

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA**

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

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN BANCA Y  
FINANZAS**

**FACTIBILIDAD DE UN EMPRENDIMIENTO  
PARA FUTBOL 5, EN EL CANTÓN DE ESCAZÚ,  
PARA EL AÑO 2020.**

**Sustentante:**

**Vivian Córdoba Corrales**

**Tutor:**

**Luis Vargas Zúñiga**

**Noviembre 2019**

# TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	2
ÍNDICE DE IMÁGENES .....	7
ÍNDICE DE CUADROS .....	8
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	9
DECLARACIÓN JURADA.....	10
CARTA DEL TUTOR.....	11
CARTA LECTOR (A).....	12
CARTA FILÓLOGO (A).....	13
DEDICATORIA.....	14
AGRADECIMIENTO .....	15
CAPÍTULO 1 .....	16
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	16
CAPÍTULO 2 .....	23
MARCO TEÓRICO .....	23
2.1 CONTEXTO HISTÓRICO .....	24
2.1.1. Historia.....	24
2.1.2 Extensión.....	25
2.1.3 Población.....	26
2.1.4 Cantidad de nacimientos.....	27
2.1.5 Principales actividades económicas.....	27
2.1.6 Servicios brindados.....	28
2.1.7 Índice de desarrollo humano.....	28
2.1.8 Índice de pobreza humana.....	29
2.1.9 Índice de desarrollo social.....	29
2.2 CONTEXTO TEÓRICO-CONCEPTUAL .....	30
2.2.1 Proyectos de inversión.....	30
2.2.2 Evaluación de proyectos.....	31
2.2.3 FODA .....	33
2.2.3.1 Fortalezas .....	33
2.2.3.2 Oportunidades .....	34
2.2.3.3 Debilidades .....	34

2.2.3.4	Amenazas .....	35
2.2.4	Estudio técnico .....	35
2.2.4.1	Determinación del tamaño .....	36
2.2.4.2	Localización del negocio.....	37
2.2.4.3	Método de inventario.....	38
2.2.4.4	Análisis de riesgos .....	39
2.2.5	Estudio de mercado.....	40
2.2.5.1	Mercado .....	40
2.2.5.2	La demanda.....	42
2.2.5.3	Oferta de mercado.....	44
2.2.5.4	Precio del mercado .....	45
2.2.5.5	El cliente .....	46
2.2.5.6	La comunicación .....	47
2.3	HIPÓTESIS.....	48
2.3.1.	OPERACIONALIZACIÓN DE LA HIPOTESIS .....	48
	HIPOTESIS .....	48
	CONCEPTOS .....	48
	VARIABLES.....	48
	INDICADORES.....	48
	CAPÍTULO III.....	50
	MARCO METODOLÓGICO .....	50
3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	51
3.1.1	Finalidad .....	51
3.1.2	Dimensión temporal .....	52
3.1.3	Marco .....	53
3.1.4	Naturaleza.....	53
3.1.5	Carácter.....	54
3.2	SUJETOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN .....	54
3.2.1	Primera mano .....	55
3.2.2	Segunda mano .....	55
3.3	SELECCIÓN DEL MUESTREO.....	56
3.3.1	Probabilística.....	57
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN.....	57

3.4.1	Cuantitativas.....	57
3.5	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	59
3.6	DETALLES ESTADÍSTICOS DEL CONTEXTO O SITIO DONDE SE LLEVA A CABO EL ESTUDIO .....	61
3.6.1	Población.....	61
3.6.2	Unidad de estudio .....	62
3.6.3	Muestra .....	62
3.6.4	Punto de equilibrio.....	63
3.6.5	Análisis de sensibilidad.....	64
CAPÍTULO IV	.....	65
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	.....	65
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO.....	66
4.1.1.	Objetivo general.....	66
4.1.2	Constitución de una empresa en Costa Rica .....	66
4.1.3	Análisis e interpretación de los datos obtenidos .....	69
4.1.4	Estudio de mercado.....	70
4.1.5	Perfil y concepto del negocio .....	71
4.1.6	Perfil del visitante.....	71
4.1.7	Tamaño de la muestra.....	74
4.1.8	Trabajo de campo.....	75
4.1.9	Procesamiento de datos.....	75
4.1.10	Planteamiento de la encuesta.....	75
4.1.10.1	Aplicación de la encuesta y análisis .....	75
4.1.10.2	Descripción de la encuesta .....	76
4.1.10.3	Propósito de la encuesta.....	77
4.1.10.4	Determinantes de la demanda .....	78
4.1.10.5	Análisis de la oferta .....	79
4.1.10.6	Determinantes de la oferta.....	81
4.1.10.7	Estrategia comercial.....	83
4.1.10.8	Producto .....	84
4.1.10.9	Plaza.....	85
4.2.3	Localización.....	87
4.2.4	Diseño del negocio .....	87

4.2.5	Encuesta realizada a los negocio competencia.....	88
4.2.6	Patente comercial.....	90
4.2.7	Requisitos para solicitar la patente o la licencia de funcionamiento.....	90
4.2.8	Inscripción ante el Ministerio de Hacienda .....	92
4.3	<b>LEGISLACIÓN LABORAL</b> .....	93
4.3.3	Planillas.....	93
4.3.4	Provisiones de Ley .....	95
4.3.4.1	Vacaciones.....	95
4.3.4.2	Aguinaldo .....	95
4.3.4.3	Preaviso .....	96
4.3.4.4	Cesantía .....	97
4.3.4.5	Fondo de Capitalización Laboral (FCL).....	98
4.3.4.6	Seguro de riesgos para el trabajador .....	99
4.3.4.7	Cargas Sociales .....	99
4.4	<b>CREACIÓN DE LA SOCIEDAD</b> .....	103
4.4.3	Registro de marca .....	104
4.5	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	106
4.5.3	Estudio Banca Nacional .....	107
4.6	<b>INVERSIÓN INICIAL</b> .....	108
4.6.3	Costos fijos.....	109
4.6.4	Costos variables.....	110
4.6.5	Costo total efectivo de producción .....	110
4.6.6	Cálculo de depreciación .....	111
4.6.7	Capital de trabajo .....	111
4.7.1	Ingresos .....	114
4.7.2	Valor actual neto (VAN) .....	115
4.7.3	Tasa interna de Retorno (TIR).....	116
4.7.4	Punto de equilibrio.....	117
	<b>CAPÍTULO V</b> .....	119
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	119
5.1.	<b>CONCLUSIONES</b> .....	120
5.2.	<b>RECOMENDACIONES</b> .....	125
	<b>CAPÍTULO VI</b> .....	128

<b>PROPUESTA</b> .....	128
<b>6.1. PROPUESTA</b> .....	129
<b>6.1.1. Presupuesto</b> .....	130
<b>6.1.2. Cronograma</b> .....	131
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	133
<b>GLOSARIO</b> .....	135
<b>ANEXOS</b> .....	137
<b>Anexo #1: Encuesta realizada</b> .....	138
<b>Anexo #2: Entrevista Realizada 1</b> .....	141
<b>Anexo #4: Formulario de solicitud de licencia o patente comercial</b> .....	145
<b>Anexo #5: Certificado para el uso del suelo</b> .....	147
<b>Anexo #7: Formulario de solicitud de permiso sanitario</b> .....	150
<b>Anexo #8: Formulario de inscripción ante el Ministerio de Hacienda</b> .....	152
<b>Anexo #9: Formulario para póliza de riegos del INS</b> .....	154
<b>Anexo #10: Lista de salarios mínimos según el Ministerio de Trabajo</b> .....	156
<b>Anexo #11: Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico)</b> .....	158
<b>Anexo #12: Tipos de Crédito para PYMES del Banco Nacional de Costa Rica</b> .....	159
<b>Anexo #13: Requisitos de Crédito para PYMES del Banco Nacional de Costa Rica</b> .....	160
<b>CARTA AUTORIZACIÓN</b> .....	161

# ÍNDICE DE IMÁGENES

Figura 1.....	26
Figura 2.....	27
Figura 3.....	32
Figura 4.....	62
Figura 5.....	63
Figura 6.....	102
Figura 7.....	115
Figura 8.....	129

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Tabla 1</b> .....	<b>33</b>
<b>Tabla 2</b> .....	<b>94</b>
<b>Tabla 3</b> .....	<b>96</b>
<b>Tabla 4</b> .....	<b>109</b>
<b>Tabla 5</b> .....	<b>109</b>
<b>Tabla 6</b> .....	<b>110</b>
<b>Tabla 7</b> .....	<b>110</b>
<b>Tabla 8</b> .....	<b>111</b>
<b>Tabla 9</b> .....	<b>112</b>
<b>Tabla 10</b> .....	<b>113</b>
<b>Tabla 11</b> .....	<b>114</b>
<b>Tabla 12</b> .....	<b>114</b>
<b>Tabla 13</b> .....	<b>116</b>
<b>Tabla 14</b> .....	<b>117</b>
<b>Tabla 15</b> .....	<b>118</b>
<b>Tabla 16</b> .....	<b>132</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.....	72
Gráfico 2.....	73
Gráfico 3.....	73
Gráfico 4.....	79
Gráfico 5.....	121
Gráfico 6.....	122


## DECLARACIÓN JURADA

10

### DECLARACIÓN JURADA

Yo **Vivian Adriana Córdoba Corrales**, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número **1-1489-0415** egresada de la carrera de Administración de Negocios con Énfasis en Banca y Finanzas, de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **Factibilidad de un emprendimiento para un Fútbol 5, en el cantón de Escazú para el año 2020**, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

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



---

Firma del estudiante

Cédula: 1-1489-0415

## CARTA DEL TUTOR

- 11 -

### CARTA DEL TUTOR

San José, de 02 de diciembre del 2019

**Señores**  
 Servicios Estudiantiles  
**Universidad Hispanoamericana**

Estimado señor:

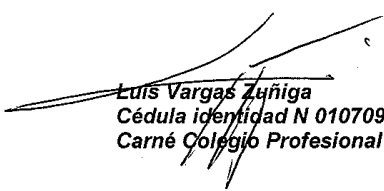
El estudiante **Vivian Adriana Córdoba Corrales**, cédula de identidad número 01-1489-0415, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **Factibilidad de un emprendimiento para Fútbol 5, en el cantón de Escazú para el año 2020**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura de administración de empresas. 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%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

Atentamente,

  
**Luis Vargas Zuñiga**  
 Cédula Identidad N 0107090057  
 Carné Colegio Profesional N 33896

## CARTA LECTOR (A)

### **CARTA DE LECTOR**

16/12/2019  
San José, Costa Rica

**Universidad Hispanoamericana**  
**Sede Llorente**  
**Carrera Administración de Negocios**

**Estimado señor:**

La estudiante **Vivian Adriana Córdoba Corrales**, cédula de identidad **1-1489-0415**, me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "**Factibilidad de un emprendimiento para un Fútbol 5, en el cantón de Escazú para el año 2020**", el cual ha elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas y Banca.

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

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

Atte.

Firma: José A. Valerio - Sosa

Nombre: José A. Valerio - Sosa.  
Cédula: 1 - 0603 - 0068.

## CARTA FILÓLOGO (A)

Astrid Quirós Granados

Filología U.C.R

---

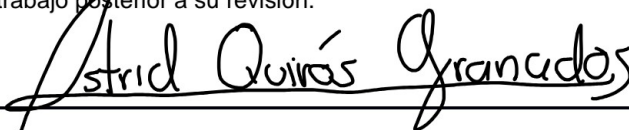
A quien interese:

Yo, Astrid Quirós Granados, Filóloga de la Universidad de Costa Rica; con cédula de identidad 3-438-182, inscrita en el Colegio Licenciados y Profesores, con el carné N° 80791 y en la Asociación Costarricense de Filólogos, con el carné N° 0096, hago constar que he revisado el trabajo. Y he corregido en él, los errores encontrados en redacción, ortografía, gramática y sintaxis. El trabajo se titula:

### **FACTIBILIDAD DE UN EMPRENDIMIENTO PARA FUTBOL 5, EN EL CANTON DE ESCAZÚ, PARA EL AÑO 2020**

**VIVIAN CÓRDOBA CORRALES**

Se extiende la presente certificación a solicitud del interesado, en la ciudad de San José a los diecinueve días del mes de diciembre del dos mil diecinueve. La filóloga no se hace responsable de los cambios que se le introduzcan al trabajo posterior a su revisión.



---

Teléfono: 8315 95 27 Correo: asqui24@hotmail.es

## DEDICATORIA

Primero que nada quiero dedicarle este proyecto a Dios por darme la oportunidad de llegar hasta aquí y no dejarme caer en ningún momento, luego esta tesis se la dedico a mis papás Rose Mary y Omar y mi hermana Melissa porque siempre me han apoyado en todo el camino y el esfuerzo que se hace, a ellos les debo todo lo que soy papi y mami porque me han enseñado a luchar por mis sueños y a ir forjándome un camino sola como dicen ellos al final es lo único que nos dejan y a mi gordita porque he tratado de ser una hermana mayor ejemplar para que sigas mi ejemplo y sepas que en la vida todo es un proceso y nos debemos abrir el camino con esfuerzo y dedicación a ustedes gracias porque este tiempo me han apoyado como la gran familia que somos.

## AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento es a Dios principalmente que nunca me falla, a mi familia por apoyarme desde el primer momento y echarme ganas y darme los principios para estar acá.

A mi tutor, Luis Vargas Zúñiga que ha sido un excelente guía en todo el proyecto que conoce sobre los temas y te apoya y da ideas, profe muchas gracias porque ha sido todo un pilar y ejemplo en este trabajo.

**CAPÍTULO 1**  
**PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Este capítulo contiene el marco referencial para la creación de un Fútbol 5 en Escazú Centro, están incluidos la justificación de la investigación, el planteamiento del problema, los objetivos, además de los alcances y limitaciones para el desarrollo del proyecto.

La creación de este Fútbol 5 obedece a una iniciativa del postulante con el fin de ofrecer un servicio en la comunidad de Escazú Centro, a fin de ofrecer instalaciones para brindar servicios deportivos a la población cercana mayor a 6 años, además, tiene un fin adicional, el cual corresponde a una orientación social de los servicios a grupos de niños de escasos recursos de la misma zona.

Así mismo, el proyecto deberá de ser rentable para que cubra las necesidades básicas y genere un retorno de la inversión mayor que los rendimientos que se obtendrían en inversiones en instituciones financieras.

Este proyecto está visualizado para iniciar en el año 2020, y que pueda recuperar la inversión en al menos cinco años.

### **1.1.1 Antecedente del problema**

El fútbol es uno de los deportes más populares en el mundo, conocido más comúnmente como fútbol fuera de los Estados Unidos, en este país lo denominan *Soccer*.

Este deporte es practicado con normalidad, en casi todas las naciones del planeta, teniendo una gran cantidad de aficionados y espectadores que llenan los estadios, transmisiones a nivel mundial, patrocinios crecientes y, en fin, además de un deporte es reconocido como un gran negocio en todo el mundo.

Como el fútbol americano y el rugby, el fútbol debe su evolución a una antigua practica orientados a juego de fútbol. Pruebas de una forma rudimentaria de fútbol se remontan a la segunda y la tercera siglos AEC a un ejercicio militar llamado *Tsu Ch*, durante la dinastía Han en China. El ejercicio implicó pasar una pelota de cuero a través de una pequeña abertura ancha utilizando únicamente los pies, el pecho, la espalda o los hombros mientras otros jugadores intentaron bloquear el objetivo. Distintas encarnaciones del juego han aparecido a lo largo de la historia en las sociedades de todo el mundo, incluidos los de los japoneses antiguos, romanos y griegos. Todos estos juegos difieren ligeramente en la forma de jugar, pero el tema general fue coherente: mover una pelota hacia el final del oponente del campo mientras navega a través de la defensa del equipo contrario.

Se cree que una forma de este deporte viajó por todo el imperio romano, incluido el extremo noroeste de las Islas Británicas. Allí, el juego continúa ganando popularidad y hay historias de juego datan del siglo XII en Inglaterra.

A mediados - 1800, como las reglas de las distintas versiones de fútbol empezó a formalizarse, fútbol y rugby difieren el uno del otro. Las primeras variantes de fútbol fueron reproducidos mediante dos códigos de conducta generales: uno permite a los

jugadores utilizar sus manos para llevar el balón, mientras que el otro solo se permite mover el balón con los pies. Desde el código del juego, permitiendo el uso de manos surgió el *rugby*. La versión que utiliza únicamente los pies dio origen al fútbol asociación (más tarde llamado "fútbol" como una abreviación de "asociación"). En 1863, la Asociación de Fútbol (FA) de Inglaterra fue creada, convirtiéndose en el primer órgano rector de este deporte.

Escazú es el segundo cantón de la provincia de San José, según el último estudio del INEC con 67.362 habitantes, se caracteriza por presentar el segundo índice de desarrollo humano más alto del país.

Con estos datos, se identificó una oportunidad para la creación de un futbol 5 en la zona para la satisfacer las necesidades del cantón en estudio y el cual denota que es un cantón futbolero, pues se mantenía en el futbol nacional un equipo que lo conmemoraba con ese nombre y que en su momento en el 2009 fue campeón de futbol nacional todo un orgullo para el cantón.

### **1.1.2 Problematización**

Para la creación de un nuevo negocio en el cantón de Escazú demanda de una inversión y, con ello, el estudio para la factibilidad de emprendimiento de la empresa, para poder satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo un servicio de calidad y que cumplan con las expectativas puestas por el consumidor.

Todo el estudio conlleva investigar los requisitos para la creación del negocio, así como buscar el terreno donde se construirá y que cumpla con los permisos

pertinentes; también se requiere buscar la entidad para el financiamiento e iniciar el plan de inversión.

### **1.1.3 Justificación del problema**

Con los resultados que se realizarán en esta investigación, se denotará si la pequeña empresa por crear será rentable en el cantón, ya que hay que tomar en cuenta múltiples factores como la ubicación, la cantidad de personas que trabajarán, el salario, los proveedores y la aceptación del consumidor pues al haber competencia debemos promocionar nuestro Fútbol 5 para obtener los resultados deseados.

Además, el estudio validará el cumplimiento del negocio para con las distintas entidades del país, como obtener el permiso de construcción avalado por la Municipalidad de Escazú, la patente respectiva, el registro que debe realizar ante la Caja Costarricense de Seguro Social como patrono, los permisos sanitarios del Ministerio de Salud y el registro como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda; el cual le beneficia para poder obtener datafonos para la empresa.

La creación de la empresa surge como una idea de tener un negocio familiar, el cual aporte estabilidad, tanto económica como laboral para los miembros interesados, queriendo dar un servicio de calidad y gusto para los clientes.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

La formulación del problema se hace a través de la siguiente pregunta: ¿En qué contribuye a la sociedad y al cantón de Escazú la creación de un Fútbol 5?

### **1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar la factibilidad y rentabilidad de un emprendimiento para la creación de un Fútbol 5 dirigido a la comunidad de Escazú Centro, para ser creado en el año 2020.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a- Determinar los requisitos para la creación de una PYME, así como las posibilidades de financiamiento para su implementación.
- b- Definir los procesos operativos que serán necesarios implementar para la puesta en marcha del proyecto.
- c- Realizar un análisis de costo beneficio del proyecto, a un plazo de cinco años.
- d- Definir los estándares de servicio buscando que se de excelencia y calidad, al menor precio posible, cumpliendo con las expectativas y reconocimiento del cliente.

### **1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES**

#### **1.4.1 Alcances**

Esta investigación implica realizar un estudio para la factibilidad y rentabilidad de la creación de un Fútbol 5 en el cantón de Escazú para el año 2020; y que beneficiara a los habitantes de dicha comunidad y lugares aledaños.

El estudio del mercado meta determinará la posibilidad de colocar el comercio conociendo la oferta y la demanda, lo cual conlleva conocer más a profundidad las necesidades o preferencias de los consumidores (horarios, tipos de servicios brindados, ubicación, comodidad), lo cual transforma en competencia directa con otras empresas y facilitan la toma de decisiones para la creación del propósito.

El estudio de la factibilidad y rentabilidad del negocio permitirá evaluar si la empresa obtendrá los rendimientos esperados a un plazo determinado y, así mismo determinar, si se recuperará el capital invertido y los recursos disponibles, para este tipo de estudios es muy importante tener las metas clara de lo que intentamos conseguir como lo que se desea alcanzar, como se desea alcanzar, a que plazo deseamos alcanzarlo y con qué cantidad de inversión queremos lograrlo.

#### **1.4.2 Limitaciones**

Para el estudio realizado, existe una limitación de tiempo generada por la cantidad de trámites que se deben realizar para la obtención de permisos para el local y la obtención del financiamiento, los cuales son solicitados por la Municipalidad de Escazú, la Caja Costarricense del Seguro Social, el Banco Nacional de Costa Rica, el Ministerio de Hacienda, la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, entre otras entidades.

## **CAPÍTULO 2**

### **MARCO TEÓRICO**

## **2.1 CONTEXTO HISTÓRICO**

### **2.1.1. Historia**

De acuerdo con la información de la municipalidad de Escazú el cantón fue declarado cantón el 7 de diciembre de 1848; ya que, luego de que el país se independizó de España en 1821, Juan Mora Fernández, el primer Jefe de Estado de Costa Rica, empezó a organizar nuestra nueva patria. Y fue ahí cuando un 11 de noviembre 1824 se le otorgó el título de Villa a la población de Escazú. Sin embargo, no fue hasta 1848 que se inicia en Costa Rica el proceso de la División Político-Administrativo, en el que mediante un régimen cantonal se decreta el 7 de diciembre de ese año, a la Villa de Escazú, como cantón.

Hoy es un cantón anclado entre montañas y edificios, que combina en una misma balanza tradiciones y lujos. Lo que pocos saben es que esta tierra prodigiosa antes de ser un cantón fue solo un lugar montañoso que servía de descanso para viajeros. Y es que el nombre Escazú proviene de la voz indígena Itzkatzú, que según el historiador Escazuceño, José Rafael Flores, significa sesteo o piedra de descanso; Flores afirma que el territorio que actualmente corresponde al cantón, se usaba como sitio de descanso para viajeros indígenas, seminómadas, que iban hacia Pacaca, lo que hoy en día es Ciudad Colón.

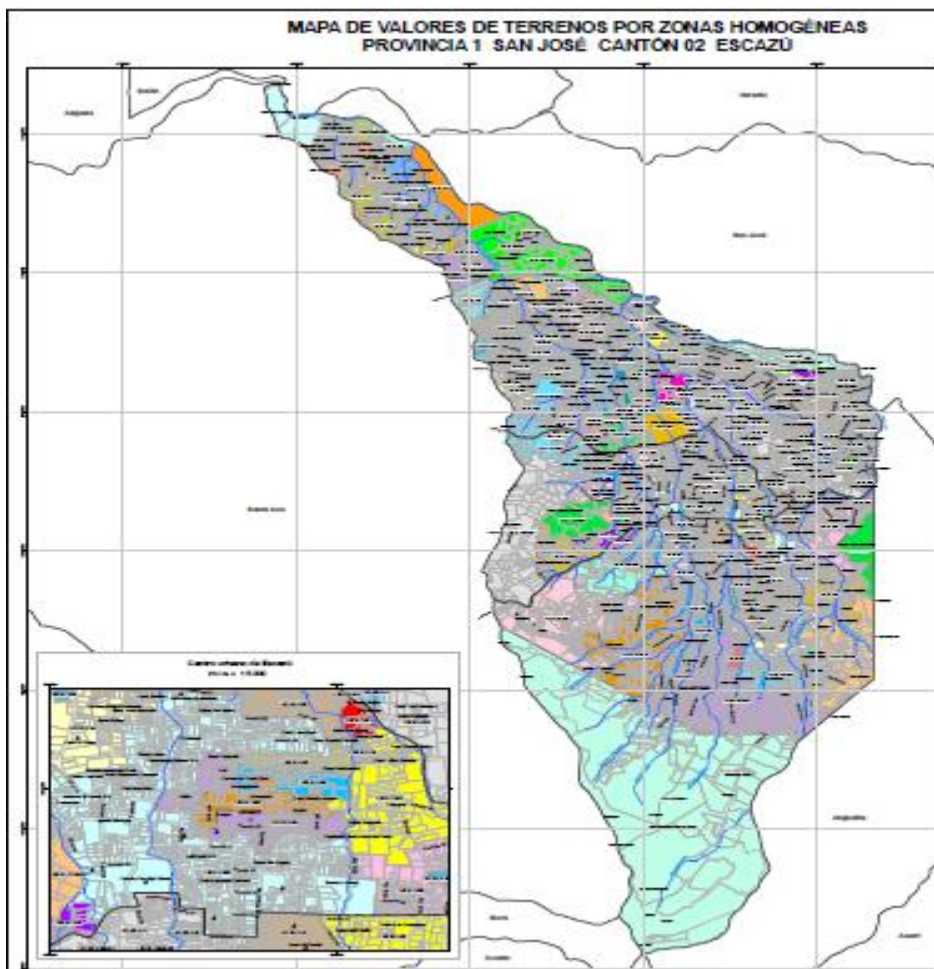
Según la información del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) y la Municipalidad de Escazú, el cantón está conformado por tres distritos y conformado por las siguientes características:

- Ciudad de Escazú, en el distrito primero del mismo nombre. Sus principales barrios: Alto Carrizal, Carrizal, Faroles, Guapinol, Hulera, Itabas, Jaboncillo, Profesores.
- El distrito segundo San Antonio, está conformado Avellana, Bebedero, Belo Horizonte (parte), Carrizal (parte), Curío, Chirca, Chiverral, Entierrillo, Filtros, Guayabos, Hoja blanca, Juan Santana, Lajas, Masilla, Muta, Pedrero, Perú, Profesores (parte), Sabanillas, Salitrillos, Santa Eduvigis, Santa Teresa, Tejarcillos, Torrotillo, Vista de Oro.
- El distrito tercero San Rafael, está constituido por la villa del mismo nombre y los barrios: Anonos, Ayala, Bajo Anonos, Bajo Palomas, Belo Horizonte, Betina, Ceiba, Facio Castro, Guachipelín, Herrera, Laureles, León, Loma Real, Matapalo, Maynard, Mirador, Miravalles, Palermo, Palma de Mallorca, Pinar, Primavera, Quesada, Real de Pereira, Santa Marta, Tena, Trejos Montealegre, Vista Alegre.

### **2.1.2 Extensión**

De acuerdo con la información de la municipalidad de Escazú y el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), el cantón de Escazú es el número dos de la provincia de San José y posee un área de 34,49 kilómetros cuadrados, ubicado en

coordenadas geográficas medias dadas por  $09^{\circ} 55' 07''$  latitud norte y  $84^{\circ} 09' 19''$  longitud oeste. Limita al norte con los cantones de San José y Belén, al oeste con el cantón de Santa Ana, al este con los cantones de Alajuelita y San José y al sur con Acosta, Mora y Alajuelita.



**FIGURA 1**  
**MAPA DE VALOR CANTÓN DE ESCAZÚ**  
**FUENTE: DATOS TOMADOS DEL MINISTERIO DE HACIENDA**

### 2.1.3 Población

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo sobre las proyecciones de población según provincia, cantón y distrito, el canto de Escazú posee una población estimada para el año 2020 de 70.054 habitantes.

Población total proyectada por grupos de edades, según provincia, cantón, distrito y sexo al año 2020																	
Provincia, cantón, distrito y sexo	Total	Grupos de edades															
		0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 y más
Escazú	70 054	4 414	4 477	4 579	4 651	5 234	5 410	6 015	5 893	5 137	4 668	4 544	4 201	3 487	2 787	1 786	2 771
Escazú	13 710	818	813	817	825	1 023	1 118	1 248	1 250	1 075	953	903	809	659	515	320	564
San Antonio	27 729	1 893	1 929	1 968	1 995	2 154	2 221	2 246	2 190	1 919	1 754	1 720	1 601	1 334	1 070	691	1 044
San Rafael	28 615	1 703	1 735	1 794	1 831	2 057	2 071	2 521	2 453	2 143	1 961	1 921	1 791	1 494	1 202	775	1 163

**FIGURA 2**

Cuadro de poblaciones, según provincia, cantón y distrito  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística Y Censo (2018)

#### 2.1.4 Cantidad de nacimientos

Según los datos del INEC, para el primer semestre durante el año 2018, sobre la totalidad de nacimientos por sexo, según provincia, cantón y distrito, el cantón de Escazú ocupa la posición número uno y dentro de sus tres distritos Escazú Centro ocupa la posición número tres con una cantidad de 158 nacimientos anuales los cuales se divide en 77 mujeres y 81 hombres.

#### 2.1.5 Principales actividades económicas

Según la municipalidad de Escazú la actividad económica en esta provincia es un muy variada según la zona y cantón, dentro de las actividades económica se encuentra la agricultura ubicándose en el quinto lugar de los doce trabajos más comunes en el cantón; según la cantidad de hectáreas sombras, presenta también

construcción, turismo además de la muy enorme actividad comercial; pues al ser una zona con mayor reconocimiento es muy buscada para construcción de locales que acentúa el trabajo en el cantón.

#### **2.1.6 Servicios brindados**

El cantón de Escazú cuenta con la prestación de servicios básicos: servicio de electricidad liderado por la Compañía Nacional de Fuerza y Luz (CNFL), servicio de agua potable brindado por Acueductos y Alcantarillados (AyA), servicio de recolección de basura tanto ordinario como no ordinaria el cual es brindado por la municipalidad de Escazú, servicio de Policía Municipal liderado de igual forma con la municipalidad y ayuda de la Fuerza Pública, servicio de transporte público por medio de la empresa Tapachula para los distintos distritos que conforman el cantón. Así mismo, brinda el servicio de interlinea para las zonas francas cercanas como Pavas; además se brindan servicios de educación pública y privada y un centro de salud o clínica de la Caja Costarricense del Seguro Social.

#### **2.1.7 Índice de desarrollo humano**

Según el reporte de indicadores internacionales de desarrollo: seguimiento e interpretación para Costa Rica nos dice que “El índice de desarrollo humano (IDH) es un proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son una vida prolongada y saludable, acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente”. (Castillo y Rivera, 2017, citado por Sauma)

El cantón de Escazú según la Universidad de Costa Rica se ubica en la posición número 2 con el 0.930 corresponde al IDH, lo cual indica que el cantón de Escazú presenta excelentes condiciones para el desarrollo de nuevos proyectos o inversiones.

### **2.1.8 Índice de pobreza humana**

Según datos suministrados por la Universidad de Costa Rica, el cantón de Escazú se encuentra en la posición número 9 dentro del total de 81 cantones, este índice representa el proceso en el que se carece de oportunidades básicas para alcanzar un proyecto de vida.

El índice de pobreza humana es el indicador que permite a las personas conocer cuántos ciudadanos viven en condiciones de pobreza por ende dentro de un estudio es importante analizar dicho indicador al momento de desarrollar un nuevo proyecto para que el mismo se ajuste tanto a las necesidades de los consumidores y que el tipo de negocio a crear sea accesible para el tipo de población económica destinada.

### **2.1.9 Índice de desarrollo social**

El índice de desarrollo social estudia o muestra los distritos en este caso para el cantón de Escazú según su desarrollo social, tomando en cuenta criterios como economía, educación participación ciudadana y de salud, seguridad social, vivienda, salarios y empleos, los cuales se encuentran representados entre valores del 0 al 100. Este índice ayuda a clasificar los distritos y cantones del país de acuerdo con su nivel de desarrollo social y apoyo en la formulación de proyectos, además, sirve como herramienta en la asignación de recursos del estado.

Según información de Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN), el cantón y distrito de Escazú se encuentra ubicado en la posición número once entre los 81 cantones del país con un resultado del 91,54% considerándose este indicador como un buen punto de referencia para el desarrollo del proyecto indicando que el cantón, posee un indicador alto agrupando conceptos de economía, educación seguridad ciudadana, empleos y salarios.

## **2.2 CONTEXTO TEÓRICO-CONCEPTUAL**

### **2.2.1 Proyectos de inversión**

Un proyecto de inversión se puede considerar como un proceso en el cual se debe realizar una inversión de capital en la creación de una empresa, producto o bien cualquier además se puede describir como aquella actividad en la cual se pretende generar inversiones, que, por medio de estas, se logren generar ganancia a futuro, es decir corresponde a una asignación de recursos disponibles para obtener posibles ganancias a corto, mediano o largo plazo.

Al existir un riesgo o bien al no existir seguridad que la inversión genere ganancias es importante que en todo proyecto se realicen tanto estudios de mercado como estudios financieros buscando mayor seguridad o claridad sobre el camino que se debe seguir en búsqueda del éxito, en la disminución del riesgo asociada en la

utilización de recursos o bien en la determinación sobre la viabilidad del proyecto.

Sapag (2014) afirma:

El estudio de una inversión se centra regularmente en la viabilidad económica o financiera, y toma al resto de las variables únicamente como referencia. Sin embargo, cada uno de los factores señalados puede, de una u otra manera, determinar que un proyecto no se concrete en la realidad. (p.25)

Todos los procesos de inversión se deben realizar de la manera más ordenada posible cumpliendo con la serie de procedimiento iniciando con el surgimiento de una idea, definida la idea se continua con la ejecución de un proceso de pre inversión donde se deben realizar los estudios de viabilidad sobre el proyecto, una vez determinada la viabilidad del mismo se posee conocimiento para definir si se debe o no realizar una inversión y, por último, realizada la inversión se inicia con la operación o con el proyecto.

### **2.2.2 Evaluación de proyectos**

Todo proyecto de inversión requiere un estudio o evolución para poder conocer las ventajas o desventajas que se crearan a partir de la decisión además de la profundidad con la que se deberá realizar el estudio. Baca (2016) dice:

El proyecto de inversiones un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad. La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y

social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los recursos económicos a la mejor alternativa. (p.2)

A nivel general, se deben realizar evaluaciones que ayuden a determinar la viabilidad comercial, viabilidad técnica, viabilidad legal, viabilidad económica, viabilidad organizacional en donde en el momento en que se detecte una conclusión negativa indicara que el proceso en estudio no se debe llevar a cabo.



**FIGURA 3**  
**VIABILIDAD DE UN PROYECTO**  
**FUENTE: DATOS TOMADOS DEL LIBRO PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS (2018)**

### 2.2.3 FODA

**TABLA 1**

*Plan FODA del negocio en estudio*

<b>FODA</b>	
<b>FORTALEZA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
1. Amplias, cómodas y adecuadas instalaciones. 2. Facilidad de acceso para los consumidores del cantón y aledaños. 3. Césped sintético de alta calidad. 4. Personal capacitado para servicio al cliente. 5. Amplios horarios. 6. Parqueo para nuestros clientes. 7. Seguridad para nuestros clientes.	1. Deporte muy practicado 2. Fomentar una mayor integración de las personas que viven en el cantón. 3. Pocos competidores directos. 4. Superficie multiuso. 5. Oportunidad de crecer en el ofrecimiento de otros servicios. 6. Promoción de productos por redes sociales.
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
1. Costo elevado de implementación del proyecto. 2. Promoción y posicionamiento de marca 3. Falsas especulaciones sobre las consecuencias del césped sintético 4. Precio ofrecido por la competencia, que esta posicionada en el mercado. 5. Servicios de valor agregado que brinda la competencia.	1. Impactos negativos por inestabilidad económica en el país. 2. Llegada de nuevos competidores. 3. Servicios en curva descendente debido a cambios en gustos y preferencia del mercado meta. 4. Complejidad de financiamiento al emprendimiento nuevo.

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detalla el plan FODA para el presente estudio:

#### 2.2.3.1 Fortalezas

- Atención personalizada y de calidad
- Amplias y cómodas instalaciones con material sintético de alta calidad de acuerdo a las necesidades del cliente y brindando seguridad para el cliente.
- Personal capacitado para servicio al cliente
- Facilidad de acceso para el consumidor tanto del cantón como de lugares cercanos.
- Variedad de horarios para el disfrute de todos.

### **2.2.3.2 Oportunidades**

- El fútbol es un deporte muy practicado a nivel nacional.
- Ayuda a fomentar el ejercicio e integridad en el cantón.
- Hay pocos competidores directos que ya ninguno ofrece los servicios que nuestro Fútbol 5.
- El césped que se compro es especial pues es un césped multiusos, no se daña realizando otras actividades.
- El servicio se ofrece por medio de redes sociales donde la propaganda en el cantón y en otros es más rápida.

### **2.2.3.3 Debilidades**

- El proyecto en sí tiene un costo muy elevado, para eso necesitamos un financiamiento de PYME.
- Se debe dar un servicio de calidad, ya que se debe de promocionar y que muchas personas reconozcan la marca y la recomienden con los demás.
- Evitar las especulaciones y darle la confianza al cliente que el césped que se utiliza no tiene consecuencias en la salud de las personas.
- Se debe adecuar los precios similares a los de la competencia, ya que se debe empezar poco a poco a ganar clientela.

#### **2.2.3.4 Amenazas**

- Se necesita tener un buen estudio de mercado para poder superar la inestabilidad económica del país, se debe buscar opciones que ayuden a mantener el negocio, ya que se puede venir abajo.
- En el camino, se pueden encontrar más competidores del negocio, lo que se debe de hacer es no bajar la guardia y siempre dar un servicio de calidad para mantener los clientes satisfechos.
- El proyecto tiene muchas trabas, ya que el financiamiento lleva un estudio amplio y largo, lo cual roba tiempo y atrasa en el proceso.

#### **2.2.4 Estudio técnico**

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios, determinar la factibilidad técnica, analiza e identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto. En los estudios técnicos, se consideran aspectos como la determinación del tamaño óptimo, la localización óptima de la empresa, los equipos a utilizar para realizar la producción o brindar el servicio del proyecto en estudio.

#### **2.2.4.1 Determinación del tamaño**

Baca (2016), dice:

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará. (p.6)

En la determinación del tamaño, el factor más importante es la estimación sobre la cantidad demandada más, sin embargo, no necesariamente el tamaño se deberá definir en función al crecimiento esperado del negocio, pues vender más cantidad de producto no es sinónimo de aumentar las ganancias de una compañía. Otros factores que influyen en la determinación del tamaño son la disponibilidad de insumos humanos, financieros y materiales. Sapag (2014) afirma:

La decisión de hasta qué tamaño crecer deberá considerar esas economías de escala como una variable más del problema, ya que tan importante como estas es la capacidad de vender los productos en el mercado. Lo relevante para la determinación del tamaño óptimo es el máximo VAN que pudiera obtenerse de las distintas opciones de tamaño. (p.138)

#### **2.2.4.2 Localización del negocio**

Baca (2016) dice:

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará. (p. 6)

En la determinación de la localización de un nuevo negocio se deben analizar tanto aspectos tangibles como intangibles con la finalidad y la búsqueda de resultados óptimos, una de las decisiones más difíciles en todo proyecto de inversión es la decisión sobre la ubicación del negocio u empresa, ya que de este punto también depende el éxito o fracaso de un proyecto, en caso de seleccionarse una mala ubicación pueden involucrarse costos adicionales e innecesarios.

Los aspectos que se deben de tomar en cuenta para la correcta selección en la localización del mercado es: el mercado de consumo, el grado de flexibilidad y movilidad de los factores y productos por su costo de transporte, expectativas del crecimiento en la población, infraestructura y comunicaciones en la zona, economías externas, cercanías con fuentes de abastecimiento, cercanías con el mercado,

disponibilidad de agua, energía, aceptación social y la posibilidad de desprenderse de los desechos o bien que exista facilidad para tratarlos de la manera más adecuada.

Dentro de la localización del producto se distinguen dos etapas: la macro zona en donde el concepto se refiere a la selección sobre la ubicación general y la localidad particular dentro de una región, en esta etapa se logra disminuir la cantidad de alternativas y la siguiente etapa es la micro en donde una vez ya definida la localidad se selecciona el lugar en específico lo que ayuda a escoger la mejor alternativa de localización.

La macro zona seleccionada para el presente estudio es el distrito Escazú Centro en la provincia de San José y la micro zona es el Escazú Centro, esta área geográfica presenta buenas características relacionadas con el desarrollo económico; además, la zona seleccionada posee una plaza, una zona escolar, paradas de autobuses, el salón comunal y un parque siendo con ello un punto estratégico para atraer consumidores.

#### **2.2.4.3 Método de inventario**

En el establecimiento de un negocio es necesario identificar el tipo de inventario a utilizar, entre ellos se puede encontrar el método UEPS, en el cual las últimas unidades en entrar son las primeras en salir disminuyendo la utilidad y el impuesto por pagar, otro método es el de promedio ponderado en el cual el costo de ventas y el de inventarios finales deben evaluarse a un costo promedio y, por último, el

método PEPS en donde las primeras unidades de producto que entraron son las primeras en salir.

Para el desarrollo del objeto de estudio por su tipo de actividad económica que desempeñará, venta de abarrotes se utilizará el método PEPS ayudando con ello a evitar la caducidad en cada uno de los productos que se ofrecen hacia los clientes.

Romero (2013) dice:

De conformidad con la NIF C-4, la fórmula PEPS se basa en la suposición de que los primeros artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir, por lo que las existencias al finalizar cada ejercicio quedan reconocidas a los últimos precios de adquisición o de producción, mientras que en resultados los costos de venta son los que corresponden al inventario inicial y a las primeras compras o costos de producción del ejercicio. (p.212)

#### **2.2.4.4 Análisis de riesgos**

Conocer con anticipación todos los hechos que pueden ocurrir en el futuro y que tienen efectos en los flujos de caja constituye uno de los principales desafíos del preparador y evaluador de proyectos. Sea cual sea el tipo de proyecto, siempre se encuentra expuesto a una serie de riesgos ya sean de mayor o menor medida por lo tanto es indispensable identificar los riesgos dentro de un proyecto y tenerlos controlados para gestionarlos adecuadamente. Baca (2016) dice: “El análisis de riesgos es un enfoque analítico administrativo que además de cuantificar al riesgo, previene la quiebra de la inversión al anticipar el mismo”. (p.7)

Es de suma importancia mencionar que los riesgos dentro de un proyecto no pueden ser eliminados más si los mismos pueden ser reducidos y controlados aplicando distintas técnicas en la administración de riesgos. La administración de riesgos es el proceso sistemático de planificar, identificar, analizar, responder y controlar los riesgos de un proyecto.

### **2.2.5 Estudio de mercado**

En un estudio de mercado se puede definir como el proceso por el cual se estudia o analizar la viabilidad comercial para iniciar una actividad económica, también se puede decir que es un conjunto de acciones que se ejecutan para conocer las reacciones de un mercado relacionados en aspectos como la demanda, la oferta, el precio, el cliente y las estrategias de marketing ante un producto o servicio.

Los objetivos del estudio de mercado son ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado, determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios, conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios. Como último objetivo, tal vez el más importante, pero por desgracia intangible, dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado. (Baca, 2016)

#### **2.2.5.1 Mercado**

El mercado es aquel ambiente que permite el intercambio de bienes y servicios entre los oferentes y demandantes económicos en el cual pueden participar tanto

individuos como empresas y está conformado por tres categorías que son demanda de bienes y servicios, oferta de bienes y servicios y por último el precio de los bienes y servicios. Monferrer (2013) dice:

Mercado es el conjunto de compradores y vendedores que intercambian un determinado producto, además lo que determina la existencia de un mercado es: la existencia de un conjunto de personas, que estas tengan una necesidad de un producto o servicio, que deseen o puedan comprar, que tengan capacidad de comprar. (p.51)

Es importante destacar que existen diferentes tipos de mercados entre ellos el mercado laboral o mercado de factores, mercado financiero y mercado de bienes y servicios.

Sapag (2011) afirma

La búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones, se conoce como demanda del mercado. Los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a esta demanda se denominan oferta del mercado. En el mercado, donde se vinculan esta oferta y esta demanda, se determina un equilibrio de mercado, representado por una relación entre un precio y una cantidad que motiva a los productores a fabricarla y a los consumidores a adquirirla. (p.48)

Con las definiciones anteriores, se puede comprender que el mercado en este proyecto serán todos los potenciales compradores, los cuales desean satisfacer una

necesidad y además poseen capacidad de compra para adquirir todos aquellos productos que se encuentran en oferta o venta.

### **2.2.5.2 La demanda**

La demanda se refiere a la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos con diferentes precios en un mercado por un determinado grupo demográfico dentro de un mercado. Méndez (2011) dice:

La demanda es la cantidad de mercancías y servicios que pueden adquirirse a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por un conjunto de consumidores (demanda total o demanda del mercado). La demanda es, asimismo, la relación que existe entre los precios y las cantidades de una mercancía que los consumidores están dispuestos a comprar. (p.182)

La demanda posee distintos tipos de determinantes entre ellos se pueden encontrar los gustos y preferencias, los cuales son considerados los principales influyentes u motivaciones en el proceso de compra, el precio del bien, el cual se define por medio del mercado en relación con la oferta y la demanda del bien, los ingresos de los consumidores, el cual determina el presupuesto que una persona asigna a un bien o servicio para la adquisición, los precios de otros bienes donde muchas veces influye si es un bien con productos sustitutos o no, la expectativa que los consumidores poseen sobre un producto.

La publicidad, la que muchas veces influye de gran manera en la decisión de compra sobre un bien, los sentimientos de benevolencia en donde es importante la buena relación entre demandante y oferente y, por último, la irracionalidad, la cual está asociada a la compra de bienes o servicios por medio de un impulso en el consumidor el cual no deseaba realizar dicha adquisición.

Todas estas características destacadas anteriormente son importantes factores que influyen en la compra y venta tanto de bienes y servicios por lo cual es de suma importante que sean considerados como objeto de estudio para poder influir sobre estos.

Es importante comentar que un aumento en la demanda de un producto puede estar determinado por el aumento en el ingreso sobre los consumidores, aumento del precio sobre los bienes sustitutos, cambio en las preferencias de los demandantes o bien la disminución del precio en los bienes complementarios. Caso contrario, los determinantes sobre la disminución de la demanda son: disminución del ingreso en los consumidores, cambios de preferencias sobre los consumidores, aumento de los bienes complementarios y la disminución del precio en los bienes sustitutos.

Adicional a lo anterior, una vez analizada los aumentos y disminuciones de la demanda es relevante tomar en cuenta la elasticidad de la demanda en donde las variaciones en los precios afectan la cantidad demandada de un producto o bien.

### **2.2.5.3 Oferta de mercado**

El estudio de la oferta de mercado es muy importante, pues examina las causas, motivaciones e impulsos que obtienen las personas para realizar la adquisición de un bien o servicio.

Méndez (2013) afirma: “La oferta es la cantidad de mercancías y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a los diferentes precios que existen en el mercado en un momento determinado.” (p.203)

Con la definición anterior, se puede interpretar que la oferta son todos aquellos productos, bienes y servicios que un oferente pone en venta dentro de un mercado para satisfacer las necesidades de los demandantes y además satisfacer sus propias necesidades, ya que por medio de esta negociación podrá obtener dinero que podrá utilizar en la compra de otro bien y en el desarrollo de un negocio.

Los factores determinantes de la oferta son: costo de producción el cual es uno de los principales determinantes además es importante para esta determinante considerar y estudiar las nuevas tecnologías nuevos materiales con la finalidad de poseer precios de oferta competitivos, otro determinante es la tecnología, las condiciones climatológicas, el cual afecta principalmente a todos los productos agropecuarios y en caso de un fenómeno natural puede afectar tanto la oferta como el precio de un producto, el tiempo expectativa, precios de los bienes relacionados donde influyen los productos sustitutos y los complementarios y, por último, otro factor que influye en la oferta es la capacidad adquisitiva de los consumidores.

#### **2.2.5.4 Precio del mercado**

En el establecimiento o desarrollo de un nuevo negocio es importante realizar el estudio tanto de la oferta como la demanda, pero también se debe considerar el precio, ya que este es el medio por el cual se establece o se referencia el cambio de los bienes o servicios además que el precio permite la realización de competencia en un mercado.

En la elaboración del presente estudio y el establecimiento del negocio es importante aclarar que no se realizara una diferenciación por precios del mercado, la diferenciación contra la competencia se realizará por medio de un servicio de atención al cliente con mayor calidad.

Monferrer (2013) dice: “[...] el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o por un servicio, o la suma de todos los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de poseer o utilizar productos”. (p.117)

El precio en el mercado tiene un importante rol, ya que posibilita el intercambio de bienes y servicios, regula el consumo de bienes, permite transformar los valores de un bien en cantidad u unidades monetarias además ayuda a mantener un equilibrio dentro del mercado de bienes y servicios y establece estrategias de mercadeo basadas en precios.

El precio es un gran influyente en la adquisición del producto por lo que dentro de los mercados este es utilizado para realizar diversos tipos de estrategias entre ellas se realizan estrategias diferenciales en el cual se vende un mismo producto a diferentes

precios para explotar la heterogeneidad de los consumidores, estrategias para productos nuevos en donde en muchas ocasiones.

Se utilizan precios bajos en el inicio del producto, estrategias para líneas de producto en el cual no se considera el beneficio del producto si no se toma en cuenta el beneficio global de la línea y la estrategia de precios psicológicos en es la forma en la que los consumidores perciben o relacionan el precio con un producto.

Es de gran importancia en la creación de una nueva empresa estudiar y conocer tanto las características como la estrategia ya que estas mismas ayudan a posicionar a la nueva compañía y que la misma puede ejercer una competencia sana.

#### **2.2.5.5 El cliente**

El cliente es la persona involucrada en un proceso de compra u adquisición sobre un bien o un servicio, por medio de pago de este, además, el cliente es la persona que presenta una necesidad el cual la empresa o los vendedores pueden satisfacer.

Existen teorías que indican que el cliente es la persona más importante dentro de un mercado y por ende se deben satisfacer de manera positiva sus necesidades, pues un cliente con una necesidad frustrada dejara de realizar compras de un bien y además puede transmitir un mensaje negativo sobre una marca u compañía. Kotler & Lane (2012) dice:

El único valor cuya empresa es capaz de generar, es aquel que se deriva de los clientes...tanto de los que tiene ahora como de los que tendrá en el futuro. El éxito comercial depende de captar, mantener y aumentar el número de clientes de la empresa. Éstos constituyen la única razón para construir una fábrica, contratar empleados, programar juntas, instalar redes de fibra óptica e involucrarse en cualquier actividad empresarial. Sin clientes no hay negocio. (p.147)

Según la afirmación del párrafo anterior, se resalta nuevamente la importancia del cliente, por lo tanto, se debe destacar que es muy relevante durante la creación o establecimiento de un cliente realizar el análisis, estudio y creación de estrategias enfocadas en el mismo para el éxito del negocio por lo que muchas empresas consideran obsoleto un enfoque tradicional y prefieren colocar la pirámide invertida colocando de esta manera de primero a los clientes.

#### **2.2.5.6 La comunicación**

La comunicación en una empresa es un factor determinante en el éxito de la compañía, una buena comunicación es sinónimo de eficiencia, organización y coordinación, mientras que una mala comunicación puede ser motivo de ineficacia, desorden y conflictos internos. La comunicación en una empresa debe basarse en un lenguaje claro y comprensible para el receptor además esta comunicación debe ser oportuna, precisa para lograr captar al receptor y lograr un impacto positivo sobre los mismos.

Sobre el proceso de comunicación también se pueden crear o realizar estrategias tratando de influenciar en la compra de un producto o un servicio a un consumidor, por ende, no solo es relevante transmitirlo si no también es de trascendencia la forma y el medio sobre el cual se trasmite dicho mensaje buscando siempre crear el mayor impacto al receptor.

Actualmente, existen diferentes instrumentos de la comunicación a utilizar por una empresa, entre ellos podemos encontrar la publicidad, la promoción de ventas, relaciones públicas, venta personal y el marketing directo. (Monferrer, 2013)

En relación con los diferentes instrumentos de comunicación es recomendable realizar una mezcla de estos para lograr crear mayor impacto sobre el consumidor final o bien alcanzar los distintos tipos de consumidores.

## 2.3 HIPÓTESIS

Para poder crear un Fútbol 5 en Escazú Centro, satisfactorio a la necesidad del cliente y que provoque la preferencia del consumidor es necesario realizar un estudio o un análisis que permita mostrar la rentabilidad y factibilidad de este, conociendo entre otras, las características de los consumidores tales como gustos y preferencias, ventajas competitivas, periodicidad de compra, cantidad de oferta y demanda requerida.

### 2.3.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LA HIPOTESIS

HIPOTESIS	CONCEPTOS	VARIABLES	INDICADORES
Para la creación de un Fútbol 5 en el cantón de Escazú, se	<b>Rentabilidad:</b> beneficios que proporciona una	Rentabilidad	Tasa de rendimientos Valor presente

<p>realizará un análisis de rentabilidad y factibilidad del negocio para conocer los gustos y preferencias de los consumidores.</p>	<p>determinada operación y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho.</p> <p><b>Factibilidad:</b> se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos.</p>	<p>Factibilidad</p>	<p>Tasa interna de retorno</p> <p>Estudio de mercado</p> <p>Estudio técnico</p> <p>Estudio financiero</p>
---	--	---------------------	---

**CAPÍTULO III**  
**MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema. En este aspecto, se debe describir el tipo de investigación en el cual se ubica el estudio. Cada investigador podrá construir su método, de acuerdo con el problema investigado, los métodos son diferentes en función del tipo de investigación y del objetivo que se pretende lograr. En este estudio, se pueden encontrar dos tipos de investigaciones la pura o teórica que tiene como principal objetivo la obtención de conocimientos de diferente índole, sin tener en cuenta la aplicabilidad de los conocimientos obtenidos; o la aplicada que es un tipo de investigación centrada en encontrar mecanismos o estrategias que permitan lograr un objetivo concreto, como curar una enfermedad o conseguir un elemento o bien que pueda ser de utilidad. Por consiguiente, el tipo de ámbito al que se aplica es muy específico y bien delimitado, ya que no se trata de explicar una amplia variedad de situaciones, sino que más bien se intenta abordar un problema específico. (Castillero, 2018)

#### **3.1.1 Finalidad**

La finalidad de la investigación es aplicada porque según el pedagogo, filósofo, sociólogo y ensayista argentino Ezequiel Ander-Egg Hernández (2008) indica que la investigación aplicada es una solución eficiente y con fundamentos a un problema que se ha identificado.

Una de sus características principales es que la investigación aplicada depende de la investigación básica. Esto es porque se basa en sus resultados; así mismo, la investigación aplicada requiere obligatoriamente de un marco teórico, sobre el cual se basará para generar una solución al problema específico que se quiera resolver.

### **3.1.2 Dimensión temporal**

En este proyecto de investigación existen dos tipos de dimensiones temporales, pues al ser una investigación no experimental lo determinan estas variables: Investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. En ocasiones, el interés del investigador es analizar cambios a través del tiempo de determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades; o bien, de las relaciones entre estas; entonces disponemos de los diseños longitudinales, los cuales recolectan datos a través del tiempo en puntos o periodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M.P. (2010) p. 151,152)

La investigación es transversal pues se medirá la rentabilidad y factibilidad que el negocio pueda generar por medio de todos los planes propuestos para la creación del Fútbol 5 en el cantón de Escazú para el año 2020.

### 3.1.3 Marco

Hay dos tipos de investigación por marco: la investigación micro es de tipo práctico, busca el estudio exhaustivo de un caso concreto o de un conjunto; y la investigación macro incluye una totalidad del universo del problema, a que se refiere, buscando generalizar y con ello aportar elementos para ampliar, reformular o reenfocar la teoría en que se inscribe la problemática tratada.

La investigación de este proyecto es micro por que comprende todo el estudio y análisis sobre la población del cantón de Escazú.

### 3.1.4 Naturaleza

El presente trabajo posee una naturaleza cuantitativa, ya que para el estudio de la investigación se requiere la recolección de datos que permitirán analizar, determinar y probar los diferentes resultados obtenidos para cada decisión tomada u proyectada.

Sampieri (2014) menciona que: “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4)

El mismo autor indica... El enfoque cuantitativo tiene las siguientes características: refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación: ¿cada cuánto ocurren y con qué magnitud?, La *recolección de los datos* se fundamenta en la medición (se miden las variables o conceptos contenidos en las hipótesis), la investigación cuantitativa debe ser lo más “objetiva” posible. Los

fenómenos que se observan o miden no deben ser afectados por el investigador, quien debe evitar en lo posible que sus temores, creencias, deseos y tendencias influyan en los resultados del estudio o interfieran en los procesos y que tampoco sean alterados por las tendencias de otros (Unrau, Grinnell y Williams, 2005). Al final, con los estudios cuantitativos se pretende confirmar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos. Esto significa que la meta principal es la formulación y demostración de teorías. (p.6)

### **3.1.5 Carácter**

El presente estudio posee un planteamiento de investigación tipo descriptiva, ya que tiene como objetivo la descripción precisa del evento de estudio. Este tipo de investigación se asocia con el diagnóstico. El método se basa en la indagación, observación, el registro y la definición.

Dicha investigación se caracteriza por describir información referente al negocio que estamos desarrollando, buscar puntos y características importantes para poder desarrollar las proyecciones basadas en los objetivos elegidos y llegar a conocer la rentabilidad que puede generar.

## **3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN**

Los sujetos de una investigación se pueden definir como todas las personas utilizadas en la recopilación de datos. Los sujetos tomados en cuenta para la investigación son 271 personas encuestadas en el cantón de Escazú.

### **3.2.1 Primera mano**

“Constituyen el objetivo de la investigación bibliográfica o revisión de la literatura y proporcionan datos de primera mano” (Hernández, Fernández y Batista, 2014, p.61).

En esta investigación se dieron dos fuentes la primaria y la secundaria; como fuente primaria cabe destacar las siguientes:

- Información obtenida de los dueños de dos canchas de Fútbol 5 más recurrentes y famosas de Escazú.
- Los ciudadanos del cantón de Escazú ya muchos desean encontrar canchas de fútbol que ofrezcan más servicios atractivos para los clientes y sus acompañantes.
- La municipalidad de Escazú en la determinación de costos, tramites en la apertura de negocios, valoración del lote y demás permisos solicitados.
- Instituciones financieras como bancas nacionales y privadas en la determinación de tasas de intereses y planes de financiamientos de PYMES.

### **3.2.2 Segunda mano**

Las fuentes, búsquedas o informaciones secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria en que esta es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo.

Dentro de las fuentes secundarias se pueden mencionar fuentes de datos de información tales como:

- Información en la página del Ministerio de Salud.
- Información instituto nacional de estadística y censos.
- Información de la página web de la municipalidad de Escazú.
- Páginas web.
- Libros.
- Tesis.
- Información solicitada en las distintas entidades bancarias del país.

### **3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO**

El muestreo es aquel proceso en el cual se toma un subgrupo de la población en estudio para obtener conclusiones según las investigaciones realizadas. Según Hernández, Fernández y Batista (2014): “la muestra es un subgrupo de la población o universo, que implica definir un análisis para generalizar resultados y establecer parámetros en el estudio realizado”. (p. 171)

Según el INEC, el distrito de Escazú posee una población de 11.984 habitantes y un área de 4,56 km<sup>2</sup> con una densidad de población de 2736 habitantes por kilómetro cuadrado.

### **3.3.1 Probabilística**

Para esta investigación, se realiza una muestra probabilística, pues cada individuo de la población tendrá igualdad de oportunidades de ser seleccionado logrando que el mismo sea aleatorio y sin sesgo. Para el presente estudio, se seleccionará una muestra al azar de 271 personas sobre la población en el cantón de Escazú, los cuales servirán de referencia en la validación del objeto de estudio.

## **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN**

En este estudio se muestra los instrumentos que el investigador seleccionó para recolectar la información sobre el objeto de estudio, se puede decir también que las técnicas o instrumentos de estudio son todos aquellos mecanismos, medios que permiten recolectar datos para posteriormente realizar interpretaciones o análisis sobre los mismos.

### **3.4.1 Cuantitativas**

Las técnicas o instrumentos utilizados en esta investigación serán los siguientes:

- Entrevista:

Una entrevista es un diálogo entablado entre dos o más personas: el entrevistador interroga y el que contesta es el entrevistado. Se trata de una técnica empleada para diversos motivos, investigación, medicina y selección de personal. Una entrevista no es casual sino es un diálogo interesado con un acuerdo previo e intereses y expectativas por ambas partes.

Para el presente estudio, se realizaron las entrevistas a dos de los dueños de las canchas de Fútbol 5 más frecuentadas del cantón, por el cual el fin de la entrevista es conocer como lograron o porque se le ocurrió la idea de este negocio y cuáles son los servicios que ofrecen o los que les gustaría ofrecer pero que aún no lo tienen. Con estos datos da más ideas para incluir en nuestro emprendimiento y conocemos un poco más de la competencia.

- Observación:

La observación es la adquisición activa de información a partir del sentido de la vista. Se trata de una actividad realizada por un ser vivo (humanos, animales, etc.), que detecta y asimila los rasgos de un elemento utilizando los sentidos como instrumentos principales. El término también se puede referir a cualquier dato recogido durante esta actividad.

Para el presente proyecto, se realiza una observación con búsqueda exhaustiva de un lote amplio y con presencia donde podamos localizar nuestro negocio, que sea un lugar de fácil acceso y comodidad para los clientes.

La observación permitirá realizar un análisis sobre los gustos y preferencia de los consumidores, así bien conocer un poco sobre las necesidades del consumidor y resguardo de los clientes como de los trabajadores en el negocio.

- Encuestas:

Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la

información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa.

En este proyecto se aplicó una encuesta a los vecinos del cantón de Escazú, la misma compuesta de veinte preguntas donde los consumidores nos expresan sus gustos y preferencias, y cuáles son los cambios que les gustaría observar en un nuevo negocio.

Esta técnica ayudará a recolectar información importante para observar la demanda posible y calcular los precios estimados a futuro para un mejor servicio en el proyecto en estudio.

### 3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Definición Instrumental</b>
Rentabilidad	Se puede definir como el beneficio que obtienen los accionistas (únicos proveedores de capital que no tienen una rentabilidad asegurada) sobre el capital que han invertido, excluyendo recursos de terceros, como la deuda financiera.	La rentabilidad se obtiene dividiendo el beneficio neto entre los fondos propio y se multiplica por 100.	La rentabilidad la podemos determinar con las encuestas, las entrevistas y hasta el conocimiento del consumidor, solo este nos dará la demanda necesaria para que nuestro proyecto sea rentable.

Consumidor	Un consumidor es una persona u organización que demanda bienes o servicios a cambio de dinero proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios. Es decir, es un agente económico con una serie de necesidades.	Se puede determinar por la cantidad de personas encuestadas, esto las fija como consumidores directos del servicio.	Los consumidores serán determinados por las encuestas y las entrevistas realizadas ya que se catalogan como posibles clientes del proyecto en estudio.
Demanda	La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc.) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad de demanda crece o decrece.	Cantidad de veces que alquilaron la cancha de Fútbol 5, la venta de ropa deportiva y alquiler de materiales de uso para la cancha.	La demanda se determinará por la cantidad de encuestas y entrevistas realizadas en el proyecto.
Oferta	Se define la oferta como aquella propiedad dispuesta a ser utilizada a cambio de un precio.	Los precios en el alquiler de la cancha, venta de artículos deportivos y materiales para el uso de la cancha. Así como los servicios extras como ventas de refrescos y juegos para disfrute de los clientes.	Se determinará por la cantidad y calidad de servicio que se le dé al consumidor que cumpla con sus expectativas.

Mercado local	Es el mercado localizado en un ámbito geográfico muy restringido, en nuestro proyecto el cantón de Escazú.	Se determina por una estimación o la cantidad de negocios detectados dentro de la investigación realizada.	El mercado local será determinado por medio de las entrevistas y encuestas las cuales validaran la información sobre el mercado local.
---------------	--	--	--

### 3.6 DETALLES ESTADÍSTICOS DEL CONTEXTO O SITIO DONDE SE LLEVA A CABO EL ESTUDIO

#### 3.6.1 Población

Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. (Hernández, Fernández y Batista, 2014).

Para el presente trabajo, la población es el conjunto de personas que vivirán en el cantón de Escazú, para el año 2020.

El cantón de Escazú posee una cantidad estimada de población total de 70.059 habitantes, conformados por 35.529 mujeres y 34,525 hombres siendo con ello mayor la población femenina y como dato importante adicional, la mayor parte de la población se encuentra ubicada entre un rango de edad que va de los 30 a 34 años según una estimación realizada por el INEC.

Los datos antes descritos son de suma importancia para el análisis del proyecto que se realiza así denota la posible demanda que se podría llegar a tener.

<b>CUADRO 3</b>																	
Costa Rica: Población total proyectada al 30 de junio por grupos de edades, según provincia, cantón, distrito y sexo 2020																	
Provincia, cantón, distrito y sexo	Total	Grupos de edades															
		0 - 4	5 - 9	10 - 14	15 - 19	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50 - 54	55 - 59	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 y más
<b>Hombres</b>																	
Escazú	34 525	2 257	2 241	2 335	2 373	2 762	2 819	3 080	2 978	2 491	2 225	2 094	1 954	1 595	1 340	823	1 158
Escazú	6 749	418	409	418	418	535	582	639	631	522	454	416	376	301	248	147	235
San Antonio	13 726	968	989	993	1 014	1 142	1 179	1 150	1 107	930	836	792	745	610	515	319	437
San Rafael	14 050	871	843	924	941	1 085	1 058	1 291	1 240	1 039	935	886	833	684	577	357	486
<b>Mujeres</b>																	
Escazú	35 529	2 157	2 236	2 244	2 278	2 472	2 591	2 935	2 915	2 646	2 443	2 450	2 247	1 892	1 447	963	1 613
Escazú	6 961	400	404	399	407	488	536	609	619	553	499	487	433	358	267	173	329
San Antonio	14 003	925	940	975	981	1 012	1 042	1 096	1 083	989	918	928	856	724	555	372	607
San Rafael	14 565	832	892	870	890	972	1 013	1 230	1 213	1 104	1 026	1 035	958	810	625	418	677

#### FIGURA 4

Cuadro de población por distrito y sexo

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (2016)

### 3.6.2 Unidad de estudio

La unidad de estudio corresponde a una entidad representativa que va a ser el objeto de estudio específico en una medición, se refiere al objeto de interés en una investigación.

La unidad de estudio para la presente investigación son las personas que habitan en el cantón de Escazú para el año 2020.

### 3.6.3 Muestra

Según Hernández, Fernández y Batista (2014): “la muestra es un subgrupo de la población o universo, que implica definir un análisis para generalizar resultados y establecer parámetros en el estudio realizado”. (p. 171)

Para el presente estudio, se realizará una muestra probabilística debido a que toda la población tendrá las mismas oportunidades de ser seleccionados dentro de la

muestra, además se posee el beneficio de contar con competidores directos de donde sacamos información relevante y precisa sobre las atracciones a realizar.

El cantón de Escazú posee una población de 70.054 habitantes por lo cual, aplicando la fórmula para determinar el tamaño de la muestra, un nivel de confianza de 95%, un margen de error del 6% se obtuvo como resultado de 271 personas, quienes deben ser encuestadas.

$$n = \frac{K^2 p q N}{E^2 (N-1) + K^2 p q}$$

#### **FIGURA 5**

Fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra

Fuente: Datos tomados de la página Estudios Mercado (2015)

#### **3.6.4 Punto de equilibrio**

Parkin (2014) indica:

El equilibrio de mercado ocurre cuando el precio logra conciliar los planes de compra y de venta. El precio de equilibrio es aquel en el cual la cantidad demandada iguala la cantidad ofrecida. La cantidad de equilibrio es el monto comprado y vendido al precio de equilibrio.  
(p.100)

El punto en que los ingresos son iguales a sus costos se llama punto de equilibrio en él no hay pérdida ni utilidad.

El punto de equilibrio se determina dividiendo los costos fijos totales entre el margen de contribución. El margen de contribución es el exceso de ingresos con respecto a los costos variables; es la parte que contribuye a cubrir los costos fijos y proporciona una utilidad. En el caso del punto de equilibrio, el margen de contribución total de la empresa es igual a los costos fijos totales; no hay utilidad ni pérdida. El punto de equilibrio se ubica donde los ingresos son iguales a los costos.

### **3.6.5 Análisis de sensibilidad**

El análisis de sensibilidad es un término utilizado para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.). De este modo, teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular y mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores de apreciación por la parte en los datos iniciales.

En todo estudio hay que tener en cuenta los cambios del entorno y de las variables estimadas, ya que todos estos datos son imposibles de predecir con exactitud.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

## **4.1. ESTUDIO DE MERCADO**

### **4.1.1. Objetivo general**

El objetivo general es poder determinar la rentabilidad y factibilidad para la creación de un Fútbol 5 para la comunidad del cantón de Escazú. Como parte del objetivo se intenta también determinar e identificar los requisitos legales para el establecimiento de la cancha y los costos relacionados al mismo proyecto para operar durante el año 2020.

Se requiere realizar encuestas a los vecinos del cantón para que ellos den ideas y guíen sobre las implementaciones que se tendrá que hacer en el negocio, para obtener más demanda y cumplir con las expectativas de los clientes.

### **4.1.2 Constitución de una empresa en Costa Rica**

La creación de una empresa contribuye a dinamizar el crecimiento económico no sólo personal y familiar, sino además local y nacional; al generar empleo y mejorar los Índices de Desarrollo Humano, en términos de educación, riqueza, etc.

Por ello, crear una empresa debe analizarse y valorarse integralmente, con el objetivo de superar los posibles obstáculos y concretar un negocio exitoso.

Para desarrollar una nueva actividad económica en Costa Rica, se puede actuar como una persona física o jurídica, en el caso que decida iniciar una empresa como persona jurídica y no tenga una a disposición se debe podrá recurrir a un notario para solicitar la inscripción de una nueva sociedad mercantil ante el Registro

Nacional, posteriormente a ello se debe realizar la gestión sobre la municipalidad correspondiente al sector donde se desea implementar la empresa para solicitar la patente comercial. (Crear Empresa, 2016)

Existen trámites que pueden ser realizados digitalmente por medio de la página del gobierno llamada: Crear Empresa, la cual facilita la tramitología de varios procesos entre ellos se encuentran los siguientes:

- Inscripción de sociedades mercantiles en el Registro Nacional.
- Legalización electrónica de libros sociales en el Registro Nacional.
- Certificación de personería jurídica del Registro Nacional.
- Certificación de propiedad de bienes inmuebles.
- Certificación de planos catastrados digitalizados.
- Certificado de uso de suelo.
- Obtención del permiso sanitario de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud.
- Obtención de la Viabilidad Ambiental por parte de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA) para empresas de bajo impacto ambiental.
- Verificación de la póliza de riesgos de trabajo del Instituto Nacional de Seguros (INS).
- Patente comercial.
- Inscripción como patrono en la Caja Costarricense de Seguro Social.
- Inscripción como contribuyente en la Dirección General de Tributación

Según la página Crear Empresa, indica que las instituciones involucradas en el proceso de inscripción de una nueva sociedad mercantil son las siguientes:

- Registro Nacional: se encarga de la inscripción de nuevas sociedades mercantiles y de otorgar el número de autorización de libros sociales.  
Dirección Nacional de Notariado: valida si se encuentra activo el notario.
- Dirección Nacional de notariado: Valida si el notario se encuentra activo
- Imprenta Nacional: se encarga de publicar el edicto en La Gaceta, en los casos que aplica, para la inscripción de la nueva sociedad mercantil.
- Tribunal Supremo de Elecciones: verifica si es válida y vigente una cédula de identidad.
- Los notarios: son los encargados de realizar el trámite de la solicitud de inscripción de nuevas sociedades mercantiles.

Adicional a lo anterior, la página Crear Empresas dice para el inicio de una actividad comercial participan las siguientes instituciones:

- Gobiernos locales (municipalidades): son los encargados de emitir el Uso de Suelo y la Patente Comercial, validando que se encuentre al día en pagos municipales.
- Registro Nacional: suministra la certificación copia de plano de catastro, certifica la personería jurídica de la sociedad y la propiedad del inmueble que será utilizado para la nueva actividad comercial, además valida que las personas jurídicas estén al día con el pago al impuesto a las sociedades.
- Ministerio de Salud: examina y emite el permiso sanitario de funcionamiento.

- Secretaria Técnica Nacional Ambiental (SETENA): analiza y aprueba las evaluaciones de viabilidad ambiental.
  - Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS): realiza el trámite para la inscripción como patrono y valida la morosidad.
  - Dirección General de Tributación: realiza la inscripción como contribuyente.
- Instituto Nacional de Seguros: emite la póliza de riegos del trabajo.

#### **4.1.3 Análisis e interpretación de los datos obtenidos**

El estudio técnico considera todo aquello que se relacione con la operación y el funcionamiento del objeto en estudio. El objetivo está concentrado en analizar y determinar la rentabilidad y factibilidad para la creación de un Fútbol 5 en el cantón de Escazú para el año 2020.

La zona evaluada es la comunidad de Escazú Centro donde se estará ubicando el negocio, las encuestas se aplicaron a los residentes del cantón como tal pues son pueblos pequeños y cercanos al centro.

Para realizar la encuesta, se hizo un análisis estadístico para seleccionar la muestra de la población y el estudio de los resultados, esto con el fin de tener una proyección de la posible demanda que podría tener el negocio.

Al aplicar la encuesta, se determinará la demanda que podría tener el negocio, además, se seleccionará la información más importante que dé las pautas sobre cómo realizar la oferta para que sea de gran atractivo al consumidor.

La encuesta ayudó a esclarecer la gran cantidad de personas que les gusta el deporte o el esparcimiento con familia, amigos y compañeros; también dejaron en claro que cada vez el consumidor es más exigente y que a muchas canchas de fútbol les falta recursos que para nuestros entrevistados son de suma importancia, como una póliza de seguro en caso de accidentes o bien diferentes métodos de pago más en la era tecnológica en la que se encuentra.

Para el consumidor también es de suma importancia los juegos extras que se den en el local como maquinitas o sillas para que los acompañantes esperen mientras ven el juego, así bien la necesidad de contar con instalaciones adecuadas y venta de bebidas.

#### **4.1.4 Estudio de mercado**

Con el siguiente estudio de mercado, se busca determinar la posible factibilidad y rentabilidad en la creación de un Fútbol 5 en el cantón de Escazú. Además, se determinará los costos que genera la implementación de este negocio, así como el tipo de servicio que se dará para lograr satisfacer las necesidades del consumidor.

Un elemento importante de este estudio es conocer características esenciales del cliente como sus necesidades, sus gustos, el tiempo, el núcleo con que comparte su tiempo libre, su presupuesto, quien lo acompaña a este tipo de esparcimiento, entre otras; con el fin de ofrecerle un servicio de calidad en el que se sienta a gusto y disfrute.

Con la información obtenida sobre el tipo de población, horarios, ingresos, entre otros, se puede analizar la oferta, demanda, los precios y la comercialización del proyecto.

Es importante comentar la existencia de otros negocios con este mismo fin, pero con escasos servicios que para el consumidor son de vital importancia, con esta información recolectada es cuando proyectamos lo que realmente el cliente quiere y se cree en el negocio.

#### **4.1.5 Perfil y concepto del negocio**

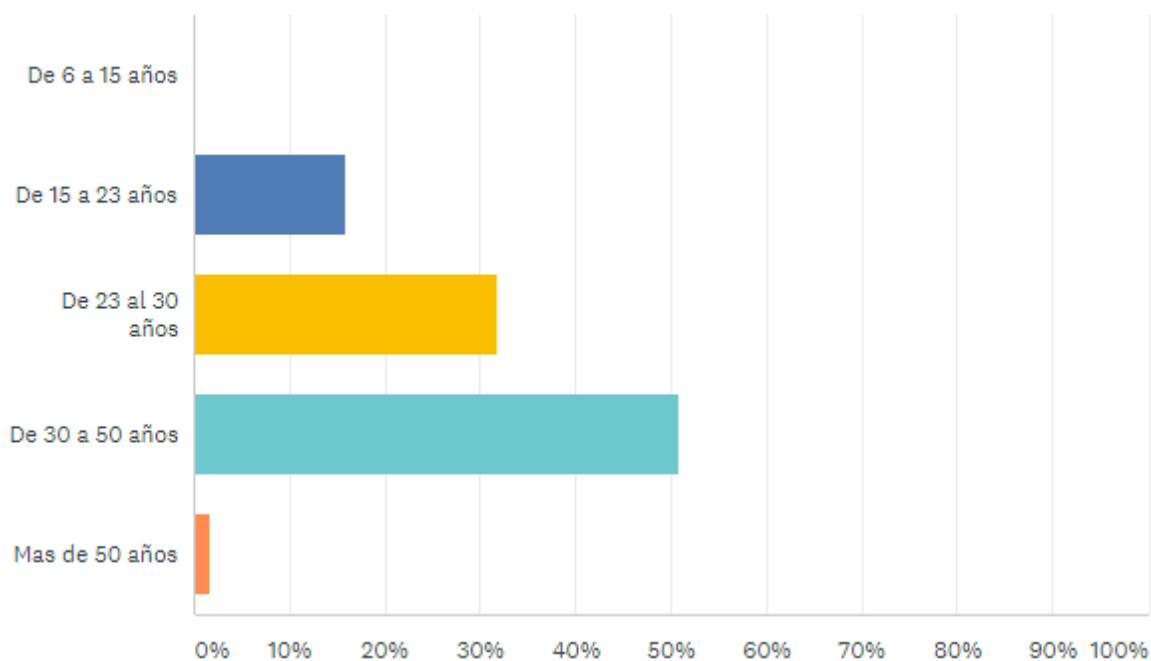
El perfil y el concepto del negocio permite definir las características del negocio y el enfoque de este, en este caso particularmente, para el establecimiento de unas canchas de fútbol 5. Es importante determinar la ubicación geográfica del negocio en estudio, debe contar con facilidad de acceso, seguridad, comodidad además de cumplimiento de los permisos sanitarios, municipales y cumplimiento de otras leyes.

Las canchas de fútbol 5 se ubicarán en un lote financiado ubicado en Escazú Centro, cerca de centros educativos, iglesia, parque y gran cantidad de habitantes alrededor.

#### **4.1.6 Perfil del visitante**

El mercado meta en el cual está enfocado este proyecto se dirige a los habitantes del cantón de Escazú y lugares aledaños, con el fin de generar un esparcimiento sano y liberar un poco de estrés del día a día; cumpliendo con satisfacer las necesidades que busca el consumidor.

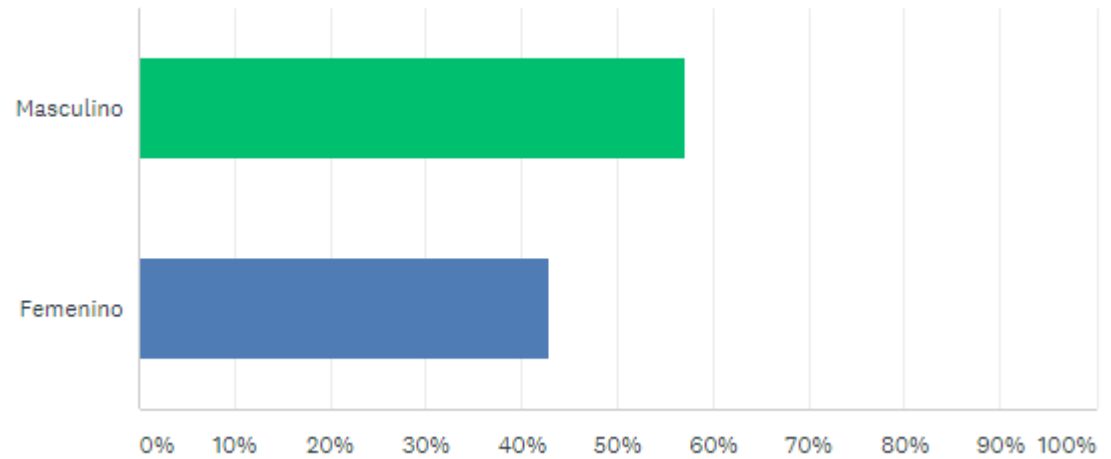
Por medio de las encuestas, se logró determinar que la mayor parte de la población en el cantón de Escazú que juegan al fútbol son hombres y se encuentran en un rango entre los 20 y 50 años, el perfil del visitante es de una estabilidad económica media baja, por lo cual los precios que se deben ofrecer deben ser atractivos y moderados, ya que se sabe que se cuenta con competencia cercana.



### GRÁFICO 1

Edad de los consumidores

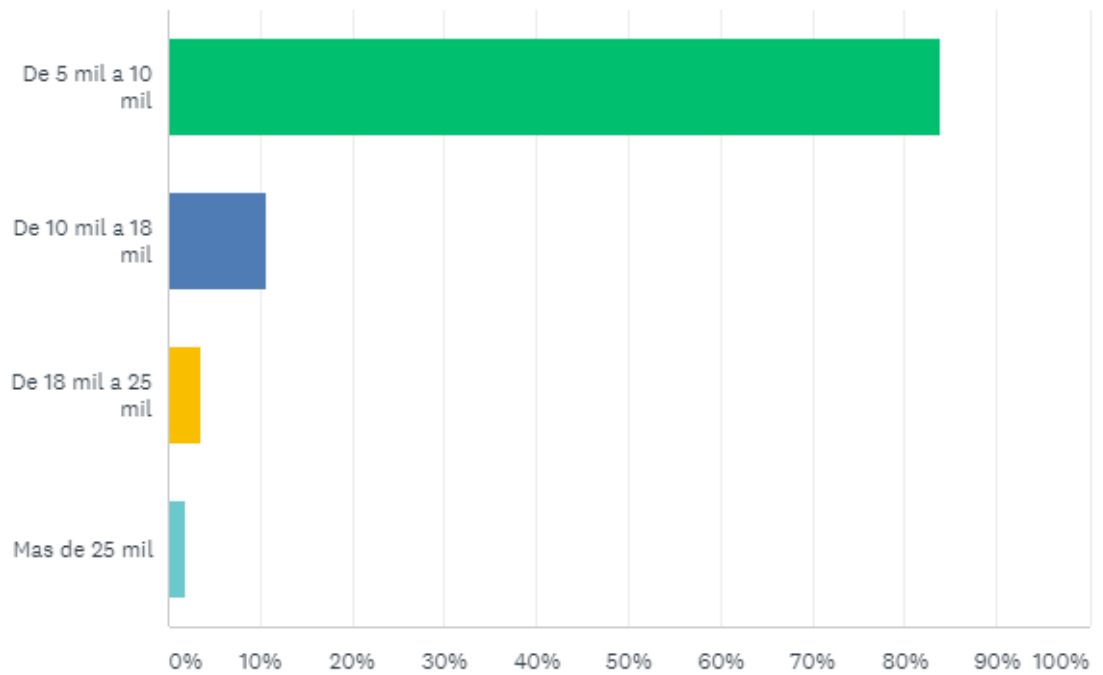
Fuente: Creación propia



### GRÁFICO 2

Genero de los consumidores

Fuente: Creación propia



### GRÁFICO 3

Costo promedio del alquiler de la cancha

Fuente: Creación propia

#### 4.1.7 Tamaño de la muestra

El cantón de Escazú contaría con una población de 70.054 habitantes según los datos del INEC durante el año 2020.

Para determinar el tamaño de la muestra, se utilizaron herramientas estadísticas con los siguientes valores

- Tamaño de la población de 70.054 individuos
- Una constante de 1.65 equivalente a un nivel de confianza de 90%
- Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio de 0.5
- Proporción de individuos que no poseen en la población la característica de estudio de 0.5
- Un error muestral del 0.05

Relacionado con los datos anteriores se obtuvo un tamaño de la muestra de 271 individuos.

Se realizaron encuestas a un total de 271 personas del cantón de Escazú, esto con la finalidad de obtener los valores o resultados más cercanos a la realidad y poseer con ello un panorama que permita tomar decisiones ante la implementación de un nuevo negocio.

#### **4.1.8 Trabajo de campo**

Se procedió a aplicar la encuesta a los habitantes del cantón de Escazú por medio de plataformas tecnológicas que son las más usadas en la actualidad y fácil de acceder desde cualquier lugar donde se encuentra.

Se usaron diversos métodos de recolección de información por medio de un cuestionario:

- Distribución por medio electrónico usando plataformas, WhatsApp, correo electrónico usando “*SurveyMonkey*” el cual permite elaborar la encuesta remota.
- Paginas en Facebook de miembros del cantón.
- Clientes que usan la competencia.

#### **4.1.9 Procesamiento de datos**

Se estarán tabulando los resultados de las encuestas y buscando obtener con ello los datos requeridos para el desarrollo de los datos final para la valoración del proyecto.

#### **4.1.10 Planteamiento de la encuesta**

##### **4.1.10.1 Aplicación de la encuesta y análisis**

Para la realización de la encuesta, se tomó una muestra de 271 personas, a las cuales se les realizó preguntas relacionadas con el objeto de estudios que permitan determinar la rentabilidad y factibilidad de la creación de una cancha de Fútbol 5, se

consultaron características relacionadas al tipo de servicio, periodicidad con que visita estos lugares, variedad de servicios y precios en la competencia, además de las preferencias de un lugar a otro, todas ellas con la finalidad de evaluar la intención y el perfil de los clientes potenciales.

Por medio de la anterior, se espera poder obtener datos del mercado meta, tales como:

- Edad.
- Genero
- Periodicidad de visita.
- Nuevos servicios que prefiere el consumidor.
- Variedad en precios y servicios que se ofrezcan
- Cercanía y comodidad

#### **4.1.10.2 Descripción de la encuesta**

La encuesta se formuló con 22 preguntas dirigidas específicamente a la población en estudio:

- Tipo de servicios de preferencias.
- Frecuencia de la demanda.
- Precios comparados con la competencia.
- Atractivos en el nuevo local.
- Canal de Comunicación.

La encuesta tiene como fin recopilar la información necesaria para determinar si es factible abrir un nuevo Fútbol 5 en el cantón de Escazú.

#### **4.1.10.3 Propósito de la encuesta**

El propósito de la encuesta es determinar las características del mercado meta para así dirigir el negocio a lo que busca el cliente conociendo sus gustos y preferencias, niveles de demanda, para enfocar el negocio a un posicionamiento correcto ante el consumidor y dar una imagen de calidad ante el ojo externo.

La encuesta también apoya a determinar algunos factores que afectan la demanda entre ellos, se pueden citar los siguientes:

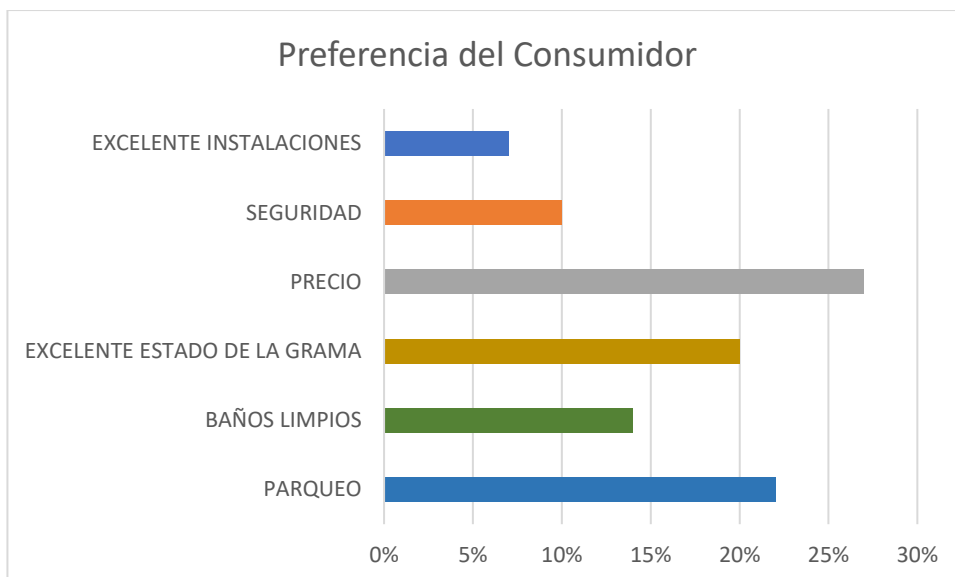
- **Dimensión del mercado:** Se refiere a la cantidad de población en un determinado lugar, este factor puede afectar el nivel de consumo en un negocio, es decir mayor población puede requerir una mayor cantidad de consumo y con ello mayor disponibilidad de recursos sobre la empresa en estudio o viceversa.
- **La variación de precios:** La variación de precios es un factor que afecta la demanda, como se conoce “a mayor precio menos demandantes”; dentro de la encuesta se incluyen consultas para determinar si dentro de la competencia existe variedad en precios y, con ello, conocer un mejor panorama del mercado para crear una correcta estrategia de mercado.
- **Preferencias o gustos personales:** Este factor se refiere a la decisión de cada persona sobre porque elige un comercio de otro. Para poder definir los gustos o preferencia de los consumidores dentro de la encuesta se realizaron

preguntas donde se consulta los factores importantes que el cliente necesita en estos comercios, atractivos para los acompañantes, alquiler de ropa deportiva o útiles para el juego, entre otros.

- **Factores externos:** Este tipo de factor se refiere a características como el clima, las temporadas en el año, entre otros. Este tipo de factor se evalúa dentro de la entrevista realizada a los dueños de dos de las canchas de fútbol más populares de Escazú donde se les consulta si cuentan con algún “plan B” en caso de bajar la demanda o bien si realizan alguna actividad extra en el negocio o promociones como torneos donde siempre participan gran cantidad de personas.

#### **4.1.10.4 Determinantes de la demanda**

Para la creación del Fútbol 5 es muy importante considerar aspectos relacionados con los gustos y las preferencias de los consumidores para tratar de lograr la satisfacción de los mismo, dentro de ellos se deben considerar la seguridad, precio, parqueo, baños en buen estado y limpios, entre otros.



#### GRÁFICO 4

Preferencia de los consumidores

Fuente: Creación propia

Analizando los datos del gráfico anterior y según la encuesta realizada, se logró determinar que el principal aspecto más importante para los consumidores es el precio, el segundo aspecto es el parqueo, el tercer aspecto es el estado de la gramilla y, por último, precio y aseo en los baños. Con los resultados anteriores se logra destacar los aspectos u características a los cuales se les debe presentar mayor importancia en el establecimiento del negocio.

#### 4.1.10.5 Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado.

Para determinar la factibilidad y rentabilidad en la creación del Fútbol 5 es importante conocer los tipos de oferta que se presentan en la ubicación geográfica y tipo de negocio en estudio.

Mercado y Palmerin (S.F) dicen:

**Oferta competitiva o de mercado libre:** Es aquélla en la que los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores o prestadores del mismo artículo o servicio, que la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. Ningún productor o prestador del servicio domina el mercado.

**Oferta oligopólica:** Se caracteriza porque el mercado se halla controlado por sólo unos cuantos productores o prestadores del servicio. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de insumos para su actividad. Intentar la penetración en este tipo de mercados es no sólo riesgoso, sino en ocasiones muy complicado.

**Oferta monopolística:** Se encuentra dominada por un sólo productor o prestador del bien o servicio, que impone calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor o prestador único. Si el productor o prestador del servicio.

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del producto o servicio, entre otros. La investigación de campo que se utilizó deberá incluir todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrolle el proyecto.

Tomando en cuenta, los datos anteriores y las analizando las encuestas realizadas a los vecinos del cantón de Escazú para la creación de un Fútbol 5, se logró determinar que existe un tipo de oferta competitiva, ya que en esta área existen varias canchas de Fútbol 5 que permiten una competencia libre.

Adicional a lo anterior, es importante determinar los gustos y preferencias de los consumidores para lograr el enfoque correcto sobre la oferta, en donde las preferencias de los consumidores son aquellos servicios que se ofrecen y les permiten satisfacer sus necesidades de la mejor manera. La oferta siempre debe estar relacionada con el 100% de los gustos y preferencias de los individuos, pues de lo contrario, no se logrará el desarrollo del negocio, se tendrán desventajas ante la competencia aumentando las posibilidades del cierre del negocio.

#### **4.1.10.6 Determinantes de la oferta**

Dentro del estudio para la creación de un nuevo negocio se deben de considerar todos los aspectos que pueden afectar la oferta, es de suma importancia para poder realizar o establecer una correcta definición sobre la oferta optima que el negocio

debe de poseer y ende este tipo de factores deben ser contemplados en la elaboración de la encuesta.

Se debe tomar en cuenta que si bien el precio es un factor que va a determinar la cantidad ofertada del bien o servicio, existen otros factores o determinantes que también pueden afectar. Como, por ejemplo:

- **Numero de oferentes:** Hay que considerar el número de oferentes que se encuentra en la ubicación donde se desea desarrollar el proyecto ya que entre más competencia directa tengamos mejor será la cantidad de oferentes del servicio. Relacionado al número de oferentes es importante considerar ventajas, desventajas o estrategias que se puedan realizar para sacar provecho sobre los competidores.

Para la creación del Fútbol 5 en el cantón de Escazú se han detectado varios competidores, pero dos son los más fuertes de la zona se les hizo la investigación debida con una entrevista a los dueños del negocio donde analizamos los servicios que brindan y los precios para nosotros poder determinar la opción correcta para captar más consumidores.

- **Tecnología:** La tecnología es un factor importante que se debe considerar ya que las mismas permiten a las empresas reducir los costos, generando ganancia la negocio.

Para la creación del fútbol 5 es importante considerar los dispositivos tecnológicos que tendrá el negocio como datafonos, computadora, cámaras de seguridad, entre otros; así mismo cumplir con todos los requisitos de ley en

el pago de impuestos y llevar un buen uso de las finanzas, que le generen tanto al cliente como al empleado facilidad en el trabajo y en la adquisición del servicio pues estamos en una era tecnológica y el efectivo que se maneja en la calle es muy poco.

- **Costos de producción:** El aumento o disminución del precio de los recursos productivos. Determinar los costos de inversión del proyecto es muy importante ya que conforme eso y tomando en cuentas otros agentes externos así es el precio del servicio que debemos ofrecer sin el interés de afectar al consumidor que lo importante es tenerlo a gusto y cumpliendo las expectativas.
- **Expectativas de los productores:** La impresión que el consumidor tenga del negocio es el crecimiento del mismo, si el consumidor se siente a gusto y el local cumple con sus expectativas será siempre un buen cliente y lo compartirá con sus allegados lo que genera ingresos para el negocio y satisfacción al cliente.

Los aspectos considerados anteriormente podrán ayudar a obtener ventaja en el establecimiento del negocio sobre la competencia directa, permitiendo con esto, brindar a los clientes la mejora atención y la disponibilidad de recursos necesaria para satisfacer sus necesidades.

#### **4.1.10.7 Estrategia comercial**

Las estrategias comerciales son uno de los puntos más importantes que se deben tener en cuenta para incrementar las ventas de una empresa además poder crear clientes frecuentes dentro de un negocio.

El negocio en estudio se desea establecer en Escazú Centro está cerca de la plaza de deportes, iglesia de San Miguel, la escuela, CENCINAI, Cruz Roja y hasta bares; por ende, para realizar la publicidad del negocio y dar a conocer la nueva apertura de este, se repartirán volantes y se informará por redes sociales y listas de difusión de WhatsApp para que estén informados. Adicional a lo anterior, se creará una página de internet que permita brindar información importante al cliente, los precios, servicios que brinda el negocio y más; esta página debe poseer un diseño llamativo con su respectivo logo que logre causar impacto a los posibles consumidores considerando también este es un medio que requiere de una fuerte inversión y puede ser administrado por el dueño del negocio o alguna persona de confianza.

Dentro de la elaboración de la encuesta, se debe de considerar aspectos que permitan identificar cuál es la mejor estrategia comercial para el cliente destino además la posible segmentación de este.

#### **4.1.10.8 Producto**

El servicio que se brindará al momento en que se establezca el negocio básicamente se enfocara en brindar a sus residentes del cantón de Escazú un lugar para el disfrute del futbol con sus familiares, amigos, etc.; con servicios distintos y mejores de los demás negocios donde el cliente sea la primera opción y se cumpla con sus expectativas.

Para el establecimiento de un nuevo negocio, es importante contar con la cantidad y variedad de productos y servicios que el cliente demanda, por ello es importante

determinar si hoy en día el cliente logra satisfacer el 100% de las necesidades dentro de los negocios de la competencia o bien estos deben desplazarse a lugares más lejanos para obtener lo que buscan.

Lo relevante de esta información se obtuvo con las encuestas realizadas a los vecinos del cantón de Escazú.

#### **4.1.10.9 Plaza**

El lugar que se ha seleccionado para crear las canchas de Fútbol 5 es un sector que posee fácil acceso para cualquier tipo de vehículo y seguro para los peatones por lo cual no se presenta ningún tipo de problema para que los clientes puedan visitarlo y hacer uso de las instalaciones.

#### **4.1.10.10 Precio**

El concepto es muy claro y sencillo, se trata de la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para tener acceso al producto o servicio. Sin embargo, la fijación del precio adecuado, siguiendo criterios de marketing, es una de las cuestiones más complejas e importantes de una campaña. De hecho, es innegable que el precio es lo primero en lo que se fija la inmensa mayoría de los consumidores.

Para fijar un precio óptimo para nuestro producto es necesario realizar un análisis sobre la competencia y los consumidores para darse cuenta cuánto están dispuestos

a pagar los consumidores y calcular muy bien los beneficios netos que vamos a obtener con cada precio.

Este análisis se consigue en las entrevistas que se les hicieron a los dueños de dos de los lugares más famosos en Escazú para jugar fútbol 5.

## **4.2 ESTUDIO DE TECNICO**

### **4.2.1. Estudio básico**

El objetivo de realizar un estudio técnico es suministrar información para cuantificar el monto de la inversión y los costos para el inicio y la continuidad en la operación sobre el proyecto en estudio. Con la realización de este estudio se podrá determinar datos como el capital requerido para la formalización y tramitología sobre el establecimiento del futbol 5, el capital requerido para la compra del material de construcción y césped, la inversión que se debe realizar en la compra y establecimiento de los medios tecnológicos para brindar un servicio calidad y excelencia al cliente.

Estudiando los puntos anteriores, se pueden dar respuestas a las interrogantes y cuantificar los costos e inversiones necesarias, todo esto con el propósito de utilizar los recursos de forma eficiente.

### **4.2.3 Localización**

Luego de realizar la encuesta, se logró determinar que los habitantes del cantón de Escazú si consideran la opción de establecer otro futbol 5 con nuevos servicios y con amplias instalaciones para el disfrute de los clientes.

Tomando en cuenta este resultado el negocio se ubicara en Escazú Centro 200 metros oeste de la Iglesia Católica frente al supermercado “*Fresh Market*”, es importante comentar que el cantón de Escazú según el estudio realizado mantiene características positivas para la creación y desarrollo de un nuevo negocio entre ellos un buen índice de desarrollo humano, una importante cantidad de población y un crecimiento positivo constante de la mismas, además este sector reúne buenas características de seguridad para la población.

### **4.2.4 Diseño del negocio**

El diseño del negocio en el cual se desea realizar el establecimiento se desarrollará en un lote de 450 metros cuadrados, a este lote hay que hacerle todos los estudios de suelo, solicitar los permisos pertinentes para la construcción, así como agua y luz pues es un lote que este vacío, pero su punto estratégico es de bastante ventaja.

El negocio contará con servicios sanitarios, rampas para permitir el acceso a personas con alguna discapacidad, parqueo, un área con mesas y sillas para las personas que esperan en la misma área máquinas de traga monedas y futbolín, además contara con un mostrador donde se encontrara la persona encargada del cobro este poseerá datafonos aceptando tarjetas de débito y crédito además del

pago en efectivo, una cámara de bebidas y una pizarra informativa sobre los precios de actividades distintas que se impartirán, ya que el césped es multiusos.

#### **4.2.5 Encuesta realizada a los negocio competencia**

Durante el desarrollo del proyecto, se realizaron dos encuestas a las canchas más famosas de Escazú, el objetivo era obtener información que ayudará con la creación de nuestro proyecto, pues ellos tienen mucha experiencia sobre el tema y aprovechar nosotros para montar una buena estrategia sobre el negocio que queremos impartir y satisfacer los clientes.

Al contar con tanta competencia directa da ventaja de hacer las cosas bien dar un servicio al cliente exitoso y realizar las instalaciones con la mejor calidad satisfaciendo los gustos de los clientes para que nos elijan como la primera opción.

Dentro de la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Los negocios poseen un posicionamiento de más de 15 años en el mercado lo cual refleja un conocimiento excelente del mercado además de una buena relación con los clientes.
- Los negocios poseen una atención al cliente de lunes a domingo de 9am y 11 am a 10 pm lo que permite a los clientes tengan un tiempo libre de esparcimiento durante toda la semana.
- El negocio brinda facilidad de pago con tarjetas a los clientes, pero no aceptan tarjetas como la American Express o la Discovery que solo ciertos cienes la utiliza, además de contar solo con un datafono; es un punto a considerar en el

establecimiento de nuestro negocio lo cual lo ideal sería contar con 2 o 3 datafonos por lo menos de una entidad pública y otra privada donde se tenga la oportunidad de que el cliente pague con su tarjeta indistintamente sea cual sea.

- Los negocios poseen canchas amplias, pero se habla mucho de que la cancha es dura lo que impide el rodaje fácil del balón por lo que nos da ventaja competitiva a establecer un césped de textura suave con menos caucho donde sea más del agrado del cliente.
- Solo uno de los negocios brinda ofertas al cliente; lo cual también es ventaja para nuestro proyecto pues dando ese servicio e implementando cosas nuevas como torneos con premio y demás el cliente se motiva y nos elige como opción.
- Los negocios aproximadamente reciben unos 200 clientes al día, este factor logra demostrar que existe una buena demanda dentro del mercado, por lo que un servicio de calidad y una amplia variedad de productos lograrán la atracción de los distintos consumidores evitando con ello que deban desplazarse de distintos lugares de la comunidad.
- Los negocios poseen cámaras de seguridad para mantener una seguridad más controlada dentro del local, pero son de mala resolución por lo que no se aprecia bien el rostro de la persona, además no se posee ningún sistema que facilite el inventario u facturación. Establecer dispositivos tecnológicos de alta calidad y un sistema que nos ayude con la facturación del negocio sería lo ideal para dar un mejor servicio de calidad.

Relacionado con los puntos anteriores se lograron detectar puntos importantes y claves que se deben de considerar para el establecimiento de un nuevo negocio, por medio la información anterior se genera una visión más amplia de elementos que deben de considerarse y puntos sobre los cuales se debe presentar atención para lograr la atracción y satisfacción del cliente durante el proceso de establecimiento del negocio.

#### **4.2.6 Patente comercial**

En Costa Rica, cualquier actividad lucrativa requiere una licencia (o patente) de la municipalidad del cantón donde se desea desarrollar la actividad, al existir una autonomía municipal los trámites y requisitos para la obtención de una patente puede variar entre un sector a otro.

Para la creación de un Fútbol 5 en estudio en el Cantón de Escazú es necesario gestionar un permiso o patente municipal para dar inicio con el establecimiento del negocio ante la municipalidad de Escazú, la solicitud de la patente se puede realizar cumpliendo una serie de requisitos y completando formularios de manera física ante dicha entidad.

#### **4.2.7 Requisitos para solicitar la patente o la licencia de funcionamiento**

Para crear el establecimiento del Fútbol 5 en el cantón de Escazú se deben de cumplir con una serie de requisitos para la obtención de la patente, la cual es solicitada ante la ley y en este caso por la municipalidad de Escazú. A continuación,

se detallarán los aspectos que se deben de considerar para la realización de los trámites relacionados a la obtención de dicha patente:

- Completar el formulario de solicitud de patente comercial ante la municipalidad de Escazú, el documento se debe firmar por la persona interesada o por representante legal, además se debe incluir la declaración jurada firmada por el solicitante.
- Especies fiscales: ₡100 (cien colones) en timbres fiscales y ₡5 (cinco colones) en timbre de Archivo Nacional.
- Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Certificación de personería jurídica original y actualizada, con no más de tres meses de emitida.
- Copia certificada del Contrato de Arrendamiento del local, en caso de que el mismo sea arrendado, o certificación registral de propiedad, en caso de que el local pertenezca al solicitante. Cuando exista únicamente consentimiento para el uso del inmueble, se deberá aportar una carta de autorización del propietario indicando: tipo de actividad, el número de finca y la certificación registral de propiedad.
- Permiso Sanitario de Funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud.
- Recibo vigente y contrato y/o constancia de póliza de riesgos de trabajo suscrito con el Instituto Nacional de Seguros o Constancia de que la póliza se encuentra al día, o en su defecto, exoneración respectiva.

- En caso de locales nuevos o remodelados, previo a obtener la licencia municipal, deberá solicitar la recepción de obras ante el Proceso de Desarrollo Territorial.
- Deberá cumplir con establecido en el Plan Regulador del Cantón de Escazú. (Uso de Suelo).

#### **4.2.8 Inscripción ante el Ministerio de Hacienda**

En la creación u establecimiento de un negocio se tiene la obligación de inscribirse en el registro de contribuyentes ante el Ministerio de Hacienda, este proceso se debe realizar desde el primer momento en el cual se realiza la venta de mercancías o bien la prestación de un servicio.

Ministerio de Hacienda [MH] (2018) indica lo siguiente:

Toda persona física o jurídica está obligada a inscribirse en el Registro Único Tributario al iniciar cualquier actividad o negocio de carácter lucrativo (venta de mercancías o prestación de servicios), sujeta algún tributo bajo la administración de la Dirección General de Tributación.

La inscripción sólo procederá a partir del momento en que se tramite o una fecha anterior, pero nunca a partir de una fecha futura prevista. (MH, 2018).

Para el establecimiento es de trascendental importancia realizar la inscripción ante el Ministerio de Hacienda por lo que se debe descargar y completar un formulario para efectuar dicho procedimiento, ya que, en caso contrario de no realizarse el procedimiento respectivo ante el Ministerio de Hacienda, se le realizará una sanción

del 50% de un salario base por cada mes o fracción de mes al negocio u empresa. Adicional a lo anterior para la declaración de los impuestos se debe utilizar el portal de forma obligatoria, este portal es el único medio para que los usuarios puedan elaborar el D-140.

El negocio en estudio se encontrará dentro de régimen simplificado por lo cual el pago de impuestos de ventas y renta se debe realizar de manera trimestral, según el Ministerio de Hacienda el requisito para inscribir una empresa u entidad dentro del régimen simplificado es que el monto de las compra anuales (compras correspondientes a la adquisición de mercancías destinadas para la venta) no sean mayores a 150 salarios base (431.000,00 colones) incluyendo el impuesto sobre las ventas. Además, si la empresa posee ventas mayores a 2.500.000,00 de colones, se debe realizar la declaración de la D151, esta se debe al final del periodo fiscal (1 de octubre al 30 del año anterior al 30 setiembre del año actual).

## **4.3 LEGISLACIÓN LABORAL**

### **4.3.3 Planillas**

Para la implementación del nuevo negocio es requerida la contratación de personal que colabore en la atención al cliente y administración del negocio, este proceso requiere la contratación de los empleados y con ello el desembolso de una planilla u pagos de salarios por servicios profesionales.

La cancha de fútbol contará con 4 administradores con horario rotativo y 1 vigilante de seguridad (en contratación del servicio con alguna empresa de seguridad), el negocio estará abierto de lunes a domingo de 9 de la mañana a 10 de la noche por lo tanto comprende dos tipos de jordana diurna y nocturna el horario al del empleado será de 8:30 am. a 10:30 p.m.

Para la administración del negocio y la atención del servicio se manejarán dos horarios, dos colaboradores ingresara a las 8:30 de la mañana y su hora de salida será a las 3:30 de la tarde, para que los otros dos colaboradores ingresen a las 3:30 de la tarde y tenga un horario de salida a las 10:30 de la noche logrando con ello cumplir con las 8 horas laborales según la ley y con ello también completar el horario de atención al cliente que se desea brindar.

Para determinar los salarios de los empleados, se consideró la lista de salarios mínimos por el sector privado emitida por el Ministerio de Trabajo, además bajo este aspecto se consideran aumentos del 2,96% colones según la institución anterior.

**TABLA 2**

*Tabla de estimación de salarios para 8 años en colones*

Puesto	Salario Mensual	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre
Cajero 1	€349.623,39	€2.097.740,34	€2.159.833,44	€2.223.764,46	€2.289.587,88	€2.357.359,68	€2.427.139,68	€2.498.983,68	€2.570.827,68	€2.646.925,68	€2.725.274,70
Cajero 2	€349.623,39	€2.097.740,34	€2.159.833,44	€2.223.764,46	€2.289.587,88	€2.357.359,68	€2.427.139,68	€2.498.983,68	€2.570.827,68	€2.646.925,68	€2.725.274,70
Miselaneeo 1	€309.143,36	€1.854.860,16	€1.909.764,02	€1.966.293,04	€2.024.495,31	€2.084.420,37	€2.146.119,21	€2.209.644,34	€2.275.049,82	€2.342.391,29	€2.411.726,07
Miselaneeo 2	€309.143,36	€1.854.860,16	€1.909.764,02	€1.966.293,04	€2.024.495,31	€2.084.420,37	€2.146.119,21	€2.209.644,34	€2.275.049,82	€2.342.391,29	€2.411.726,07
Guarda 1	€332.589,87	€1.995.539,22	€2.054.607,18	€2.115.423,54	€2.178.040,08	€2.242.510,08	€2.308.888,38	€2.377.234,38	€2.445.580,38	€2.517.970,38	€2.592.502,38
<b>Salario Total</b>	<b>€1.650.123,37</b>	<b>€20.094.542,32</b>		<b>€21.301.744,99</b>		<b>€22.581.476,35</b>		<b>€23.931.825,79</b>		<b>€25.363.108,24</b>	

AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8	
Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre	Salario 1 Semestre	Salario 2 Semestre
€2.805.942,83	€2.888.998,74	€2.974.513,10	€3.062.558,69	€3.153.210,43	€3.246.545,46
€2.805.942,83	€2.888.998,74	€2.974.513,10	€3.062.558,69	€3.153.210,43	€3.246.545,46
€2.483.113,16	€2.556.613,31	€2.632.289,07	€2.710.204,82	€2.790.426,89	€2.873.023,52
€2.483.113,16	€2.556.613,31	€2.632.289,07	€2.710.204,82	€2.790.426,89	€2.873.023,52
€2.669.240,45	€2.748.249,97	€2.829.598,17	€2.913.354,27	€2.999.589,56	€3.088.377,41
<b>€26.886.826,51</b>		<b>€28.502.083,80</b>		<b>€30.214.379,55</b>	

Fuente: Elaboración propia

### **4.3.4 Provisiones de Ley**

#### **4.3.4.1 Vacaciones**

Dentro de la contratación de los colaboradores se deben de considerar las vacaciones correspondientes a cada persona, las cuales según el Ministerio de Trabajo corresponden a dos semanas por cada 50 laboradas.

Ministerio de Trabajo [MTSS] (2018) indica lo siguiente:

Toda persona trabajadora tiene derecho a disfrutar dos semanas de vacaciones que equivalen a doce días más dos días de descanso como mínimo, por cada cincuenta semanas de labores continuas, al servicio de una misma persona empleadora, independientemente de la jornada semanal que se labore, sea de ocho horas, seis horas, medio tiempo o una hora, de un día o varios días a la semana (MTSS, 2018).

#### **4.3.4.2 Aguinaldo**

El aguinaldo es un doceavo de todos los salarios ordinarios y extraordinarios, devengados por la persona trabajadora durante los doce meses que van del 1° diciembre del año anterior al 30 de noviembre del año que se trate, por lo que se obtiene de la suma de dichos salarios y se divide entre doce.

Ministerio de Trabajo [MTSS] (2018) indica lo siguiente:

El derecho lo tiene toda persona trabajadora sin importar su forma de pago, que tenga como mínimo un mes laborado para una misma persona empleadora en forma continua, así como los que trabajan por contrato a plazo

fijo o por obra determinada (eventual, ocasional) y los que trabajan por días y horas a la semana. (MTSS, 2019).

Es importante considerar y realizar el pago del aguinaldo a todos los empleados contratados en una empresa u negocio, ya que, caso contrario, la entidad se expone a una falta grave con ello una multa ante el incumplimiento de la ley.

**TABLA 3**

*Tabla de aguinaldos estimados a cancelar, en colones*

Puesto	Aguinaldo Año 1	Aguinaldo Año 2	Aguinaldo Año 3	Aguinaldo Año 4	Aguinaldo Año 5	Aguinaldo Año 6	Aguinaldo Año 7	Aguinaldo Año 8
Cajero 1	¢354.797,82	¢376.112,70	¢398.708,28	¢422.484,28	¢447.683,36	¢474.578,46	¢503.089,32	¢533.312,99
Cajero 2	¢354.797,82	¢376.112,70	¢398.708,28	¢422.484,28	¢447.683,36	¢451.457,53	¢503.089,32	¢533.312,99
Miselaneo 1	¢313.718,68	¢332.565,70	¢352.544,97	¢373.724,51	¢396.176,45	¢419.977,21	¢419.977,21	¢471.954,20
Miselaneo 2	¢313.718,68	¢332.565,70	¢352.544,97	¢373.724,51	¢396.176,45	¢419.977,21	¢419.977,21	¢471.954,20
Guarda 1	¢337.512,20	¢357.788,64	¢379.283,20	¢401.901,23	¢425.872,73	¢451.457,53	¢478.579,37	¢507.330,58
<b>Aguinaldo Total</b>	<b>¢1.674.545,20</b>	<b>¢1.775.145,43</b>	<b>¢1.881.789,69</b>	<b>¢1.994.318,82</b>	<b>¢2.113.592,34</b>	<b>¢2.217.447,95</b>	<b>¢2.324.712,41</b>	<b>¢2.517.864,96</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.4.3 Preaviso

Ministerio de Trabajo [MTSS] (2019) nos indica lo siguiente:

Es un aviso previo que la persona trabajadora debe dar a la persona empleadora cuando renuncia, o la persona empleadora debe darle a la persona trabajadora cuando lo va a despedir sin tener justa causa para hacerlo. Este derecho solamente se otorga en los contratos por tiempo indefinido (MTSS, 2019).

Según el Ministerio de Hacienda, el preaviso se otorga en contratos por tiempo indefinido y se aplica de la siguiente manera:

- Antes de los tres meses no hay obligación de dar preaviso pues se trata del período de prueba.
- Si tiene más de 3 meses, pero menos de 6 meses de labores, debe darse 1 semana de preaviso.
- Si tiene más de 6 meses, pero menos de 1 año de labores, debe darse 15 días de preaviso.
- Después de 1 año de labores debe darse 1 mes de preaviso.

Adicional a lo anterior, según el MTSS, el pago del preaviso se calcula tomando en cuenta el promedio de los salarios ordinarios y extraordinarios efectivamente devengados por la persona trabajadora durante los últimos seis meses (se suman los salarios de los últimos seis meses y se divide entre seis para obtener el monto mensual) de vigencia del contrato, o fracción de tiempo menor si no hubiese ajustado dicho término. Para personas trabajadoras con pago mensual se divide el monto mensual entre 30 días y para el pago en forma semanal (excepto comercio), se divide el monto mensual entre 26 días, para obtener la proporción por día.

#### **4.3.4.4 Cesantía**

La cesantía es un pago que se debe considerar durante el establecimiento de un negocio, este es un pago que según la ley debe cancelarse a los trabajadores en caso de que una institución deba prescindir de los servicios profesionales de uno de sus empleados.

Ministerio de Trabajo [MTSS] (2019) indica lo siguiente:

Es un derecho que tienen las personas trabajadoras a ser indemnizados en caso de terminación de la relación laboral con responsabilidad patronal. Es el equivalente al seguro de desempleo que existe en otros países. Su objetivo es asegurar a la persona trabajadora que es despedida con una cantidad mínima para mantenerse mientras encuentra otro trabajo (MTSS, 2018).

Adicional a lo anterior, según el MTSS, para el cálculo de la cesantía se debe tomar en cuenta el promedio de todos los salarios ordinarios y extraordinarios devengados por la persona trabajadora en los últimos seis meses (se suman los salarios de los últimos seis meses y se divide entre 6 para obtener el monto mensual) de vigencia del contrato, o fracción de tiempo menor si no hubiere ajustado dicho término. Para personas trabajadoras con pago mensual se divide el monto mensual entre 30 días y para el pago en forma semanal (excepto comercio), se divide el monto mensual entre 26 días, para obtener la proporción por día.

#### **4.3.4.5 Fondo de Capitalización Laboral (FCL)**

La Caja Costarricense del Seguro Social [CCSS] (2019) indica que el Fondo de Capitalización Laboral (FCL) es:

Un ahorro aportado por el patrono como parte de la cesantía del trabajador y administrado por las Operadoras de Pensiones. Se conforma con el aporte mensual que hace el patrono equivalente al 3% del salario del trabajador reportado a la CCSS. Dicho aporte se acredita en la cuenta individual propiedad del trabajador que administra la

Operadora de Pensiones Complementaria (OPC) a la que se encuentra afiliado. Es importante mencionar que cada persona al iniciar la relación laboral debe escoger una operadora de pensiones, de lo contrario su FCL automáticamente será administrado por la operadora de la Caja Costarricense de Seguro Social, el empleado podrá hacer retiro de este dinero cada 5 años de laboral con el mismo patrono o bien al finalizar su relación laboral.

#### **4.3.4.6 Seguro de riesgos para el trabajador**

El Seguro de Riesgos del Trabajo, conocido como RT, es un seguro obligatorio estipulado en la Ley sobre Riesgos del Trabajo, y tiene como fin brindar cobertura a todos los trabajadores del país en relación con los accidentes y las enfermedades que sufran en sus trabajos o como consecuencia de estos.

El porcentaje del pago sobre el seguro por riesgos al trabajador depende de la actividad económica que desarrolle la empresa, la labor que realicen los empleados y el riesgo al que se encuentren expuestos. En este caso para la creación de Fútbol 5 y según Superintendencia General de Seguros (SUGESE) la tasa anual de la póliza de riesgos de trabajo corresponde al 1.43% del salario anual de los trabajadores.

#### **4.3.4.7 Cargas Sociales**

Las cargas sociales son un monto económico que todo patrono y trabajador debe de aportar para cubrir las necesidades sociales y contribuir con la seguridad social,

dicho pago se encuentra establecido por la legislación costarricense. El monto del aporte es un porcentaje del salario de los trabajadores.

Las cargas sociales en Costa Rica administradas por la Caja Costarricense del Seguro Social y la administración de estas le corresponden a el Banco Popular, Instituto Mixto de Ayuda Social, Fondo de asignaciones familiares, Instituto Nacional de Aprendizaje y Fondo de capitalización. Las cargas sociales que se deben de considerar son las siguientes:

- El seguro de salud (enfermedad y maternidad) nació en 1942 y se encuentra dividido de dos maneras, un pago del 9.25% por parte del patrono y el 5.50% por el trabajador, ambos porcentajes aplicados sobre el salario del trabajador.
- Seguro de pensiones (Invalidez, vejez y muerte) nació en 1947 y se divide en un pago del patrono por un porcentaje del salario correspondiente al 5.08% y un 3.84% por parte del trabajador.
- Cuota patronal al Banco Popular corresponde a un porcentaje del 0.25%.
- Asignaciones familiares, corresponden al 5.00% por parte del patrono
- Aporte al Instituto Mixto de Ayuda social correspondiente al 0.50% que el patrono debe cancelar.
- Aporte al Instituto Nacional de Aprendizaje, le corresponde al patrono considerar 1.50% sobre el salario del trabajador.
- Aporte al Banco Popular corresponde al 0.25% por parte del patrono y un 1.00% por parte del trabajador.

- Fondo de Capitalización Laboral corresponde al patrono realizar el aporte del 3.00%.
- Fondo de Pensiones complementarias, le corresponde al patrono cancelar un porcentaje del 0.50%.
- Aporte al Instituto Nacional de Seguros corresponde por parte del patrono a cancelar un 1% sobre el salario del colaborador.

Para que una empresa pueda cumplir con el aporte de las cargas sociales el patrono debe inscribirse formalmente ante la Caja Costarricense del Seguro Social, la inscripción y el aseguramiento de los trabajadores debe realizarse dentro de los primeros ocho días siguientes a la fecha de ingreso de los empleados en la compañía. Para realizar la inscripción del personal ante la Caja Costarricense del Seguro Social y según la página electrónica de esta misma institución se deben de cumplir con los siguientes requisitos:

- Original de Certificación de Personería Jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital, con no más de un mes de emitida.
- Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.
- Cédula de identidad del representante legal. En caso de personas extranjeras, aportar el original del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro).
- Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de contar con trabajadores extranjeros, aportar fotocopia del documento de identificación

migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro) de cada trabajador.

- Llenar el Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico), éste debe ser firmado por el patrono o representante patronal.

Caja Costarricense de Seguro Social CCSS			
Concepto	Patrono	Trabajador	Porcentaje
SEM	9.25%	5.50%	14.75%
IVM	5.08%	3.84%	8.42%
<b>TOTAL CCSS</b>	<b>14.33%</b>	<b>9.34%</b>	<b>23.67%</b>
Recaudación Otras Instituciones			
Cuota Patronal Banco Popular			0.25%
Asignaciones Familiares			5.00%
IMAS			0.50%
INA			1.50%
<b>TOTAL OTRAS INSTITUCIONES</b>			<b>7.25%</b>
Ley de Protección al Trabajador (LPT)			
Aporte Patrono Banco Popular			0.25%
Fondo de Capitalización Laboral			3.00%
Fondo de Pensiones Complementarias			0.50%
Aporte Trabajador Banco Popular			1.00%
INS			1.00%
<b>TOTAL LPT</b>			<b>5.75%</b>
<b>Total</b>			<b>36.67%</b>

### FIGURA 6

Distribución de los porcentajes de contribución  
Fuente: Caja Costarricense de Seguro Social (2019)

En relación con lo anterior, la empresa en estudio deberá cancelar un monto correspondiente al 26.33% (14,33% total de la CCSS más 7.25% de otras instituciones y el 4.75% de la ley de protección al trabajador) sobre el salario de los colaboradores esto según la legislación laboral en Costa Rica.

## 4.4 CREACIÓN DE LA SOCIEDAD

Para realizar la creación de una nueva sociedad en Costa Rica es requerido contar con los servicios de un notario, realizar el pago de impuestos de inscripción, legalización de libros, pagar los timbres requeridos del proceso y los honorarios profesionales. Para el registro de la creación de una sociedad se deben cumplir los siguientes pasos:

- Verificación de la disponibilidad del nombre: Se debe validar que el nombre de la compañía que se desea inscribir esté disponible, es decir que el mismo no fuera ya registrado por otra empresa. El Registro Nacional cuenta con una página que permite la validación gratuita sobre la disponibilidad del nombre.
- Certificar la documentación: Se debe recurrir a los servicios de un notario para autenticar las escrituras públicas para el registro de la empresa. El notario puede realizar este trámite por medio de la página de internet “Crear empresas”.
- Registrar un contrato social: El contrato social se debe registrar en la sección comercial del Registro Público, los documentos para este proceso pueden ser enviados vía electrónica a la página web de “Crear empresas”.
- Registro en el Ministerio de Economía: Se debe realizar el registro de la sociedad en el Ministerio de Economía a través del portal del Ministerio de Hacienda.
- Registrar la empresa en la Caja Costarricense de Seguro Social: Después de presentar los documentos necesarios la CCSS emite un formulario de registro que habilitará la empresa para comenzar a funcionar, 15 días después del

inicio de los trabajos la empresa recibirá la visita de un empleado del órgano que fiscalizar la veracidad de la información presentada.

#### **4.4.3 Registro de marca**

Lang & Asociados [LA] (2017) indica lo siguiente:

En Costa Rica, los derechos sobre la propiedad industrial e intelectual se encuentran garantizados por la Constitución Política, la cual, en su artículo 47 indica que "Todo autor, inventor, productor o comerciante gozará temporalmente de la propiedad exclusiva de su obra, invención, marca o nombre comercial, con arreglo a la ley". Las marcas, los nombres comerciales, y las señales de propaganda constituyen signos distintivos los cuales se encuentran regulados por la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos, No.7978 de 6 de enero de 2000, y su Reglamento (LA, 2018).

Según Lang & Asociados, para el registro de la marca de una compañía se debe de considerar el registro de la marca el cual es cualquier signo o combinación de signos que permitan distinguir los bienes o servicios de una empresa con otra de su misma especie o clase, las marcas pueden ser constituidas por palabras o combinaciones de ellas, letras, números, elementos figurativos, cifras, monogramas, etiquetas, escudos así también como la presentación de productos o servicios. La titularidad de una marca se adquiere por un plazo de 10 años los cuales son renovables por plazos iguales a solicitud del titular de la marca. También se debe considerar el registro del nombre comercial el cual es un signo distintivo creado para la distinción e

identificación exclusiva de la empresa, a diferencia de la marca el nombre comercial no protege los servicios o productos que una empresa o establecimiento venda o provea.

Cualquier individuo o compañía que pretenda inscribir marcas o nombres comerciales deben presentar una solicitud ante el Ministerio de Justicia y Gracia sobre una de sus dependencias denominado el Registro de Propiedad Industrial, para realizar la inscripción se requiere un poder especial firmado por el solicitante o representante legal de la compañía el cual será utilizado para los procesos de inscripción y oposición de todas las marcas, nombres comerciales o bien el mismo puede ser restringido únicamente al proceso de inscripción de una marca, nombre comercial de una propaganda específica, para dicho proceso es necesario lo siguiente:

- Descripción de los productos o servicios a proteger, clasificación internacional en la que se desea registrar la marca.
- Copia en formato digital susceptible de ser modificado o bien 8 copias impresas del diseño del logo en todo color.
- Si se pretende reclamar prioridad, carta emitida por la oficina extranjera encargada de registrar la propiedad industrial certificando que la solicitud de registro de la marca se ha presentado o que ya se ha registrado.

Una vez presentada la solicitud ante el Registro de Propiedad Industrial esta es estudiada y, posterior a ello, se emite un reporte denominado "Informe de Novedad" en

el cual se indica las similitudes con marcas ya existentes, así como la validación si la marca cumple o no con los requisitos de la legislación nacional vigente.

Si no hay ninguna oposición en el término indicado, el Registro de la Propiedad Industrial concede la inscripción del signo distintivo y otorga un certificado indicando la titularidad sobre la marca, el nombre comercial o la señal de propaganda. Si hubiese oposición, el Registro de la Propiedad Industrial notifica al solicitante sobre la misma, y se otorga al solicitante un plazo de dos meses para referirse a ésta; luego de dicho término, el Registro de la Propiedad Industrial emite una resolución sobre la procedencia de la inscripción.

#### **4.5 ESTUDIO FINANCIERO**

El objetivo de realizar un estudio financiero es poder determinar la viabilidad financiera de un proyecto en el cual se debe sistematizar la información monetaria del estudio y se analiza el financiamiento, para realizar un estudio financiero se debe de considerar la construcción de flujos de fondos, el financiamiento y la evaluación de estos. El objetivo principal del estudio financiero es poder detectar los recursos económicos para poder llevar a cabo un proyecto, por medio de este análisis se calcula también el costo total del proceso, así como los ingresos que se estiman recibir en cada etapa del proyecto.

En la creación de un estudio financiero debe identificarse los ingresos, costos, gastos de administración, gasto de venta, gastos financieros, depreciaciones,

amortizaciones, plan de inversiones, balance de apertura, presupuesto de caja, balance general proyectado, razones financieras, puntos de equilibrio, flujo neto de efectivo, costo del capital, valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno o rentabilidad (TIR), índice de rentabilidad, riesgos y un análisis unidimensional.

Dentro el estudio financiero también debe de considerarse la inflación la cual es un aumento generalizado a nivel de los precios en los productos y servicios en general, los cuales son frecuentemente medidos por un índice de precios al consumidor. Para el estudio del presente proyecto, se tomará en cuenta una inflación de 2.86% y una tasa básica pasiva del 5,60% alineada al Banco Central de Costa Rica. Además para el análisis del proyecto, se tomará una proyección de 5 años, aunque se pretenda que el proyecto continúe por un tiempo mayor, dentro del estudio es importante mencionar que se estima un aumento salarial del 2.96% por ley.

#### **4.5.3 Estudio Banca Nacional**

Para el financiamiento del proyecto se analizaron diferentes entidades bancarias del país tanto empresas privadas como públicas, se busca poder obtener las mejores condiciones del mercado y la accesibilidad a este.

El préstamo de una entidad financiera se requiere para cumplir con la inversión inicial, se contará con el financiamiento del Banco Nacional porque cuenta con la mejor tasa de interés de 14,20% para el sector comercio además de facilidad en accesibilidad a un crédito para el desarrollo. Dentro de los requisitos solicitados por el Banco Nacional son: negocio a título personal, buen conocimiento de la actividad, copia de la cédula de identidad, información de ingresos y gastos del negocio,

descripción de la empresa y para qué necesita el préstamo, permisos y contratos para el buen funcionamiento de la empresa (cuando los requiera) y una garantía a satisfacción del Banco: puede ser hipoteca, prenda, fiadores, inversiones, Fondo de Garantías del Sistema de Banca para el Desarrollo o del IMAS.

El valor del préstamo se solicitará por un valor de ₡ 85.000.000,00 por un monto mayor a la inversión inicial que es un aporte del capital ₡10.000.000,00 por para cubrir salarios de los primeros meses y gastos adicionales que no se hayan tomado en cuenta para el establecimiento del Fútbol 5.

#### **4.6 INVERSIÓN INICIAL**

En la inversión inicial es la cantidad de dinero requerido para poner en marcha el negocio a establecer, para definir la inversión inicial del proyecto se considera la compra de los equipos para el inicio de las operaciones entre ellos la compra del terreno, la compra de todo el material para la construcción del local, el pago de toda la mano de obra, la compra del césped sintético, mallas, dos computadoras para el manejo de la operación, sillas para los cajeros, cámara para bebidas, mesitas con sillas para los visitantes y compra de material deportivo como bolas, chalecos, etc. En temas de seguridad poseer un oficial presente todos los días que esta entre la planilla del negocio y cámaras de seguridad.

**TABLA 4***Tabla de inversión inicial para el Fútbol 5*

Inversión Inicial	Precio Unitario	Cantidad	Monto
Compra del lote	¢65.000.000,00	1,00	¢65.000.000,00
Construcción y Mano de Obra del Local	¢10.000.000,00	1,00	¢10.000.000,00
Construcción de la cancha	¢14.820,00	1125,00	¢16.672.500,00
Lamparas	¢30.000,00	10,00	¢300.000,00
Computadoras	¢182.000,00	2,00	¢364.000,00
Sillas operativas	¢20.000,00	2,00	¢40.000,00
Camara de bebidas	¢100.000,00	1,00	¢100.000,00
Mesitas con silla para visitantes	¢60.000,00	6,00	¢360.000,00
Bolas	¢2.000,00	10,00	¢20.000,00
Chalecos	¢1.500,00	30,00	¢45.000,00
Espinilleras	¢2.000,00	15,00	¢30.000,00
Camaras de seguridad	¢100.000,00	2,00	¢200.000,00
Creacion de la sociedad y registro de marca	¢225.000,00	1,00	¢225.000,00
Gastos de inauguración	¢90.000,00	2,00	¢180.000,00
Rotulación	¢110.000,00	2,00	¢220.000,00
Rotulo de emergencia	¢6.000,00	4,00	¢24.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>¢75.943.320,00</b>		<b>¢93.780.500,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 4.6.3 Costos fijos

Los costos fijos son aquellos costos en los cuales la empresa debe incurrir independientemente de su nivel de operación, es decir, son los costos en los cuales la empresa incurre teniendo operación o no.

**TABLA 5***Proyección de costos fijos para 8 años*

Costo Fijos	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Salarios	¢1.650.123,37	¢3.349.090,39	¢3.550.290,83	¢3.763.579,39	¢3.988.637,63	¢4.227.184,71	¢4.481.137,75	¢4.750.347,30	¢5.035.792,92
Prestamo	¢1.666.553,30	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60	¢19.998.639,60
Seguros	¢220.000	¢2.640.000,00	¢2.642.250,00	¢2.644.500,00	¢2.646.750,00	¢2.649.000,00	¢2.651.250,00	¢2.653.500,00	¢2.655.750,00
Patente	¢11.666,67	¢140.000,00	¢145.480,00	¢151.132,94	¢157.027,12	¢163.151,19	¢168.631,19	¢174.111,19	¢179.591,19
Mantenimiento de la cancha	¢337.500,00	¢4.050.000,00	¢5.000.000,00	¢5.050.000,00	¢5.100.000,00	¢5.150.000,00	¢5.200.000,00	¢5.250.000,00	¢5.300.000,00
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>¢3.885.843,34</b>	<b>¢30.177.729,99</b>	<b>¢31.336.660,43</b>	<b>¢31.607.851,93</b>	<b>¢31.891.054,35</b>	<b>¢32.187.975,50</b>	<b>¢32.499.658,54</b>	<b>¢32.826.598,09</b>	<b>¢33.169.773,71</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6.4 Costos variables

Los costos variables son aquellos que cambian en proporción a la actividad de una empresa, en este caso los costos variables están relacionados con la prestación del servicio brindado.

**TABLA 6**  
*Proyección de costos variables para 8 años*

Costos Variables	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Agua	€125.000,00	€1.500.000,00	€1.507.685,00	€1.515.370,00	€1.523.055,00	€1.530.740,00	€1.538.425,00	€1.546.110,00	€1.553.795,00
Electricidad	€700.000,00	€8.400.000,00	€8.472.937,90	€8.545.875,80	€8.618.813,70	€8.691.751,60	€8.764.689,50	€8.837.627,40	€8.910.565,30
Internet	€17.500,00	€210.000,00	€222.000,00	€234.000,00	€246.000,00	€258.000,00	€266.800,00	€276.700,00	€286.700,00
Lavandería	€10.000,00	€120.000,00	€122.000,00	€125.000,00	€128.500,00	€132.500,00	€137.000,00	€142.000,00	€147.500,00
Telefono	€4.637,70	€55.652,40	€57.902,40	€60.152,40	€62.402,40	€64.652,40	€66.902,40	€69.152,40	€71.402,40
Compra articulos deportivos	€30.000,00	€350.000,00	-	€400.000,00	-	€420.000,00	-	€460.000,00	-
<b>Total Costos Variables</b>	<b>€887.137,70</b>	<b>€10.635.652,40</b>	<b>€10.382.525,30</b>	<b>€10.880.398,20</b>	<b>€10.578.771,10</b>	<b>€11.097.644,00</b>	<b>€10.773.816,90</b>	<b>€10.871.589,80</b>	<b>€10.969.962,70</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6.5 Costo total efectivo de producción

Para determinar los costos de producción en el presente estudio, se considera la suma de los costos fijos y los costos variables requeridos para el desarrollo del futbol 5, por medio del siguiente cuadro se muestra se muestra el monto total efectivo para el primer año.

**TABLA 7**  
Costo total efectivo para el primer año

Tipo de Costos	Año 1
Total Costos Fijos	€30.177.729,99
Total Costos Variab	€10.635.652,40
<b>Total Costos Efecti</b>	<b>€40.813.382,39</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6.6 Cálculo de depreciación

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable.

Según el reglamento a la ley de impuesto sobre la renta Decreto N° 18455-H se considerará una depreciación por el método de línea recta, entre ellos se considera la computadora en 8 años, las cámaras de seguridad y la cámara de bebidas 7 años, sillas operativas y sillas con mesitas 5 años y el edificio 10 años.

**TABLA 8**  
*Depreciación anual del equipo requerido*

Activo	Monto	Vida Util	Depreciacion Anual
Camaras de Seguridad	¢100.000,00	7	¢14.285,71
Computadoras	¢182.000,00	8	¢22.750,00
Sillas Operativas	¢20.000,00	5	¢4.000,00
Mesitas con sillas	¢60.000,00	5	¢12.000,00
Edificio	¢27.000.000,00	10	¢2.700.000,00
Camara de Bebidas	¢100.000,00	7	¢14.285,71
<b>Total de Depreciacion</b>	<b>¢27.462.000,00</b>		<b>¢2.767.321,43</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6.7 Capital de trabajo

Se define como la capacidad de una compañía que se requiere para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo, este puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo, para realizar el cálculo

de la inversión requerida se utilizara el método del periodo de desfase en la cual se considera el costo promedio diario (costo total efectivo ÷ 365) y se multiplica por el número de días estimados de desfase (tiempo necesario para recuperar el efectivo), se considerar un periodo de desfase de 30 días, ya que al tratarse de un nuevo negocio es posible que durante los primeros días de operación las ventas o visitas sean bajas.

**TABLA 9**

*Calculo capital de trabajo, método de periodo de desfase*

Costo total efectivo	Costo Promedio Diario	Dias de desfase	Capital de Trabajo
¢40.813.382,39	¢111.817,49	30	¢3.354.524,58
Total a invertir en capital de trabajo			¢3.354.524,58

## FLUJOS DE EFECTIVO

El proceso que se efectuará a continuación es el resultado de todo el análisis en el estudio de mercado, estudio financiero y el estudio legal, los cuales permitirán determinar la rentabilidad y pre factibilidad en términos de valor actual y tasa interna de retorno (TIR).

Para el desarrollo del presente trabajo, se realizará una proyección a 8 años (que es lo menos que nos ofrece el Banco por la cantidad de dinero) para estimar los resultados, se utilizará una tasa de interés del 14,20% ofrecida por el Banco Nacional de Costa Rica y un financiamiento de ¢85.000.000,00, con aporte de capital de ¢10.000.000,00. Según las características anteriores con la obtención del préstamo

se deberá cancelar una cuota de ¢1.486.268,77 por mes y por año ¢17.835.225,24 para lograr la amortización de este.

Tabla 10

## Flujo de efectivo

Detalle	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
<b>INGRESOS</b>									
Ingresar	10.000.000	93.600.000	98.280.000	102.960.000	107.640.000	112.320.000	117.000.000	121.680.000	121.680.000
Proxtama	95.000.000								
<b>Total Ingresar</b>	<b>105.000.000</b>	<b>93.600.000</b>	<b>98.280.000</b>	<b>102.960.000</b>	<b>107.640.000</b>	<b>112.320.000</b>	<b>117.000.000</b>	<b>121.680.000</b>	<b>121.680.000</b>
<b>GASTOS</b>									
Mantenimiento de cancha	0	4.050.000	5.000.000	5.050.000	5.100.000	5.150.000	5.200.000	5.250.000	5.300.000
Compra articular deportiva	0	350.000	-	400.000	-	420.000	-	460.000	-
Patente	0	145.000	145.480	151.133	157.027	163.151	168.631	174.111	179.591
Salario	0	3.349.090	3.550.291	3.763.579	3.988.638	4.227.185	4.481.138	4.750.347	5.035.793
Seguro	0	2.640.000	2.642.250	2.644.500	2.646.750	2.649.000	2.651.250	2.653.500	2.655.750
Electricidad	0	8.400.000	8.472.938	8.545.876	8.618.814	8.691.752	8.764.690	8.837.627	8.910.565
Agua	0	1.500.000	1.507.685	1.515.370	1.523.055	1.530.740	1.538.425	1.546.110	1.553.795
Internet	0	210.000	222.000	234.000	246.000	258.000	266.800	276.700	286.700
Telefona	0	55.652	57.902	60.152	62.402	64.652	66.902	69.152	71.402
Lavanderia	0	120.000	122.000	125.000	128.500	132.500	137.000	142.000	147.500
Amortizacion	0	6.413.640	7.330.789	8.379.092	9.577.302	10.946.856	12.512.256	14.301.509	16.346.625
Compra del loto	-65.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Construccion y Mana de Obra del La	-10.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Construccion de la cancha	-16.672.500	0	0	0	0	0	0	0	0
Lamparas	-300.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Computadarar	-364.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Sillar operativar	-40.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Camara de bobidar	-100.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Moritar canrilla para viritantor	-260.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Balar	-20.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Chalocar	-45.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Erpinillarar	-30.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Camara de zoroquidad	-200.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Creacion de la zoroquidad y registro de	-225.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Gartar de inaquacion	-180.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Ratulacion	-220.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Ratula de emergencia	-24.000	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Gastar</b>	<b>-93.780.500</b>	<b>27.233.382</b>	<b>29.051.335</b>	<b>30.868.702</b>	<b>32.048.488</b>	<b>34.233.836</b>	<b>35.787.092</b>	<b>38.461.057</b>	<b>40.487.722</b>
<b>Utilidad antes de interarar</b>	<b>66.366.618</b>	<b>69.228.665</b>	<b>72.091.298</b>	<b>75.591.512</b>	<b>78.086.164</b>	<b>81.212.908</b>	<b>83.218.943</b>	<b>81.192.278</b>	
<b>Interarar</b>	<b>13.585.000</b>	<b>12.667.850</b>	<b>11.619.547</b>	<b>10.421.337</b>	<b>9.051.782</b>	<b>7.486.382</b>	<b>5.697.129</b>	<b>3.652.014</b>	
<b>Utilidad antes de impuarar</b>	<b>52.781.618</b>	<b>56.560.815</b>	<b>60.471.751</b>	<b>65.170.176</b>	<b>69.034.382</b>	<b>73.726.526</b>	<b>77.521.813</b>	<b>77.540.265</b>	
<b>Impuarar 30%</b>	<b>15.834.485</b>	<b>16.968.245</b>	<b>18.141.525</b>	<b>19.551.053</b>	<b>20.710.315</b>	<b>22.117.958</b>	<b>23.256.544</b>	<b>23.262.079</b>	
<b>Utilidad Meta</b>	<b>36.947.132</b>	<b>39.592.571</b>	<b>42.330.226</b>	<b>45.619.123</b>	<b>48.324.067</b>	<b>51.608.568</b>	<b>54.265.269</b>	<b>54.278.185</b>	
<b>FNE</b>	<b>-93.780.500</b>	<b>27.233.382</b>	<b>29.051.335</b>	<b>30.868.702</b>	<b>32.048.488</b>	<b>34.233.836</b>	<b>35.787.092</b>	<b>38.461.057</b>	<b>40.487.722</b>

**TABLA 11***Calculo cuota, amortización e intereses del préstamo*

	Cuota	Amortizacion	Interes	Saldo
0	-	-	-	€85.000.000,00
1	€17.835.225,24	€5.680.225,24	€12.155.000,00	€79.319.774,76
2	€17.835.225,24	€6.492.497,45	€11.342.727,79	€72.827.277,31
3	€17.835.225,24	€7.420.924,58	€10.414.300,66	€65.406.352,73
4	€17.835.225,24	€8.482.116,80	€9.353.108,44	€56.924.235,93
5	€17.835.225,24	€9.695.059,50	€8.140.165,74	€47.229.176,42
6	€17.835.225,24	€11.081.453,01	€6.753.772,23	€36.147.723,41
7	€17.835.225,24	€12.666.100,79	€5.169.124,45	€23.481.622,62
8	€17.835.225,24	€14.477.353,21	€3.357.872,03	€0,00

Fuente: Elaboración propia

#### 4.7.1 Ingresos

Tomando en cuenta la información de la encuesta, entrevista y estudio de los negocios competencia, se logró determinar que las personas si se encuentran interesadas en frecuentar otro fútbol 5 que cumpla con las expectativas del consumidor, se estima tener ventas mensuales aproximadas a los €260.000,00. Para el cálculo de la estimación de ingresos se calcula un aumento de precios del 2.07% correspondiente a la inflación.

A continuación, se detalla el total de ingresos de manera mensual.

**TABLA 12***Tabla de proyección anual de ingresos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Ingresos Mensual	€7.800.000,00	€8.190.000,00	€8.580.000,00	€8.970.000,00	€9.360.000,00	€9.750.000,00	€10.140.000,00	€10.140.000,00
Ingresos Anuales	€93.600.000,00	€98.280.000,00	€102.960.000,00	€107.640.000,00	€112.320.000,00	€117.000.000,00	€121.680.000,00	€121.680.000,00

Fuente: Elaboración propia

#### 4.7.2 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es una forma de medir una inversión para saber la cantidad de dinero se va a ganar o se va a perder con la ejecución de un proyecto, el VAN es el resultado de todos los flujos de caja de un proyecto un tipo de interés determinado. En conclusión, para aceptar un proyecto de inversión, el VAN debe ser mayor que 0, lo que significa que las ganancias van a ser más grandes que los gastos.

El valor presente neto (VPN) se obtiene restando la inversión inicial de un proyecto ( $FE_0$ ) del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo ( $FE_t$ ) descontados a una tasa ( $k$ ) equivalente al costo de capital de la empresa.

VPN = Valor presente de las entradas de efectivo – Inversión inicial

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0 \quad (10.1)$$

#### FIGURA 7

Fórmula para el cálculo del VAN

Fuente: Principios de administración financiera 2012

En el siguiente cuadro se realizará el cálculo del VAN sobre el objeto de estudio en el cual se considera la inversión inicial y los flujos netos de efectivo estimados para cada año.

**TABLA 13**

Tabla para el cálculo del VAN

<b>Inversion Inicial</b>	<b>(93,780,500.00)</b>
Año 1	¢27.233.382,00
Año 2	¢29.051.335,00
Año 3	¢30.868.702,00
Año 4	¢32.048.488,00
Año 5	¢34.233.836,00
Año 6	¢35.787.092,00
Año 7	¢38.461.057,00
Año 8	¢40.487.722,00
<b>VAN</b>	<b>¢54.848.448,00</b>
<b>TIR</b>	<b>28,94%</b>

Fuente: Elaboración propia

En este caso, el resultado es ¢54, 848,448.00, lo cual indica que el proyecto se puede aceptar y es atractivo para las inversionistas.

#### 4.7.3 Tasa interna de Retorno (TIR)

El TIR es la rentabilidad para evaluar un proyecto, a diferencia del VAN permite realizar una medición en términos porcentuales. Para determinar la viabilidad de un proyecto el TIR debe ser superior a la tasa esperada, caso contrario siendo el TIR inferior o negativo el proyecto no será rentable. Es importante destacar que si el VAN es positivo el TIR va a presentar una tasa de descuento mayor, pero si el proyecto presenta una VAN en 0 se ganaría la cantidad deseada.

En el siguiente cuadro se detalla el TIR.

**TABLA 14***Tabla para determinar el TIR sin inflación*

<b>Inversion Inicial</b>	<b>(93,780,500.00)</b>
Año 1	¢27.233.382,00
Año 2	¢29.051.335,00
Año 3	¢30.868.702,00
Año 4	¢32.048.488,00
Año 5	¢34.233.836,00
Año 6	¢35.787.092,00
Año 7	¢38.461.057,00
Año 8	¢40.487.722,00
<b>VAN</b>	<b>¢54.316.549,00</b>
<b>TIR</b>	<b>28,94%</b>

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del TIR con una tasa de descuento del 14,20%

#### 4.7.4 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de ventas donde los costos fijos y variables son encontrados cubiertos, es decir tiene un beneficio igual a cero, no se gana dinero, pero tampoco se pierde.

Para lograr obtener un punto de equilibrio sobre abastecedor en estudio se necesitará vender 34.046.377,98 colones para poder cubrir todos los costos anuales del primer año de trabajo.

**TABLA 15***Tabla para determinar el punto de equilibrio*

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
Ventas	€93.600.000,00	€98.280.000,00	€102.960.000,00	€107.640.000,00	€112.320.000,00	€117.000.000,00	€121.680.000,00	€121.680.000,00
Costos Variables	€10.635.652,70	€10.382.525,30	€10.880.398,20	€10.578.771,10	€11.097.644,00	€10.773.816,90	€10.871.589,80	€10.969.962,70
Costos Fijos	€30.177.729,99	€31.336.660,43	€31.607.851,93	€31.891.054,35	€32.187.975,50	€32.499.658,09	€32.826.598,09	€33.169.773,71
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>€34.046.377,98</b>	<b>€35.038.173,71</b>	<b>€35.342.729,24</b>	<b>€35.366.882,63</b>	<b>€35.716.945,85</b>	<b>€35.795.882,76</b>	<b>€36.047.267,97</b>	<b>€36.456.478,23</b>

Fuente: Elaboración propia

**CAPÍTULO V**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 5.1. CONCLUSIONES

Finalizada la investigación del proyecto y el cumplimiento de los objetivos planteados, se presentará en el siguiente apartado las conclusiones sobre los resultados obtenidos para cada uno de los estudios.

### **Estudio de mercado:**

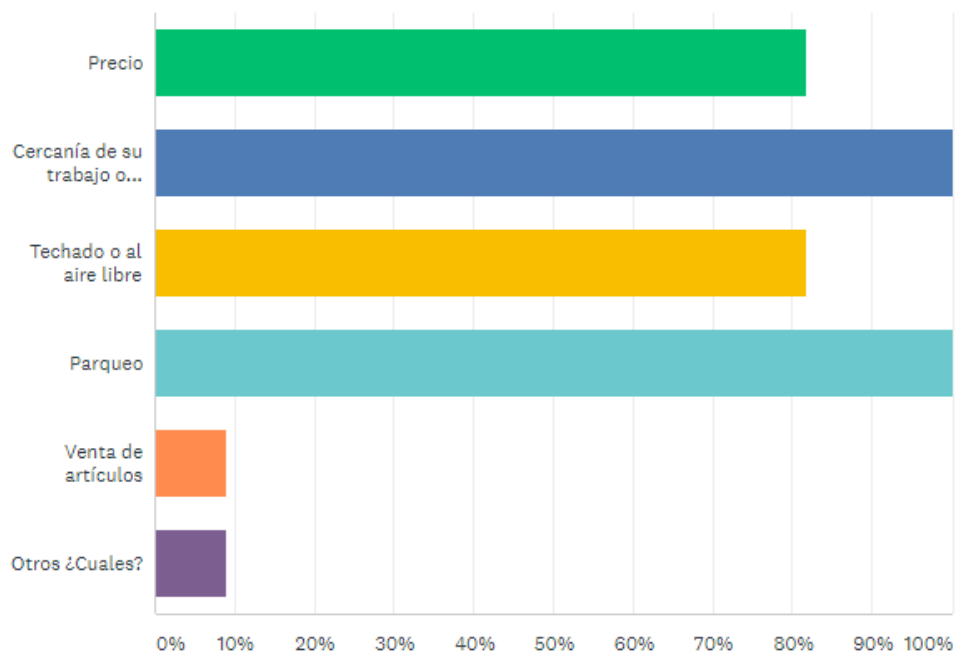
Mediante la elaboración del estudio de mercado se logró identificar y conocer a profundidad las características de los consumidores, dicha información fue bastante relevante para poder identificar los gustos y preferencias de cada uno de los consumidores y con esta información poder realizar el perfil de negocio adecuado para los clientes.

El estudio de mercado permitió identificar los competidores directos y muy fuertes que se encuentran en la zona de Escazú, una de las mayores ventajas son la cantidad de años que tienen con el negocio y lo populares que son en el cantón.

Según lo indicado anteriormente y con los resultados que se obtiene de la encuesta el rumbo del negocio está dirigido a dar además de una atención de calidad dar otros servicios que en los 2 negocios que se realiza la entrevista no lo dan, por lo que nuestro negocio debe estar en constante innovación y dar distintas opciones a los clientes para que sea más atractivo al público.

Un recurso muy importante que se identifica en la encuesta es la ubicación geográfica del negocio pues al consumidor le gusta que sea un lugar accesible y agradable para todo tipo medio de transporte en especial vehículo y que el lugar

cuenta con seguridad. Una ventaja del local es que está a 200 metros del centro de Escazú, cerca de escuelas, colegios, Iglesia, Cruz Roja y hasta bares.

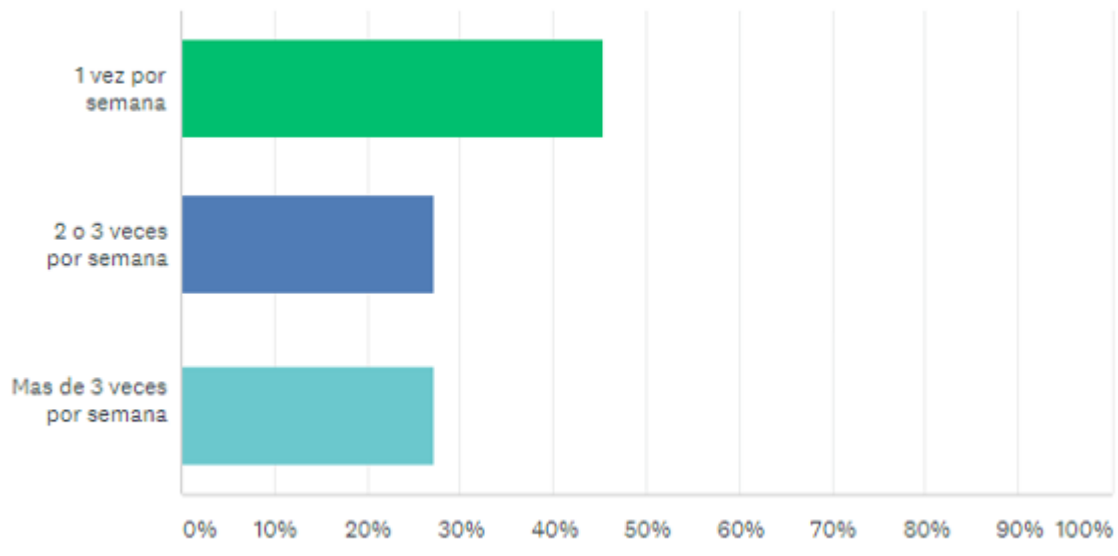


### GRÁFICO 5

Factores a tomar por los consumidores en el alquiler de una cancha de Fútbol 5

Fuente: Creación propia

La investigación permitió también identificar que un 45,45% de la población asiste a las canchas 1 vez por semana, un 27,27% asiste más de 2 o 3 veces por semana e igual un 27,27% asiste más de 3 veces a la semana, esto nos indica que los consumidores dándoles un excelente servicio y siendo un lugar atractivo para ellos seríamos el punto de encuentro para el tiempo de distracción de muchos vecinos del cantón.



#### GRÁFICO 6

Veces que se frecuenta una cancha de Fútbol 5

Fuente: Creación propia

Para establecer los precios sobre el alquiler de las canchas fue esencial las entrevistas realizadas a los competidores directos más populares del cantón, en los cuales se fijó para el primer año una tarifa de ₡10,000.00 por equipo ya que los demás competidores rodean un monto mayor a los ₡14,000.00 por equipo.

Los datos anteriores y las estimaciones de ventas fueron trascendentales para la proyección de los flujos de efectivo, VAN, TIR y con ello poder tener un claro panorama sobre la rentabilidad y factibilidad del negocio.

#### Estudio Técnico:

En una investigación de campo como la que realizamos es una parte fundamental el estudio técnico, ya que mediante diversas variables nos dio información importante

que nos ayudó en la creación del negocio entre ellos podemos mencionar la ubicación del lote que se ajustara al presupuesto y donde se llevara a cabo el proyecto y toda la logística que conllevó la búsqueda del mismo donde cumpliera las expectativas el dueño como que fuera apto para llegar a cumplir las de los consumidores con el espacio adecuado y la cercanía y seguridad necesaria para ser preferencia entre los vecinos del cantón. Cabe mencionar que la creación de un negocio es algo muy tedioso que adquiere demasiado tiempo y trámites en cuestión como, por ejemplo, la solicitud de la patente, permisos para la construcción, uso de suelo, inscripción ante el Ministerio de Hacienda y los tramites del financiamiento con la entidad bancaria; así más los artículos que necesitamos para el funcionamiento del negocio y las cotizaciones para la gramilla que se quiere utilizar en la cancha.

### **Estudio Legal:**

Para la creación de todo negocio existen una serie de requisitos indispensables para el funcionamiento del mismo en este caso para la cancha de Futbol 5 necesitamos realizar los siguientes trámites en distintas entidades del país:

- Trámites para inscripción ante el registro Nacional.
- Trámites para el Ministerios de Hacienda.
- Tramites antes la Municipalidad de Escazú.
- Trámites ante la Caja Costarricense del Seguro Social.
- Trámites ante el Ministerio de Salud.
- Tramites en el Instituto Costarricense de Seguros.

Sobre los trámites antes las instituciones anteriormente comentadas se logró identificar que todos pueden ser cumplidos sin problema alguno y conlleva un desembolso inicial aproximadamente de ₡250,000.00; para iniciar con todos los trámites.

### **Estudio financiero:**

Permitió obtener las siguientes conclusiones:

**Inversión inicial:** Para el desarrollo del negocio se llegó a la conclusión que se necesita una inversión inicial de ₡93,780,500.00 en los cuales se contemplan todos los gastos iniciales como la compra de materiales para la construcción del local y de la cancha, lámparas, cámaras de seguridad; suministros para la atención del cliente como computadoras, sillas, cámaras de bebidas, mesas con sillas para los visitantes que deseen ver el partido, artículos deportivos para utilizar como espinilleras, chalecos, bolas y demás gastos para la inauguración y rotulación del lugar, así como la creación y registro de marca.

Cabe destacar que el financiamiento será otorgado por el Banco Nacional de Costa Rica ya que además de ser una entidad pública ofrece muy buenos financiamientos para los microempresarios que quieran iniciar su negocio y cuenta con una tasa muy accesible; para este proyecto por la cantidad de dinero que se solicitó se concluyó que el estudio sería a 8 años, los mismos que dura el financiamiento con la entidad bancaria, así obtenemos una visión más clara de las ganancias que se obtendrán con este financiamiento.

## 5.2. RECOMENDACIONES

Por medio de la elaboración del presente trabajo y sobre los resultados obtenidos se plantean las recomendaciones sobre el mismo.

### **Estudio de Mercado**

Una recomendación que se tomó muy personal e importante para la creación del negocio es el estudio de la oferta y demanda el cual conlleva planes para actuar por si la demanda cae y se necesita el crecimiento al igual la oferta cual es el atractivo para el cliente que se va a mantener para que elija como su primera opción, así también debemos observar los gustos y preferencias de los consumidores, pues por ellos son los que se mantiene un el crecimiento o declive de una empresa.

Todos los aspectos comentados anteriormente son de suma importancia, ya que esto permite en primer lugar que el negocio logre acoplarse de la mejor manera a los consumidores ofreciendo los servicios deseados, así permite contemplar en el negocio cuales servicios gustan más o cuales hacen falta para que el cliente se sienta contento.

La creación de una cancha para futbol 5 al ser un negocio con bastante competencia directa conlleva una mayor responsabilidad para lograr que los consumidores, elijan como nueva opción y captar su interés; para lograr esto, se necesita un buen trato al cliente y ayudarlo en lo más que se pueda para que se sientan a gusto además de contar con una gramilla especial donde el cliente juegue tranquilo y quiera seguir visitándonos y contar con una excelente publicidad y actividades de interés que los consumidores.

### **Estudio Técnico**

Dentro del análisis obtenidos sobre el estudio técnico se recomienda estar innovando tecnológicamente, ya que eso hace una diferencia con los otros negocios, que los instrumentos de la cancha sean de calidad para la comodidad del jugador y que se sienta satisfecho por el precio que paga, en un negocio la prioridad será el cliente por lo que no hay que bajar la guardia dar siempre un trato especial, tratar de comprender sus gustos y así satisfacerlos por medio del negocio; otra recomendación del estudio es instalaciones amplias y seguras donde el cliente se sienta protegido y no tenga la desconfianza que tanto a él o como los que viajan en vehículos les pase algo; y para finalizar instalaciones aseadas donde huelan bien y que el cliente no le dé repulsión ingresar a un vestidor o servicio sanitario.

### **Estudios Legal**

Toda la documentación y obligaciones del negocio para su funcionamiento se debe mantener en orden y vigente, todo esto evita la clausura del mismo o bien multas por el mal uso del recurso.

### **Estudio Financiero**

Como recomendación financiera el negocio se debe enfocar en la excelente optimización del negocio y reducción de costos esto no implica adquirir productos o servicios de baja calidad porque no es el rumbo de este negocio se quiere que el cliente se sienta a gusto y satisfecho con la utilización de las canchas por lo que implica que la inversión en la misma sea alta, pero de calidad distinta a la de los negocios competencia.

La idea del negocio es adquirir alianzas con las empresas que nos prestan el servicio solicitando así que se nos brinde el servicio, pero con un costo un poco más bajo al que se da siempre, esto puede hacerles ganar más confianza por parte de los demás clientes.

También dentro del estudio financiero se debe realizar una búsqueda de las mejores tasas de interés en el mercado para los financiamientos necesarios e inclusive se debe considerar la colocación o inversión de excedentes, pues estos pueden obtener un crecimiento mucho más acelerado del negocio en estudio y con ello una ventaja competitiva.

# **CAPÍTULO VI**

## **PROPUESTA**

## 6.1. PROPUESTA

Con base en la investigación realizada para la creación de una cancha de Fútbol 5 en el cantón de Escazú, se establece la siguiente propuesta para que el mismo.

### Logo del Fútbol 5

El logo es un distintivo compuesto por letras e imágenes, peculiar de una empresa, una marca o un producto.

Como logo del fútbol 5 el diseño que se propone es muy simple pero llamativo a simple vista no solo por los colores sino también por las imágenes representativas al deporte más practicado en el país, el futbol; el futbol 5 se llamara Go Fut en palabras más populares “vamos al fútbol” y es representado con una bola de fútbol.

Este logo será la cara de las redes sociales donde se le dará publicidad al local y también en la publicidad del negocio.



**FIGURA 8**  
**LOGO DEL FUTBOL 5**  
Fuente: Elaboración propia

## **Publicidad del Futbol 5**

Para realizar la publicidad del futbol 5 haremos la publicidad por redes sociales así mismo el cliente puede ingresar a nuestra página en Facebook donde conocerá más a fondo nuestro local y además repartiremos volantes con la información del local, imágenes y demás para que el cliente se sienta atraído y visite, esto se hará en el mes de julio del 2020.

Para la rotulación del lugar, se harán 2 rótulos para cada frente de la calle donde se puede visualizar el negocio; como medidas de 2.5 metros de ancho por 1 de largo esto se hará 2 días antes de la inauguración del local; esto para crear suspenso entre los habitantes del cantón.

Para la publicidad del negocio vamos a hacer un concurso en Facebook de reunir 2 grupos de amigos de 5 integrantes cada grupo, tomarse una fotografía y postearla en la página de Go Fut, las 2 imágenes que tengan más “me gusta” serán premiados a jugar el primer partido de inauguración del negocio totalmente gratis.

### **6.1.1.Presupuesto**

A continuación, se detalla el presupuesto para el establecimiento de la cancha de fútbol 5, el cual implica la compra de todos los productos necesarios para el funcionamiento del negocio. Para la compra inicial del equipo para la creación de la cancha el presupuesto que utilizamos fue de C\$93,780,500.00.

A continuación, se detalle el presupuesto para el establecimiento de la cancha el cual involucra la compra de todos los productos necesarios y la cantidad de cada uno para el funcionamiento del negocio.

Inversion Inicial	Precio Unitario	Cantidad	Monto
Compra del lote	€65.000.000,00	1,00	€65.000.000,00
Construccion y Mano de Obra del Local	€10.000.000,00	1,00	€10.000.000,00
Construccion de la cancha	€14.820,00	1125,00	€16.672.500,00
Lamparas	€30.000,00	10,00	€300.000,00
Computadoras	€182.000,00	2,00	€364.000,00
Sillas operativas	€20.000,00	2,00	€40.000,00
Camara de bebidas	€100.000,00	1,00	€100.000,00
Mesitas con silla para visitantes	€60.000,00	6,00	€360.000,00
Bolas	€2.000,00	10,00	€20.000,00
Chalecos	€1.500,00	30,00	€45.000,00
Espinilleras	€2.000,00	15,00	€30.000,00
Camaras de seguridad	€100.000,00	2,00	€200.000,00
Creacion de la sociedad y registro de ma	€225.000,00	1,00	€225.000,00
Gastos de inauguracion	€90.000,00	2,00	€180.000,00
Rotulacion	€110.000,00	2,00	€220.000,00
Rotulo de emergencia	€6.000,00	4,00	€24.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>€75.943.320,00</b>		<b>€93.780.500,00</b>

### 6.1.2. Cronograma

A continuación, se presenta el cronograma con el plan de actividades para el establecimiento de la nueva cancha de Fútbol 5 en el cantón de Escazú en el año 2020.

**TABLA 16**  
*Cronograma*

	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
<b>Detalles</b>	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Creacion de la sociedad y registro de marca	■	■	■	■	■	■														
Tramites para el financiamiento con el Banco Nacional			■	■	■	■														
Tramites para la solicitud de la patente				■	■	■	■													
Inscripcion ante Ministerio de Hacienda						■	■	■	■	■										
Compra el lote							■	■	■	■	■									
Tramites para permisos de construccion								■	■	■	■	■								
Realizacion de la inversion inicial											■	■	■	■	■	■	■			
Colocacion de los bienes en el negocio																	■	■		
Contratacion del personal													■	■	■	■	■	■		
Colocacion de rotulos																	■	■		
Apertura del negocio																			■	

Fuente: Elaboración propia

## BIBLIOGRAFIA

Baca, G. (2016). *Evaluación de proyectos* (8° ed.). Ciudad de Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

Castillero, O. (2017). *Psicología y mente*. Tipos de investigación y sus características: <https://psicologiaymente.com/miscelanea/tipos-de-investigacion>

Castillero, O. (2017). *Psicología y mente*. Tipos de investigación y sus características: <https://psicologiaymente.com/miscelanea/tipos-de-investigacion>

Gobierno de Costa Rica. (2019). Banco Nacional de Costa Rica. *Banco Nacional de Costa Rica*: <https://www.bncr.fi.cr/Pymes/Paginas/BNPymes.aspx>

Gobierno de Costa Rica. (s.f.). *CrearEmpresa*. CrearEmpresa: <https://crearempresa.go.cr/cfmx/plantillas/gobDigital/bienvenidos.cfm>

Gobierno de Costa Rica. (Setiembre de 2013). *Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica*. Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica: <https://www.mideplan.go.cr/>

Gobierno de Costa Rica. (2019). *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. [http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos Salarios/Lista\\_Salarios\\_2019.pdf](http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos%20Salarios/Lista_Salarios_2019.pdf)

Gobierno de Costa Rica. (2019). *Ministerio de Hacienda*. Ministerio de Hacienda. <https://www.hacienda.go.cr/>

Gobierno de Costa Rica. (2019). *Ministerio de Salud*. Ministerio de Salud. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php>

Gobierno de Costa Rica. (s.f.). *Ministerio de Economía, Industria y Comercio*. Ministerio de Economía, Industria y Comercio: <https://www.meic.go.cr/meic/web/220/tramites-y-servicios/registros/registro-de-empresas-pyme.php>

Gobierno de Costa Rica. (s.f.). *Registro Nacional*. Registro Nacional: <https://www.rnpdigital.com/>

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M.P. (2010) *Metodología de la Investigación* (5ª Ed.). México: McGraw Hill Educación.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (Mayo de 2014). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. <http://www.inec.go.cr/>
- Instituto Nacional de Seguros (2019). *Instituto Nacional de Seguros* <http://www.ins-cr.com/>
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing* (14ª ed.). Juárez: Pearson Education.
- Lang & Asociados. (s.f.). *Lang & Asociados*. Registrar una Marca: [https://www.langcr.com/esp/registrar\\_marcas.html](https://www.langcr.com/esp/registrar_marcas.html)
- Méndez, J. (2014). *Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento* (6º ed.). Mexico DF: McGraw-Hill Interamericana.
- Mercado, H., & Palmerín, M. (s.f.). *EUMED.NET. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/index.htm>
- Municipalidad de Escazú. (2019). Municipalidad de Escazú: <https://Escazú.go.cr/es>
- Operadora de Pensiones de la C.C.S.S. (2019). OPC CCSS: <https://www.opccss.fi.cr/>
- Parkin, M. (2014). *Economía* (11º ed.). Naucalpan de Juárez: Person Education.
- Romero, A. (2013). *Contabilidad práctica para no contadores*. México D.F: McGraw-Hill Interamericana.
- Sapag, N. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos* (Sexta Edición ed.). Santiago de Chile: McGraw-Hill Interamericana.
- Superintendencia de pensiones. (2019). *Superintendencia de pensiones, Costa Rica*. SUPEN: <https://www.supen.fi.cr/inicio>

## GLOSARIO

### B

#### **bienes complementarios**

Los bienes complementarios son aquellos que se utilizan de forma conjunta para satisfacer alguna necesidad.

#### **bienes sustitutos**

Es aquel bien que puede satisfacer la misma necesidad que otro producto u bien.

### C

#### **Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)**

Institución pública encargada de la seguridad social en la República de Costa Rica.

### D

#### **demandantes**

Es el individuo o persona que adquiere bienes o servicios en un mercado para satisfacer una necesidad.

### F

#### **Fondo de capitalización Laboral (FCL)**

Es un ahorro laboral creado por la Ley de Protección al Trabajador y administrado por las Operadoras de Pensiones Complementarias (OPC) del cual puede disponer de quedarse sin empleo o al cumplir cinco años de relación continua con un mismo patrono.

### G

#### **Gran Área Metropolitana (GAM)**

Es la principal área metropolitana de Costa Rica. La GAM incluye las conurbaciones de San José, Alajuela, Cartago y Heredia.

#### **grupo demográfico**

Es la clasificación de la población en grupos determinados como por la edad, genero, nivel de estudio.

### I

#### **índice de desarrollo humano (IDH)**

Es un indicador creado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo con el fin

de determinar el nivel de desarrollo que tienen los países del mundo.

#### **Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)**

El Instituto Nacional de Estadística y Censos es una institución autónoma del gobierno de Costa Rica, encargada de la producción y divulgación estadística en el país.

### M

#### **mercado de bienes y servicios**

Es el mercado donde las personas ofrecen productos y servicios que producen a las familias u empresas y éstas a su vez demandan dichos bienes y servicios.

#### **mercado financiero**

Es el mercado donde se captan, se prestan y se toman los recursos financieros, como bonos y acciones financieras.

#### **mercado laboral**

Es el mercado donde las familias venden servicios laborales (ofrecen su trabajo) por un salario y las empresas compran dichos servicios (demandan trabajo).

### O

#### **oferentes**

Es el individuo que ofrece un producto o servicio en un mercado con el fin de conseguir ganancias en contrapartida con los oferentes.

#### **Operadora de Pensiones Complementaria (OPC)**

Es una entidad financiera encargada de administrar los aportes, construir y administrar Fondos de Capitalización Laboral y los Fondos de Pensiones correspondientes al Régimen Complementario de Pensiones y los beneficios correspondientes, conforme a las normas de la Ley de Protección al Trabajador (Ley 7983), la cual entró en vigencia el 18 de febrero del año 2000.

### P

#### **punto de equilibrio**

En el ámbito de las finanzas hace referencia al nivel de ventas de una empresa para cubrir los costes fijos y variables

## **R**

### **régimen simplificado**

El Régimen de Tributación Simplificada constituye una opción de acceso voluntario y sencillo para que los pequeños contribuyentes cumplan con los deberes tributarios, simplificando sus obligaciones y su contabilidad.

## **S**

### **Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA)**

Institución encargada armonizar el impacto ambiental con los procesos productivos, así como el de analizar las evaluaciones de impacto ambiental y resolverlas dentro de los plazos previstos por la Ley General de la Administración Pública

### **sector primario**

Sector de la economía que extracción las materias primas

### **sector secundario**

Sector de la economía que transforma la materia prima

### **sector terciario**

Sector de la economía que no está relacionado con la extracción ni transformación de la materia prima de bienes materiales

### **sesgo**

El sesgo de investigación constituye un proceso en el cual los científicos que realizan la investigación influyen en los resultados, con el fin de representar un determinado resultado.

### **sociedad mercantil**

Es una sociedad que tiene como objetivo la realización de actos de comercio o, en general, una actividad sujeta al derecho mercantil

físicas o jurídicas, que intervengan en los actos o contratos relacionados con la actividad aseguradora, reaseguradora, la oferta pública y la realización de negocios de seguros.

## **T**

### **Tasa interna de Retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, es decir es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

## **V**

### **Valor actual neto (VAN)**

El Valor Actual Neto es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuanto se va a ganar o perder con esa inversión

### **viabilidad comercial**

Es el estudio que indica si el mercado es o no sensible al bien que producirá o al servicio que ofrecerá.

### **viabilidad organizacional**

Es el estudio que define si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación de un proyecto, tanto en lo estructural como en lo funcional.

### **viabilidad técnica**

Es el estudio que analiza las posibilidades materiales, físicas o químicas de producir el bien o servicio que desea generarse con el proyecto.

# **ANEXOS**

**Anexo #1: Encuesta realizada**

1. ¿Qué edad tiene?
  - a. De 6 a 15 años
  - b. De 15 a 20 años
  - c. De 20 a 30 años
  - d. De 30 a 50 años
  - e. De 50 a 64 años
  - f. Adultos mayores
2. Género.
3. Estado civil.
4. ¿Dónde Vive?
5. ¿Le gusta jugar fútbol?
  - a. Si.
  - b. No.
6. ¿Qué le gusta más cancha de futbol 5 o cancha abierta?
7. ¿Con que frecuencia juega futbol 5?
8. ¿Grupo con que comparte este deporte?
  - a. Compañeros colegio.
  - b. Compañeros trabajo.
  - c. Amigos.
  - d. Familiares.
  - e. Otros.
9. ¿Cuánto gasta al mes en promedio en alquiler de una cancha de Futbol 5?
  - a. De 2 a 5 mil colones

10. ¿Cuántas canchas de Fútbol 5 hay en su comunidad?

a.

11. ¿Cuáles canchas prefiere usar en la comunidad?

a.

12. ¿Qué cree usted que es indispensable en una cancha de Fútbol 5?

a.

13. ¿Qué entretenimiento sugeriría para los acompañantes que no deseen observar el juego?

( ) Fútbolín

( ) Maquinas traga monedas

( ) Tenis de mesa

( ) Mesa de billar.

( ) otros

14. ¿Qué implementaría usted como dueño de una cancha que otras no tienen?

15. ¿Cree usted un factor importante que se cuenten con servicios médicos tales como emergencias médicas, etc.?

16. ¿A recibido atención médica en una cancha de fútbol 5? ¿Cuántas veces?

17. ¿Cuáles son los factores que usted valora para alquilar una cancha de FUT5?

a. Precio

b. Cercanía

c. Parqueo

d. Venta de artículos

18. ¿En qué tipo de cancha de futbol 5 le gusta jugar sintética o gimnasio?

19. ¿Qué tipo de calzado utiliza taquillo o liso?

20. ¿Utilizaría calzado o vestimenta de alquiler?

21. ¿ha visitado alguna cancha de futbol 5 que vendan comidas? ¿Le gustaría esta opción?

22. ¿En cuántos torneos ha participado que sea organizado por los administradores de las canchas de futbol 5?

## Anexo #2: Entrevista Realizada 1

1. ¿Cuál es su nombre?

Ileana Ureña

2. ¿Cómo se llama su emprendimiento?

Fut 5 del Bosque

3. ¿Está inscrito legalmente? Impuestos y demás.

Si, por supuesto

4. ¿Cuántos años tiene de desempeñar este emprendimiento?

Mas de 15 años

5. ¿Cómo le surgió la idea? Y ¿Por qué eligió este negocio?

La idea me surgió debido a que tengo hijos y pasaban solo en eso jugando bola con cualquier cosa que encontraran latas, botellas, etc.

6. ¿Cuánto capital invirtió? ¿Era propio o busco algún financiamiento?

Invertí en ese momento 35 millones, fue una oportunidad que se dio ya que atrás de la cancha tengo un salón de eventos.

7. ¿Cómo sabía que el lugar iba a tener tanta demanda?

No lo sabía, ya que el local está muy escondido, solo me arriesgue y ha crecido bastante, más con el bar que hay acá mismo.

8. ¿Qué permisos tuvo que conseguir y cuánto tiempo duro el trámite

Los de la muni y ministerio de salud, dure como 1 mes y medio no recuerdo bien fue hace tiempo.

9. ¿Cuál es el horario que mantiene? ¿Qué días y horas tiene más demanda?

De lunes a lunes de 11am a 10pm, los días de más demanda son de viernes a Domingo y días festivos.

10. ¿Con cuanto personal cuenta? ¿salarios?

Solo una administradora, con un salario de \$300,000.00 al mes.

11. ¿Cuál es el precio de alquiler de la cancha? ¿tiene el IVA incluido? ¿Qué régimen?

25,000.00 con IVA, mantenemos 3 precios

Antes de las 5pm: 19,000.00

Después de la 5pm: 25,000.00

Y estudiantes: 12,000.00

Nos regimos por el régimen simplificado.

12. ¿Cuál es margen de utilidad del negocio?

No responde.

13. ¿Cuenta con seguro en caso de accidente o alguna otra emergencia?

No, se paga soporte vital

14. ¿Tiene alguna oferta, paquetes o atractivos para los clientes?

Oferta de fiestas

15. ¿Solo lo alquila a personas por fuera o también a escuela y colegios?

Público en general.

16. ¿Cree que es rentable vender bebidas y artículos deportivos?

Solo bebidas por servicio al cliente.

17. ¿Otros servicios?

Solo bebidas y el bar al lado con el mismo nombre.

### Anexo #3: Entrevista Realizada 2

1. ¿Cuál es su nombre?

Enrique Corrales

2. ¿Cómo se llama su emprendimiento?

Futbol 5 Abaco

3. ¿Está inscrito legalmente? Impuestos y demás.

Si

4. ¿Cuántos años tiene de desempeñar este emprendimiento?

16 años

5. ¿Cómo le surgió la idea? Y ¿Por qué eligió este negocio?

Muchos vecinos me decían que tenía un buen terreno para poner la 1ra cancha de futbol 5 que hay en San Antonio de Escazú. Y lo hice.

6. ¿Cuánto capital invirtió? ¿Era propio o busco algún financiamiento?

Invertí solo la construcción y las canchas, el capital era mío de una herencia y el terreno también es mío.

7. ¿Cómo sabía que el lugar iba a tener tanta demanda?

No lo sabía, solo me deje llevar por el instinto.

8. ¿Qué permisos tuvo que conseguir y cuánto tiempo duro el trámite?

Los de la municipalidad de construcción y ministerio de salud.

9. ¿Cuál es el horario que mantiene? ¿Qué días y horas tiene más demanda?

De lunes a domingo de 9am a 10 pm

10. ¿Con cuanto personal cuenta? ¿salarios?

2 administradores uno en la mañana y otro en la tarde, no responde al salario.

11. ¿Cuál es el precio de alquiler de la cancha? ¿tiene el IVA incluido? ¿Qué régimen?

12,000.00 por equipo, simplificado

12. ¿Cuál es margen de utilidad del negocio?

No, me abstengo a responder

13. ¿Cuenta con seguro en caso de accidente o alguna otra emergencia?

Emergencias Medicas

14. ¿Tiene alguna oferta, paquetes o atractivos para los clientes?

No.

15. ¿Solo lo alquila a personas por fuera o también a escuela y colegios?

Todo publico

16. ¿Cree que es rentable vender bebidas y artículos deportivos?

No poseo ninguno

17. ¿Otros servicios?

No

## Anexo #4: Formulario de solicitud de licencia o patente comercial



**MUNICIPALIDAD DE ESCAZÚ**  
**MACROPROCESO GESTIÓN HACENDARIA**  
**PROCESO DE TRIBUTOS**  
**SUBPROCESO PATENTES**  
**SOLICITUD DE LICENCIA MUNICIPAL**

Fecha de Trámite  Tipo de Solicitud: Nueva  Traslado  Recapaortura de expediente

### INFORMACION DEL SOLICITANTE

1- Nombre del Solicitante  
(Físico o Razón Social): \_\_\_\_\_

2- Cédula (Física o Jurídica): \_\_\_\_\_

3- En caso de sociedades,  
nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Cédula de identidad: \_\_\_\_\_

4- Señalo como lugar o medio  
para recibir notificaciones: \_\_\_\_\_  
(Puede indicar un número de fax, o un lugar dentro del cantón de Escazú).

5- Tel. Celular: \_\_\_\_\_ 6- Tel. Local: \_\_\_\_\_ 7- N° de Fax: \_\_\_\_\_

8- Correo electrónico: \_\_\_\_\_ 9- Tel. de Residencia: \_\_\_\_\_

10- Dirección de residencia  
(domicilio o social): \_\_\_\_\_

### INFORMACION DE LA ACTIVIDAD

1- Descripción de la actividad: Detallar el tipo de actividad que se pretende desarrollar.  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2- Nombre comercial del establecimiento: \_\_\_\_\_

3- Dirección exacta y N° del local: \_\_\_\_\_

### DATOS DEL DUENO DE LA PROPIEDAD

1- Nombre del propietario del inmueble: \_\_\_\_\_

2- En caso de sociedad,  
nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

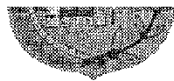
3- Cédula (Física o Jurídica) N°: \_\_\_\_\_ 4- Distrito: \_\_\_\_\_

5- Otras Señas: \_\_\_\_\_ 6- Número de Finca: \_\_\_\_\_

7- Teléfono: \_\_\_\_\_ 8- Tel. Celular: \_\_\_\_\_ 7- N° de Fax: \_\_\_\_\_

9- Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Nosotros los abajo firmantes, de calidades antes mencionadas, apercibidos de las penas con que se castiga el delito de falso testimonio (De 3 meses a 2 años de prisión según art. 311 del Código Penal) declaramos bajo fe de juramento que la información anotada anteriormente es verdadera.



SUBPROCESO PATENTES  
SOLICITUD DE LICENCIA MUNICIPAL

**REQUISITOS PARA ADJUNTAR AL FORMULARIO / SOLICITUD LICENCIA MUNICIPAL**

**INFORMACION IMPORTANTE:** Conforme a lo dispuesto en el artículo 88 del Código Municipal, artículo 1° de la Ley 8988 de "Licencias para Actividades Lucrativas y No Lucrativas del Cantón de Escazú" y artículo 1° del Reglamento para Licencias Municipales, es terminantemente prohibido iniciar la actividad comercial hasta tanto la licencia municipal esté debidamente autorizada y emitido el certificado correspondiente, el cual deberá colocarse en el local en un lugar visible.

De acuerdo con lo regulado en el artículo 10 de la Ley 8983 y el artículo 88 del Código Municipal, así como el Reglamento para Licencias Municipales de la Municipalidad de Escazú, todas las partes que intervengan en el proceso de solicitud de licencia municipal, deberán estar al día en sus obligaciones tributarias.

**Al presentar este formulario, se deberá aportar los siguientes requisitos:**

Especies fiscales: ¢100 (cien colones) en timbres fiscales y ¢5 (cinco colones) en timbre de Archivo Nacional.

- Copia de la cédula de identidad del representante legal, o persona física.
- Certificación de personería jurídica original y actualizada, con no más de tres meses de emitida.
- Copia certificada del Contrato de Arrendamiento del local, en caso de que el mismo sea arrendado, o certificación registral de propiedad, en caso de que el local pertenezca al solicitante. Cuando exista únicamente consentimiento para el uso del inmueble, se deberá aportar una carta de autorización del propietario indicando: tipo de actividad, el número de finca y la certificación registral de propiedad.
- Permiso Sanitario de Funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud. Tel.: 2228-0376
- Recibo vigente y/o constancia de póliza suscrito con el Instituto Nacional de Seguros ó Constancia de que la póliza (Riesgos del Trabajo) se encuentra al día, o en su defecto, exoneración respectiva.
- En caso de locales nuevos o remodelados, previo a obtener la licencia municipal, deberá solicitar la recepción de obras ante el Proceso de Desarrollo Territorial.
- Deberá cumplir con lo establecido en el Plan Regulador del Cantón de Escazú (Uso de Suelo).

• **Para mejor resolver:**

En caso de oficinas de profesional independiente, salones de belleza, centros educativos, consultorios de salud (clínicas, fisioterapia y similares): Aportar copia de títulos académicos o documento que acredite la incorporación en el colegio respectivo.

**EN CASO DE REAPERTURA DE EXPEDIENTE: LLENAR FORMULARIO Y APORTAR ÚNICAMENTE LOS REQUISITOS VENCIDOS Y FALTANTES.**

**NOTA:** Los documentos agregados a la solicitud, podrán ser presentados en copias certificadas por un Notario Público, o en copias simples que deberán ser confrontadas con su original por el funcionario municipal que reciba la documentación.

## Anexo #5: Certificado para el uso del suelo



Municipalidad de Escazú

### MUNICIPALIDAD DE ESCAZÚ

Macroproceso de Gestión Urbana  
Proceso de Planificación y Control Urbano  
Subproceso de Control Constructivo

#### CERTIFICADO DE USO DE SUELO Y ALINEAMIENTO MUNICIPAL

Art. 5.2. del Plan Regulador

Solicitud No. <input style="width: 100px;" type="text"/>	
<b>Requisitos:</b> - Copia del plano catastrado. - Formulario debidamente lleno.	
<b>Observaciones:</b> - Toda la información del formulario y del plano catastrado debe ser legible. - No se aceptan solicitudes incompletas, con tachones o con corrector de bolígrafo. - No se aceptan documentos en mal estado, en papel de fax ni por partes. - La falta, alteración o defecto de cualquier información aportada en esta gestión invalida la solicitud. - El plano catastrado indicado debe estar asociado al folio real (finca), en caso de que la información difiera es motivo de rechazo. - La resolución será enviada de forma digital al correo electrónico indicado en el formulario, o de forma física si es necesario. Dicha resolución podrá ser retirada o reenviada únicamente a los datos indicados en este formulario, por lo que deberá indicar de forma clara el correo electrónico.	
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b> Nombre o Razón Social: <input style="width: 80%;" type="text"/> No. identificación: <input style="width: 150px;" type="text"/> Email: <input style="width: 80%;" type="text"/> Tel / Cel: <input style="width: 150px;" type="text"/>	
<b>DATOS DEL INMUEBLE</b> Plano catastrado: <input style="width: 80%;" type="text"/> Finca / Folio Real: <input style="width: 150px;" type="text"/> Ubicación: <input style="width: 80%;" type="text"/>	
<b>USO SOLICITADO (Sólo marcar una opción por formulario)</b> Con el fin de: Consulta general <input type="checkbox"/> Construcción <input type="checkbox"/> Remodelación <input type="checkbox"/> Disponibilidad de AyA <input type="checkbox"/> Ampliación <input type="checkbox"/> Patente y/o Ministerio de Salud <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> Especifique la actividad: <input style="width: 80%;" type="text"/>	

DOY FE QUE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA ES CIERTA:

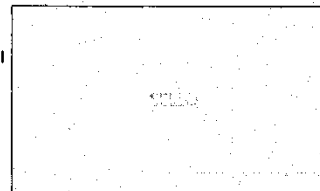
FIRMA

F-CC-01



### MUNICIPALIDAD DE ESCAZÚ

Comprobante de trámite de Solicitud de Certificado de Uso de Suelo y Alineamiento Municipal

Solicitud No. 

- La resolución será enviada de forma digital al correo electrónico indicado en el formulario, o de forma física si es necesario al portador de este comprobante.  
 - Todo trámite no retirado será eliminado a los 90 días.

Teléfonos: 2208-7557 / 2208-7548 Correo electrónico: controlconstructivo1@escazu.go.cr

F-CC-01

## Anexo #6: Declaración jurada del impuesto municipal



## MUNICIPALIDAD DE ESCAZÚ

MACROPROCESO HACENDARIO  
 PROCESO DE LICENCIAS MUNICIPALES  
 DECLARACION JURADA DE IMPUESTO PATENTES  
 LEY 8988 (Alcance digital N° 62 a la Gaceta N° 176) 13 setiembre 2011)

### DECLARACION JURADA DE IMPUESTO DE PATENTES LEY 8988

(Previo a completar el presente formulario favor leer al dorso)

INGRESOS BRUTOS OBTENIDOS EN EL PERIODO FISCAL ENTRE EL \_\_\_\_\_ Y EL \_\_\_\_\_ DEL AÑO \_\_\_\_\_

#### INDIQUE EL REGIMEN QUE DECLARA:

REGIMEN TRADICIONAL: \_\_\_\_\_ REGIMEN SIMPLIFICADO: \_\_\_\_\_ OTRO: \_\_\_\_\_

REGIMEN TRADICIONAL DATOS DE LA PERSONA PATENTADA: INDIQUE EL NUMERO DE LICENCIA MUNICIPAL: \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA PERSONA PATENTADA _____
CEDULA FISICA O JURIDICA _____
NOMBRE DEL LOCAL COMERCIAL _____
DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL _____
TEL _____ FAX _____
CORREO ELECTRONICO _____

#### DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA:

ACTIVIDAD DESARROLLADA: _____
MONTO EN INVENTARIOS: _____ CANTIDAD DE EMPLEADOS: _____

#### DETERMINACION DEL IMPUESTO (0.35%)

Cálculo del monto del impuesto anual: Ingresos  
brutos x 3,5/1000

Tel.: 2208-7543 • 2208-7571 • 2208-7592 ó 2208-7506 www.escazu.go.cr Apdo. 552-1250 F-PAT:08

#### PARA USO DE OFICINA

#### VERIFICACION DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS

DOCUMENTOS PRESENTADOS	SI PRESENTA	NO PRESENTA
DECLARACION JURADA (DEBIDAMENTE FIRMADA)		
COPIA DE LA DECLARACION RENTA RECIBIDA POR LA DGT (REGIMEN TRADICIONAL)		

#### NOTIFICACION DE FALTANTES DE REQUISITOS:

LA MUNICIPALIDAD DE ESCAZÚ NOTIFICA EN ESTE ACTO AL DECLARANTE DE LA PRESENTE, SOBRE  
 LOS REQUISITOS APORTADOS EN FORMA INCOMPLETA Y SEÑALADOS EN EL CUADRO ANTERIOR

N°: \_\_\_\_\_

VENTAS O INGRESOS BRUTOS ANUALES: ₡ \_\_\_\_\_

Se entienda por ventas el total de ventas anuales una vez deducido el impuesto que establece la Ley del Impuesto General sobre las Ventas y los ingresos percibidos por concepto del impuesto que de manera obligatoria deban recaudar para el Estado.

MONTO ANUAL DEL IMPUESTO: ₡ \_\_\_\_\_

(POR MIL SOBRE INGRESOS BRUTOS)

IMPUESTO TRIMESTRAL: ₡ \_\_\_\_\_

## REGIMEN SIMPLIFICADO

CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE LAS COMPRAS		
TRIMESTRE		MONTO DE COMPRAS POR PERIODO
I TRIMESTRE	1	
II TRIMESTRE	2	
III TRIMESTRE	3	
IV TRIMESTRE	4	
TOTAL		

CONOCIENDO LAS PENAS CON QUE SE CASTIGA EL FALSO TESTIMONIO, BAJO JURAMENTO Y CONFORME CON LAS DISPOSICIONES DEL CODIGO DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS Y LA LEY 8988 DE LICENCIAS PARA ACTIVIDADES LUCRATIVAS Y NO LUCRATIVAS DEL CANTON DE ESCAZÚ, DECLARO QUE LOS DATOS AQUI DESCRITOS SON COMPLETOS Y VERDADEROS.

Firma del Patentado o  
representante legal para el caso de personas jurídicas.

N° de Cédula

Tel.: 2208-7543 / 2208-7571 / 2208-7592 -2208-7506 www.escazu.go.cr Apdo.: 552-1250 F-PAT:08

## Ley 8988 de Licencias para actividades lucrativas y no lucrativas del Cantón de Escazú

### Capítulo III: Declaración Jurada del Impuesto

**Artículo 20:**

Todos los patentados tienen la obligación de presentar cada año la declaración jurada del impuesto ante la Municipalidad de Escazú y anexar fotocopia de la declaración del impuesto sobre la renta del periodo sujeto a gravar, debidamente recibida por la Dirección General de Tributación, cualquiera que sea la cuantía de sus ingresos o ventas brutas obtenidas. El plazo máximo para su presentación será de ochenta días naturales contados a partir de finalizado el periodo fiscal. En los casos en que las empresas tengan autorización de la Dirección General de Tributación para funcionar con periodo fiscal diferente, los sujetos pasivos deberán comunicarlos a la Municipalidad de Escazú para el registro correspondiente y el plazo para la presentación será igualmente de ochenta días naturales. Los contribuyentes autorizados por la Dirección General de Tributación en el Régimen de Tributación Simplificado deberán presentar copias de las declaraciones juradas trimestrales correspondientes al periodo fiscal, debidamente selladas por la Dirección General de Tributación o los agentes auxiliares autorizados.



**Artículo 21**

Todo sujeto pasivo que realice actividades en diferentes cantones, además del cantón de Escazú, y que en su declaración de impuestos sobre la renta incluya las ventas brutas o el ingreso bruto de manera general, deberá aportar una certificación de un contador público en donde se detallan los montos correspondientes que le corresponde gravar a cada municipalidad, incluida la Municipalidad de Escazú. Esta información deberá ser verificada por la Municipalidad de Escazú que, en caso de comprobar que en alguna de las municipalidades citadas no se tributa, deberá coordinar con el municipio aludido para que las acciones correspondientes

**Artículo 22:**

Los patentados o sujetos pasivos que no presenten dentro del término establecido la declaración jurada del impuesto, con sus anexos, se harán acreedores a una multa de un veinte por ciento (20%) del monto anual del impuesto pagado el año anterior, la cual deberá pagarse conjuntamente con el impuesto del trimestre siguiente a las fechas establecidas en el artículo 20 de esta ley".



### Anexo #7: Formulario de solicitud de permiso sanitario

		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO					
<b>A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</b> (No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra impresa o de molde libre de tachaduras)							
1	MOTIVO DE PRESENTACION	2	GRUPO DE RIESGO	3	CODIGO(S) CIIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A B C				*PRINCIPAL:
	RENOVACION						*ACCESORIA (S):
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSP:						
6	PROVINCIA:	7	CANTON:	8	DISTRITO:		
9	DIRECCION EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):						
10	TELEFONOS:	11	N° DE FAX:	12	APDO. POSTAL:	13	CORREO ELECTRONICO:
14	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:				16	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
15	TELEFONOS:	17	N° DE FAX:	18	APDO. POSTAL:	19	CORREO ELECTRONICO:
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						
21	RAZON SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:				22	CEDULA JURIDICA:	
23	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE				24	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
25	TELEFONO:	26	N° DE FAX:	27	APDO. POSTAL:	28	CORREO ELECTRONICO:
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:						
30	N° TOTAL DE EMPLEADOS:	31	N° HOMBRERES:	32	N° MUJERES:	No. TOTAL DE OCUPANTES:	
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):			34	HORARIO DE ATENCION DE USUARIOS:		
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:						
36	DESCRIPCION DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: ( Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):						
37	FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			AUTENTICACION:			
<b>B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD ( Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).</b>							
38	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:			39	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:		
40	SELLO			41	N° DE SOLICITUD:		
<b>C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD</b>							
1. DECLARACION JURADA, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ( )							
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ( )							
3. COPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ O PARA RENOVACION EN CASO DE HABER VENCIDO ( )							
4. CERTIFICACION REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERIA JURIDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ( )							
<b>D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:</b>							
Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS, constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.			 <b>PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</b> FECHA: _____ Tiene validez de _____ años. Fecha vencimiento: _____ SELLO NOMBRE Y FIRMA: _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)				

## INSTRUCTIVO PARA LLENAR LA SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF)

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Marcar con una "X" la Casilla correspondiente:	<b>Solicitud PSF por primera vez:</b> Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. <b>Renovación PSF:</b> aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentran a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "X" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento).
Casilla N° 3 Código CIU:	Ancorar el número de código que la "clasificación Industrial Internacional uniforme" asigne a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Ancorar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considere de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señale en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolle dentro de su establecimiento. En caso de desarrollar otra (X) actividad (as) accesorio (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Ancorar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casilla N° 6, 7, 8:	Ancorar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 Dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Ancorar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 10, 11, 12, 13:	Ancorar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameritan.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Ancorar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casilla N° 16, 17, 18, 19:	Ancorar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameritan.
Casilla N° 20: Lugar o medio de notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Ancorar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casilla N° 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Ancorar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica.
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Ancorar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casilla N° 25,26,27 y 28:	Ancorar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameritan.
Casilla N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Ancorar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casilla N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Ancorar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que visitan el establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de salas de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Ancorar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35 Área de trabajo en metros cuadrados :	Ancorar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casilla N° 36 Descripción de los servicios ofrecidos	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente la referencia a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).
Casilla N° 37: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.

## Anexo #8: Formulario de inscripción ante el Ministerio de Hacienda

 					
<b>Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario</b>					
<b>I. Identificación del obligado tributario</b>					
Número identificación *	Nombre completo *				
<b>II. Domicilio fiscal</b>					
Electrificadora *	Número medidor NISE/Contrato *	Otros:			
Provincia *:	Cantón *:	Distrito *:			
Barrio:	Calle:	Avenida:			
Latitud	Longitud	Otras señas *			
<b>III. Datos de contacto del obligado tributario</b>					
Teléfono fijo 1 *	Teléfono fijo 2	Teléfono móvil 1 *	Teléfono móvil 2	Número fax 1	Número fax 2
Apartado postal	Código postal	Correo electrónico 1 *	Correo electrónico 2		
Redes sociales:					
<b>IV. Datos de la actividad económica</b>					
Fecha inicio *	Código actividad *	Descripción de la actividad *			
Detalle descripción de la actividad económica *					
Nombre comercial	Especialidad				
<b>Autorizaciones Especiales</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud para ser autorizado para imprimir comprobantes (facturas) <input type="checkbox"/></li> <li>• Solicitud para ser Comercializador Vehículos Usados <input type="checkbox"/></li> <li>• Solicitud para ser de Proveedoras Cajas Registradoras <input type="checkbox"/></li> </ul>					
<b>Dirección de la actividad económica</b>					
Provincia *:	Cantón *:	Distrito *:			
Barrio:	Calle:	Avenida:			
Teléfono fijo *	Otras señas *				
<b>V. Datos generales de sucursales y/o agencias</b>					
Nombre comercial o fantasía *		Fecha inicio *			
<b>Dirección de la sucursal y/o agencia</b>					
Provincia *	Cantón *	Distrito *			
Barrio	Calle	Avenida			
Teléfono fijo *	Otras señas *				
<b>VI. Información de representante legal</b>					
Número identificación *		Nombre completo *			
<b>Dirección del representante legal</b>					
Electrificadora *	Número medidor NISE/Contrato *	otros:	Fecha inicio *:		
Provincia *:	Cantón *:	Distrito *:			

Barrio:	Calle:	Avenida:
Teléfono fijo *		Otras señas *
Latitud	Longitud	Correo electrónico
<b>VII. Información de Apoderados</b>		
<input type="checkbox"/> Incluir Número identificación *		Apellidos y Nombre *
Dirección del Apoderado		
Provincia *:	Cantón *:	Distrito *:
Barrio:	Calle:	Avenida:
Teléfono fijo *		Otras señas *
Correo electrónico		
Tipo de certificación: Notario Público    Digital    Fecha de emisión del Poder:		
<b>IX. Régimen tributario</b>		
Régimen tributario *:		Cierre fiscal *:
<b>X. Clasificación</b>		
Impuestos ( X ):	Renta <input type="checkbox"/>	Ventas <input type="checkbox"/>
	Agente retención / Informante <input type="checkbox"/>	Declarante <input type="checkbox"/>
Impuestos específicos ( X ):		
Productos del Tabaco <input type="checkbox"/>	Selectivo de consumo <input type="checkbox"/>	
Fondos de inversión <input type="checkbox"/>	Salas de juego (casinos) <input type="checkbox"/>	
Bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>	Bebidas embotelladas sin alcohol <input type="checkbox"/>	
<b>XII. Metodo de Facturación (X)</b>		
Comprobante Preimpreso <input type="checkbox"/>		
Auto impresor <input type="checkbox"/>		
Caja Registradora <input type="checkbox"/>		
Factura Electrónica (Emisor-Receptor Electrónico) <input type="checkbox"/>		
Factura Electrónica (Receptor Electrónico)-No Emisor <input type="checkbox"/>		
Factura Electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>		
Factura Electrónica (Emisor-Receptor Electrónico/Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>		
Requisitos:		
a. Posee conexión a internet <input type="checkbox"/>		
b. Cuenta con firma electrónica <input type="checkbox"/>		
c. El sistema emite los respectivos archivos XML <input type="checkbox"/>		
Tipo de Sistema:		
i. Desarrollo interno <input type="checkbox"/>	ii. Sistema de un Proveedor <input type="checkbox"/>	
iii. Sistema gratuito de un Proveedor <input type="checkbox"/>	iv. Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda <input type="checkbox"/>	
<b>XIII. Presentación. Autorización de tercero y autenticación de firma</b>		
El sustrato otorgado (abogado/representante legal, autoriza a _____		
Número de identificación _____, para que realice el trámite de inscripción solicitado en esta Declaración (D.TIC).		
Firma del otorgado (tributario o representante legal)		N° único o de documento identificatorio
NOTA: La firma del otorgado (tributario o del representante legal) deben ser autenticadas, por otorgado o notario.		
Autenticación:		Sello y Timbre
Firma del Rogado o Notario		
* Campos obligatorios por completar, dependiendo la gestión.		
<b>DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA</b>		
Firma del Funcionario	Sello del RUT	Fecha de Recepción
Original: Administración Tributaria	Copia: Otorgado Tributario	

Se declara bajo fe de juramento que los datos consignados en este formulario son ciertos, por lo que asumo las responsabilidades y consecuencias legales que correspondan en caso de falsedad, inexactitud, omisión.

Nuestros servicios son gratuitos

## Anexo #9: Formulario para póliza de riegos del INS



**INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS**  
Oferta - Recibo de Seguro Autoexpedible  
de Accidentes en Colonos

LOGO DEL OPERADOR

<b>DATOS DEL ASEGURADO</b>	Póliza de Seguro No.		OPERADOR DE SEGUROS AUTOEXPEDIBLES		
	Vigencia Desde:		Hasta:		
	Primer Apellido:		Segundo Apellido:		Nombre Completo:
	Tipo de Identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo				Estado Civil:
	N° de identificación		Ocupación:		<input type="checkbox"/> Soltero (a) <input type="checkbox"/> Casado (a) <input type="checkbox"/> Celibe
	Fecha de nacimiento: Día / Mes / Año		Género: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino		<input type="checkbox"/> Divorciado (a) <input type="checkbox"/> Viudo (a)
	Provincia:		Cantón:		Distrito:
	Dirección exacta:				
	Apartado Postal:		Teléfono Domicilio:		Teléfono Celular:
	Dirección Electrónica:		Fax:		

<b>NOTIFICACIONES</b>	Señale el medio por el cual desea ser notificado.	
	<input type="checkbox"/> Correo electrónico: _____	<input type="checkbox"/> Celular: _____
	<input type="checkbox"/> Fax: _____	<input type="checkbox"/> Apartado o Dirección: _____
Recuerde mantener actualizados sus datos.		

Suma asegurada que deseo contratar en ₡ Colones				
Marque con X la opción a elegir	Cobertura Básica	Cobertura Adicional	Primas Mensuales	
	Muerte Accidental	Cobertura Funeraria	De 18 a menores de 65 años de edad	De 65 y más años de edad
Plan 1	₡600.000	₡600.000	₡136	₡370
Plan 2	₡1.200.000	₡600.000	₡204	₡554
Plan 3	₡1.800.000	₡600.000	₡272	₡730

Para determinar la prima anual deberá aplicar un descuento del 6,54% a la prima mensual y multiplicar por 12.

<b>BENEFICIARIOS</b>	<b>Advertencia:</b> En el caso de que se desee nombrar beneficiarios a menores de edad, no se debe señalar a un mayor de edad como representante de los menores para efecto de que, en su representación, cobre la indemnización. Lo anterior porque las legislaciones civiles previenen la forma en que debe designarse tutores, albaceas, representantes de herederos u otros cargos similares y no consideran al contrato de seguros como el instrumento adecuado para tales designaciones. La designación que se hiciera de un mayor de edad como representante de menores beneficiarios, durante la minoría de edad de ellos, legalmente puede implicar que se nombra beneficiario al mayor de edad, quien en todo caso sólo tendría una obligación moral, pues la designación que se hace de beneficiarios en una póliza le concede el derecho incondicionado de disponer de la suma asegurada.						
	<b>DETALLE DE BENEFICIARIOS</b>						
	No.	APELLIDOS	NOMBRE	N° DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN (si lo hubiera)	PARENTESCO	PORCENTAJE PARTICIPACIÓN	TELÉFONO DE CONTACTO
	1						
	2						
	3						
	4						
5							

<b>AUTORIZACIÓN PARA PAGO DE PRIMAS MEDIANTE CARGO AUTOMÁTICO</b>	
El asegurado autoriza el cargo mensual por cualquiera de los siguientes medios (Marque con "x" según el medio de pago).	
<input type="checkbox"/> Cuenta de Ahorro <input type="checkbox"/> Cuenta Corriente <input type="checkbox"/> Efectivo <input type="checkbox"/> Planillas <input type="checkbox"/> Otros Servicios <input type="checkbox"/> Agua <input type="checkbox"/> Luz <input type="checkbox"/> Teléfono <input type="checkbox"/> Cable <input type="checkbox"/> Tarjeta Débito <input type="checkbox"/> Tarjeta Crédito	
Nombre:	Tipo de Tarjeta: <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> MasterCard
Número de tarjeta o cuenta:	Fecha de vencimiento (tarjeta):
Moneda: <input type="checkbox"/> Colones	Forma de pago de la prima del Seguro: <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Anual
Número de Póliza:	Monto a cargar: <input type="checkbox"/> El cargo será a partir de:

Me comprometo a mantener mi tarjeta de crédito, débito o cuenta de ahorros en condiciones para soportar estos cargos con la periodicidad y en los montos previamente acordados entre el Asegurado (Cliente) y el Instituto. Asimismo relevo al Instituto y a la(s) empresa(s) administradora(s) de la(s) tarjeta(s) de cualquier responsabilidad si en la cuenta no hay fondos suficientes para cubrir el pago o se ha superado el límite del crédito. En caso de que el pago no se de por causas no atribuibles al asegurado no habrá exención de responsabilidad y no cesará la protección de la póliza.

**La expedición de este contrato y el pago de la prima implica, de manera inmediata la aceptación del riesgo en las condiciones descritas en este documento por parte del Instituto Nacional de Seguros.**

Por la presente declaro que toda información anterior ha sido dictada o escrita por mí, es completa y verdadera y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto Nacional de Seguros para emitir la póliza que solicito y que cualquier información falsa o inexacta causará la nulidad de la misma. Asimismo, doy fe que en este acto recibo, acepto y entiendo las Condiciones Generales del seguro contratado que forman parte de la póliza y que también pueden ser consultadas en la página Web del Instituto Nacional de Seguros [www.ins-cr.com](http://www.ins-cr.com). Convengo en que cualquier falsedad o inexactitud de los datos brindados en la presente solicitud facultará al Instituto de relevarse de la obligación de indemnizar bajo la póliza que se expida basada en tales declaraciones y cancelar la póliza, si éstas se han realizado con intención dolosa o si las mismas llegaren a afectar la apreciación del riesgo.

Firma del Asegurado: \_\_\_\_\_.

El presente producto cumple las características definidas en el artículo 24.- Seguros Autoexpedibles y artículo 42 -Registros Obligatorios-, inciso a), el Anexo 15 -Registro de Pólizas tipo- y el artículo 47 -Requisitos para la solicitud de registro- del Reglamento sobre Autorizaciones, Registros y Requisitos de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros.

**El Operador de Seguros Autoexpedibles mantiene un contrato mercantil para vender seguros autoexpedibles del Instituto Nacional de Seguros, entidad registrada ante la Superintendencia General de Seguros mediante la autorización A01 .**

**La documentación contractual y la nota técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros de conformidad con lo dispuesto por la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, bajo el registro número P16-33-A01-055-V04 de fecha 19 de diciembre del 2013.**

El asegurado tiene la facultad de revocar unilateralmente el contrato amparado al derecho de retracto, sin indicación de los motivos y sin penalización alguna, dentro del plazo de cinco días hábiles, contado a partir de la fecha de adquisición de la cobertura. Una vez superado el plazo aquí establecido, el contrato solamente podrá revocarse por el consentimiento de las partes, en los términos y condiciones establecidos en esta póliza. El Instituto dispondrá de un plazo de diez días hábiles a contar desde el día que reciba la comunicación de la revocación unilateral del contrato, para devolver el monto de la prima.

**OBSERVACIONES DEL ASEGURADO/ ASEGURADOR O INTERMEDIARIO DE SEGUROS AUTORIZADO/ ASEGURADORA:**

Para cualquier consulta sobre su seguro o notificación de siniestro puede contactar con el Instituto Nacional de Seguros, teléfonos 800-TELEINS o al número 800-8353467, página Web del INS ([www.ins-cr.com](http://www.ins-cr.com)) en la opción contáctenos correo electrónico [contactenos@ins-cr.com](mailto:contactenos@ins-cr.com), o con su Operador de Seguro (Nombre, No. Teléfono y correo electrónico).

_____ NOMBRE DEL ASEGURADO	_____ CÉDULA DEL ASEGURADO	_____ FIRMA DEL ASEGURADO	<b>INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS</b>   Licda. Lucía Fernández Sáenz Gerente General Cédula Jurídica 409006-1992-22
_____ Razón Social del Operador	_____ Cédula Jurídica del Operador	_____ Número de Registro de Operador	
_____ Nombre del Vendedor del Operador	_____ Cédula Física del Vendedor del Operador	_____ Firma del Vendedor del Operador	

## Anexo #10: Lista de salarios mínimos según el Ministerio de Trabajo

Acomodador (dines, teatros, etc.)	TONC	€	10.358,55	Demostrador(Display)	TONC	€	10.358,55	Instructor de Balles Populares	TOC	€	11.471,53
Acompañante en buseta escolar	TONC	€	10.358,55	Demostrador-Vendedor	TOSG	€	11.264,17	Jardinero (Crear Jardines)	TOC	€	11.471,53
Agente de Aduana o Vapores	TES	€	20.997,77	Dependiente	TOSG	€	11.264,17	Jefe de Cocina (Chef)	TOE	€	13.530,38
Agente de Ventas *	TOCG	€	349.623,39	Despachador Agencia Aduana, Vapores	TOE	€	13.530,38	Jefe de Salones (Maitre)	TOE	€	13.530,38
Albañil	TOC	€	11.471,53	Diagramador en Artes Gráficas	TOE	€	13.530,38	Joyero	TOC	€	11.471,53
Aliador Automotriz (Iljador)	TOCG	€	11.264,17	Dibujante en Artes Gráficas	TOE	€	13.530,38	Laboratorista Civil	TOC	€	11.471,53
Analista de Crédito*	TOCG	€	349.623,39	Dibujante de Ingeniería, Arquitectura *	TOCG	€	349.623,39	Laboratorista Clínico	TOC	€	11.471,53
Animador de Eventos	TOC	€	11.471,53	Digitador	TOC	€	11.471,53	Laquero (Muebles y Similares)	TOC	€	11.471,53
Aplanchador (plancha tipo casera)	TONC	€	10.358,55	Diplomado Para universitario *	DES	€	487.662,29	Lavador de Cabello	TONC	€	10.358,55
Aplanchador con Equipo de Vapor	TOC	€	11.471,53	Diplomado Universitario*	DES	€	487.662,29	Lavador de Carros	TONC	€	10.358,55
Asistente de Abogacía *	TOEG	€	392.623,14	Ebanista	TOE	€	13.530,38	Levantador de Texto (Artes Gráficas)	TOE	€	13.530,38
Asistente de Consultorio Médico	TOC	€	11.471,53	Educador Aspirante sin Título *	TOEG	€	392.623,14	Licenciado Universitario *	Lic.	€	663.772,10
Asist. Domicilio/Anclanos	TOE	€	13.530,38	Electricista	TOC	€	11.471,53	Limpiador de Tanques Sépticos	TOC	€	11.471,53
(cuidados especiales)				Electromecánico	TOE	€	13.530,38	Limpista (Artes Gráficas)	TOC	€	11.471,53
Auxiliar Agente de Aduana, Vapores	TOE	€	13.530,38	Empacador, Etiquetador	TONC	€	10.358,55	Liquidador Agencia Aduana, Vapores	TOE	€	13.530,38
Auxiliar de Contabilidad*	TOCG	€	349.623,39	Empleado de Despacho	TOSG	€	11.264,17	Llantero	TOSG	€	11.264,17
Auxiliar Dental	TOE	€	13.530,38	Empleada Doméstica*	TOC	€	190.377,39	Locutor de Radioemisora	TOE	€	13.530,38
Ayudante de Cocina	TOCG	€	11.264,17	Encargado (Indica acomodo parqueo)	TONC	€	10.358,55	Locutor de Televisión	TES	€	20.997,77
Ayudante de Mecánico general	TOCG	€	11.264,17	Encargado de Limpieza en General	TONCG	€	309.143,36	Luminotecniao TV	TES	€	20.997,77
Ayudante de Operario, Construcción	TOCG	€	11.264,17	Encargado de Limpieza en Piscinas	TONC	€	10.358,55	Maestro de Obras (Construcción)	TOE	€	13.530,38
Bachiller Universitario *	Bach	€	553.124,45	Enc. Mantenim. Correctivo Cómputo	TOE	€	13.530,38	Manicurista, Maquilladora	TOC	€	11.471,53
Baqueano	TOCG	€	11.264,17	Enc. Mantenim. Preventivo Cómputo	TOC	€	11.471,53	Maquinista de Embarcaciones	TOC	€	11.471,53
Barbero	TOC	€	11.471,53	Encargado de poner Discos (Diskjkey)	TONC	€	10.358,55	Marinero	TONC	€	10.358,55
Barista	TOC	€	11.471,53	Encargado de Cámaras Frigoríficas	TOSG	€	11.264,17	Masajista	TOC	€	11.471,53
Barrender (Cocinera)	TOC	€	11.471,53	Encargado Mantenimiento Edificios	TOC	€	11.471,53	Mecánico Calderas (mantenimiento).	TOE	€	13.530,38
Bodeguero (Encargado) *	TOSCG	€	332.589,87	Enoerador de Carros	TONC	€	10.358,55	Mecánico General	TOC	€	11.471,53
Bodeguero (Peón) *	TONCG	€	309.143,36	Enouademador - Empastador	TOC	€	11.471,53	Mecánico Precisión	TOE	€	13.530,38
Cajero *	TOCG	€	349.623,39	Enouademador en Fino	TOE	€	13.530,38	Mecánico Máquinas de Coser Industrial	TOE	€	13.530,38
Cajista de Artes Gráficas	TOE	€	13.530,38	Enouademador en Rústica	TOSG	€	11.264,17	Mecánico de Máquinas de hacer Telas	TOE	€	13.530,38
Camarógrafo de Prensa	TES	€	20.997,77	Enouestador *	TOSCG	€	332.589,87	Mensajero *	TONCG	€	309.143,36
Cantante de Música Popular	TOC	€	11.471,53	Enderezador Automotriz	TOC	€	11.471,53	Misceláneo *	TONCG	€	309.143,36
Cantillero	TOCG	€	11.264,17	Engrasador de Autos	TOSG	€	11.264,17	Misceláneo en Hogares Tercera Edad	TONC	€	10.358,55
Capitán de Embarcación	TOE	€	13.530,38	Ensamblador de Computadoras	TOSG	€	11.264,17	Monitoreador de cámaras de video	TOSCG	€	332.589,87
Carnicero Empleado Despacho	TOCG	€	11.264,17	Envasador Manual	TONC	€	10.358,55	Montacarguista	TOCG	€	11.264,17
Carnicero Deslazador	TOC	€	11.471,53	Españador de Plaguicidas	TONC	€	10.358,55	Mucama	TONC	€	10.358,55
Carpintero	TOC	€	11.471,53	Eslampador en Textil (Serigrafía)	TOC	€	11.471,53	Musicalizador en Radioemisoras	TOE	€	13.530,38
Catador (café, vinos, otros)	TOE	€	13.530,38	Estilista	TOE	€	13.530,38	Niñera, excepto en el Hogar del Niño	TONC	€	10.358,55
Cerrajer	TOC	€	11.471,53	Estilador por Kilo de frutas y vegetales	€	0,0711	Niñera en el Hogar del Niño	€	190.377,39		
Chapuliner	TOC	€	11.471,53	Estilador por Movimiento	€	375,28	(Servicio Domicilio)				
Chequeador Agenc Aduana, Vapor.	TOE	€	13.530,38	Estilador por Tonelada	€	88,00	Oficial de Mesa (panadería)	TOC	€	11.471,53	
Chequeador de Buses	TONC	€	10.358,55	Estilista	TOC	€	11.471,53	Oficinista (General) *	TOSCG	€	332.589,87
Chofer de Bus (no cobrador)	TOC	€	11.471,53	Florista	TOC	€	11.471,53	Operador de Cabina de Radioemisora	TOE	€	13.530,38
Chofer de Tráiler	TOE	€	13.530,38	Fontanero	TOC	€	11.471,53	Operador de "Araña" (Serigrafía)	TOC	€	11.471,53
Chofer de Vehículo Liviano	TOCG	€	11.264,17	Fotocopiador (Centro fotocopiado)	TOSG	€	11.264,17	Operador de Carusel	TOC	€	11.471,53
Chofer de Vehículo Pesado	TOC	€	11.471,53	Fotógrafo de Prensa	TOE	€	13.530,38	Operador de Caldera	TOC	€	11.471,53
Chofer Microbus (menos de 11pasaj.)	TOCG	€	11.264,17	Fotomecánico de Artes Gráficas	TOE	€	13.530,38	Operador de Computación	TOE	€	13.530,38
Chofer-Cobrador de Bus	TOE	€	13.530,38	Fotomontador (Artes Gráficas)	TOE	€	13.530,38	Operador de Draga	TOE	€	13.530,38
Cobrador de Buses	TONC	€	10.358,55	Fresador (Metamecánica)	TOE	€	13.530,38	Operador de Guía Estacionaria	TOE	€	13.530,38
Cobrador *	TOSCG	€	332.589,87	Fumigador (Doméstica)	TOSG	€	11.264,17	Operador de Maquinaria Pesada	TOC	€	11.471,53
Cocinero	TOC	€	11.471,53	Fundidor	TOC	€	11.471,53	Operador de Planta Transm. Radio	TOC	€	11.471,53
Confección Muestras de Ropa	TOE	€	13.530,38	Futbolista Primera División	TOE	€	13.530,38	Operador de Prensa Rotativa	TES	€	20.997,77
Consejer *	TONCG	€	309.143,36	Futbolista Segunda División	TOC	€	11.471,53	Operador de Radio-Taxi	TOC	€	11.471,53
Contador Privado *	TMED	€	366.380,40	Gondolero	TONC	€	10.358,55	Operador de Escogedoras de Café	TOC	€	11.471,53
Contador Privado *	DES	€	487.662,29	Guarda del INA *	TMED	€	366.380,40	Operador Escalier separador colores	TES	€	20.997,77
Contador Privado *	Bach.	€	553.124,45	Guarda Custodio Valores-Portavalores	TOSCG	€	332.589,87	Operario en Construcción	TOC	€	11.471,53
Contador Privado *	Lic.	€	663.772,10	Guía Turístico	TOC	€	11.471,53	Operario de Talleres Dentales	TOC	€	11.471,53
Contador de Iela	TOC	€	11.471,53	Guillotina (Guillotina Eléctrica)	TOC	€	11.471,53	Ordeflador a Mano	TONC	€	10.358,55
Cosedor Piezas Prendas a Máquina	TOC	€	11.471,53	Guillotina (Electronica programable)	TOE	€	13.530,38	Panadero	TOC	€	11.471,53
Costurera (Modista)	TOE	€	13.530,38	Hojalatero	TOC	€	11.471,53	Parrillero	TOSG	€	11.264,17
Counter (Vendedor de Pasajes) *	TOCG	€	349.623,39	Homeador de alimentos	TOC	€	11.471,53	Pastelero	TOC	€	11.471,53
Dealer (Distribuidor de cartas)	TONC	€	10.358,55		TOSG	€	11.264,17	Pedimentador Aduana, Vapores	TOE	€	13.530,38

Peñadora	TOC	€ 11.471,53
Peñuero / Estilista Canino	TOSCG	€ 11.264,17
Peón Agrícola	TONC	€ 10.358,55
Peón de Bodegas Frías	TOC	€ 11.471,53
Peón de Camión Distribuidor	TONC	€ 10.358,55
Peón de Carga y Descarga	TONC	€ 10.358,55
Peón de Construcción	TONC	€ 10.358,55
Peón de Jardín	TONC	€ 10.358,55
Peón en General	TONC	€ 10.358,55
Periodista *		€ 817.500,41
Piero (Lavador de Platos)	TONC	€ 10.358,55
Pintor Automóvil	TOE	€ 13.530,38
Pintor de Brocha Gorda	TOC	€ 11.471,53
Pisero	TOSCG	€ 11.264,17
Pizzero (Cocina Pizzas Preparadas)	TOSCG	€ 11.264,17
Portero *	TONCG	€ 309.143,36
Preñista de Artes Gráficas	TOE	€ 13.530,38
Preparador documentos, Ag. Aduana	TOE	€ 13.530,38
Programador de Computación	TOE	€ 13.530,38
Programador en Radioemisoras	TOE	€ 13.530,38
Proveedor *	TOSCG	€ 349.623,39
Quemador de Marcos (Serigrafía)	TOC	€ 11.471,53
Quemador de Planchas	TOE	€ 13.530,38
Recamatera	TONC	€ 10.358,55
Recepcionista *	TOSCG	€ 332.589,87
Recolector de docu, Ag. Aduana	TOE	€ 13.530,38
Recolectores de Café Cajuela		€ 996,27
Recolectores de Coyoil	TONC	€ 10.358,55
Reiojero	TOC	€ 11.471,53
Repartidor de Cargas Livianas	TONC	€ 10.358,55
Repartidor-Propagandista	TONC	€ 10.358,55
Reposero	TOC	€ 11.471,53
Sabanero	TONC	€ 10.358,55
Salonero	TONC	€ 10.358,55
Sastre (Prendas a la Medida)	TOE	€ 13.530,38
Secretaria *	TOSCG	€ 349.623,39
Secretaria*	TMED	€ 366.380,40
Secretaria*	DES	€ 487.662,29
Secretaria*	Bach	€ 553.124,45
Secretaria*	Lic.	€ 663.772,10
Sellista (Artes Gráficas)	TOC	€ 11.471,53
Servicio Doméstico *		€ 190.377,39
Soldador (Soldaduras Especiales)	TOE	€ 13.530,38
Soldador en General	TOC	€ 11.471,53
Tapicero	TOC	€ 11.471,53
Tatuador	TOC	€ 11.471,53
Taxista	TOC	€ 11.471,53
Técnico de Educación Superior *	TEGS	€ 451.523,54
Técnico en Aire Acondicionado	TOC	€ 11.471,53
Técnico en Aparatos Ortopédicos	TES	€ 20.997,77
Técnico en Lentes de Contacto	TES	€ 20.997,77
Téc. Refrigeración Doméstica-Indus.	TES	€ 20.997,77
Técnico en Registros Médicos *	TOSCG	€ 349.623,39
Técnico Máq. Coser Ind. Especiales	TES	€ 20.997,77
Técnico Medio Educ. Diversificada *	TMED	€ 366.380,40
Técnico Reparación Audio y Video	TES	€ 20.997,77
Técnicos en Salud *	TEGS	€ 451.523,54

Tejedora Manual de Prendas, Muebles	TOC	€ 11.471,53
Telefonista *	TOSCG	€ 332.589,87
Tomero en Madera	TOC	€ 11.471,53
Tomero en Metal	TOE	€ 13.530,38
Tractorista (Oruga o Lianta)	TOC	€ 11.471,53
Tramitador - Abridor Aduanal	TOSCG	€ 11.264,17
Vagonetero	TOC	€ 11.471,53
Verdulero	TOSCG	€ 11.264,17
Zapatero	TOC	€ 11.471,53

Estos salarios contienen un incremento del **2.96 %** para todas las categorías del Decreto en relación con los salarios mínimos del periodo anterior excepto para el servicio doméstico ya que se otorgó un **3.50%**.

Para efectos de los Salarios Mínimos el instrumento para la clasificación de ocupaciones son los Perfiles Ocupacionales aprobados por el Consejo Nacional de Salarios. De conformidad con ellos se ha elaborado esta guía ilustrativa que contiene algunas ocupaciones clasificadas por Personal Técnico del Departamento de Salarios, en el entendido de que se basan en las tareas típicas conocidas, por lo que un puesto determinado podría tener una clasificación distinta según sus características y responsabilidades específicas.

#### Para consultas laborales:

llamar gratuitamente:  
**800 -TRABAJO (800-872-2256)**

ó al **CHAT INSTITUCIONAL** por medio de  
[www.mtss.go.cr](http://www.mtss.go.cr)

**CONSULTAS DE SALARIOS AL CORREO:**  
[consulta.salarios@mtss.go.cr](mailto:consulta.salarios@mtss.go.cr)  
[salario.minimo@mtss.go.cr](mailto:salario.minimo@mtss.go.cr)

**ROSA ISELA  
HERNANDEZ  
RODRIGUEZ  
(FIRMA)**

Firmado digitalmente  
por ROSA ISELA  
HERNANDEZ  
RODRIGUEZ (FIRMA)  
Fecha: 2019.08.27  
14:55:01 -06'00'

**Documento gratuito, prohibida su  
reproducción y venta**



## DEPARTAMENTO DE SALARIOS

Lista de ocupaciones clasificada por el personal  
técnico del Departamento

### SALARIOS MÍNIMOS SECTOR PRIVADO AÑO 2019

Decreto N° 41434-MTSS, publicado en La Gaceta 233, del 18 de diciembre del 2018. Rige 15 de enero del 2019.

#### SIGLAS Y SALARIOS MÍNIMOS

TONC	Trabajadores en Ocupación No Calificada	€10.358,55
TOSCG	Trabajadores en Ocupación Semicalficada	€11.264,17
TOC	Trabajadores en Ocupación Calificada	€11.471,53
TOE	Trabajadores en Ocupación Especializada	€13.530,38
TES	Trabajadores de Especialización Superior	€20.997,77
TONCG	Trabajadores en Ocupación No Calificada (Genérico)	€309.143,36*
TOSCG	Trabajadores en Ocupación Semicalficada (Genérico)	€332.589,87*
TOCG	Trabajadores en Ocupación Calificada (Genérico)	€349.623,39*
TMED	Técnico Medio en Educación Diversificada	€366.380,40*
TOEG	Trabajadores en Ocupación Especializada (Genérico)	€382.623,14*
TEGS	Técnico de Educación Superior	€451.523,54*
DES	Diplomados de Educación Superior	€487.662,29*
Bach	Bachiller Universitario	€553.124,45*
Lic.	Licenciado Universitario	€663.772,10*

#### \* Salario mensual.

El que no tiene ninguna indicación, está por jornada ordinaria.

Para mayor información y debido a que se han hecho circular algunas listas alteradas, se sugiere consultar personalmente en la Oficina de Salarios, en Barrio Tournon del Edif. Benjamín Núñez 50 metros sureste sobre calle paralela, Edificio Anexo, al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Segundo Piso.

Teléfono: 2256 2221 Fax: 2257 4633.

Esta lista está disponible en: [www.mtss.go.cr](http://www.mtss.go.cr)

## Anexo #11: Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico)



*Caja Costarricense de Seguro Social*  
*Gerencia Financiera*

**Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal en la  
Caja Costarricense de Seguro Social  
PATRONO PERSONA JURÍDICA**

**Fecha:** \_\_\_\_\_

Señores  
Caja Costarricense de Seguro Social  
Presente

En calidad de Representante Legal de la sociedad: \_\_\_\_\_,  
Cédula Jurídica \_\_\_\_\_, inscrita en el Registro Público bajo el Tomo \_\_\_\_\_ Folio  
\_\_\_\_\_ Asiento \_\_\_\_\_. Solicito la inscripción ( ) reanudación ( ) patronal de dicha sociedad en la Caja  
Costarricense de Seguro Social. El centro de trabajo se ubica en \_\_\_\_\_

El nombre comercial del negocio es: \_\_\_\_\_  
La sociedad desarrolla la actividad de \_\_\_\_\_ y  
tiene el número telefónico: \_\_\_\_\_ fax: \_\_\_\_\_ correo electrónico: \_\_\_\_\_. La  
dirección o medio para notificaciones es: \_\_\_\_\_

Localización (anotar número que indica el recibo de electricidad) \_\_\_\_\_.

Los trabajadores que laboran al servicio de la sociedad son (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores  
tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de  
asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

Nombre Completo	Nº de Identificación	Fecha de ingreso al trabajo	Ocupación	Salario	Horario

Si lo requiere puede adjuntar otras hojas a esta solicitud.

Nombre y firma del Representante

Legal \_\_\_\_\_ Número de identificación

\_\_\_\_\_ Tel. Habitación y celular \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Domicilio del Representante Legal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**NOTA:** El trámite debe realizarse al Representante Legal del patrono o autorizar a otra persona  
mediante nota. El autorizado debe aportar copia del documento de identificación.

## Anexo #12: Tipos de Crédito para PYMES del Banco Nacional de Costa Rica

### Crédito

#### Crédito para micro y pequeña empresa

CONTAMOS CON FINANCIAMIENTO DISPONIBLE PARA:

REQUISITOS GENERALES

BN AGRO

 <p><b>Capital de trabajo</b> Recursos necesarios para cubrir gastos de operación.</p>	 <p><b>Capital de inversión</b> Compra de equipo, maquinaria e infraestructura.</p>	 <p><b>Vehículo</b> Excelentes condiciones para la compra de vehículo nuevo de trabajo.</p>	 <p><b>BN PYME Verde</b> Financiamiento para inversiones amigables con el medioambiente.</p>
 <p><b>Crédito especial para inventario</b> A 5 años plazo.</p>	 <p><b>BN Pyme Fácil</b> Crédito para la microempresa con menos requisitos y más rapidez.</p>	 <p><b>Recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo</b> Fondo de garantías, crédito productivo de corto y largo plazo, así como programa de ganadería de carne baja en emisiones de carbono*.</p>	

Solicite su crédito BN Pyme al 2212-2000 o [info@bn-cr.fi.cr](mailto:info@bn-cr.fi.cr)

\*Programas sujetos a disponibilidad de recursos.



## Anexo #13: Requisitos de Crédito para PYMES del Banco Nacional de Costa Rica

### REQUISITOS GENERALES\*:

A manera de referencia, si usted tiene su negocio a título personal, necesitará contar con:



Conocimiento de la actividad.



Descripción de la empresa y del propósito del préstamo.



Copia de la cédula de identidad.



Permisos y contratos para el buen funcionamiento de la empresa (cuando los requiera).



Información de ingresos y gastos del negocio.



Garantía a satisfacción del banco: puede ser hipoteca, prenda, fiadores, inversiones o fondos de garantías.

### Si es una persona jurídica, debe incluir:



Personería jurídica literal vigente.



Certificación de la composición accionaria.



Copia de la cédula de identidad del representante legal.



Información financiera.

Requisitos adicionales según cada plan de negocios.



# CARTA AUTORIZACIÓN

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

San José, 02 de Diciembre del 2019

Señores:


Universidad Hispanoamericana  
Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Estimados Señores:

El suscrito (a) **Vivian Adriana Córdoba Corrales** con número de identificación **1-1-1489-0415** autor (a) del trabajo de graduación titulado **Factibilidad de un emprendimiento para Fútbol 5, en el cantón de Escazú, para el año 2020;** presentado y aprobado en el año **2020** como requisito para optar por el título de **Licenciatura en Administración con Énfasis en Banca y Finanzas;** (SI) autorizo al Centro de Información Tecnológico (CENIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

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

Cordialmente,

  
1-1489-0415

Firma y Documento de Identidad