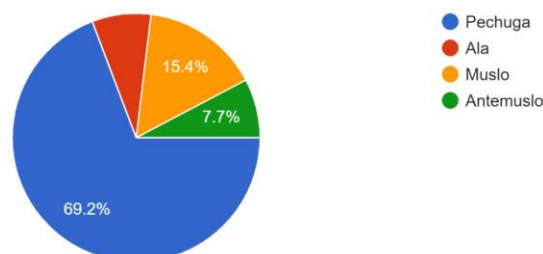
Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 17

Elección de corte en pollo frito

¿Qué tipo de corte escoge al tratarse de pollo frito?

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

En la tabla anterior podemos identificar que 64 de los entrevistados prefiere la pechuga como tipo de corte, siendo la gran mayoría, el muslo es el segundo en elección con 14, la ala obtuvo 8 y por último el antemuslo, 7 veces seleccionado.

Pregunta 10: ¿Cuál acompañamiento prefiere con el pollo frito?

Tabla 19

Acompañamientos de preferencia con el pollo frito

Pregunta n. ° 10	
Indicador	Resultado
Tortillas suaves	21
Tortillas tostadas	0
Papas fritas	14
Aros de cebolla	22
Plátanos tostados	36

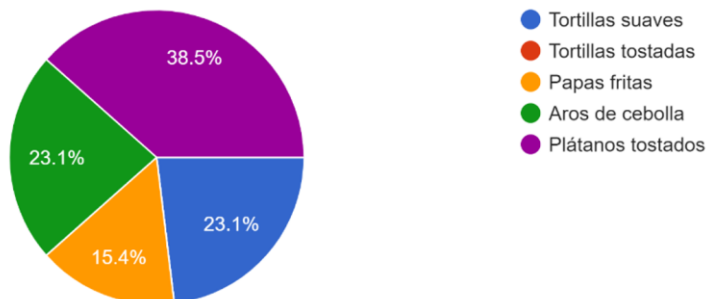
Fuente: Elaboración propia basada en los resultados de la encuesta aplicada por medio de Google Forms.

Figura 18

Acompañamientos de preferencia con el pollo frito

¿Cuál acompañamiento prefiere con el pollo frito?

93 respuestas



Fuente: Elaboración propia mediante la herramienta Google Forms.

A través de los resultados obtenidos en la última pregunta del cuestionario se identifica que el acompañamiento preferido de los encuestados son los plátanos tostados al ser seleccionado 36 veces, seguidamente se encuentran los aros de cebolla con 22 elecciones, a su vez están las tortillas suaves con 21 y 14 eligieron las papas fritas, quedándose sin ser seleccionadas las tortillas tostadas.

4.3.1 Análisis de la competencia.

Como parte del estudio de mercado, se presenta el análisis del entorno competitivo al que se enfrentará la PYME, llevando a investigación aquellos restaurantes dedicados a la comercialización de pollo frito ubicados en el cantón de Quepos.

A continuación, se mencionan los comercios, así como características de importancia que los identifican, brindando un panorama de mayor claridad con respecto a cuál es su situación, como se manejan en el mercado, visualizando al mismo tiempo sus fortalezas y debilidades.

El estudio investigativo, tanto de campo como a través de medios tecnológicos dio a conocer 4 competidores directos:

1) Pollolandia:

- El modelo de franquicia le otorga popularidad entre las personas.
- El marketing organizacional se hace presente, mayormente mediante redes sociales y carteles publicitarios.
- Cuenta con local para consumir en el lugar, sin embargo, la mayoría de los clientes prefieren la opción para llevar por las características del establecimiento, ya que el mismo no está acondicionado de manera oportuna, su tamaño es muy reducido, no tiene entradas y salidas de aire, por esas y otras razones resulta ser muy caluroso tomando en cuenta el clima de Quepos.
- Ofrece servicio express.
- Maneja precios muy cómodos en su oferta de productos.
- Posee poco tiempo de presencia en el cantón.

2) Chicken on the Run:

- Comercializa pollo asado, además de pollo frito.
- No realizan acciones publicitarias, de la mano con ello no cuentan con redes sociales por lo que su presencia en medios online es muy limitada.
- Cuenta con local para consumir en el lugar, abierto y espacioso.
- Ofrece servicio express.
- Precios accesibles.
- Tiene muchos años desde su establecimiento.

3) El Pollito:

- Mantiene una variada oferta de productos.
- Su presencia en medios digitales es reciente.
- Cuenta con local para consumir en el lugar.
- Ofrece servicio express.
- Precios accesibles.
- Posee una amplia cantidad de años comercializando en el cantón.

4) Pura Vida Pollo:

- No brinda la opción de comer en el lugar, ya que solamente cuenta con una ventanilla en la cual se atiende bajo el método para llevar.
- No ofrece servicio express.
- No cuenta con redes sociales ni tiene presencia online de ningún tipo, por lo que su existencia en internet es prácticamente nula.
- Maneja precios considerablemente cómodos.
- El inicio de sus operaciones es reciente.

4.3.2 Cálculo de la demanda del restaurante.

Se realiza un análisis de sensibilidad considerando tres escenarios: normal, optimista y estresado, para determinar la elasticidad de la demanda. En cada uno de los escenarios se definen los supuestos que implican una estimación de la creación de la PYME y precio del producto, abarcando los aspectos de implementación y funcionamiento.

En esta primera parte analizaremos la cantidad mensual y el precio estimado de los productos que se venderán en el emprendimiento y su incremento anual según los supuestos a continuación:

Supuestos:

- Se estima la demanda según el horario en el que se mantendrá abierto el local, así como del resultado de una investigación realizada entre personas encargadas del área de ventas de establecimientos similares en la zona.
- El precio del pollo frito se establece según la oferta existente en los alrededores del cantón de Quepos, determinándose la porción en un monto de ₡2.000, compuesta por 2 piezas, siendo pechuga y ala o muslo y antemuslo, además el valor individual de las piezas mencionadas anteriormente es: pechuga ₡1.300, ala ₡750, muslo ₡1.000 y antemuslo ₡1.100.
- La porción, así como las piezas individuales incluirán un acompañamiento, los mismos también se venderán por aparte por un monto de ₡700.

Tomando en consideración los puntos anteriores y aplicando un criterio conservador en los primeros meses de funcionamiento del restaurante, se procede al análisis de sensibilidad por medio de tres escenarios: Normal, Optimista y Estresado.

Escenario normal.

Definición de los supuestos de estimación:

- Se utilizan como supuestos de estimación los precios y demandas existentes en la zona de mercado del restaurante, con el fin de obtener una base sólida de la zona del proyecto.
- Se fija el monto estándar de compra en ₡5.000 por cada cliente, entrando al mercado con los precios establecidos en los supuestos fijados anteriormente, con un promedio de 38 ventas diarias el primer año.

- Se toma en cuenta la diferencia en la demanda entre los diferentes meses del año, respondiendo a la realidad comercial en la que algunos meses son considerados como más favorables, esto debido a factores del macroentorno, como, por ejemplo, las condiciones ambientales, las cuales conllevan épocas lluviosas, eventos sociales como las tradiciones navideñas, tendencias económicas, etc.
- Se estima el ajuste anual a partir del mes de enero de cada año, con un incremento del 7% aproximadamente.

Tabla 20

Demanda del restaurante en un escenario normal

Escenario Normal													
Año 1													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1200	1200	1200	1000	1000	1000	1000	1000	600	400	1000	1400	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	6 000 000	6 000 000	6 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	3 000 000	2 000 000	5 000 000	7 000 000	60 000 000
Año 2													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1284	1284	1284	1070	1070	1070	1070	1070	635	435	1070	1498	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	6 420 000	6 420 000	6 420 000	5 350 000	5 350 000	5 350 000	5 350 000	5 350 000	3 175 000	2 175 000	5 350 000	7 490 000	64 200 000
Año 3													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1374	1374	1374	1145	1145	1145	1145	1145	672	472	1145	1603	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	6 870 000	6 870 000	6 870 000	5 725 000	5 725 000	5 725 000	5 725 000	5 725 000	3 360 000	2 360 000	5 725 000	8 015 000	68 695 000
Año 4													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1470	1470	1470	1225	1225	1225	1225	1225	713	513	1225	1714	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	7 350 000	7 350 000	7 350 000	6 125 000	6 125 000	6 125 000	6 125 000	6 125 000	3 565 000	2 565 000	6 125 000	8 570 000	73 500 000
Año 5													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1573	1573	1573	1311	1311	1311	1311	1311	756	556	1311	1833	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	7 865 000	7 865 000	7 865 000	6 555 000	6 555 000	6 555 000	6 555 000	6 555 000	3 780 000	2 780 000	6 555 000	9 165 000	78 650 000

Fuente: Elaboración propia.

Escenario optimista.

Definición de los supuestos de estimación:

- Se utilizan como supuestos de estimación los precios y demandas existentes en la zona de mercado del restaurante, con el fin de obtener una base sólida de la zona del proyecto.
- Se fija el monto estándar de compra en ¢5.000 por cada cliente, entrando al mercado con los precios establecidos en los supuestos fijados inicialmente, con un promedio de 46 ventas diarias el primer año, lo que indica un 20% más en comparación al escenario normal.
- Se toma en cuenta la diferencia en la demanda entre los diferentes meses del año, respondiendo a la realidad comercial en la que algunos meses son considerados como más favorables, esto debido a factores del macroentorno, como, por ejemplo, las condiciones ambientales, las cuales conllevan épocas lluviosas, eventos sociales como las tradiciones navideñas, tendencias económicas, etc.
- Se estima el ajuste anual a partir del mes de enero de cada año, con un incremento del 7% aproximadamente.

Tabla 21*Estimación de la demanda en un escenario optimista*

Escenario Optimista													
Año 1													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1440	1440	1440	1200	1200	1200	1200	1200	700	500	1200	1680	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	7 200 000	7 200 000	7 200 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	3 500 000	2 500 000	6 000 000	8 400 000	72 000 000
Año 2													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1541	1541	1541	1284	1284	1284	1284	1284	742	542	1284	1797	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	7 705 000	7 705 000	7 705 000	6 420 000	6 420 000	6 420 000	6 420 000	6 420 000	3 710 000	2 710 000	6 420 000	8 985 000	77 040 000
Año 3													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1649	1649	1649	1374	1374	1374	1374	1374	787	587	1374	1922	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	8 245 000	8 245 000	8 245 000	6 870 000	6 870 000	6 870 000	6 870 000	6 870 000	3 935 000	2 935 000	6 870 000	9 610 000	82 435 000
Año 4													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1764	1764	1764	1470	1470	1470	1470	1470	835	635	1470	2059	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	8 820 000	8 820 000	8 820 000	7 350 000	7 350 000	7 350 000	7 350 000	7 350 000	4 175 000	3 175 000	7 350 000	10 295 000	88 205 000
Año 5													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1887	1887	1887	1573	1573	1573	1573	1573	886	687	1573	2203	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	9 435 000	9 435 000	9 435 000	7 865 000	7 865 000	7 865 000	7 865 000	7 865 000	4 430 000	3 435 000	7 865 000	11 015 000	94 375 000

Fuente: Elaboración propia.

Escenario estresado.

Definición de los supuestos de estimación:

- Se utilizan como supuestos de estimación los precios y demandas existentes en la zona de mercado del restaurante, con el fin de obtener una base sólida de la zona del proyecto.
- Se fija el monto estándar de compra en ¢5.000 por cada cliente, entrando al mercado con los precios establecidos en los supuestos fijados inicialmente, con un promedio de 29 ventas diarias el primer año, lo que implica una baja en la clientela en comparación al escenario normal.
- Se toma en cuenta la diferencia en la demanda entre los diferentes meses del año, respondiendo a la realidad comercial en la que algunos meses son considerados como más favorables, esto debido a factores del macroentorno, como, por ejemplo, las condiciones ambientales, las cuales conllevan épocas lluviosas, eventos sociales como las tradiciones navideñas, tendencias económicas, etc.
- Se estima el ajuste anual a partir del mes de enero de cada año, con un incremento del 7% aproximadamente.

Tabla 22

Demanda del restaurante en un escenario estresado

Escenario Estresado													
Año 1													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	900	900	900	750	750	750	750	750	475	275	750	1050	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	4 500 000	4 500 000	4 500 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	2 375 000	1 375 000	3 750 000	5 250 000	45 000 000
Año 2													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	962	962	962	803	803	803	803	803	501	302	803	1123	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	4 810 000	4 810 000	4 810 000	4 015 000	4 015 000	4 015 000	4 015 000	4 015 000	2 505 000	1 510 000	4 015 000	5 615 000	48 150 000
Año 3													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1029	1029	1029	859	859	859	859	859	530	331	859	1202	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	5 145 000	5 145 000	5 145 000	4 295 000	4 295 000	4 295 000	4 295 000	4 295 000	2 650 000	1 655 000	4 295 000	6 010 000	51 520 000
Año 4													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1102	1102	1102	919	919	919	919	919	559	360	919	1286	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	5 510 000	5 510 000	5 510 000	4 595 000	4 595 000	4 595 000	4 595 000	4 595 000	2 795 000	1 800 000	4 595 000	6 430 000	55 125 000
Año 5													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
N.º de ventas	1180	1180	1180	983	983	983	983	983	591	392	983	1376	
Monto	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	
Ingresos	5 900 000	5 900 000	5 900 000	4 915 000	4 915 000	4 915 000	4 915 000	4 915 000	2 955 000	1 960 000	4 915 000	6 880 000	58 985 000

Fuente: Elaboración propia.

4.3.3 Cálculo de la elasticidad precio de la demanda.

A continuación, se calculará la elasticidad precio de la demanda del restaurante que tiene por enfoque la venta de pollo frito, esto con el propósito de medir la sensibilidad en la demanda de este ante cualquier variación en sus precios, es decir, medir si los consumidores serán sensibles cuando el precio cambia.

Es una herramienta económica para medir y mostrar el grado de respuesta o elasticidad en un bien o servicio. Dicha herramienta se podría definir como un cambio porcentual en la cantidad demandada o la respuesta de la demanda a los cambios de precios que se puedan generar.

Para proceder con lo anterior, utilizamos la siguiente fórmula:

$$E_{pd} = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)(Q_2 + Q_1)}$$

Donde podemos interpretar:

(Q1 Y Q2) = Las cantidades.

(P1 Y P2) = Precio del bien o servicio.

4.3.3.1 Escenario normal cálculo de la elasticidad precio de la demanda.

Figura 19

Cálculo de la elasticidad en un escenario normal

Cálculo de la elasticidad en escenario normal											
	2023	2024									
	Enero	Enero									
Q	1200	1284	Epd=	$\frac{(1284-1200)(2212+2000)}{(2212-2000)(1284+1200)}$	Epd=	$\frac{84}{212}$	$\frac{4\ 212}{2484}$	Epd=	$\frac{353\ 808}{526\ 608}$	Epd=	1
P	2 000	2 212									
	2024	2025									
	Enero	Enero									
Q	1284	1374	Epd=	$\frac{(1374-1284)(2446+2212)}{(2446-2212)(1374+1284)}$	Epd=	$\frac{90}{234}$	$\frac{4\ 658}{2658}$	Epd=	$\frac{419\ 262}{623\ 227}$	Epd=	1
P	2 212	2 446									
	2025	2026									
	Enero	Enero									
Q	1374	1470	Epd=	$\frac{(1470-1374)(2706+2446)}{(2706-2446)(1470+1374)}$	Epd=	$\frac{96}{259}$	$\frac{5\ 152}{2844}$	Epd=	$\frac{494618}{737\ 523}$	Epd=	1
P	2 446	2 706									
	2026	2027									
	Enero	Enero									
Q	1470	1573	Epd=	$\frac{(1573-1470)(2993+2706)}{(2993-2706)(1573+1470)}$	Epd=	$\frac{103}{287}$	$\frac{5\ 698}{3043}$	Epd=	$\frac{586\ 936}{872\ 777}$	Epd=	1
P	2 706	2 993									

Fuente: Elaboración propia.

Al realizar el cálculo por un lapso de 5 años calendario se identifica que al ser el resultado igual a 1, manteniéndose así con el pasar de los años, la variación de la cantidad demandada es porcentualmente igual a la del precio.

El cálculo se efectuó con base en el precio de la porción (C\$2000) establecido de manera inicial según los diferentes factores competitivos presentes en el cantón, opción de compra que

denotó gran preferencia de consumo en la encuesta. Además, en este escenario se lleva a cabo el incremento anual del precio considerando la inflación actual.

4.3.3.2 Escenario optimista cálculo de la elasticidad precio de la demanda.

Figura 2

Cálculo de la elasticidad en un escenario optimista

Cálculo de la elasticidad en escenario optimista									
	2023	2024							
	Enero	Enero							
Q	1440	1541	$E_{pd} = \frac{(1541-1440)(2186+2000)}{(2186-2000)(1541+1440)}$	$E_{pd} = \frac{101}{186}$	$\frac{4\ 186}{2981}$	$E_{pd} = \frac{422\ 786}{554\ 466}$	$E_{pd} =$	1	
P	2 000	2 186							
	2024	2025							
	Enero	Enero							
Q	1541	1649	$E_{pd} = \frac{(1649-1541)(2389+2186)}{(2389-2186)(1649+1541)}$	$E_{pd} = \frac{108}{203}$	$\frac{4\ 575}{3190}$	$E_{pd} = \frac{494\ 132}{648\ 521}$	$E_{pd} =$	1	
P	2 186	2 389							
	2025	2026							
	Enero	Enero							
Q	1649	1764	$E_{pd} = \frac{(1764-1649)(2612+2389)}{(2612-2389)(1764+1649)}$	$E_{pd} = \frac{115}{222}$	$\frac{5\ 000,801}{3413}$	$E_{pd} = \frac{575\ 092}{758\ 385}$	$E_{pd} =$	1	
P	2 389	2 612							
	2026	2027							
	Enero	Enero							
Q	1764	1887	$E_{pd} = \frac{(1887-1764)(2854+2612)}{(2854-2612)(1887+1764)}$	$E_{pd} = \frac{123}{243}$	$\frac{5\ 466}{3651}$	$E_{pd} = \frac{672\ 303}{886\ 717}$	$E_{pd} =$	1	
P	2 612	2 854							

Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados, la fórmula aplicada en un rango de tiempo de 5 años muestra que en todos los periodos la elasticidad precio de la demanda es igual a uno, de manera tal que la

demanda tiene elasticidad unitaria, por ende, al estar ante una variación en el precio la cantidad disminuye en una proporción igual.

El cálculo se efectuó con base en el precio de la porción (C\$2000) establecido de manera inicial según los diferentes factores competitivos presentes en el cantón, opción de compra que denotó gran preferencia de consumo en la encuesta. El aumento del precio anual en este escenario se dio bajo el supuesto de una disminución en la inflación, por lo que el aumento necesario sería menor que en el escenario normal.

4.3.3.3 Escenario estresado cálculo de la elasticidad precio de la demanda.

Figura 3

Cálculo de la elasticidad en un escenario estresado

Cálculo de la elasticidad en escenario estresado											
	2023	2024									
	Enero	Enero									
Q	900	962	Epd=	$\frac{(962-900)(2240+2000)}{(2240-2000)(962+900)}$	Epd=	$\frac{62}{240}$	$\frac{4\ 240}{1862}$	Epd=	$\frac{262\ 880}{446\ 880}$	Epd=	1
P	2 000	2 240									
	2024	2025									
	Enero	Enero									
Q	962	1029	Epd=	$\frac{(1029-962)(2509+2240)}{(2509-2240)(1029+962)}$	Epd=	$\frac{67}{269}$	$\frac{4\ 749}{1991}$	Epd=	$\frac{318\ 170}{535\ 181}$	Epd=	1
P	2 240	2 509									
	2025	2026									
	Enero	Enero									
Q	1029	1102	Epd=	$\frac{(1102-1029)(2810+2509)}{(2810-2509)(1102+1029)}$	Epd=	$\frac{73}{301}$	$\frac{5\ 319}{2\ 131}$	Epd=	$\frac{388\ 262}{641\ 550}$	Epd=	1
P	2 509	2 810									
	2026	2027									
	Enero	Enero									
Q	1102	1180	Epd=	$\frac{(1180-1102)(3147+2810)}{(3147-2810)(1180+1102)}$	Epd=	$\frac{78}{337}$	$\frac{5\ 957}{2\ 282}$	Epd=	$\frac{464\ 638}{769\ 451}$	Epd=	1
P	2 810	3 147									

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados del cálculo realizado en un plazo de 5 años evidencian que la elasticidad unitaria se mantiene, ya que la elasticidad precio de la demanda es igual a 1. Lo anterior nos dice que, por ejemplo, si el precio sube un 5% la cantidad demandada se reducirá en un 5%. El escenario estresado se desarrolló con el supuesto de un incremento en la inflación, lo que implica la necesidad de un aumento mayor en el precio.

4.4 Variable N.º 4: Costos y Fondos del Proyecto

En este apartado se procede con el cálculo de las variables financieras:

- Valor Actual Neto (VAN).
- Tasa interna de Retorno (TIR).
- Tasa Mínima de Rendimiento.

Lo anterior en función a un coeficiente beta, además, dichos cálculos se realizan con base en un análisis de sensibilidad de tres escenarios: normal, optimista y estresado.

4.4.1 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero que nos permite calcular el valor presente de los flujos de caja futuros, se obtienen a raíz de la inversión que se ha planificado. Asimismo, consiste en descontar al momento actual los flujos de caja que presentará el proyecto, menos la inversión inicial.

Como instrumento se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{T=1}^N \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

La misma se puede explicar de la siguiente manera:

V_t = Flujos de caja en el periodo t.

I_0 = Número de periodos considerados.

K = Tipo de Interés.

Por consiguiente, y según los resultados obtenidos se establecen los siguientes parámetros para su respectivo análisis:

- VAN mayor a 0 ($VAN > 0$) → La inversión generará ganancias, por lo que el proyecto se puede aceptar.
- VAN menor a 0 ($VAN < 0$) → La inversión generará pérdidas, por lo que el proyecto no debería realizarse.
- VAN igual a 0 ($VAN = 0$) → La inversión no producirá ningún efecto económico, es decir, ni positivo ni negativo, por ende, la decisión debería basarse en otros criterios de interés ya que el proyecto podría tener otros factores de peso como, por ejemplo, la mejora del posicionamiento en el mercado.

4.4.1.1 Cálculo de la inversión inicial.

A continuación, se presenta una tabla en la cual se desglosa la inversión necesaria a realizar de manera inicial; los montos utilizados fueron recabados mediante investigaciones vía web y de manera presencial, con el propósito de obtener los precios que se manifiestan en el mercado con respecto a cada apartado/artículo que conforma la inversión total.

Tabla 23*Cálculo de la inversión inicial*

Inversión inicial	
Desglose	Monto
Local	₪ 500 000
Freidor	₪ 2 200 000
Urna	₪ 500 000
Congelador	₪ 600 000
Cámara de frío	₪ 500 000
Utensilios de cocina	₪ 1 000 000
Mobiliario	₪ 1 000 000
Materia prima alimentos/inventario	₪ 800 000
Permisos ministerio de salud	₪ 34 320
Abanicos	₪ 120 000
Campanola	₪ 600 000
Uniformes	₪ 100 000
Caja registradora	₪ 239 000
Total	₪ 8 193 320

Fuente: Elaboración propia.**4.4.1.2 Estimación de los flujos netos de efectivo por escenario.****4.4.1.2.1 Escenario normal.**

Supuestos:

- Se estima que el proyecto de inversión inicie en el mes de enero del año 2023.
- Los cálculos se realizan mediante lapsos anuales durante un estimado de la inversión de 23 años.
- Los ingresos están estimados en el estudio económico al determinar su demanda, en este caso en un escenario normal.

- Los costos implicados se ajustan dependiente su clasificación, cargas sociales establecidas por ley a un 26,50%, local de alquiler a un 10,60%, tasa impositiva a un 20%.
- Se estima un consumo de agua y luz de consideración normal, esto con base en la cantidad de horas en las que se prevé que esté en funcionamiento el restaurante, tomando en cuenta la cantidad de aparatos que se utilizan diariamente.

Estimando y teniendo en consideración los anteriores supuestos se muestra el flujo de efectivo para el escenario normal, derivando la posibilidad de analizar los resultados posteriormente para así determinar la capacidad de la PYME con respecto al cumplimiento de las obligaciones. Es importante destacar que el proyecto de inversión se estimó en un tiempo de funcionamiento determinado, pero esto no quiere decir que el mismo termine en ese plazo.

	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19
Inversión Inicial										
Aporte Socios										
Ingresos	110 310 694	118 032 442	126 294 713	135 135 343	144 594 817	154 716 454	165 546 606	177 134 868	189 534 309	202 801 711
Total Ingresos	110 310 694	118 032 442	126 294 713	135 135 343	144 594 817	154 716 454	165 546 606	177 134 868	189 534 309	202 801 711
Menos: Gastos Administrativos										
Servicios públicos	2 398 478	2 518 401	2 644 321	2 776 538	2 915 364	3 061 133	3 214 189	3 374 899	3 543 644	3 720 826
Pago de planilla	18 429 779	19 351 268	20 318 832	21 334 773	22 401 512	23 521 587	24 697 667	25 932 550	27 229 178	28 590 636
Cargas sociales	4 883 891	5 128 086	5 384 490	5 653 715	5 936 401	6 233 221	6 544 882	6 872 126	7 215 732	7 576 519
Erogación de alquiler	14 857 557	16 432 458	18 174 298	20 100 774	22 231 456	24 587 990	27 194 317	30 076 915	33 265 067	36 791 165
Licencia municipal	93 080	97 734	102 620	107 751	113 139	118 796	124 736	130 972	137 521	144 397
Basura residencial	204 775	215 014	225 765	237 053	248 906	261 351	274 419	288 139	302 546	317 674
Póliza de riesgo al trabajador del INS	279 239	293 201	307 861	323 254	339 417	356 388	374 207	392 917	412 563	433 191
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	1 396 195	1 466 005	1 539 305	1 616 271	1 697 084	1 781 938	1 871 035	1 964 587	2 062 816	2 165 957
Total de Gastos Administrativos	42 542 994	45 502 167	48 697 493	52 150 129	55 883 278	59 922 404	64 295 451	69 033 106	74 169 068	79 740 365
Utilidad antes de intereses e impuestos	67 767 699	72 530 275	77 597 220	82 985 215	88 711 539	94 794 051	101 251 155	108 101 763	115 365 241	123 061 346
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	67 767 699	72 530 275	77 597 220	82 985 215	88 711 539	94 794 051	101 251 155	108 101 763	115 365 241	123 061 346
Menos:										
Impuestos	22 062 139	23 606 488	25 258 943	27 027 069	28 918 963	30 943 291	33 109 321	35 426 974	37 906 862	40 560 342
Utilidad Neta	45 705 561	48 923 787	52 338 277	55 958 146	59 792 575	63 850 760	68 141 834	72 674 789	77 458 379	82 501 003
Total	45 705 561	48 923 787	52 338 277	55 958 146	59 792 575	63 850 760	68 141 834	72 674 789	77 458 379	82 501 003

	Año 20	Año 21	Año 22	Año 23
Inversión Inicial				
Aporte Socios				
Ingresos	216 997 831	232 187 679	248 440 816	265 831 673
Total Ingresos	216 997 831	232 187 679	248 440 816	265 831 673
Menos: Gastos Administrativos				
Servicios públicos	3 906 867	4 102 211	4 307 321	4 522 687
Pago de planilla	30 020 168	31 521 177	33 097 236	34 752 097
Cargas sociales	7 955 345	8 353 112	8 770 767	9 209 306
Erogación de alquiler	40 691 028	45 004 277	49 774 730	55 050 852
Licencia municipal	151 617	159 198	167 158	175 516
Basura residencial	333 557	350 235	367 747	386 134
Póliza de riesgo al trabajador del INS	454 851	477 594	501 473	526 547
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	2 274 255	2 387 968	2 507 366	2 632 735
Total de Gastos Administrativos	85 787 689	92 355 771	99 493 799	107 255 874
Utilidad antes de intereses e impuestos	131 210 142	139 831 908	148 947 017	158 575 800
Intereses	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	131 210 142	139 831 908	148 947 017	158 575 800
Menos:				
Impuestos	43 399 566	46 437 536	49 688 163	53 166 335
Utilidad Neta	87 810 576	93 394 372	99 258 854	105 409 465
Total	87 810 576	93 394 372	99 258 854	105 409 465

Fuente: Elaboración propia.

4.4.1.2.2 Escenario optimista.

Supuestos:

- Se estima que el proyecto de inversión inicie en el mes de enero del año 2023.
- Los cálculos se realizan mediante lapsos anuales durante un estimado de la inversión de 23 años.
- Los ingresos están estimados en el estudio económico al determinar su demanda, en este caso en un escenario optimista.
- Los costos implicados se ajustan dependiente su clasificación, cargas sociales establecidas por ley a un 26,50%, tasa impositiva a un 20%.
- Aproximadamente 20% más de ingresos, en comparación al escenario normal.
- Se aplica una disminución en los gastos de un 1,5% con respecto a los previstos en el escenario normal.
- Baja en la inflación de un 1,3%, quedando en 9,30%.
- Se estima un consumo de agua y luz de consideración normal, esto con base en la cantidad de horas en las que se prevé que esté en funcionamiento el restaurante, tomando en cuenta la cantidad de aparatos que se utilizan diariamente.

Estimando y teniendo en consideración los anteriores supuestos se muestra el flujo de efectivo para el escenario optimista, derivando la posibilidad de analizar los resultados posteriormente para así determinar la capacidad de la PYME con respecto al cumplimiento de las obligaciones. Es importante destacar que el proyecto de inversión se estimó en un tiempo de funcionamiento determinado, pero esto no quiere decir que el mismo termine en ese plazo.

	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19
Inversión Inicial										
Aporte Socios										
Ingresos	132 365 820	141 631 427	151 545 627	162 153 821	173 504 588	185 649 909	198 645 403	212 550 581	227 429 122	243 349 160
Total Ingresos	132 365 820	141 631 427	151 545 627	162 153 821	173 504 588	185 649 909	198 645 403	212 550 581	227 429 122	243 349 160
Menos: Gastos Administrativos										
Servicios públicos	2 362 501	2 480 626	2 604 657	2 734 890	2 871 634	3 015 216	3 165 977	3 324 276	3 490 489	3 665 014
Pago de planilla	18 429 779	19 351 268	20 318 832	21 334 773	22 401 512	23 521 587	24 697 667	25 932 550	27 229 178	28 590 636
Cargas sociales	4 883 891	5 128 086	5 384 490	5 653 715	5 936 401	6 233 221	6 544 882	6 872 126	7 215 732	7 576 519
Erogación de alquiler	13 157 365	14 381 000	15 718 434	17 180 248	18 778 011	20 524 366	22 433 132	24 519 413	26 799 719	29 292 092
Licencia municipal	93 080	97 734	102 620	107 751	113 139	118 796	124 736	130 972	137 521	144 397
Basura residencial	204 775	215 014	225 765	237 053	248 906	261 351	274 419	288 139	302 546	317 674
Póliza de riesgo al trabajador del INS	275 050	288 803	303 243	318 405	334 326	351 042	368 594	387 024	406 375	426 694
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	1 675 434	1 759 206	1 847 167	1 939 525	2 036 501	2 138 326	2 245 242	2 357 505	2 475 380	2 599 149
Total de Gastos Administrativos	41 081 877	43 701 737	46 505 207	49 506 360	52 720 429	56 163 905	59 854 648	63 812 005	68 056 940	72 612 175
Utilidad antes de intereses e impuestos	91 283 943	97 929 690	105 040 420	112 647 460	120 784 159	129 486 004	138 790 755	148 738 576	159 372 182	170 736 986
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	91 283 943	97 929 690	105 040 420	112 647 460	120 784 159	129 486 004	138 790 755	148 738 576	159 372 182	170 736 986
Menos:										
Impuestos	26 473 164	28 326 285	30 309 125	32 430 764	34 700 918	37 129 982	39 729 081	42 510 116	45 485 824	48 669 832
Utilidad Neta	64 810 779	69 603 404	74 731 294	80 216 696	86 083 242	92 356 023	99 061 675	106 228 460	113 886 358	122 067 154
Total	64 810 779	69 603 404	74 731 294	80 216 696	86 083 242	92 356 023	99 061 675	106 228 460	113 886 358	122 067 154

	Año 20	Año 21	Año 22	Año 23
Inversión Inicial				
Aporte Socios				
Ingresos	260 383 602	278 610 454	298 113 186	318 981 109
Total Ingresos	260 383 602	278 610 454	298 113 186	318 981 109
Menos: Gastos Administrativos				
Servicios públicos	3 848 265	4 040 678	4 242 712	4 454 847
Pago de planilla	30 020 168	31 521 177	33 097 236	34 752 097
Cargas sociales	7 955 345	8 353 112	8 770 767	9 209 306
Erogación de alquiler	32 016 257	34 993 769	38 248 189	41 805 271
Licencia municipal	151 617	159 198	167 158	175 516
Basura residencial	333 557	350 235	367 747	386 134
Póliza de riesgo al trabajador del INS	448 028	470 430	493 951	518 649
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	2 729 106	2 865 562	3 008 840	3 159 282
Total de Gastos Administrativos	77 502 344	82 754 160	88 396 600	94 461 102
Utilidad antes de intereses e impuestos	182 881 258	195 856 294	209 716 586	224 520 007
Intereses	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	182 881 258	195 856 294	209 716 586	224 520 007
Menos:				
Impuestos	52 076 720	55 722 091	59 622 637	63 796 222
Utilidad Neta	130 804 538	140 134 203	150 093 949	160 723 785
Total	130 804 538	140 134 203	150 093 949	160 723 785

Fuente: Elaboración propia.

4.4.1.2.3 Escenario estresado.

Supuestos:

- Se estima que el proyecto de inversión inicie en el mes de enero del año 2023.
- Los cálculos se realizan mediante lapsos anuales durante un estimado de la inversión de 23 años.
- Los ingresos están estimados en el estudio económico al determinar su demanda, en este caso en un escenario estresado.
- Los costos implicados se ajustan dependiente su clasificación, cargas sociales establecidas por ley a un 26,50%, tasa impositiva a un 20%.
- Mediante el supuesto de una baja clientela se realiza una considerable disminución en los ingresos, iniciando con el año 1 sobre el cual se aplica una reducción de ¢15.000.000 sobre el monto de los ingresos y por consecuencia la minimización de los ingresos en todos los años.
- Aumento en la inflación de un 1,4% con respecto al escenario normal, quedando en 12%.
- Se estima un consumo de agua y luz de consideración normal, esto con base en la cantidad de horas en las que se prevé que esté en funcionamiento el restaurante, tomando en cuenta la cantidad de aparatos que se utilizan diariamente.

Estimando y teniendo en consideración los anteriores supuestos se muestra el flujo de efectivo para el escenario estresado, derivando la posibilidad de analizar los resultados posteriormente para así determinar la capacidad de la PYME con respecto al cumplimiento de las obligaciones. Es importante destacar que el proyecto de inversión se estimó en un tiempo de funcionamiento determinado, pero esto no quiere decir que el mismo termine en ese plazo.

	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19
Inversión Inicial										
Aporte Socios										
Ingresos	82 729 514	88 520 580	94 717 020	101 347 212	108 441 517	116 032 423	124 154 692	132 845 521	142 144 707	152 094 837
Total Ingresos	82 729 514	88 520 580	94 717 020	101 347 212	108 441 517	116 032 423	124 154 692	132 845 521	142 144 707	152 094 837
Menos: Gastos Administrativos										
Servicios públicos	2 398 478	2 518 401	2 644 321	2 776 538	2 915 364	3 061 133	3 214 189	3 374 899	3 543 644	3 720 826
Pago de planilla	18 429 779	19 351 268	20 318 832	21 334 773	22 401 512	23 521 587	24 697 667	25 932 550	27 229 178	28 590 636
Cargas sociales	4 883 891	5 128 086	5 384 490	5 653 715	5 936 401	6 233 221	6 544 882	6 872 126	7 215 732	7 576 519
Erogación de alquiler	16 638 473	18 635 089	20 871 300	23 375 856	26 180 959	29 322 674	32 841 395	36 782 362	41 196 245	46 139 795
Licencia municipal	93 080	97 734	102 620	107 751	113 139	118 796	124 736	130 972	137 521	144 397
Basura residencial	204 775	215 014	225 765	237 053	248 906	261 351	274 419	288 139	302 546	317 674
Póliza de riesgo al trabajador del INS	279 239	293 201	307 861	323 254	339 417	356 388	374 207	392 917	412 563	433 191
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	1 047 147	1 099 504	1 154 479	1 212 203	1 272 813	1 336 454	1 403 277	1 473 440	1 547 112	1 624 468
Total de Gastos Administrativos	43 974 861	47 338 298	51 009 669	55 021 143	59 408 510	64 211 603	69 474 770	75 247 406	81 584 542	88 547 506
Utilidad antes de intereses e impuestos	38 754 652	41 182 282	43 707 352	46 326 069	49 033 006	51 820 820	54 679 922	57 598 115	60 560 165	63 547 331
Intereses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	38 754 652	41 182 282	43 707 352	46 326 069	49 033 006	51 820 820	54 679 922	57 598 115	60 560 165	63 547 331
Menos:										
Impuestos	16 545 903	17 704 116	18 943 404	20 269 442	21 688 303	23 206 485	24 830 938	26 569 104	28 428 941	30 418 967
Utilidad Neta	22 208 750	23 478 166	24 763 948	26 056 626	27 344 703	28 614 335	29 848 984	31 029 010	32 131 224	33 128 363
Total	22 208 750	23 478 166	24 763 948	26 056 626	27 344 703	28 614 335	29 848 984	31 029 010	32 131 224	33 128 363

	Año 20	Año 21	Año 22	Año 23
Inversión Inicial				
Aporte Socios				
Ingresos	162 741 475	174 133 379	186 322 715	199 365 305
Total Ingresos	162 741 475	174 133 379	186 322 715	199 365 305
Menos: Gastos Administrativos				
Servicios públicos	3 906 867	4 102 211	4 307 321	4 522 687
Pago de planilla	30 020 168	31 521 177	33 097 236	34 752 097
Cargas sociales	7 955 345	8 353 112	8 770 767	9 209 306
Erogación de alquiler	51 676 570	57 877 759	64 823 090	72 601 860
Licencia municipal	151 617	159 198	167 158	175 516
Basura residencial	333 557	350 235	367 747	386 134
Póliza de riesgo al trabajador del INS	454 851	477 594	501 473	526 547
Publicidad (1,5% sobre ingresos)	1 705 691	1 790 976	1 880 525	1 974 551
Total de Gastos Administrativos	96 204 667	104 632 260	113 915 316	124 148 699
Utilidad antes de intereses e impuestos	66 536 808	69 501 118	72 407 399	75 216 607
Intereses	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos	66 536 808	69 501 118	72 407 399	75 216 607
Menos:				
Impuestos	32 548 295	34 826 676	37 264 543	39 873 061
Utilidad Neta	33 988 513	34 674 443	35 142 856	35 343 546
Total	33 988 513	34 674 443	35 142 856	35 343 546

Fuente: Elaboración propia.

4.4.1.3 Cálculo de la tasa mínima de rendimiento.

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) es la rentabilidad mínima que un inversionista espera obtener al realizar una determinada inversión. En otras palabras, la TMAR se utiliza como referencia para determinar si se realiza o no el proyecto de inversión, no aceptando menos que esta tasa; como referencia tomamos la estimación promedio de la TBP.

La Tasa Básica Pasiva (TBP) actual calculada por el Banco Central de Costa Rica (BCCR) es de 6,02%.

4.4.1.4 Cálculo de la TIR por escenario.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es la rentabilidad que nos está presentando el proyecto, de modo que, entre mayor TIR mayor rentabilidad. Esta es una herramienta financiera que funciona como un indicador claro y veraz para la toma de decisiones sobre el descarte o la realización de un proyecto.

Se desarrolla con la fórmula a continuación:

$$TIR = \sum_{i=0}^N \frac{CF_i}{(1+t)^i} - 0$$

CF_i = Flujo de fondos en el año i

t = Tasa Interna de Retorno

Para su interpretación se indica lo siguiente:

$TIR \geq R \rightarrow$ Se acepta el proyecto, ya que posee una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida.

$TIR \leq R \rightarrow$ Se rechaza el proyecto, ya que su rentabilidad es menor que la rentabilidad mínima requerida.

Tabla 27

Cálculo de la TIR según escenarios

Cálculo de la TIR según escenarios		
Escenario normal	Escenario optimista	Escenario estresado
302%	419%	158%

Fuente: Elaboración propia.

4.4.1.5 Cálculo de la desviación estándar con relación al Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

La desviación estándar mide la dispersión entre las variables que conlleva la investigación, también se puede entender como el promedio o la variación esperada para la media aritmética.

El coeficiente de variación es la relación que podemos encontrar entre el tamaño de la media y el grado de variación de una variante determinada, este resultado se expresa en porcentaje.

El cálculo lo desarrollamos utilizando los flujos de caja y el VAN al momento de presentar algún cambio en alguna de las variables, esto con el fin de obtener datos financieros correctos para la toma de decisiones, lo anterior se logra a través de la siguiente fórmula:

$$\frac{(VAN_N - VAN_E)}{VAN_e}$$

VAN_N = Nuevo VAN obtenido

VAN_e = VAN antiguo sobre el cual se calcula el nuevo

Tabla 28

Cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación en función al VAN

Cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación en función al VAN				
	Normal	Optimista	Estresado	Total
Posibilidad	50%	25%	25%	
VAN	¢376 991 260,16	¢543 504 496,24	¢170 916 666,52	
VAN esperado	¢188 495 630,08	¢135 876 124,06	¢42 729 166,63	¢367 100 920,77

	Varianza	Desviación estándar	Coeficiente de variación
	48 909 406 632 991	7 779 555 359 383 560	9 622 065 403 775 470
	17 450 530 169 792 000	132 100 455	1,08

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29

Cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación en función a la TIR

Cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación en función a la TIR				
	Normal	Optimista	Estresado	Total
Posibilidad	50%	25%	25%	
TIR	302%	419%	158%	
TIR esperada	151,18%	104,71%	39,60%	295,49%

	Varianza	Desviación estándar	Coeficiente de variación
	0,24%	38,04%	46,99%
	85,27%	0,923	0,938

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

Luego de concluir la obtención de los datos mediante la aplicación de las herramientas, y, habiendo realizado el análisis de los flujo de caja, se manifiesta la satisfacción de percibir resultados positivos, los cuales aportan un panorama alentador con respecto a la viabilidad del proyecto.

5.1 Variable N.º 1: Clientes del Restaurante

Se realiza un estudio de mercado, el cual busca identificar el perfil de los potenciales clientes del restaurante; el mismo arroja resultados que indican una participación ligeramente mayor del género masculino, aun cuando fue compartida entre cantidades iguales de hombres y mujeres, el género masculino es representado por un 53,8% y el femenino por un 46,2%, evidenciándose entre el total de los participantes la predominancia del estado civil soltero (a) en el cantón.

Se muestran cambios en cuanto al pensamiento de superación académica relacionados con la edad y época generacional, las personas de menor edad manifiestan mayor preocupación por la consecución de sus estudios, teniendo actualmente gran parte de ellos estudios universitarios, sin embargo, en su mayoría el nivel económico no es elevado, por lo que muchos sólo poseen educación secundaria; en contraste con las personas de mayor edad, quienes tienen mayormente niveles académicos más bajos, como por ejemplo, educación primaria.

El resultado del ingreso mensual de los encuestados va de menor a mayor cantidad, lo que indica que sobresalen las personas con menores ingresos según el rango establecido, es decir, Quepos no es un cantón de alto nivel económico.

5.2 Variable N.º 2: Restaurante de Pollo Frito

Las respuestas brindan datos muy alentadores, ya que hacen notar la gran disposición que tiene la población quepeña de darle oportunidad a una familia emprendedora por medio de la acción compra en un restaurante de esta índole.

Además, se pone en evidencia la importancia que recae en tener un lugar físico, como ha sido planificado, dado que la mayoría de personas tienen preferencia por consumir la comida rápida en el establecimiento, seguida de la opción para llevar, teniendo el local a disposición para ser atendido ya sea con su familia, amigos, o luego del trabajo para llevar a casa, lo que se traduce en una ventaja competitiva con respecto a los negocios que venden este tipo de comida sin poner a disposición del cliente la opción de consumir en el lugar, ofreciendo solamente para llevar mediante una ventanilla o bajo la modalidad express, siendo la menos preferida entre los encuestados por su costo adicional.

5.3 Variable N.º 3: Diferenciación de Producto y Servicio

De los datos suministrados las piezas de tamaño mediano y grande vendidas en las porciones habituales (2 piezas) o individualmente prevalecen como la opción de compra preferida entre los potenciales clientes, mientras que alrededor de un cuarto de los encuestados eligen las piezas de menor tamaño vendidas en cantidades varias, lo que sugiere que los competidores que ofrecen piezas de menor tamaño vendidas en cantidades varias son escogidos principalmente por el rango de precios que ofrecen.

Los acompañamientos son otra variante importante entre los competidores a tomar en cuenta, la encuesta da a elegir entre acompañamientos comunes del pollo frito, como lo son las tortillas suaves y las papas fritas, también se generaron opciones diferenciadas para conocer la

disposición hacia estos productos (plátanos tostados, aros de cebolla y tortillas tostadas), siendo los plátanos tostados los más elegidos entre los encuestados, seguidos de los aros de cebolla y las habituales tortillas suaves.

5.4 Variable N.º 4: Costos y Fondos del Proyecto

Considerando los tres escenarios: Normal, Optimista y Estresado, el Valor Actual Neto en función al análisis de sensibilidad, la Tasa Mínima de Rendimiento de 6,02% y la Tasa Interna de Retorno esperada, así como todos los resultados mostrados en el capítulo anterior, se demuestra la viabilidad financiera del proyecto al evidenciar el incremento consecutivo de las utilidades año tras año.

Como resultado de la investigación y el estudio financiero, aplicando las herramientas de obtención de datos y realizando el análisis de los flujos de caja, podemos observar que inclusive en el escenario estresado el proyecto es viable, ya que brinda la recuperación de la inversión bajo los diferentes supuestos y su modificación adaptativa para percibir su reacción ante el estudio financiero; por ende, basado en dichos supuestos el proyecto en los tres escenarios supera la tasa básica pasiva con respecto al costo del inversionista, generando resultados muy positivos, los cuales son favorables para la realización de la inversión familiar hacia su ejecución.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

En el siguiente apartado se exponen las conclusiones obtenidas como resultado de la investigación elaborada en los capítulos anteriores, abordando la pregunta y los objetivos de la investigación, tanto el objetivo general como los objetivos específicos planteados en un inicio, esto con el fin de dar certeza de su implementación y desarrollo según lo expuesto.

6.1.1 Conclusiones específicas.

Las conclusiones específicas se determinan con base a cada uno de los objetivos específicos planteados y se detallan a continuación:

- Se logró efectuar un estudio de mercado para determinar el perfil de los potenciales clientes del restaurante y la posible localización de la estructura, esto por medio de las encuestas aplicadas a las personas que habitan el cantón según el tamaño de la muestra, determinando que los potenciales clientes de la PYME son en su mayoría personas solteras con un nivel de ingresos medio, quienes nos perciben como una opción atractiva de comida rápida, manifestando gran disposición por apoyar el emprendimiento, además se identificó el distrito de Quepos como el más óptimo para la localización, la mayoría de la población del cantón se concentra en este distrito, siendo el más activo económicamente.
- Se pudo estimar la variable económica elasticidad precio de la demanda con el propósito de determinar variaciones en los precios, a través de los cálculos efectuados utilizando montos derivados del proceso investigativo, así como del desarrollo de la fórmula elasticidad-precio de la demanda, todo lo anterior aplicado a tres posibles escenarios, evidenciando que la demanda tiene una elasticidad unitaria, por ende, la variación de la cantidad demandada es porcentualmente igual a la del precio.

- Se realizó la estimación de costos y el estudio financiero para la implementación del proyecto; al cuantificar la inversión inicial se determinó la utilización de fondos familiares propios, para el estudio financiero se desarrolló un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Normal, Optimista y Estresado, del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero de dichas variables a través del cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación.
- Se estructuró una propuesta con su respectivo cronograma de implementación a través del diagrama de Gantt para el desarrollo del proyecto, detallando su relación con la zona específica, el cantón de Quepos. La propuesta establece el paso a paso de la puesta en marcha, tomando como prioritario lo referente al talento humano, además de prestar especial atención a las normativas que rigen los establecimientos comerciales en Quepos, lo anterior en conjunto con la oferta de un producto y servicio dirigido al mercado meta, buscando diferenciarnos de los competidores con el fin de ser siempre percibidos como una opción con valores agregados y precios accesibles.

6.1.2 Conclusión general.

La conclusión conocida como final se realiza tomando como base la pregunta de investigación y el objetivo general.

- Se puede concluir, de acuerdo con las proyecciones obtenidas del estudio correspondiente, que es viable la prefactibilidad de la PYME sobre la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos de la provincia de Puntarenas.

6.2 RECOMENDACIONES

Como consecuencia de la investigación, podemos detallar las recomendaciones para la realización del proyecto:

- El estudio de mercado se recomienda sea continuo, ya que con el paso del tiempo el entorno social cambia, así como los gustos y las preferencias de los consumidores; como ejemplo, aplicar encuestas de manera periódica, mas no seguida, generando información que revele cambios en la percepción relacionada con los gustos y preferencias, procurando la adaptación y resiliencia del restaurante con el propósito de aumentar su valor agregado.
- Procurar mantener en constante revisión los aspectos técnicos y legales en los que está involucrado el proyecto, disminuyendo la posibilidad de contratiempos.
- Contar con recetas estandarizadas para evitar diferentes sazones.
- Prestar especial atención al servicio al cliente, inculcando su importancia entre los trabajadores de la PYME ya que las personas se muestran susceptibles ante el trato que se brinda a razón del tamaño de la zona y su expectativa común, generando además fidelidad en la clientela y la publicidad conocida como de boca en boca.
- Aprovechar los beneficios que ofrece el benchmarking con el fin de obtener ventajas competitivas en el mercado, de la misma manera que se le puede dar uso a los datos e información recopilada en el análisis de la competencia, tomando ventaja de las debilidades que muestran los competidores.
- Analizar la oferta hacia turistas de la zona, puesto que la ubicación del restaurante es conocida por su gran visitación de extranjeros, por ende, se debe mantener presencia en

las plataformas usualmente utilizadas cuando se trata de buscar lugares gastronómicos, así como la creación de una página web propia, en la cual se brinde información de interés con la opción de cambiar de idioma.

- Además de la página web, se recomienda tener presencia en las diferentes redes sociales para estar al alcance del consumidor cuando este lo necesite y así llegar a un mayor número de personas, el manejo de las redes debe ser activo e innovador, introduciendo a su vez combos y promociones que llamen la atención y motiven el seguimiento de la actividad.

CAPÍTULO VII: PROPUESTA

Este apartado se realiza luego de haber analizado los datos recopilados a lo largo de la investigación, así como los factores que definen y moldean a una empresa o a un determinado proyecto, esto en el ámbito externo e interno, las variables fundamentales que afectan directamente los resultados finales. A continuación, se presenta la propuesta de un proyecto de emprendimiento sobre la creación de una empresa bajo el formato PYME para la comercialización de Pollo Frito.

7.1 Nombre de la propuesta

¡Qué Pollazo!

7.2 Institución, organización o población en la cual se desarrollará

Su desarrollo se lleva a cabo en la población de Quepos, cantón perteneciente a la provincia de Puntarenas.

7.3 Objetivo general y específicos de la propuesta

Objetivo general

Brindar al cliente una solución alimenticia que satisfaga sus deseos y necesidades del producto y servicio a un precio accesible en el cantón de Quepos, año 2023.

Objetivos específicos

- Inspeccionar la ejecución de los procesos para velar por el cumplimiento de las normativas legales.
- Emplear el equipo de talento humano idóneo ante la atención de sus roles en el proyecto
¡Qué Pollazo!
- Diseñar mediante la creación del restaurante una solución alimenticia dirigida al mercado meta.

7.4 Cronograma de actividades y responsables

Figura 22

Diagrama de Gantt

Objetivo	Actividad	Responsable	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
Inspeccionar la ejecución de los procesos para velar por el cumplimiento de las normativas legales	Inscribir la sociedad ante un notario	Socios	■							
	Buscar y alquilar el local	Socios	■							
	Solicitud de permisos, licencias y patentes	Socios		■						
	Acondicionar el local	Socios		■						
	Compra de bienes muebles (equipamiento)	Socios		■	■					
	Diseño y planificación del menú	Socios			■					
	Búsqueda de proveedores	Administrador (a)				■				
Emplear el equipo de talento humano idóneo ante la atención de sus roles en el proyecto ¡Qué Pollazo!	Negociación con proveedores	Administrador (a)				■				
	Reclutamiento y selección de personal	Socios				■				
	Contratación de personal	Socios					■			
	Capacitación de personal	Socios					■			
Diseñar mediante la creación del restaurante una solución alimenticia dirigida al mercado meta	Diseño y compra de uniformes para el personal	Socios						■		
	Compra de materia prima	Socios						■		
	Creación de la página web	Administrador (a)							■	
	Publicidad en redes sociales	Administrador (a)							■	■
	Inauguración	Administrador (a)								■

Fuente: Elaboración propia.

7.5 Presupuesto necesario para su implementación

El presupuesto necesario para llevar a cabo la propuesta del proyecto ¡Qué Pollazo! es de ₡8.193.320, cifra representada en el tipo de moneda oficial de Costa Rica (colón). Dicho monto se calculó y desglosó previamente en el apartado referente a los costos inmersos y la inversión inicial del mismo.

7.6 Descripción detallada de las fases de la propuesta

Se procede a explicar las fases que conlleva la propuesta presentada, detallando los trámites que deben ser solicitados para el correcto funcionamiento del proyecto.

7.6.1 Inscripción de la sociedad ante un notario.

Se efectuará la inscripción del proyecto bajo el concepto de sociedad anónima (S.A.) ya que, mediante acuerdo común, se considera que es la mejor opción para salvaguardar los derechos de los implicados, evitando las consecuencias de discrepancias futuras pues a pesar de ser familia no se está excepto de ello, además de los beneficios que otorga el definir la empresa como tal.

7.6.2 Permisos municipales.

De acuerdo con la información recabada a través de la Municipalidad de Quepos el orden de tramitar los requisitos necesarios para obtener los permisos municipales es el siguiente:

- 1) Resolución municipal de ubicación: Se debe presentar el formulario con la información de la parte a, b y c completa, además de la firma en la parte posterior con su respectiva personería o poder. El trámite debe presentarse personalmente en la plataforma de servicios, en caso de enviarlo con un tercero se debe autenticar la firma del formulario con un profesional en derecho.
- 2) Permiso de salud: Pago del entero del permiso y resolución municipal de ubicación.
- 3) Requisitos de licencia comercial se en listan en la parte posterior del formulario.

Además, es importante mencionar al momento de establecer el contrato de arrendamiento el dueño del inmueble debe contar con la licencia de alquiler de local comercial, la cual debe encontrarse al día con todas las obligaciones municipales y con el Ministerio de Salud.

Figura 23

Formulario por completar para el trámite de la patente municipal

Formulario único de Licencias Comerciales para actividades de bajo riesgo
Región Pacífico Central

Fecha de recibido: _____ N. De trámite: _____ 1) Motivo de la presentación: Primera vez () / Renovación o Actualización ()

A. Datos del Solicitante o Representante Legal

2) Nombre del solicitante: _____ 3) Cédula de identidad: _____
 4) En calidad de: Apoderado () / Representante legal () de la Sociedad Denominada (Razón social): _____
 Cédula Jurídica: _____
 5) Ubicación: Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____
 Barrio: _____ 6) Dirección exacta: _____
 7) Teléfono Domicilio: _____ 8) Fax: _____ 9) Celular: _____
 10) Correo electrónico: _____ 11) Medio de notificación: _____

B. Datos del Propietario del Local o Establecimiento

14) Nombre del propietario: _____ 15) Cédula: _____
 16) Teléfono Domicilio: _____ 17) Fax: _____ 18) Celular: _____
 19) Correo electrónico: _____ 20) Medio para recibir notificaciones: _____
 21) Firma del propietario: _____

C. Datos del Establecimiento o Propiedad donde se realiza la actividad

22) Nombre Comercial: _____ 23) Descripción de la actividad: _____
 24) Actividades secundarias: _____
 25) Ubicación: Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____
 26) Dirección exacta: _____
 27) N. De Finca: _____ 28) N. De Plano: _____ 29) Área de trabajo en metros cuadrados: _____
 30) Fecha de inicio de actividades: _____ 31) Horario de trabajo: Apertura: _____ Cierre: _____
 32) Cantidad de Trabajadores: Mujeres _____ Hombres _____ incluye al solicitante en la cantidad de trabajadores: Si _____ No _____
 33) Página web: _____
 34) Uso de oficina: Clasificación de actividad SENASA: subestancia () pequeña () mediana () grande ()
 35) El inmueble en que está instalado el establecimiento es: propio () arrendado () concesionado () otro _____

D. Ingresos o Proyección de Ingresos de la Licencia Comercial

Valor de inventarios	€	Total mensual de alquileres pagados	€
Meradería o producto elaborado	€	Total mensual de salarios pagados	€
Materias primas	€	Mobiliario, maquinaria y equipo	€
Mobiliario, maquinaria y equipo	€	Venta o Proyección de ingresos	€
Edificio e instalaciones	€		

DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE LICENCIA COMERCIAL PARA ACTIVIDAD DE BAJO RIESGO

Yo _____ en mi condición de Persona física () Jurídica () solicito sea otorgado el permiso que señala la Ley General de Salud () o Certificado Veterinario de Operación requerido en la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal (), a mi representación, para lo cual dedero bajo fe de juramento y que de no decir la verdad incurriré en perjuicio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y consiguiente de la importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

Primero.—Que conozco la legislación aplicable a la actividad señalada en el presente formulario único que se realizará en el establecimiento indicado y que este cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

Segundo.—Que la información que contiene el formulario unificado es verdadera.

Tercero.—Que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 44, 74 y 74 bis de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social y el artículo 66 del Reglamento del Seguro Social, me comprometo a la inscripción como patrono, trabajador independiente o en ambas modalidades dentro de los ocho días siguientes al inicio de la actividad. Asimismo, dedero estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

Cuarto.—Que cumplo con lo establecido en la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 "Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos a la Salud" y sus reglamentos (señalado el punto "tercer bis" anterior por el inciso a) del artículo 61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado mediante el decreto ejecutivo N° 37195-5 de 26 de junio de 2012), y sus reformas.

Quinto.—Que el establecimiento cumple con lo estipulado en la Ley de Igualdad de Oportunidades para las personas con discapacidad, Ley 7900 y su Reglamento en lo concerniente al acceso y a las instalaciones físicas, así como que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 9°, Condiciones Previas o el artículo 7 del Reglamento para el Otorgamiento de Certificado Veterinario de Operación de SENASA.

Renovación o Actualización de Registro: Dedero que la actividad para la cual solicito el PSF o CVO, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez del PSF o CVO, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado dicho permiso para lo cual dedero y aporto lo siguiente:

Indicación y referenciación de los cambios ocurridos (Regencia, personal profesional y técnico de un servicio de salud o afín, propietario, razón social, odebida jurídica, tamaño y otros).

Sexto.—Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.

Quedo enterado que el establecimiento debe de mantener su funcionamiento dentro de los parámetros autorizados y que en caso de incurrir en violación a la legislación vigente aplicable, en especial la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495 del 6 de abril del 2005, el Decreto Ejecutivo N° 34959-MAG, "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación" y la Ley General de Salud N° 8345, el SENASA revisará al CVO conforme a las disposiciones vigentes, sin perjuicio de otras acciones de índole administrativo o judicial.

Séptimo.—Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjuicio. Asimismo, exonerado de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración, y soy condecorador de que, si la autoridad de salud llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuantían con la debida autorización sanitaria, suspenderé o cancelaré el PSF.

Quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjuicio y falso testimonio. Asimismo, exonerado de toda responsabilidad a las autoridades del Servicio Nacional de Salud Animal por el otorgamiento del CVO con base en lo declarado bajo fe de juramento. Es todo.

Firma en _____ a las _____ horas del día _____ del mes de _____ del año _____ Firma: _____

Autorización a tercero: Si el trámite es realizado por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad certificada del titular, acompañada de la respectiva autorización.

Banco Nacional de Costa Rica	En C. Colones: 213715-6 ENCR Fideicomiso 672-1-7	En \$. Dólares: 617477-5 BNCR Fideicomiso 672-1-7
Banco Bancarios de SENASA		
Banco Nacional de Costa Rica	En colones – cuenta corriente: 100-01-561-000886-1 Cuenta ahorro: 1510911019008669	
Banco de Costa Rica	En colones – cuenta corriente: 00128258-7 Cuenta ahorro: 1530100102025872	

Primeravez	Renovación	Uso de requisitos entregados en LICENCIA COMERCIAL (para uso interno)	ILUSTRACION (para uso interno)
		Presentar: cédula de identidad o cédula de residencia libre de condición o UIMEX en caso de ser extranjero	
		Presentar certificación de personería jurídica	
		Fotocopia del plano catastrado (se revisa externamente)	
Primeravez	Renovación	Uso de requisitos entregados en LICENCIA COMERCIAL (para uso interno)	ILUSTRACION (para uso interno)
		Presentar: Póliza de seguros de trabajo emitida por entidad aseguradora o exoneración	
		Estar inscrito como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda	
		Autorización por concepto de derechos de autor	
		Fotocopia del contrato de arrendamiento y presentación del original o nota de autorización del propietario con copia de estudio. Para la Municipalidad de Quepos es obligatorio presentar el contrato de arrendamiento.	
		Gran colones en libras fiscales o pago del arriendo	
		Presentar comprobante de pago a favor del Servicio Nacional de Salud Animal del MAG o a favor del Ministerio de Salud, según correspondiente, o bien, el comprobante de cancelación del pago extendido por el IMAS.	
		Libro del personal profesional y técnico en campos de la salud y afines a la salud que laboran o están autorizados para laborar en el establecimiento, detallando nombre completo, número de cédula de identidad y profesión (para trámite de un establecimiento de salud y afín regulado por el Ministerio de Salud).	
		Autorización vigente emitida por el Colegio de Médicos Veterinarios de Costa Rica de regencia o asesor médico veterinario (cuando son establecimientos regulados por el conforme al Decreto Ejecutivo N°19194)	
		Revisión interna (usuario no debe presentárselo pero sí su cumplimiento)	
		Que el solicitante se encuentre al día en los pagos correspondientes a la CCSS y FODESAP	
		Que el solicitante, así como el dueño del inmueble donde se va a desarrollar la actividad, estén al día en el pago de impuestos y servicios (Bases o multas) municipales.	
		Ministerio de Salud: revisa en el sistema no encontrarse errores en el Registro de Infracciones, Ley No. 9028	
		SENASA: revisa en la inspección de campo que cuente con Plan de Manejo de Residuos (cuando aplique)	

Nombre y firma de funcionario que recibe solicitud: _____ Fecha: _____

Fuente: Tomado de Municipalidad de Quepos (<https://muniquepos.go.cr/wp-content/uploads/2021/02/NUEVO-FORMULARIO-DE-PATENTES.pdf>)

7.6.3 Permisos sanitarios y normativa del Ministerio de Salud sobre la ley referida de alimentos

Al realizar la investigación sobre la Ley General de Salud y el Reglamento general para permisos sanitarios de funcionamiento para el proyecto ¡Qué Pollazo! se evidencia que los permisos y las autorizaciones otorgadas por el Ministerio de Salud para emprendimientos

comerciales deben contar con la autorización o permiso sanitario de funcionamiento para operar en el territorio costarricense.

7.6.3.1 Legislación específica

- Decreto 43432-S, Reglamento general para permisos sanitarios de funcionamiento, permisos de habilitación y autorizaciones para eventos temporales de concentración masiva de personas, otorgados por el Ministerio de Salud.
- Ley General de Salud, N°5395.

Los siguientes requisitos se presentan en el Área Rectora del Ministerio de Salud en la localidad de Quepos:

- Formulario de Solicitud.
- Declaración Jurada con el formato del Anexo 3 (por primera vez) según el Decreto 43432-S.
- Documento de identidad.
- Copia del comprobante de pago de servicios de acuerdo con el grupo de riesgo, en este caso: Grupo B: \$50.
- Informe Técnico de Inspección: Establecimientos que utilicen o expendan gas licuado de petróleo (GLP) *sólo si aplica*.
- Informe de Verificación: Establecimientos que se utilice o expendan gas natural licuado (GNL) *sólo si aplica*.
- Certificado o informe de verificación de instalaciones eléctricas *sólo si aplica*.

REFERENCIAS

- Adalid Medina, E. P. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Honduras.
- Alanya Huarcaya , S. R. (2012). *Los libros y registros tributarios a través de un sistema contable, aplicando el plan contable general empresarial en codicalza E.I.R.L*. Obtenido de Repositorio Universidad Nacional del Centro de Perú: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/2356/Alanya%20Huarcaya.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alarcón Monge , J., Mata Alpízar , C. G., Mata Alpízar , S. A., & Mora Vásquez , L. (agosto de 2016). *Diseño del sistema contable y control interno para la empresa FHM OKYNAWA S.A*. Obtenido de Universidad de Costa Rica. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Administración de Negocios : <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5376/1/40229.pdf>
- Alfaro Pizarro, R. A., Flores Díaz, K. V., Marín Alvarado , J. E., & Tapia Suazo , L. G. (junio de 2017). *Propuesta para la mejora contable y estructura de control interno en la empresa ElectroCare S.A*. Obtenido de Universidad de Costa Rica, Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Administracion de Negocios: <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5013/1/41562.pdf>
- Angie Marín L., E. H. (1 de 7 de 2016). Metodología para el análisis de datos cualitativos en investigaciones orientadas al aprovechamiento de fuentes renovables de energía. Venezuela.
- Aray, R. (2018). *Mercado y Consumidor, Mercado y Producto*.
- Aresep. (20 de Mayo de 2021). <https://aresep.go.cr/tarifas/tarifas-vigentes/2199-tarifa-acueducto-aya-2017-2021>.

Arias Sandí, G. (2018). *Propuesta de mejora a la gestión financiera para una empresa de comercialización de artículos deportivos*. Obtenido de Universidad de Costa Rica : <http://www.kerwa.ucr.ac.cr:8080/bitstream/handle/10669/75517/TFG%20Completo%20-%20Gisella%20Arias%20B49570%20vf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arias, P. S. (2016). *Economipedia.com*.

Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, 99-118. Obtenido de Pymes. *Sinapsis* (8), 99- 118.

Arturo Hernández Escobar, M. R. (2018). *Metodología de la Investigación Científica*. Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

Aumento de la cantidad de microempresas en el país. (2017). Obtenido de Ministerio de Economía, Industria y Comercio: <https://www.meic.go.cr/meic/comunicado/940/aumento-la-cantidad-de-microempresas-en-el-pais.php>

Azuaje , N. (14 de febrero de 2018). *Principales dificultades que enfrentan las PYME relacionadas con su gestión financiera*. Obtenido de Grupo Consultor Financiero : <http://grupocf.biz/2018/02/14/principales-dificultades-que-enfrentan-las-pyme/>

B, A. C. (2016). *Análisis Financiero*. UNID.

Bermúdez Carrillo, L. A. (2014). Necesidades de capacitación de las PYMES del cantón de Bagaces . *Reflexiones 93* (2), 11-21.

Bolaños Hidalgo, S., & Salazar Brenes, V. M. (2015). *Gestión de las PYMES en Costa Rica*. Obtenido de Una aproximación de las prácticas de encadenamientos productivos con

enfoque de RSE en las PYMES costarricenses:

https://www.researchgate.net/profile/Roy_Mora_Vega/publication/329845198_Una_aproximacion_a_las_practicas_de_encadenamientos_productivos_con_enfoque_de_RSE_en_las_PYMES_costarricenses/links/5c1d7daf92851c22a33d3684/Una-aproximacion-a-las-practicas-de-enca

Cano Morales, A. M. (2017). *Contabilidad gerencial y presupuestaria, 2a. Edición: Bajo Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera*. Ediciones de la U.

CNFL. (2021). <https://www.cnfl.go.cr/calculadora-energetica-cnfl>.

Coello, C. E. (2016). *La información financiera y administrativa*. Mexico: Azucena Garcia Nares.

David M. Levine, T. C. (2006). *Estadística para Administración*. Mexico: Pearson.

Definición de PyMEs. (2012). Obtenido de Cámara de Industrias de Costa Rica : <https://cicr.com/120-mipymes-se-han-graduado-de-programa-innovex-2/>

Delgado , G. I., & Gómez Chi, S. V. (julio de 2019). *Importancia de la contabilidad dentro de las PYMES*. Obtenido de Eumed.net: <https://www.eumed.net/rev/ce/2019/3/contabilidad-pymes.html>

Diario Digital Nuestro País. (7 de julio de 2022). Inflación interanual sigue en aumento en Costa Rica. [https://www.elpais.cr/2022/07/07/inflacion-interanual-sigue-en-aumento-en-costarica/#:~:text=San%20Jos%C3%A9%20%20jul%20\(Elpa%C3%ADs,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\)](https://www.elpais.cr/2022/07/07/inflacion-interanual-sigue-en-aumento-en-costarica/#:~:text=San%20Jos%C3%A9%20%20jul%20(Elpa%C3%ADs,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC))

- Echavarría, R. B. (2016). *Investigación, Un camino al conocimiento*. San Jose,: Euned.
- Educación, F. d. (2015). *Reflexiones Metodológicas Situadas en torno de los Procesos de Investigación*.
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital publisher CEIT*, 217-226.
- Flores Soria , J. (2015). *Análisis Financiero para contadores y su incidencia en las NIIF*. Instituto Pacífico S.A.C.
- Fundación Wikipedia, I. (s.f.). <https://es.wikipedia.org>.
- G., C. S. (2018). *Fundamentos Básicos de Estadística*.
- García Panti , G. D., & Pérez Ruiz , A. Y. (2015). *Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la Asociación ASIMVES del Parque Industrial V.E.S*.
Obtenido de Universidad Autónoma del Perú :
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/146/1/GARCIA%20-%20PEREZ.pdf>
- Gitman , L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera (decimosegunda edición)* . Obtenido de Pearson Educación :
<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- González Martínez, K., Monge Abarca, M., Núñez Jiménez, D., Peraza Munguía, A., & Vargas Moreno, M. (2012). *Consultoría Financiera para PYMES en Costa Rica*. Obtenido de Repositorio TEC :

https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/9141/consultoria_financiera.pdf?sequence=1&isAllowed=y

H. M. S. Priyanath. (2016). *Managerial Deficiencies in the Small and Medium Enterprises (SMEs) in Sri Lanka: An Empirical Evidence of SMEs in the Ratnapura District.* Sabaragamuwa, Sabaragamuwa, Sri Lanka.

Hernández Calzada, M. A., Mendoza Moheno, J., & Taberero Urbieto, C. (2009). *La antigüedad de las pequeñas y medianas empresas y su relación con la competitividad.* Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SistOrgSocMedEfec/mendoza_moheno_jessica/la_antiguedad_de_las_pymes_y_su_relacion_con_la_competitivid.pdf

Hernández Sampieri , R., Fernández Collado , C., & Baptista Lucio , P. (2014). *Métodología de la investigación (6a. ed.).* México: McGraw-Hill.

Jiménez Sánchez, J. C., Piedra Abarca, H. J., & Zamora Salazar, D. (2017). *Gobierno Corporativo, Profesionalización y Plan de Sucesión para la Empresa ATAI de Tibás Ltda.* Obtenido de Repositoriotec: https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/7198/gobierno_corporativo_profesionalizacion_plan_sucesion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lawrence J, G., & Chad J. , Z. (2012). *Principios de administración financiera. Decimosegunda edición.* México: PEARSON EDUCACIÓN.

López Peña, K. A., & Mora Vega , R. (junio de 2015). *Una aproximación a las prácticas de encadenamientos productivos con enfoque de RSE en las PYMES costarricenses.* Obtenido de Una aproximación a las prácticas de encadenamientos productivos con

enfoque de RSE en las PYMES costarricenses:

https://www.researchgate.net/profile/Roy_Mora_Vega/publication/329845198_Una_aproximacion_a_las_practicas_de_encadenamientos_productivos_con_enfoque_de_RSE_en_las_PYMES_costarricenses/links/5c1d7daf92851c22a33d3684/Una-aproximacion-a-las-practicas-de-enca

Marcotrigiano Z., L. (2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados financieros bajo ambiente VEN-NIF PYME. *Redalyc Org*, 45-81.

Maseko, N., & Manyani, O. (11 de noviembre de 2011). Accounting practices of SMEs in Zimbabwe: An investigative study of record keeping for performance measurement (A case study of Bindura). Zimbabwe, Africa.

Mazón Arevalo , L., Villao Burgos , D., Núñez , W., & Serrano , L. M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba – Ecuador. *Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 14-24.

Méndez Arias, A., Oliva Delgado, R., Salazar Calderón, J., & Villegas Sánchez, E. (febrero de 2016). *Propuesta de un Sistema de Información Integrado de Calidad y Ambiente en PYMES, en colaboración con la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica*. Obtenido de Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Administración de Negocios: <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/75193/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n%20-%20Documento.pdf?sequence=1>

Michaels , E., Handfield-Jones , H., & Axelrod, B. (2003). *La Guerra por el talento. Principios para atraer, desarrollar y retener a gerentes altamente talentosos*. Bogotá, Colombia.: Editorial Norma.

Ministerio de Economía, I. y. (29 de 03 de 2021). <https://www.meic.go.cr/meic>. Obtenido de <https://www.meic.go.cr/meic/comunicado/940/aumento-la-cantidad-de-microempresas-en-el-pais.php>

Ministerio de Hacienda Costa Rica. (enero de 2022). Tarifas impuesto a las utilidades Periodo Fiscal 2022. <https://www.hacienda.go.cr/docs/TarifasPeriodoFiscal2022Utilidades.pdf>

Ministerio de Salud Costa Rica. (julio de 2022). Trámite Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>

MTSS. (Mayo de 2021). https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_salarios_2021.pdf.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OECD . (2005). Obtenido de Centro OCDE/CVM de Educación y Alfabetización Financiera para América Latina y el Caribe: [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/\[ES\]%20Recomendaci%C3%B3n%20Principios%20de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%202005.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/[ES]%20Recomendaci%C3%B3n%20Principios%20de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%202005.pdf)

Páez, M. C. (2018). *Infopedagogia*.

Pérez Molina , A. I. (2012). El modelo de empresa familiar: los cuatro pilares fundamentales .
Revista de investigación: 3 Ciencias , 1-12.

Prieto Hurtado, C. A. (2010). *Análisis Financiero*. Fundación para la Educación Superior San Mateo.

Real Academia Española. Talento Humano. (s.f.). Obtenido de Diccionario de la lengua española. Recuperado el 20 de septiembre del 2022: <http://www.rae.es/rae.html>

Rodríguez, A. (30 de 10 de 2018). Venezuela.

Ruiz Medina , M. I. (marzo de 2011). *Políticas públicas en salud y su impacto en el seguro popular en Culiacan, Sinaloa, México*. Obtenido de Universidad Autónoma de Sinaloa:
https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/cualitativo_cuantitativo_mixto.html#:~:text=4.3.1%20Enfoque%20cuantitativo,a%20los%20objetivos%20inicialmente%20planteados.

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.

Sampierí, R. H. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana, 2018.

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta como instrumento de recolección de información

Cuestionario para conocer el mercado del proyecto sobre la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos, año 2022

El siguiente cuestionario tiene la finalidad de conocer el perfil de la población que abarca el mercado meta del proyecto, el cual se basa en la creación de un restaurante ubicado en el cantón de Quepos con enfoque en la venta de pollo frito utilizando receta familiar. Su principal objetivo es conocer los deseos y las necesidades del mercado con respecto a la comercialización de comida rápida, en este caso enfocado en el pollo frito.

El cuestionario se divide en dos partes, la primera parte detalla características socioeconómicas de la persona entrevistada y la segunda parte involucra información de interés mercadológico. Asimismo, los datos obtenidos serán confidenciales y exclusivos de esta investigación.

Este cuestionario forma parte de una investigación realizada al optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia, por lo que se le agradece su colaboración.

*Obligatorio

Primera parte. Características socioeconómicas de la persona entrevistada.

Género *

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no responder

Estado civil *

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Unión libre
- Viudo (a)
- Divorciado (a)

Nivel académico *

- Sin estudios
- Educación primaria
- Educación secundaria
- Estudios universitarios

¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra su edad? *

- 18 años a 30 años
- 31 años a 40 años
- 41 años a 50 años
- 51 años a 60 años

¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra su ingreso mensual? *

- Menos de ₡400.000
- ₡400.000 a ₡500.000
- ₡500.001 a ₡600.000
- ₡600.001 a ₡800.000
- Más de ₡800.000

Segunda parte. Información de interés mercadológico.

¿Estaría dispuesto a comprar en un restaurante familiar ubicado en el cantón de Quepos? *

- Sí
- No

Generalmente opta por consumir la comida rápida *

- En el establecimiento
- Para llevar
- Express

Entre las siguientes opciones de compra, ¿cuál prefiere? *

- Piezas de tamaño mediano y grande vendidas en las porciones habituales (2 piezas) o individualmente
- Piezas de menor tamaño vendidas en cantidades varias

¿Qué tipo de corte escoge al tratarse de pollo frito? *

- Pechuga
- Ala
- Muslo
- Antemuslo

¿Cuál acompañamiento prefiere con el pollo frito? *

- Tortillas suaves
- Tortillas tostadas
- Papas fritas
- Aros de cebolla
- Plátanos tostados

[Obtener vínculo](#)

Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios

Anexo 2. Declaración Jurada

Declaración Jurada

Yo, Brenda Vega Badilla, mayor de edad, cédula de identidad número 6-0454-0873, en condición de egresada de la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de la Universidad Hispanoamericana, y advertida de las penas con las que la ley castiga el falso testimonio y el perjurio, declaro bajo la fe del juramento que dejo rendido en este acto, que para optar por el título de Licenciatura, mi trabajo de graduación titulado "Creación de una empresa bajo el formato PYME, para la comercialización de Pollo Frito, para ser implementada en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, a diciembre, 2022." es una obra original y para su realización he respetado todo lo preceptuado por las leyes penales, así como la Ley de Derechos de Autor y Derecho Conexos, número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en el *Diario Oficial La Gaceta* número 226 del 25 de noviembre de 1982; especialmente el numeral 70 de dicha Ley en el que se establece: "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, que conozco y acepto que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. Firmo, en fe de lo anterior, en la ciudad de San José, el 08 de noviembre del año dos mil veintidós.

Brenda Vega

BRENDA FABIOLA VEGA BADILLA (FIRMA)

Cédula de identidad: 6-0454-0873

Anexo 3. Consentimiento Informado

1



UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS PROPUESTA DE TEMA DE TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN (TESINAS Y TESIS)

Nombre del(a) estudiante: _____ Brenda Fabiola Vega Badilla _____

Identificación: _____ 6-0454-0873 _____

Carrera: _____ Administración de Negocios con énfasis en Gerencia _____

Modalidad de trabajo final de graduación (marcar con X):

Tesina (Bachillerato): _____

Tesis (Licenciatura): _____ X _____

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

Creación de una empresa bajo el formato PYME, para la comercialización de Pollo Frito, para ser implementada en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, a diciembre, 2022.

2. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

Creación de una empresa bajo el formato PYME, para la comercialización de Pollo Frito, para ser implementada en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, a diciembre, 2022.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La investigación se lleva a cabo evaluando a las personas que consumen pollo frito radicadas en el cantón de Quepos, ya sea para consumir los productos en el local o mediante la alternativa para llevar.

El emprendimiento será utilizado para definir un nuevo negocio que el investigador y su familia desean efectuar, y a la vez generar nuevas opciones laborales en el cantón.

3.1 Justificación del problema

Es factible mediante la creación de un emprendimiento en el formato PYME la implementación de un restaurante y la creación de empleo en el cantón.



A partir de esto, la intención es analizar la prefactibilidad de este emprendimiento y que además sirva para las personas que tengan interés en tipos de negocios similares, ya sea para evacuar consultas o como base.

4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Será viable la prefactibilidad de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos de la provincia de Puntarenas, durante el 2022?

5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio para determinar la viabilidad en la creación de una PYME como un restaurante enfocado en la venta de pollo frito en el cantón de Quepos, III cuatrimestre, 2022.

1.2 Objetivos específicos

- a) Efectuar un estudio de mercado para determinar el perfil de los potenciales clientes del restaurante y la posible localización de la estructura.
- b) Estimar la variable económica elasticidad precio de la demanda con el propósito de determinar variaciones en sus precios, año 2022.
- c) Realizar la estimación de costos y el estudio financiero para la implementación del proyecto.
- d) Estructurar una propuesta y cronograma de implementación para el desarrollo del proyecto de la creación de un restaurante enfocado en la venta de pollo frito, en el cantón de Quepos, año 2022.

Nombre: _____ Brenda Fabiola Vega Badilla _____

Firma:

Brenda Vega

Fecha: _____ 05 de julio del año 2022 _____

Anexo 4. Carta de aprobación del Tutor

CARTA DEL TUTOR

San José, 08 de noviembre de 2022 .

Señores
Carrera de Administración de Negocios
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor:

La estudiante VEGA BADILLA BRENDA FABIOLA, cédula de identidad número 604540873, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **CREACIÓN DE UNA EMPRESA BAJO EL FORMATO PYME, PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE POLLO FRITO, PARA SER IMPLEMENTADA EN EL CANTÓN DE QUEPOS, PROVINCIA DE PUNTARENAS, A DICIEMBRE, 2022** el cual ha elaborado para optar por el grado académico de licenciatura.

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:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20
C)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20
	TOTAL		100

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

Atentamente,

Alexander
 Cordero Céspedes
MBA. Alexander Cordero C., Lic.
Cédula identidad N. 1 732 096
Carné Colegio Profesional N. 5813

Digitally signed by Alexander
 Cordero Céspedes
 Date: 2022.11.09 13:59:56
 -06'00'

Anexo 5. Carta de aprobación del Lector

CARTA DE LECTOR

16 de noviembre de 2022

Señores
Servicios Estudiantiles
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor

La estudiante **BRENDA VEGA BADILLA**, cédula de identidad **0604540873** me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **“Creación de una empresa bajo el formato PYME, para la comercialización de Pollo Frito, para ser implementada en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, a diciembre, 2022”**, el cual ha elaborado para obtener su grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia**

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

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

Atentamente,

LUIS ALBERTO VARGAS ZUÑIGA (FIRMA)
Firmado digitalmente por LUIS ALBERTO VARGAS ZUÑIGA (FIRMA)
Fecha: 2022.11.16 17:27:56 -06'00'

Lic. Luis Vargas Zúñiga.

Cédula de identidad 0107090057

Número carné Colegio Profesional, CPCECR # 33896.

Anexo 6. Autorización al CENIT

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACIÓN

San José, 08 de noviembre de 2022.

Señoras y señores
Centro de Información Tecnológico (CENIT)
Universidad Hispanoamericana

Estimadas personas:

La suscrita, **Brenda Vega Badilla**, con número de identificación 6-0454-0873, autora del trabajo de graduación titulado "**Creación de una empresa bajo el formato PYME, para la comercialización de Pollo Frito, para ser implementada en el cantón de Quepos, provincia de Puntarenas, a diciembre, 2022.**", presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia; (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, anexo los términos de la licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional.

Cordialmente,



Firma
Brenda Vega Badilla
Cédula 6-0454-0873

ANEXO 1 (Versión en línea dentro del Repositorio)
LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA PUBLICAR Y
PERMITIR LA CONSULTA Y USO

Parte 1. Términos de la licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional

Como titular del derecho de autor, confiero al Centro de Información Tecnológico (CENIT) una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, el autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito.
- b) Autoriza al Centro de Información Tecnológico (CENIT) a publicar la obra en digital, los usuarios puedan consultar el contenido de su Trabajo Final de Graduación en la página Web de la Biblioteca Digital de la Universidad Hispanoamericana.
- c) Los autores aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) Los autores manifiestan que se trata de una obra original sobre la que tienen los derechos que autorizan y que son ellos quienes asumen total responsabilidad por el contenido de su obra ante el Centro de Información Tecnológico (CENIT) y ante terceros. En todo caso el Centro de Información Tecnológico (CENIT) se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.
- e) Autorizo al Centro de Información Tecnológica (CENIT) para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- f) Acepto que el Centro de Información Tecnológico (CENIT) pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- g) Autorizo que la obra sea puesta a disposición de la comunidad universitaria en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en las “Condiciones de uso de estricto cumplimiento” de los recursos publicados en Repositorio Institucional.

SI EL DOCUMENTO SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA O UNA ORGANIZACIÓN, CON EXCEPCIÓN DEL CENTRO DE INFORMACIÓN TECNOLÓGICO (CENIT), EL AUTOR GARANTIZA QUE SE HA CUMPLIDO CON LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES REQUERIDOS POR EL RESPECTIVO CONTRATO O ACUERDO.