

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS
EN BANCA Y FINANZAS

PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO
ACADÉMICO DE LICENCIATURA EN EL TEMA DEL ESTUDIO
DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN Y APERTURA DE UNA
ACADEMIA DE BAILE EN LA AURORA DE HEREDIA, COSTA
RICA, DURANTE EL AÑO 2018

Fiorella Chaverri Salas

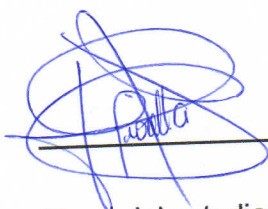
Tutor: M.Sc Ronald Ortiz Ramírez

Heredia, Costa Rica

Setiembre, 2017

DECLARACION JURADA

Yo Fiorella de Jesús Chaverri Salas, mayor de edad, portador de la cedula de identidad número 4-0228-0545 egresada de la carrera de Administración de negocios con énfasis en banca y finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de este acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de: Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado Estudio de factibilidad de la creación y apertura de una academia de baile en La Aurora de Heredia, Costa Rica durante el año 2018, 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 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 estos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse 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 el Notario Público. En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de Heredia, a los veintiséis días del mes de setiembre del año dos mil diecisiete



Firma del estudiante

Fiorella Chaverri Salas

Cédula

4-0228-545

13 de setiembre del 2017

Universidad Hispanoamericana
Sede Heredia
Administración de Negocios


Estimado señor

La estudiante Fiorella Chaverri Salas cedula 4-0228-0545 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIATURA EN EL TEMA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN Y APERTURA DE UNA ACADEMIA DE BAILE EN LA AURORA DE HEREDIA, COSTA RICA DURANTE EL AÑO 2018"**, el cual han elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas

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

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

Atte.


Licda. Jessica Mayers Marin
Ced 9-0106-0748

26 de setiembre 2017

Señores

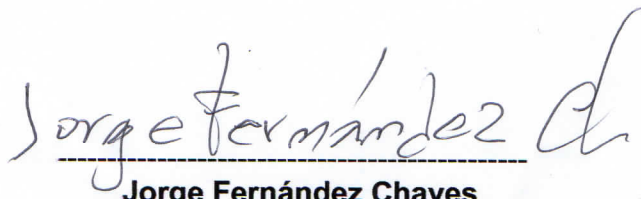
Universidad Hispanoamericana

Estimados señores:

Hago constar que la estudiante Fiorella de Jesús Chaverri Salas, cédula 4-0228-0545, me ha presentado para corrección filológica la Tesis para optar por el grado académico de Licenciatura en la carrera de Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas, titulada PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIATURA EN EL TEMA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN Y APERTURA DE UNA ACADEMIA DE BAILE EN LA AURORA DE HEREDIA, COSTA RICA, DURANTE EL AÑO 2018.

A este respecto, me permito aclarar que he revisado y corregido los aspectos concernientes a la estructura gramatical, ortografía, vocabulario, puntuación, vicios de estilo, repeticiones innecesarias, párrafos oscuros, contradicciones etc., y he comprobado que las correcciones y sugerencias hechas por mi persona, han sido incorporadas al documento en mención.

Por lo tanto, hago constar que esta Tesis reúne las condiciones de un documento, para ser presentada a la Universidad Hispanoamericana.



Jorge Fernández Chaves
Filólogo - Carné Colypro 02545

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Contenido

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	ii
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	10
1.3 Objetivo de la investigación	10
1.3.1 Objetivo general	10
1.3.2 Objetivos específicos.....	10
1.4 Alcances y limitaciones.....	11
1.4.1 Alcances	11
1.4.2 Limitaciones	12
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	14
2.1 Antecedentes del lugar	15
2.2 Marco teórico conceptual	18
2.2.1 Estudio de factibilidad.....	18
2.2.2 Estudio de mercado.....	19
2.2.2.1 Análisis de la demanda.....	23
2.2.2.2 Competencia.....	24
2.2.2.3 Análisis de oferta.....	25
2.2.2.4 Análisis de precios.....	26
2.2.3 Estudio técnico	26
2.2.3.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta.....	27
2.2.3.2 Determinación de la localización óptima de la planta	28
2.2.3.3 Ingeniería del proyecto.....	29
2.2.3.4 Análisis administrativo, organizativo y legal	30
2.2.4 Estudio de estructura administrativa	30
2.2.5 Estudio económico.....	32
2.2.6 Estudio legal.....	33
2.2.7 Estudio financiero.....	33
2.2.7.1 Determinación de costos	35
2.2.7.2 Inversión total inicial	36
2.2.7.3 Capital de trabajo.....	38
2.2.7.4 Costo de capital.....	39
2.2.7.5 Evaluación financiera	39

2.2.7.5.1 Generación de flujos de efectivo.....	40
2.2.7.5.2 Métodos de evaluación de proyectos.....	40
2.2.7.5.2.1 Tasa promedio de rendimiento	40
2.2.7.5.2.2 Periodo de recuperación de la inversión	40
2.2.7.5.2.3 Índice de rendimiento	41
2.2.7.5.2.4 Tasa Interna de Retorno	41
2.2.7.5.2.5 Valor presente neto.....	41
2.2.7.6 Análisis financiero.....	41
2.3 Hipótesis	42
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	45
3.1 Tipo de investigación	46
3.1.1 Finalidad	46
3.1.2 Alcance temporal.....	47
3.1.3 Marco de la investigación	48
3.1.4 Condiciones en las que se realiza la investigación.....	49
3.1.5 Carácter de la investigación	49
3.1.6 Naturaleza de la investigación	52
3.2 Sujetos y fuentes de investigación.....	53
3.2.1 Unidades de análisis y sujetos de estudio:	53
3.2.2 Sujetos y fuentes de información.....	54
3.3 Selección de la población y muestra.....	56
3.3.1 Tamaño de la muestra.....	56
3.4 Técnicas e instrumentos para recolectar información	59
3.4.1 Encuesta.....	59
3.4.2 Entrevista.....	60
3.4.3 Observación.....	61
3.4.4 Análisis documental	62
3.5 Definición conceptual y operativa e instrumental de las variables	62
3.5.1 Estudio de mercado.....	62
3.5.2 Estudio técnico	62
3.5.3 Estudio de la estructura administrativa y organizativa	63
3.5.4 Estudio de aspectos legales.....	63
3.5.5 Economía del país	64

3.5.6 Estudio financiero.....	64
CAPÍTULO XI: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	65
4.1 Estudio de mercado	66
4.1.1 Género de los encuestados.....	66
4.1.2 Rangos de edad de los encuestados.....	67
4.1.3 Percepción acerca del baile.....	69
4.1.4 Actividad física realizada con frecuencia.....	71
4.1.5 Tipo de baile que practican o con el que se identifican	73
4.1.6 Asistencia de mujeres y hombres a la academia.....	75
4.1.7 Propósito de las personas que asistirán a la academia.....	77
4.1.8 Tipo de baile que le gustaría aprender	78
4.1.9 Horario en el que asistirían a la academia.....	81
4.1.11 Días de preferencia para asistir.....	87
4.1.12 Precio de mensualidad de acuerdo con la cantidad de días de asistencia	88
4.2 Análisis de la demanda.....	90
4.3 Análisis de la oferta	91
4.4 Análisis de precios.....	92
4.2 Estudio técnico.....	95
4.2.1 Localización.....	95
4.2.2 Alquiler del local	95
4.2.3 Aspectos físicos del local.....	96
4.2.4 Distribución del local.....	97
4.2.5 Mobiliario y equipo	98
4.2.5.1 Mobiliario y equipo para el área de recepción.....	98
4.2.5.2 Mobiliario y equipo para la sala de espera	99
4.2.5.3 Mobiliario y equipo para cada salón de baile	100
4.2.5.4. Mobiliario y equipo para el área de cocina	102
4.2.5.5 Mobiliario y equipo para cada baño	102
4.2.5.6 Mobiliario y equipo para el área de limpieza	103
4.2.5.7 Mobiliario y equipo para el área del patio	103
4.2.5.8 Costos de mobiliario y equipo.....	103
4.2.5.8 Servicio públicos	108
4.2.5.9 Medidas de seguridad.....	109

4.2.5.10 Proceso de venta y servicio al cliente	110
4.2.5.11 Gastos mensuales	113
4.2.5.12 Diseño y publicidad	113
4.3 Estudio administrativo.....	113
4.3.1 Nombre de la empresa	113
4.3.1.1 Misión de la empresa	114
4.3.1.2 Visión de la empresa.....	114
4.3.1.3 Valores empresariales	115
4.3.3. Puestos de trabajo	116
4.3.3.1 Administrador.....	116
4.3.3.2 Contador.....	117
4.3.3.3 Recepcionista	118
4.3.3.4 Cinco profesores o instructores de baile.....	118
4.3.5 Estructura organizativa.....	119
4.3.6 Horas estimadas de labor	120
4.3.7 Costos administrativos	120
4.3.8 Análisis FODA.....	123
4.3.9 Fortalezas	123
4.3.10 Oportunidades	123
4.3.11 Debilidades	124
4.3.12 Amenazas	124
4.4. Estudio legal.....	124
4.4.1 Obtención de personería jurídica mediante la creación de una sociedad.	125
4.4.1.1. Registrarse como sociedad anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada.	125
4.4.1.2 Requisitos para la constitución de una sociedad anónima	127
4.4.1.3 Costos honorarios del notario, timbres y edicto por constitución de una sociedad.....	129
4.4.2 Inscripción de la marca y nombre comercial.....	130
4.4.3 Inscripción de una sociedad como patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social	130
4.4.4 Inscripción de la persona jurídica en el INS.....	132
4.4.5 Inscripción de una sociedad o persona física ante el Ministerio de Hacienda	133
4.4.6.1 Solicitud de patente municipal	137
4.4.6.2 Declaración jurada del Impuesto de Patente Comercial Régimen Tradicional.....	139

4.4.7 Solicitud de permiso sanitario de funcionamiento.....	140
4.4.8 Aspectos legales de arrendamiento del local	142
4.5 Estudio económico	143
4.5.1 Índice de precios al consumidor	144
4.5.2 Impacto de la inflación sobre el comportamiento de consumo de las personas.....	149
4.5.3 Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE)	151
4.5.4 Comportamiento del tipo de cambio.....	154
4.5.5 Proyecciones macroeconómicas 2017-2018.....	156
4.6 Estudio financiero	161
4.6.1 Inversión inicial	161
4.6.2 Proyección de ingresos	163
4.6.3 Proyección de costos y gastos.....	165
4.6.3.1 Proyección de costos variables	165
4.6.3.2 Proyección de los gastos de la academia.....	168
4.6.3.3 Proyección de costos de la depreciación de mobiliario y equipo	169
4.6.4 Costo de capital	171
4.6.5 Estado de resultados proyectado	171
4.6.6 Proyección del flujo de efectivo.....	173
4.6.7 Valor Actual Neto de la Inversión	173
4.6.8 Tasa Interna de Retorno	174
4.6.9 Punto de equilibrio	175
4.6.10 Análisis de sensibilidad	178
4.6.10.1 Escenario pesimista	179
4.6.10.2 Escenario pesimista modificado.....	181
4.6.10.3 Escenario optimista	184
4.6.10.4 Comparación de escenarios	186
V CAPÍTULO: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTA.....	187
5.1 Conclusiones.....	188
5.1.2 Emprendimiento	188
5.1.3 Del estudio de mercado	188
5.1.3 Del estudio técnico.....	189
5.1.4 Del estudio administrativo.....	190
5.1.3 Del estudio legal.....	191

5.1.4 Del estudio económico	192
5.1.5 Del estudio financiero	193
5.2 Recomendaciones	194
5.2.1 En relación con el mercado	195
5.2.3 En relación con aspectos técnicos	195
5.2.3.1 En relación con el entorno administrativo.....	196
5.2.4 En relación con los aspectos legales:.....	197
5.2.5 En relación con aspectos económicos.....	198
5.2.6 En relación con aspectos financieros.....	198
5.3 Propuesta.....	199
6.1 Anexos	203
6.1.1 Anexo 1	203
6.1.2 Anexo 2.....	206
6.1.3 Anexo 3.....	207
6.1.4 Anexo 4.....	210
6.1.5 Anexo 5.....	216
6.1.6 Anexo 6.....	221
6.1.7 Anexo 7.....	223
6.1.8 Anexo 8.....	225
6.1.9 Anexo 9.....	225
6.1.10 Anexo 10	230
6.1.11 Anexo 11	231
6.2 Referencias bibliográficas	225

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de hipótesis.....	42
Tabla 2. Técnicas e instrumentos para recolectar información	59

Índice de cuadros

Cuadro 1. Género de los encuestados.....	66
cuadro 2. Cantidad de mujeres y hombres en los distintos rangos de edad	68
cuadro 3. Percepción del baile	69
cuadro 4. Actividad física realizada con frecuencia	71

cuadro 5. Tipo de baile que practican o con el que se identifican.....	73
cuadro 6. Asistencia de mujeres y hombres a la academia	76
cuadro 7. Propósito de las personas que asistirán a la academia	77
cuadro 8. Tipo de baile que desean aprender	79
cuadro 9. Horario en el que asistirán a la academia.....	81
cuadro 10. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las tardes	83
cuadro 11. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las noches.....	84
cuadro 12. Cantidad de días de asistencia.....	86
cuadro 13. Días de preferencia para asistir	87
cuadro 14. Precio de mensualidad de acuerdo con la cantidad de días de asistencia.....	89
cuadro 15. Mobiliario y equipo para la academia de baile, valor absoluto en colones	103
cuadro 16. Planilla semanal estimada en horas de trabajo.....	120
cuadro 17. Cálculo de la estimación de la póliza mensual del INS	122
cuadro 18. Estimación de los costos administrativos por mes.....	122
cuadro 19. Desglose de gastos legales.....	129
cuadro 20. Honorarios del notario	129
cuadro 21. Ipc: variación interanual.....	145
cuadro 22. Índice mensual de actividad económica por industrias	151
cuadro 23. Índice mensual de actividad económica	152
cuadro 24. Estimación de la inversión inicial	161
cuadro 25. Proyección de ingresos para los primeros cinco años	163
cuadro 26. Promedio de la cantidad de personas que demandaran el servicio en la sala de espera.....	166
cuadro 27. Costo anual por brindar el servicio del refresco y galletas en la sala de espera ...	167
cuadro 28. Proyección de costos por bolsas de confites para cada aula.....	168
cuadro 29. Proyección de gastos para los primeros cinco años	169
cuadro 30. Proyección anual del gasto por la depreciación del mobiliario y equipo.....	170
cuadro 31. Estado de resultados proyectado a los primeros cinco años	172
cuadro 32. Proyección del flujo de efectivo para los primeros cinco años	173
cuadro 33. Valor actual neto de la inversión.....	174
cuadro 34. Cálculo de la tasa interna de retorno	175
cuadro 35. Punto de equilibrio proyectado	177
cuadro 36. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años - escenario pesimista-	179

cuadro 37. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años -escenario pesimista--	180
cuadro 38. Proyección del van a los primeros cinco años -escenario pesimista-.....	180
cuadro 39. Tasa interna de retorno -escenario pesimista-.....	181
cuadro 40. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años- escenario pesimista modificado-	181
cuadro 41. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años- escenario pesimista modificado-	182
cuadro 42. Proyección del van a los primeros cinco años -escenario pesimista modificado-..	183
cuadro 43. Tasa interna de retorno -escenario pesimista modificado-.....	183
cuadro 44. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años -escenario optimista-	184
cuadro 45. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años -escenario optimista-	185
cuadro 46. Proyección del van a los primeros cinco años -escenario optimista-	185
cuadro 47. Tasa interna de retorno - escenario optimista-.....	185
cuadro 48. Comparación de cada escenario	186
cuadro 49. Comparación de cada escenario con la modificación del escenario pesimista	186

Índice de gráficos

Gráfico 1. Cantidad de hombres y mujeres.....	67
gráfico 2. Cantidad de mujeres y hombres en los distintos rangos de edad	68
gráfico 3. Percepción acerca del baile	70
gráfico 4. Actividad física realizada con frecuencia	71
gráfico 5. Tipo de baile que practica o con el que se siente identificado(a)	74
gráfico 6. Asistencia de hombres y mujeres a la academia de baile	76
gráfico 7. Propósito de las personas que podrían asistir a la academia	77
gráfico 8. Tipo de baile que les gustaría aprender a bailar	79
gráfico 9. Horario en el cual podrían asistir.....	82
gráfico 10. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las tardes	83
gráfico 11. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en la noche.....	84
gráfico 12. Cantidad de días de asistencia	86
gráfico 13. Días de preferencia para asistir	88

gráfico 14. Precio que pagarían por mes de acuerdo con la cantidad de días de asistencia a la semana	89
--	----

Prólogo

El trabajo de investigación que se realizará nace de la idea de satisfacer a una parte de la población de La Aurora de Heredia, que desee aprender a bailar o disfrutar del baile que ya se conoce, esto debido a que en esa zona no existe una academia con ese enfoque. Es por esta razón que el tema del presente análisis es: “Estudio de factibilidad de la creación y apertura de una academia de baile en La Aurora de Heredia, Costa Rica, durante el año 2018”. Por lo tanto, constará de los estudios mínimos que son el análisis del mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero.

Para el adecuado conocimiento y desarrollo del tema se requerirá de seis capítulos. El primero conllevará el planteamiento del problema, los antecedentes y la descripción del problema, justificación, objetivos y alcances y limitaciones.

En el segundo se procederá a explicar la historia del problema, la hipótesis y su operación. Posteriormente en el tercer capítulo se trabajará el marco metodológico, lo que conlleva definir el tipo de investigación, sujetos y fuentes de información, selección de población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y definición de las variables.

El cuarto capítulo constará del análisis e interpretación de datos, esto es el resultado de utilizar los distintos instrumentos de medición para la obtención de la información

necesaria para los distintos estudios que se necesitan para obtener el estudio de factibilidad completo.

Los resultados de los estudios de mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero son los que permitirán que en el quinto capítulo se den las conclusiones, recomendaciones y propuesta adecuada en relación con el trabajo de investigación realizado en los distintos ámbitos. Se finaliza con el sexto capítulo, que comprende los anexos y referencias bibliográficas.

1.1 Planteamiento del problema

A) Antecedentes del problema

El ámbito artístico y el deportivo en reiteradas ocasiones se unen o bien se encuentran en una misma actividad. Existen deportes o artes que contienen parte de la definición de ambos; esto se deduce al analizar las definiciones de cada uno por separado. El Diccionario de la Real Academia Española (DRAE, 2014), define en primera instancia el deporte como: “Actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas.” Y en segunda instancia lo define como:” Recreación, pasatiempo, placer, diversión o ejercicio físico, por lo común al aire libre”. En el caso del arte, según la Real Academia Española (DRAE, 2014), entre sus diversas interpretaciones define el arte primeramente como: “Capacidad, habilidad para hacer algo”; como segunda definición expone lo siguiente: “Manifestación de la actividad humana mediante la cual se interpreta lo real o se plasma lo imaginado con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros”, y, por último, como tercera definición describe el arte como el “conjunto de preceptos y reglas necesarios para hacer algo”. Una vez aclarados los conceptos, se puede analizar que el deporte y el arte tienen aspectos en común.

Ahora bien, si se analiza el baile según las definiciones, este es un deporte y un arte, debido a que comprende una actividad física, mediante la cual se puede llegar a competir, pero requiere de un intensivo entrenamiento y por supuesto está sujeto a normas; además muchas personas lo toman como pasatiempo, placer o

diversión, así como describe el deporte el Diccionario de la Real Academia Española. También bailar lleva a cabo la capacidad o habilidad para hacer algo, y como sucede con el deporte; para poder ejecutar un buen baile se requiere de preceptos y reglas. Con todo esto lo que se deduce es que efectivamente el baile es un arte y un deporte. Esta explicación es debido a que se proyecta crear una Academia de baile en La Aurora de Heredia y evaluar su factibilidad; y la idea surge debido a dos razones la primera es que se le pretende brindar a esta comunidad la posibilidad de mejorar su salud física, mental y emocional mediante el arte y el deporte del baile y la segunda razón es llevar a la práctica lo aprendido en la carrera de Administración en Banca y Finanzas, en cuanto a emprender un negocio y las estrategias necesarias para ponerlo en marcha.

Con respecto a la primera razón por la que surge la idea de la creación de la Academia de baile como un posible negocio, la *American Psychological Association* (2014) es una organización científica y profesional de psicólogos estadounidenses, y esta expone que una de las enfermedades más comunes y difíciles a escala emocional o mental es el estrés. Según esta entidad, existen tres tipos: El estrés agudo el cual es el más conocido. Este es el estrés a corto plazo como por ejemplo el que se produce cuando se experimentó una llegada tarde al trabajo que puede afectar su imagen laboral, un daño a la casa que requiere de reparación urgente, o tener pendiente el pago de una deuda en si se da cuando ocurre un acontecimiento que requiere de una responsabilidad inmediata o pronta y está fuera de las posibilidades de la persona responder a la situación en ese determinado momento, y esto tiene consecuencias como: Agonía emocional; que

corresponde al enojo, ansiedad y depresión; también se presentan problemas musculares, otro efecto del estrés agudo en la salud son los problemas estomacales e intestinales y sobreexcitación pasajera, que comprende elevación de la presión sanguínea, ritmo cardiaco acelerado, transpiración de las palmas de las manos, palpitaciones, mareos, migrañas, manos o pies fríos dificultad para respirar y dolor en el pecho.

Existe también el estrés agudo episódico, este se da cuando las personas lo experimentan más seguido debido a múltiples responsabilidades o cargos, sin lograr llevarlos a cabo por completo, lo cual afecta directamente a la salud física, mental, emocional y hasta social, ya que termina por afectar las relaciones interpersonales. Por último, existe el estrés crónico, es el más intenso ya que se presenta cuando las personas son víctimas de presiones interminables y exigencias constantes, es tan nocivo que es el responsable de la depresión, al no encontrarles solución a las situaciones, y debido a este se puede llegar a presentar un ataque al corazón, apoplejía y hasta el cáncer.

Según una noticia publicada el 06 de marzo del 2016 en el periódico *La Nación* se realizó un estudio en el 2014 en la Universidad de Pittsburgh y este se publicó en la revista *Biological Psychiatry*, y reveló que “las emociones negativas (estrés, tristeza, ansiedad, ira, nerviosismo) aumentan el nivel de sustancias químicas inflamatorias en el organismo. Estas aumentan el riesgo de arteriosclerosis”. Además, la noticia también destaca una investigación realizada en el 2008 en el Colegio Universitario de Londres, que se publicó en la revista *The Lancet* uno de los resultados fue que “quienes poseen niveles muy altos de estrés laboral, sufren ataques de ansiedad o pánico o son depresivos, tienden a canalizar emociones

mediante la comida, licor y sedentarismo, lo que también sube el riesgo de infarto o derrame cerebral”. Con esta información queda claro que el estrés no es el que daña el cuerpo, sin embargo, es una puerta a la generación de muchos males de salud física, mental y emocional.

En el caso de Costa Rica, según la noticia mencionada, el estrés, la depresión y la ansiedad provocan el aumento del riesgo de que ocurra eventos cardiacos, y se considera que la salud mental y física tienen una profunda relación entre sí por lo que si se le presta más atención a la salud mental de los pacientes se pueden prevenir enfermedades de mayor magnitud a escala física como lo puede ser un ataque al corazón. Por esto médicos de la Caja Costarricense de Seguro Social y otros profesionales se ocuparon en realizar una guía de prevención de enfermedades cardiovasculares; que pudiera evaluar el impacto que tienen los aspectos psicosociales en la salud cardiovascular de las personas. Si el estrés se produce por altos niveles de tensión y el deporte y el arte son actividades recreativas y el baile comprende los dos conceptos, asistir a una academia de baile puede ser un remedio eficaz para reducirlo, y es por esto que se ejecutará el estudio de factibilidad de este negocio.

Se elige el lugar de La Aurora de Heredia, porque en esta zona no existe ninguna academia de baile y los vecinos de la comunidad solo tienen en sus alrededores la posibilidad de ir a un gimnasio y a clases de zumba y *cardio-dance*.

Los beneficios del baile son múltiples y abarcan los aspectos mentales, físicos y emocionales. Por lo tanto, mediante la apertura de la academia de baile se pretende brindar a esta comunidad la posibilidad de mejorar su salud de forma divertida y eficaz, y a un precio accesible.

b) Problematización del problema

El estrés y el sedentarismo no tienen edad, pues bien pueden presentarse en niños pequeños, grandes, adolescentes y adultos o adultos mayores; este estilo de vida está deteriorando la salud de las personas de todas las edades. El estrés puede producir sedentarismo, o bien este se puede dar también en personas que no tienen ninguna ocupación y acostumbran su cuerpo a estar la mayor parte del tiempo acostados o sentados, esta es una de las razones por las cuales se pensó en una academia de baile y no en otro negocio, porque se pretende que las personas de esta comunidad, interesadas en asistir, puedan disminuir sus niveles de estrés y sedentarismo y, por consiguiente, tengan una mejor calidad de vida. Ante la gravedad de esta situación y el afán por poner en práctica los conocimientos aprendidos durante la carrera de Administración en Banca y Finanzas, sobre emprendimiento y las herramientas fundamentales para llevarlo a cabo; se pone en marcha el plan de crear una academia de baile, ya que con los beneficios de este arte y deporte para la salud física, mental y emocional, se puede disminuir este mal estilo de vida, por lo menos en La Aurora de Heredia; sin embargo para saber si la academia se puede establecer, es necesario el estudio de factibilidad, que es el tema central del presente trabajo de investigación.

La Aurora de Heredia es una comunidad que no cuenta con una academia de baile en la cual el enfoque sean sus clientes con deseos de aprender a bailar algún ritmo y darles seguimiento o bien disfrutar de lo que ya saben. Se pretende que la academia cuente con profesionales del baile con el potencial de instruir a cualquier persona que tenga el deseo y la disposición de aprender distintos ritmos

de baile y danza. Es importante conocer la posible oferta y la demanda del servicio, además de realizar un análisis de precios y la manera en la que se llevará a cabo la promoción del servicio que se brindará en la academia. A fin de crear la información necesaria para realizar el estudio de mercado, ¿cómo se llevará a cabo el análisis de oferta, demanda, precios y promoción del servicio que se brindará en la academia de baile?

Un aspecto de relevancia es la ubicación, instalación y equipo necesario para la puesta en marcha de la academia. Quien administra un negocio de forma emprendedora tiene el conocimiento de que uno de los tesoros que debe captar y conservar para el constante crecimiento del negocio son los clientes y aspectos como la ubicación del lugar, las instalaciones y el equipo con el que puedan contar al momento de llevar a cabo las clases de baile son fundamentales para llamar la atención del mercado meta. ¿Cuáles son los criterios técnicos que se deben tomar en cuenta para definir ubicación, equipo necesario e instalaciones?

Uno de los aspectos que define la eficiencia y eficacia de un negocio, son las personas que forman parte de él, sin distinción de puestos. Gran parte del éxito constante de una empresa depende de su estructura administrativa y del aporte que cada trabajador da en el puesto que le corresponde. Se requiere de una cultura organizativa, y que cada colaborador se comprometa a vivir diariamente la misión y la visión de la empresa, además de los valores, principios y ética en general que la representan. ¿Cuál será la estructura administrativa y el personal profesional necesario para llevar a cabo la apertura de la academia de baile?

Para poner en marcha un negocio con menos probabilidades de fracaso en el intento, es necesario que previamente se realice un estudio de factibilidad. El propósito de la inversión no solo es recuperarla, sino obtener una ganancia en el futuro. Debido a esto es de relevancia el conocimiento sobre la rentabilidad futura del negocio para evaluar si es posible y beneficioso ponerlo en marcha o, en caso de resultados negativos, reconocer los detalles que impiden que sea rentable y corregirlos en la medida de lo posible. ¿Cómo se determinará la rentabilidad del negocio?

Un estudio de factibilidad de un negocio puede tener distintas finalidades dependiendo del propósito principal de su realización. Puede ejecutarse solo para conocer la posibilidad de establecer un negocio, es decir, que no tiene relevancia si los resultados son positivos o negativos, pues no se toma en cuenta ninguna recomendación, esto es cuando el estudio se limita solo a dar los resultados de factibilidad. No obstante, se puede realizar y a partir del diagnóstico hay que tomar las recomendaciones necesarias para mejorarlo, en caso de que el resultado haya sido positivo o bien corregir algunos detalles si resultó negativo. Para efectos de este trabajo de investigación se llevará a cabo el segundo propósito. ¿Cuáles son las recomendaciones para poner en marcha el negocio?

d) Justificación del tema

El tema de este trabajo de investigación es el estudio de factibilidad para la creación y apertura de una academia de baile. Se elige este asunto debido al impacto que tiene en la carrera de Administración con énfasis en Banca y Finanzas, ya que en esta se imparten los cursos de Finanzas I, II y III y además

Finanzas Avanzadas I y II; en los cuales se dan las herramientas financieras necesarias para poner en marcha un negocio. También se incluyen los cursos de Mercadeo I y II además de Administración, los cuales también refuerzan los conocimientos necesarios que facilitan la creación y apertura de una pequeña y mediana empresa. Para efectos de esta investigación el negocio que se proyecta es la creación de una academia de baile en La Aurora de Heredia en Costa Rica, se elige el enfoque del baile, en provecho de dos circunstancias, la primera es la problemática actual de estrés y sedentarismo que se presenta a escala global, el estilo de vida de las personas ha cambiado en gran manera y el estrés y el sedentarismo son parte de la vida cotidiana, y esta forma de vivir amenaza con afectar la salud de quienes lo padecen.

Es por esto que el negocio se enfoca en una academia de baile, ya que, al ser un arte y deporte, permite que las personas liberen estrés, además de erradicar el sedentarismo que también tiene efectos negativos en el organismo. La otra circunstancia que llevó a que el enfoque del negocio sea el baile, es el deseo de iniciar un negocio innovador en La Aurora de Heredia. Emprender no consiste solo en una idea o comenzar con un negocio nuevo debido a que no funcionó el anterior, por una cubrir una necesidad o a causa de un despido, emprender significa motivación, una idea sin motivación se queda solo en eso; Fernando Trías de Bes (s.f), afirma que “Además de la idea, cualquier otro motivo para emprender, entendido como detonante, es irrelevante. Lo importante es la motivación, esto es estar suficientemente ilusionado con el hecho de emprender”. (pág. 39).

La novedad del tema es porque a pesar de que en la Universidad Hispanoamericana ya se han hecho trabajos de investigación sobre la creación de un negocio, este es innovador por el hecho de que en La Aurora de Heredia no existe ninguna academia de baile. Se pretende que este estudio aporte a la carrera de Administración de Negocios revelando la importancia del emprendimiento y de poner en práctica muchas de las herramientas que se enseñan en los diferentes cursos, como lo son Finanzas y Mercadeo. De modo que si un estudiante de la carrera requiere de alguna guía sobre la evaluación de la factibilidad y rentabilidad de un negocio, pueda tener entre sus fuentes de investigación este trabajo.

Con respecto al impacto que la investigación tendrá sobre la sociedad, específicamente en la zona de La Aurora de Heredia se pretende que las personas al motivarse a ser parte de la academia de baile presenten mejoras en la salud tanto física como emocional y mental. Los vecinos de esta comunidad tendrán la ventaja de que el baile es un tipo de ejercicio que se disfruta y cada persona puede desarrollarse en el ritmo que más le favorezca y le agrade. Además de que, en la disciplina, arte o deporte del baile, se tiene la ventaja de que las personas pueden ir observando no solo su progreso en su aspecto físico, emocional y conductual que va a transformarse, sino que también observará su progreso en la mejora del baile si le imprime disciplina y esfuerzo, con la ayuda y guía de los profesionales que impartirán las clases.

1.2 Formulación del problema

¿Es factible la creación y apertura de una academia de baile, en La Aurora de Heredia en Costa Rica, durante el año 2018?

1.3 Objetivo de la investigación

1.3.1 Objetivo general

1. Estudiar la factibilidad de la creación y apertura de una academia de baile en La Aurora de Heredia, Costa Rica durante el año 2018.
2. Realizar recomendaciones y una propuesta para poner en marcha el negocio en caso de que sea factible, o un plan de acción de mejora en caso de que no sea factible.

1.3.2 Objetivos específicos

2. Estudiar la oferta, demanda y análisis de precios para el establecimiento de una academia de baile en La Aurora de Heredia.
3. Establecer la localización del establecimiento, el tamaño adecuado del local, equipo, instalaciones y la distribución de su área.
4. Determinar la estructura administrativa, y el personal profesional que formará parte de la academia de baile en La Aurora.
5. Analizar la estructura jurídica más adecuada para la constitución de una academia de baile y los aspectos legales necesarios para la puesta en marcha de un negocio.

6. Analizar el comportamiento de las principales variables económicas de Costa Rica durante los últimos años y las proyecciones del 2017 y 2018, que puedan afectar la puesta en marcha del negocio.
7. Evaluar la rentabilidad que tendrá la academia profesional de baile en La Aurora.
8. Elaborar recomendaciones y la propuesta para poner en marcha el negocio de la academia de baile, según los resultados de los distintos estudios que conforman el estudio de factibilidad.

1.4 Alcances y limitaciones

1.4.1 Alcances

1. Con este trabajo de investigación se pretende promover la importancia del emprendimiento de modo que, a futuro, en la Universidad Hispanoamericana se tome en cuenta la posibilidad de impartir un curso exclusivamente de este tema, con el fin de que el estudiante se sienta más identificado con el asunto.
2. Motivar al alumno que posee avanzados conocimientos de administración, de modo que al leer este trabajo de investigación se proponga realizar un proyecto de factibilidad de un negocio, para poner en práctica los conocimientos aprendidos durante la carrera.

1.4.2 Limitaciones

1. Escasa información sobre la ciudad de La Aurora de Heredia, lugar donde se pretende ubicar la academia de baile, esto limita la investigación principalmente en el capítulo II en el marco teórico, ya que en los antecedentes históricos no se tiene la información suficiente sobre esta zona ni la evolución comercial que ha tenido, a pesar de que si se ha notado mediante el método de la observación del incremento de comercios cerca de la zona.
2. Para realizar el capítulo cuatro, de análisis e interpretación de datos, es necesario aplicar una encuesta, para la cual se debe determinar un margen de error, este será de 5%, ya que se trabaja con una muestra representativa y no con toda la población.
3. El nivel de confianza que se utilizó al aplicar la fórmula para determinar la muestra es de 95%, que es el que normalmente se emplea para trabajos de investigación como este, ya que un estudio con mayor nivel de confianza resulta aún más dificultoso, y requiere de más tiempo.
4. Además, debido a que no existen antecedentes conocidos sobre la investigación para determinar la muestra a la cual se le aplicará la encuesta, se utilizará en la fórmula la máxima variabilidad, es decir, el 50%
5. El costo de mobiliario y equipo no es permanente, pero se estima que este sea el mismo durante un mes; sin embargo, puede variar en el tiempo, lo cual significa que puede darse el caso de que al momento que se quiera iniciar el proceso de establecer el negocio, estos hayan cambiado.

6. La tasa de interés que ofreció el Banco Kristal, para el préstamo que se puede otorgar es con base en la tasa básica pasiva; por lo tanto para determinar el gasto de deuda y su proyección a cinco años, se tomó la que la funcionaria del Banco otorgó el 19 de mayo del 2017, según la tasa básica pasiva de ese momento, pues se debe tomar en cuenta que esta cambia el miércoles de cada semana.
7. El negocio consiste en brindar el servicio del baile; sin embargo, los costos variables se determinan en función de la cantidad de personas que acompañen a quienes asistan a la academia y requieran del servicio de la sala de espera, pues se estima según profesionales que del 100% asista un 14% acompañado por un amigo o familiar. El punto de equilibrio en este caso fue difícil de determinar, ya que se percibe un ingreso distinto dependiendo de la cantidad de veces que asistan las personas; por lo tanto, para determinar el punto de equilibrio en los costos fijos se utilizaron proporciones y en los costos variables no se empleó datos exactos, sino que se determinaron los costos variables unitarios, y se partió de supuestos muy relacionados con la realidad, dividiendo el costo variable total entre la cantidad de personas que requerirán este servicio.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del lugar

En este apartado se hará referencia a la evolución comercial que ha presentado La Aurora de Heredia, en Costa Rica, ya que se pretende ubicar en esta zona una academia profesional de baile . Hace aproximadamente 18 años esta era una ciudad no tan comercial como en la actualidad, pues mediante el método de la observación, se ha identificado el aumento de locales comerciales en el sector y en las zonas francas. El incremento de la urbanización, y de pequeños comercios o plazas comerciales y zonas francas, ha provocado que muchas personas se atrevan a establecer su negocio en esta región, y debido a esto, actualmente es bastante comercial. Las personas que viven en la comunidad o quienes la visitan encuentran más de un salón de belleza, tiendas de zapatos, los restaurantes de comida rápida varían, y hay negocios de vestidos de baño y de ropa casual, panaderías, entre otros locales.

Por lo general, hay más de un local enfocado en el mismo producto o servicio; no obstante, se observó que no existe ninguna academia de baile; el cual es el servicio que se pretende brindar a las personas que viven en La Aurora de Heredia o en zonas cercanas. Lo que se identificó que puede afectar de manera indirecta la puesta en marcha del negocio es que en las cercanías se encuentran dos gimnasios en los cuales imparten clases de zumba y cardio-dance, lo cual es un tipo de baile; sin embargo, a pesar de que esas dan personas profesionales, no tienen la formalidad de una academia de baile. Pero esto dependerá de la perspectiva de las personas, ya que, si consideran el baile como un deporte o para

estar en forma, esta disciplina será fácilmente sustituible, mientras que si además de considerarse así se percibe como un arte y pasión, preferirán pagar una mensualidad en una academia de baile que en un gimnasio.

Ahora bien, el tema principal que impulsa este trabajo de investigación es el deseo de emprender un negocio. “Acción y efecto de emprender”, (RAE, 2014), es la definición del término *emprendimiento*. Este vocablo anteriormente se conocía como *emprededurismo*. Fundéu BBVA (2013) afirma: “la palabra *emprendimiento*, mejor que *empredurismo*, *emprededurismo* o *emprededuría*, es la apropiada para aludir al espíritu emprendedor o el ímpetu por iniciar algo, en sentido empresarial”, (s.p). Esto debido a que por mucho tiempo se hablaba de *emprededurismo*; sin embargo, el término modificado es *emprendimiento*, lo que ocasionó la confusión fue la traducción incorrecta del concepto inglés *entrepreneurship*, (Fundéu, 2013).

Valorando la definición de este concepto, se puede mencionar por deducción que quien practica el emprendimiento es el emprendedor y este término se relaciona con el vocablo *entrepreneur*. Este concepto proviene del término emprender, el cual tiene sus orígenes en latín, ya que se deriva de *in* que significa *en* y *prendere* que significa *tomar algo*. A lo largo de la historia se les ha llamado así a las personas que se adentraban en una aventura por alguna razón. Guevara J, (5 de noviembre del 2015), Orígenes del emprendedurismo, recuperado de <http://empredpd.blogspot.com/2015/11/origen.html>

Un artículo publicado en abril de 2015 en una página de internet llamada “Una iniciativa de Fundación Romero”, afirma:

La traducción literal al castellano significa *pionero*. Es de aquí donde nace la etiqueta de llamar “el primer emprendedor” a Cristóbal Colón. En el siglo XVIII el economista anglofrancés Richard Cantillon fue el primero en darle una connotación comercial al señalar al emprendedor como “persona que paga un precio por un producto, para luego revenderlo a un precio incierto, admitiendo consecuentemente el riesgo (s.p).

Con lo que se ha mencionado se deduce que el emprendimiento es una cualidad que las personas explotan al atreverse a hacer algo que tiene riesgos al inicio, pero que promete ser beneficioso, si se lleva a cabo de una manera cautelosa y atenta. Es por esto que emprendedores han existido siempre, por motivos distintos, ya sea por necesidad, aventura, o bien solo el deseo inminente de adentrarse en algo que otras personas no se atreverían si no llevaran consigo el espíritu emprendedor. Stephen P Collins y Mary Coulter, en su libro *Administración*, afirman que “El proceso de comenzar nuevos negocios, por lo general en respuesta a las oportunidades, es lo que se conoce como espíritu emprendedor. Los emprendedores buscan oportunidades al cambiar, revolucionar, transformar o introducir nuevos productos o servicios”, (p.382).

Con esto se refiere a que el emprendedor no nace, se hace. La persona con espíritu emprendedor se diferencia del resto de pequeños y medianos empresarios, debido a que trabajan con las oportunidades que tienen y con las

que no, ya que si no existen las buscan y es de esta forma como llegan a ser grandes empresarios. Mientras que quienes no poseen el espíritu emprendedor, en el primer instante que se dejan de presentar oportunidades el riesgo de clausurar el negocio se incrementa de tal forma que incluso en algunos casos sí se llega a dar el cierre. El fin del emprendedor es siempre procurar la manera de crecer en el negocio; no obstante, la clave de quien vive de emprender no es pensar solo en sí mismo sino de darles prioridad a sus clientes en todos los aspectos, conocerlos bien, saber lo que les gusta y lo que no, ya que el objetivo es darles un servicio o producto de calidad que los satisfaga y cumpla sus expectativas. El emprendedor reconoce que sus usuarios son la clave para que el negocio siga creciendo.

2.2 Marco teórico conceptual

2.2.1 Estudio de factibilidad

Para la creación de un negocio es necesario realizar estudios de factibilidad. El empresario no puede basarse en una premisa solamente, en una ideología o percepción, pues cuantos más datos e información posea le será más fácil conocer lo factible que sería su negocio en términos de mercado, infraestructura y finanzas. Collins y Coulter, (2014) afirman: “Un método de evaluación más estructurado que el emprendedor podría utilizar es el estudio de factibilidad, esto es, un análisis de los distintos aspectos relativos a la propuesta de una iniciativa emprendedora, diseñado para determinar su factibilidad”, (p. 600).

Cada empresario puede realizar el estudio de factibilidad con los requerimientos que considere necesarios; sin embargo, por lo general aquel debe contener: un estudio o investigación de mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero.

2.2.2 Estudio de mercado

Cuando se pretende crear una pequeña empresa, por lo general se comienza con la idea de ofrecer algún producto o servicio, lo complejo es darle vida a la idea y convertirla en negocio. En la creación de una entidad empresarial, se deben respetar los procesos que son necesarios para su funcionamiento adecuado. El primer paso es la investigación del mercado.

Sérvulo Anzola Rojas, en su libro *Administración de pequeñas empresas, (2010)* afirma:

La investigación de mercado es una actividad en la que el empresario no debe economizar tiempo ni esfuerzo en la búsqueda de datos e información que le sean útiles para el constante proceso de planear la futura dirección de su empresa. Cuanto más conozca sobre el mercado que planea penetrar, o en el cual se desenvuelve, mayores serán sus oportunidades de alcanzar el volumen deseado de ventas. (p. 208).

Si bien es cierto, para crear una pequeña empresa se necesita la idea de un negocio, que de acuerdo con el punto de vista general del emprendedor sea factible. No obstante, la intuición no es suficiente, en ocasiones debido a que el

comienzo es complejo en términos de inversión, el o los creadores del negocio evitan a toda costa más salida de efectivo y no ven la investigación de mercado como lo que es: una inversión, ya que esto permitirá que el dueño o creador conozca a profundidad su mercado y sepa cómo reaccionar con respecto a diversas circunstancias .

Una vez que se ha expuesto la importancia de este primer paso, es necesario definirlo para su aplicación. Según Anzola (2010), “La investigación de mercado es el medio o proceso de recopilación, registro y análisis de datos sobre el mercado específico al que la empresa ofrece sus productos”, (p. 208).

De acuerdo con Anzola (2010), los pasos necesarios que se consideran al hacer una investigación de mercados, son:

- 1) Reconocimiento del problema: Reconocer una complicación cuya solución requiera de obtener la información pertinente. Los problemas pueden ser un tanto confusos para el creador de la empresa al momento de enfrentarlos, y es por eso por lo que deberá centrar su atención sobre sus habilidades.
- 2) Investigación y planeación preliminar: Se debe llevar a cabo un estudio de los hechos que ya se conocen y, además, ya en esta etapa el empresario descubre la información que necesita pero que no está a su alcance, y es en la cual formula planes para encontrar la forma de conseguir los datos.
- 3) Recopilación de información objetiva: En esta etapa desaparece toda intuición del empresario, y es cuando recopila la información objetiva. Los

medios que puede utilizar son: la observación directa, las entrevistas, encuestas o cuestionarios. Por lo general el pequeño comerciante se basa en sondeos que prepara mediante estas herramientas.

4) Clasificación, análisis e interpretación de la información: Una vez que se han recopilado todos los datos, se procede con la etapa de tabular y clasificar la información mediante, gráficos, cuadros o tablas, entre otros. En este paso el empresario pone en práctica su sentido común interpretando los resultados, y relacionándolos con el aporte que estos pueden dar a la solución del problema.

5) Conclusión: Según Anzola, solo si la investigación tiene éxito, tendrá una conclusión; sin embargo, si se analiza el proceso detenidamente sean positivos o negativos los resultados, de igual forma toda investigación de cualquier índole debe tener conclusión. Si es positiva, se aplicará para la solución del problema, y si es negativa le permitirá al empresario conocer más sobre su negocio y el problema.

Contrario a Anzola, Pedro Palacios, un especialista de una agencia de investigación de mercados en Perú, comenta el 23 de agosto del 2015, en el periódico *Emprende.pe*, que el estudio de mercado de la pequeña empresa lo deben hacer especialistas en análisis de mercados, no los mismos empresarios. Mientras que Anzola defiende el punto de que el comerciante es capaz de hacer

su investigación de mercados y que es beneficioso porque así él mismo conoce sus alcances y limitaciones de cerca, ya que fue quien realizó el estudio.

Sin embargo, Baca (2013) afirma que un estudio de mercado es “la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”, (p. 18). Por su parte Nassir Sapag Chain (2014), afirma que: “El estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda o de los precios del proyecto”, (p. 45). Además, este autor incorpora dentro del estudio de mercado el análisis del consumidor el cual está relacionado con la demanda, y el estudio de la competencia, el cual tiene relación con la oferta, la comercialización del producto o servicio generado por el proyecto, los proveedores, así como la disponibilidad y el precio de los insumos actuales y proyectados y el mercado externo como contexto de competencia y oportunidades.

Esto significa que un estudio de mercado puede ser tan extenso y depurado para el cual se necesite una investigación totalmente aparte, de la cual se encargan los mercadólogos especializados o bien puede ser un pequeño estudio, en el cual mediante instrumentos metodológicos como la encuesta, observación y entrevista, se pueda realizar un análisis de la oferta, demanda y precios; de esta forma además aportará a la realización del estudio técnico, ya que es importante conocer el comportamiento de la demanda, oferta y precios para tomar decisiones de ubicación, distribución de la planta, instalaciones y equipo necesario para satisfacer a los posibles clientes.

2.2.2.1 Análisis de la demanda

Dentro del estudio de mercado, el análisis de la demanda es vital para desarrollar el proyecto no solo en aspectos de mercado, sino que esto también es un dato necesario para los demás estudios por realizar, con el fin de conocer la factibilidad del proyecto.

Philip Kotler y Gary Armstrong (2012) en su libro *Marketing* afirman que: “cuando las necesidades están respaldadas por el poder de compra, se convierten en demandas”. Es importante destacar que antes de establecer un negocio se debe determinar si las personas que conformaran la posible demanda tienen el poder adquisitivo para adquirir el servicio.

Según Adolfo Rafael Rodríguez Santoyo (2013) “Los mercadólogos se encargan de la dirección de la demanda, tratan de influir en su nivel, tiempo y composición, con la finalidad de cumplir con los objetivos de la organización”.

Por su parte Sapag (2014) afirma que:

El análisis de la demanda cuantifica el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. La cantidad demandada se asocia con distintos niveles de precio y condiciones de venta, entre otros factores, y se proyecta en el tiempo, diferenciando claramente la demanda deseada de la real (p. 31). En el análisis de la demanda, lo complejo es definir la proyección de la demanda general y establecer una parte de esta que se verá beneficiada por el proyecto. Es decir, definir la población que se evaluará y el tamaño de la muestra a la que se le aplicará el instrumento de medición.

El análisis de la demanda tiene un propósito importante dentro del estudio de factibilidad del negocio, y es por ello que se debe realizar con rigurosidad. El objetivo primordial que persigue el análisis de la demanda es “determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o un servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda”, (Baca, 2013, p. 28)

2.2.2.2 Competencia

Realizar una evaluación de las empresas o negocios que ofrecen el servicio que se pretende brindar al cliente, es necesario dentro de las acciones por tomar para conocer la factibilidad de un negocio en determinada zona.

Kotler y Armstrong, (2012) afirman que:

“El concepto de *marketing* establece que, para tener éxito, una compañía debe ofrecer mayor valor y satisfacción a sus clientes que sus competidores. Así, los mercadólogos deben hacer algo más que tan solo adaptarse a las necesidades de los consumidores meta”.

Es por esto que desde que se ingresa a estudiar una carrera como Administración, Mercadeo, Economía, Contabilidad, entre otras; al tratar el tema de la competencia se mencionan los conceptos de la directa y la indirecta, los cuales están relacionado con la definición anterior, ya que no importa si lo que ofrecen es igual o similar a lo que se pretende brindar, pero con solo el hecho de que

satisfagan la misma necesidad en el cliente, ya se debe considerar como competencia.

2.2.2.3 Análisis de oferta

Conocer lo que ofrece la competencia para tener un panorama más amplio de lo que se le puede brindar al posible cliente es de gran importancia, a pesar de que el dato que se obtenga puede no ser tan exacto. La determinación de la oferta suele ser compleja, porque no siempre es posible visualizar todas las opciones de sustitución del producto del proyecto o la potencialidad real de la ampliación de la cantidad ofrecida, si no se conoce la capacidad instalada ociosa de la competencia, sus planes de expansión o los nuevos proyectos en curso, (Sapag, 2013, p. 31)

Es decir, la oferta es lo que la competencia le ofrece al consumidor del producto o el servicio, cuánta cantidad de productos tiene o qué variedad de servicios ofrece para satisfacer las necesidades de sus clientes, los cuales podrían ser usuarios del nuevo proyecto. Es por ello importante determinar la oferta, o al menos la información posible por conseguir, debido a que como lo expresa Sapag, se dan situaciones en las que resulta complejo porque se desconocen detalles importantes de la competencia para su análisis.

2.2.2.4 Análisis de precios

Con respecto al análisis de los precios, lo primero para examinar un concepto, es entenderlo y tener una definición clara; por lo tanto, si se va a realizar un análisis de precios, es indispensable primero definirlo. El precio es el monto de dinero al cual quienes brindan un producto o servicio están dispuestos a venderlo y quienes se benefician de él están dispuestos a adquirirlo.

Baca (2013) menciona una serie de aspectos por considerar para determinar el precio:

- 1) La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia.
- 2) La demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país.
- 3) La reacción de la competencia.
- 4) El comportamiento del revendedor.
- 5) La estrategia de mercadeo.
- 6) Control de precios

2.2.3 Estudio técnico

El estudio técnico es fundamental, si se desea emprender un negocio. Los datos y resultados de este análisis son incluso necesarios para realizar un estudio de factibilidad financiera realista. En un documento publicado por profesores investigadores de tiempo completo y docentes auxiliares del Instituto Tecnológico de Sonora, México, se afirma: "El estudio técnico de un proyecto de inversión

consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea este un bien o un servicio”.

Según Baca (2013) “el estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”, (p. 19).

2.2.3.1 Determinación del tamaño óptimo de la planta

Sapag (2014) afirma que:

La determinación del tamaño no siempre constituye un aspecto que deberá abordar el preparador y evaluador de proyectos, pues cuando existe un tamaño único en términos de capacidad productiva o cuando la demanda no es creciente en el tiempo, la decisión es bastante simple. En el primer caso no existe otra opción; en el segundo, hay que buscar aquel tamaño que mejor se adapte a la demanda constante. (p.150).

Entonces según este autor, el tamaño óptimo de la planta depende en gran manera del comportamiento de la demanda de mercado, y es por esto que para evaluar si un proyecto o la puesta en marcha de un negocio es factible, como primer paso evaluar el mercado. Existen distintas formas o técnicas de valorar el tamaño adecuado de un posible negocio, pues depende del producto o servicio que se pretenda brindar pero no existe una manera específica, y es aquí donde el evaluador del proyecto o en este caso el dueño del negocio debe planificar

aspectos como número de turnos que se trabajen y plantear opciones para que con el tamaño que se vaya a determinar, se puedan llevar a cabo las actividades necesarias para poner en marcha el negocio y que, además, colabore con su rentabilidad .

2.2.3.2 Determinación de la localización óptima de la planta

La elección del lugar en el cual se brindará el producto o servicio es de gran relevancia, ya que tendrá incidencia en los demás aspectos financieros y técnicos relacionados con el proyecto. Cada plan relacionado con establecer un negocio es distinto y tiene facilidades y dificultades diferentes a las de los demás, y es por esto que para determinar la localización no se puede tener como base solo un punto de vista en específico por ejemplo la demanda, sino que se deben tomar en cuenta diversos factores tales como clima, comportamiento de los vecinos de la comunidad, oferta y competencia, aspectos legales, entre otros. Según Sapag (2014) dentro del estudio de la localización existen la macrolocalización y la microlocalización que dependen del factor de localización.

Se conoce como **macrolocalización o macrozona** el lugar general en el cual se plantea establecer el negocio luego de evaluar una serie de factores determinantes que faciliten su puesta en marcha ; dentro de la macrozona se encuentra la microzona, que será la ubicación más precisa y adecuada para llevar a cabo el negocio dentro de la región en general, los aspectos que se toman en cuenta para determinar la macrolocalización no son los mismos para la microlocalización, pero si se cometen errores al establecer la primera, por más

esfuerzos que se realicen para que no se vea afectada la segunda, no se podrá evitar.

Los principales factores para tomar en cuenta al determinar la localización según Sapag (2014), son: la demanda y sus áreas de influencia, medios y costos de transporte, disponibilidad y costo de mano de obra, cercanía de las fuentes de abastecimiento, factores ambientales, cercanía del mercado, costo y disponibilidad de terrenos, topografía de suelo, estructura impositiva y legal, disponibilidad de agua, energía u otros suministros, comunicaciones y posibilidad de desprenderse de desechos.

2.2.3.3 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es uno de los pasos al realizar el estudio técnico, depende del enfoque, y la misión y visión que se plantee para el proyecto varían la forma en la que se lleva a cabo. Según Baca (2013) se conoce la ingeniería de proyectos como los distintos procesos de producción que el administrador, creador del negocio o bien evaluador del proyecto decida escoger, ya sean manuales o automatizados, pero la decisión depende también de la cantidad de capital con la que se cuente para iniciar el proyecto.

Además, es en este paso en el que se toma en cuenta la evaluación del equipo necesario con el que se contará al iniciar el negocio, su distribución en la planta, y la manera en la que se pretende que la planta quede organizada físicamente, a este punto ya se debe conocer cuántos metros cuadrados se designarán para la actividad que se vaya a llevar a cabo en el negocio.

2.2.3.4 Análisis administrativo, organizativo y legal

Incluir el análisis administrativo, organizativo y legal dentro del estudio técnico no es algo que se da normalmente, ya que quienes están a cargo de la evaluación del proyecto consideran que son temas de tanta importancia que merecen tener un apartado individual y no como parte de la disertación técnica.

Sin embargo, según Baca (2013) a pesar de que es importante analizar estos aspectos por aparte con mayor profundidad, no se pueden dejar pasar en el estudio técnico, pues según este autor es necesario mencionar los procedimientos que se llevarán a cabo para seleccionar al personal, desglosar funciones, extraer y realizar un análisis de los artículos que forman parte de las principales leyes en el país con las cuales tenga que cumplir la empresa. Y la aplicación de estos aspectos se lleva a cabo en el proyecto definitivo.

2.2.4 Estudio de estructura administrativa

Elegir una estructura administrativa adecuada es parte importante al momento de emprender el negocio, y una característica del emprendedor es que reconoce que para poner en marcha su negocio, necesita de la ayuda de profesionales, dependiendo del producto o servicio que ofrezca. Es necesaria la estructura organizacional para que las actividades que sean necesarias para satisfacer al cliente sean siempre con eficiencia. Ya la toma de decisiones no le compete solo a quien emprendió el negocio, sino que toma en cuenta a los clientes internos, que serían los empleados.

Con respecto a la administración de los recursos humanos cuando se emprende el negocio, debido a que es un emprendimiento, se espera que si el estudio de factibilidad en general tiene resultados positivos, el negocio crezca. Sin embargo, esto requerirá la contratación de más empleados. Es en este caso el emprendedor se enfrentará a dos dificultades: en primera instancia, el reclutamiento y la retención de empleados, será necesario contratar más funcionarios para que se encarguen de la creciente carga de trabajo. En cuanto al reclutamiento de personal, el primer paso que todo emprendedor busca es que las personas que trabajan en la empresa se interesen por aportarle a ella. Los emprendedores buscan personas que quieran trabajar y sientan pasión por lo que hacen, sea lo que sea, con alto potencial y que pueda desempeñar distintos roles mientras aprende el que se le asignó, no para que solo uno realice todas las funciones, sino para conocer qué tanto desea permanecer en la organización. El emprendedor procura que su personal sean gentes capaces, automotivadas y flexibles.

La otra situación que se presenta es la retención de empleados, pero esto se ha vuelto difícil, pues conseguir funcionarios con visión, futuro, que deseen salir adelante y además hagan su trabajo con esmero sea cual sea, con valores y ética, resulta duro. Una persona con todas estas características es complejo de encontrar y es por ello que cuando aparece, la empresa hace esfuerzos para mantenerlo satisfecho y que siga aportando a la compañía. Es entonces cuando se toma en cuenta aspectos como: aumentos anuales, participación en las utilidades, fondos para desarrollo social, entre otros.

2.2.5 Estudio económico

Para tener un panorama de las posibles situaciones económicas a las que se pueda enfrentar la puesta en marcha del negocio es de utilidad el estudio económico, ya que si se investiga ampliamente el comportamiento de la economía del país, se puede determinar si es necesario tomar medidas de precaución desde el inicio en caso de un escenario económico nacional complejo o si, por el contrario, la situación de la economía favorece el negocio. No solo se debe tomar en cuenta el ambiente actual, sino que con una investigación más profunda es importante considerar las proyecciones que se tengan para los años posteriores; por lo general esta información la revela el Banco Central en su página de *web*.

Existen distintos indicadores económicos, como lo son el Índice de Precios al Consumidor, Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE), y el tipo de cambio.

En cuanto al Índice de Precios al Consumidor, mediante este indicador se tiene el dato de la inflación que se ha manifestado en la economía nacional los últimos años. El IMAE mide la evolución de la actividad económica, aproximando el comportamiento mensual del valor agregado de las diferentes industrias incluidas en el cálculo del Producto Interno Bruto, esto según información obtenida de la página del Banco Central de Costa Rica. Y por último el tipo de cambio está definido por la política cambiaria, que es la que comprende el conjunto de acciones que toma esa entidad bancaria para procurar que el comportamiento respectivo tenga congruencia con las condiciones prioritarias en el mercado cambiario de Costa Rica y la evolución de las variables que determinan este macroprecio en el largo plazo.

2.2.6 Estudio legal

Al realizar un estudio de factibilidad un determinante es el aspecto legal, ya que el negocio o proyecto que se pretende establecer no puede tener inconvenientes con ninguna ley o irrespetar alguno de los requisitos legales necesarios para la puesta en marcha del negocio. Según (Sapag, 2014) los agentes económicos realizan sus actividades dentro de un determinado ordenamiento jurídico, esto es el llamado marco legal. Es tan importante este estudio, que por más rentabilidad que tenga un proyecto, si no está dentro del marco legal establecido, y si no es aceptado por la sociedad legalmente, no podrá llevarse a cabo. No solo es necesario tomar esto en cuenta al inicio y puesta en marcha del negocio, sino que también se requiere estar pendiente del aspecto legal durante el desarrollo y crecimiento de la empresa, ya que las leyes bajo las cuales se encuentran las compañías y su funcionamiento dependen de la situación económica y social y, en algún momento, pueden cambiar.

2.2.7 Estudio financiero

Uno de los aspectos básicos para emprender un negocio es conocer qué tan factible puede ser el negocio desde la perspectiva monetaria y financiera, pero para poder llevar a cabo este análisis se debe primero contar con el estudio de mercado y el técnico para conocer los recursos que se deben adquirir para la puesta en marcha del negocio, tanto para satisfacer al cliente, es decir, el

mercado meta, como para financiar los recursos necesarios en términos de infraestructura, instalaciones, localización, entre otros aspectos.

Stanley B. Block, en *Fundamentos de administración financiera* (2013), afirma:

El método más completo para preparar un pronóstico financiero consiste en elaborar una serie de estados financieros proforma o proyectados. Aquí prestaremos especial atención al estado de resultados proforma, al presupuesto de efectivo y al balance general proforma. Con base en los estados financieros proyectados, la empresa puede estimar el nivel futuro de sus cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y otras cuentas, así como las utilidades y las solicitudes de préstamo que anticipa. Con esa información el director financiero puede comparar con sumo cuidado los hechos reales con el plan y hacer los ajustes necesarios. Además, con frecuencia, los banqueros y otros prestamistas solicitan los estados financieros que les sirvan de guía para el futuro, (p. 106).

Con respecto a lo que Block expone en el apartado anterior, Lawrence J, Gitman y Chad J. Zutter, en su libro, *Principios de administración financiera* (2012), difieren en que hay dos estados financieros de suma importancia, que Block no mencionó y es el utilidades retenidas, el cual definen como el estado en el que se “reconcilia el ingreso neto ganado durante un año específico y cualquier dividendo pagado en efectivo, con el cambio en las ganancias retenidas ¹entre el inicio y el fin de ese año”, (p.114). El otro estado financiero no mencionado por Block pero

¹ Ganancias retenidas: Total acumulado de todas las ganancias netas de dividendos, que se han retenido y reinvertido en la empresa desde sus inicios.

de relevancia para Gitman y Zutter es el estado de flujos de efectivo, el cual sintetiza los flujos de efectivo que se llevaron a cabo durante el periodo tratado. “Este estado ofrece información sobre los flujos de efectivo operativos de inversión y financieros de la empresa y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables² durante el periodo”, (p.115).

Lo que se requiere para poner en marcha un negocio, desde una silla hasta el dinero del alquiler y el medio que se utiliza para pagar el insumo debe ir en los estados financieros proyectados, esta etapa en la que se realiza el estudio de factibilidad financiera es de suma importancia para emprender el negocio, ya que se evaluará si con lo que se posee como capital la inversión inicial y las deudas se puede poner en marcha el negocio y además este genere rentabilidad, pues ningún empresario invierte un colón para ganar un colón, ya que el objetivo es ganar más de lo invertido o por lo menos recuperar la inversión en el negocio en un tiempo determinado.

2.2.7.1 Determinación de costos

Para determinar los costos, en primera instancia se debe conocer la definición de costos. Este es cuando se desembolsa en efectivo o en especie, que ya se realizó, se está realizando o se realizará. Aquellos desembolsos que ya se hicieron, no son necesarios para evaluar y se les llama costos hundidos, los que se están realizando en la actualidad o en el presente, son los costos de inversión y

² Valores negociables: Son instrumentos del mercado monetario que pueden convertirse fácilmente en efectivo.

por último los costos que se realizarán después, a los cuales se les llama costos futuros son todos aquellos que forman parte de los estados proyectados realizados en una evaluación o un análisis de factibilidad. Existe el costo de oportunidad que es aquello que se deja de ganar por la decisión que se tomó esperando que en el futuro esto deje más ganancia que aquella que se pudo haber obtenido, a esto se le llama costo virtual. En el caso de la evaluación de proyecto o determinación de la factibilidad de un negocio, determinar costos es una técnica que favorecerá la planeación, por eso la forma de determinarlos no es tan elaborada. (Baca, 2013),

El mencionar que para una evaluación de proyectos o estudio de factibilidad de un negocio, no se requiere de llevar un estudio riguroso de costos, no significa que esta parte no sea importante, ya que de hecho es vital, tanto que sin una estructura o determinación de costos no se podría realizar el estudio financiero; sin embargo, lo que se pretende expresar es que no se trata de la misma forma en la que se llevan a cabo los costos en contabilidad, es decir, con la misma profundidad, pero para efectos de este trabajo de investigación lo importante es la determinación de costos para conocer la inversión inicial, el costo de trabajo entre otros datos importantes para la planeación de lo que se pretende que el negocio sea.

2.2.7.2 Inversión total inicial

La inversión total inicial es una de las bases a fin de realizar el análisis financiero pertinente para evaluar la rentabilidad del negocio, y gracias a esta se puede

realizar la proyección de flujos de efectivo y continuar con los estados financieros proyectados para, posteriormente, hacer una evaluación del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno. Para calcular la inversión total inicial es importante haber hecho con anterioridad el estudio técnico, lo cual demuestra que en el ámbito de la administración y sus subdivisiones es importante llevar a cabo un proceso y no adelantarse en ningún paso. Esto se entiende a continuación con la definición de inversión total inicial.

La inversión total inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la compañía no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante). Se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su buen funcionamiento y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología gastos pre operativos, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales, estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa...etcétera. (Baca, 2013, p. 175).

2.2.7.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo forma parte de la inversión total inicial. Al determinar esta se evalúa la inversión fija o tangible, la inversión diferida o intangible y la inversión en capital de trabajo. Guadalupe A. Ochoa Setzer (2012) afirma que: “el término capital de trabajo se asocia con decisiones financieras a corto plazo, en la que las entradas y salidas de efectivo generalmente suceden en periodos no mayores a un año”, (p. 311). Sin embargo, la definición que le da Baca (2013) es la que se aplica en la práctica, y define el capital de trabajo como:

El capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituiría el activo circulante. Pero, así como hay que invertir en estos rubros también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos como impuestos y algunos servicios u proveedores, y esto es el pasivo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar. (p. 177).

Con el aporte de estos autores se amplía la noción de lo que significa el capital de trabajo, y que no es aparte de la inversión inicial, si bien es cierto no son lo mismo, pero están relacionados, ya que el capital de trabajo constituye la inversión inicial.

2.2.7.4 Costo de capital

Gitman y Zutter (2016) le proporcionan tres definiciones seguidas al costo de capital en un párrafo, dando a conocer desde la definición más técnica y difícil de comprender hasta la más fácil de contener en la memoria.

Es la tasa de rendimiento que los administradores financieros utilizan para evaluar todas las posibles oportunidades de inversión, con el propósito de determinar cuáles añaden valor a la empresa. El costo de capital representa el costo de financiamiento de la compañía, y es la tasa mínima de rendimiento que un proyecto debe generar para incrementar su valor. De manera más específica, el costo de capital es el costo de la siguiente unidad monetaria para financiar una nueva oportunidad de inversión. (p.364)

Entonces de las tres definiciones anteriores también se puede deducir que el costo de capital es: los costos que provienen de los préstamos de capital, incluyendo los pagos de intereses y obligaciones de dividendos. Cuando se realiza el análisis de la Tasa Interna de Retorno, para conocer si el negocio es rentable o no, el costo de capital debe ser menor que la tasa, para que el proyecto tenga rentabilidad.

2.2.7.5 Evaluación financiera

Conocer si un proyecto es rentable o no es uno de los objetivos del análisis de factibilidad que se realiza para poner en marcha un negocio o no. Ochoa (2012) define la evaluación financiera como: “el proceso por el cual se hacen los cálculos

necesarios para determinar si el proyecto es viable desde el punto de vista de la rentabilidad de la inversión”. (p. 326).

Además, esta autora menciona y conceptualiza distintos aspectos por tomar en cuenta para una adecuada evaluación financiera:

2.2.7.5.1 Generación de flujos de efectivo

Con respecto a la generación de flujos de efectivo, menciona que una inversión debe generar más entradas que salidas, o bien, su flujo de efectivo neto debe ser positivo. Este comprende la inversión y los flujos de efectivo de operación, valor de rescate o residual³.

2.2.7.5.2 Métodos de evaluación de proyectos

2.2.7.5.2.1 Tasa promedio de rendimiento

En el caso de un proyecto de inversión se calcula la razón, con el promedio de las utilidades esperadas durante su vida útil y se divide entre la inversión.

2.2.7.5.2.2 Periodo de recuperación de la inversión

Expresa el tiempo necesario para recuperar, por medio de los flujos de efectivo o entradas los recursos invertidos al inicio del proyecto, es decir, la inversión inicial. Si los flujos de efectivo son iguales cada año, el periodo de recuperación se

³ Valor de rescate o residual. El valor que tendrán los activos empleados en la generación de flujos de efectivo al término del proyecto.

calcula dividiendo el desembolso inicial entre los flujos anuales, pero si son diferentes, se suman hasta acumular el desembolso inicial.

2.2.7.5.2.3 Índice de rendimiento

Es la razón entre los flujos de efectivo del proyecto, traídos al presente, y el valor de la inversión inicial.

2.2.7.5.2.4 Tasa Interna de Retorno

Es la relación entre la utilidad promedio de un proyecto y la inversión hecha en él.

2.2.7.5.2.5 Valor presente neto

Es la suma algebraica del valor presente de los flujos de efectivo de una inversión, descontados con una tasa de rendimiento mínima aceptable.

2.2.7.6 Análisis financiero

Una vez que se tienen los estados financieros proyectados, se procede con el análisis financiero. Carlos Luis Robles Román en su libro *Fundamentos de administración financiera* (2012), afirma:

“El análisis de los estados financieros se define como el proceso mediante el cual el administrador financiero o los directivos evalúan el desempeño de la empresa por medio de los resultados reflejados numéricamente en cada

uno de los documentos contables, y que sirven como base para la toma de decisiones”.

Por su parte Stanley B. Block, en su libro *Fundamentos de administración financiera (2013)*, a pesar de que existe un tema en el índice llamado: Análisis Financiero, no lo define como Álvarez, si no que sin definición específica, lleva al lector a conocer las razones financieras que son las herramientas que permiten que se dé el análisis financiero, esto permite deducir que para Block el análisis financiero lo definen las razones financieras y no un concepto en específico.

2.3 Hipótesis

Si se creara una academia profesional de baile en La Aurora de Heredia, ¿tendría la demanda suficiente para iniciar y mantenerse en el mercado?

Esta hipótesis es descriptiva, debido a que el problema pertenece al presente y la explicación y solución se dará en el presente.

2.4 Operacionalización de la hipótesis; categorización de indicadores

Tabla 1. Operacionalización de hipótesis

Concepto	VARIABLES	Indicadores	Escala	Instrumentos
Factibilidad mercadológica	Demanda	Gráficos y cuadros representativos	Escala ordinal y nominal	Encuesta
	Oferta			
	Precios			
	Promoción			

Factibilidad técnica	Localización del local	Resultados de la observación e información obtenida de documentos	Escala ordinal	Observación y documentación
	Tamaño del local			
	Equipo			
	Instalaciones			
	Distribución del área			
Factibilidad legal	Permisos legales	Resultados de la entrevista a la abogada y notaria Lourdes Vindas Carballo	Escala nominal	Entrevista
	Trámites y procesos legales	Resultados de la investigación a las distintas instituciones		
	Constitución jurídica de la empresa			
Factibilidad económica	Comportamiento de la economía en Costa Rica durante los últimos años y	Cuadros e información obtenida de la página del Banco Central de Costa Rica	Escala nominal	Observación y análisis de datos que se obtienen de la página del Banco Central

	sus proyecciones para el 2017- 2018			de Costa Rica
Factibilidad económica- financiera y rentabilidad del negocio	Estimación de ingresos y egresos	Cuadros representativos	Escala de intervalos	Análisis financiero
	Estados financieros proyectados			
	Tasa Interna de Retorno (TIR).			
	Valor Actual Neto (VAN).			

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Finalidad

La investigación puede tener una finalidad teórica, aplicada o mixta. Eladio Vargas Ortez (2013) afirma que: “la investigación básica se dedica a ampliar la base de conocimientos en una disciplina en aras del conocimiento mismo. La investigación aplicada se enfoca en describir soluciones para problemas prácticos inmediatos”, (p. 57).

Lo anterior se refiere a que la principal característica de la investigación teórica o básica es que comienza por un marco teórico y se mantiene en él, el fin es generar conocimiento a partir del ya existente. Se formulan teorías nuevas o se modifican las que ya se han expuesto. No conlleva ejercicios prácticos para generar conocimiento. En el caso de la investigación aplicada, su propósito es aplicar o utilizar los conocimientos obtenidos para resolver un problema en concreto y conocer las consecuencias de esa aplicación.

Sin embargo, existen investigaciones que constan de las dos finalidades, y para su realización se requiere tanto del aporte teórico como de aplicar conocimientos. En este análisis se llevará a cabo el estudio de factibilidad a escala de mercado, técnico, administrativo, legal económico y financiero de la apertura de una academia de baile, para lo cual se repasarán aspectos teóricos necesarios para el buen desarrollo de la investigación, y a la vez la aplicación del estudio que definirá si es factible o no establecer el negocio. La pesquisa posee las dos finalidades, por lo tanto, es mixta, sin embargo, es más aplicada que teórica. Esto debido a

que la mayor parte del informe estará destinado a la aplicación del estudio de factibilidad.

3.1.2 Alcance temporal

La clasificación de la investigación según su alcance temporal puede ser: transversal, longitudinal o mixta. En el caso de la transversal, Pazos Jiménez, Ethel; Gutiérrez Madrigal, Federico; *Manual para el curso de métodos de investigación* (2012), afirman que se da cuando “se recogen datos en un momento único para ver la interrelación de los elementos”, (pág. 39). Es decir, el análisis se llevará a cabo en un tiempo específico, y se partirá de los resultados que se den para hacer las conclusiones de la investigación y recomendaciones en caso de que existan. Con respecto a la longitudinal, Pazos y Gutiérrez (2012), exponen que se da cuando “se recogen datos a lo largo de periodos para hacer inferencias acerca de cambios dados”, (pag. 39). Es decir, que consiste en investigar la evolución de un fenómeno.

El alcance temporal de esta investigación es mixto, ya que tiene características de una de alcance transversal y longitudinal, esto se manifiesta en que parte del análisis consta de estudios que se realizan una sola vez para efectos de este proyecto y se analiza la relación de sus elementos; sin embargo, el aspecto longitudinal se puede observar en el estudio económico en el cual se analiza el comportamiento de IPC, IMAE entre otros indicadores a lo largo del tiempo, específicamente desde el 2010 hasta el 2017.

3.1.3 Marco de la investigación

Esto es la delimitación de la investigación, ya que es necesario conocer los límites del proyecto. Eladio Zacarías Ortez (2013), sugiere lo siguiente:

- Señalar los límites teóricos del problema mediante su conceptualización, o sea la exposición de las ideas y conceptos relacionados con el problema que se estudia.
- Fijar los límites temporales de la investigación, ya que el interés puede radicar en analizar el problema durante un periodo determinado, o en conocer sus variaciones en el transcurso del tiempo.
- Establecer los límites espaciales de la investigación. Difícilmente un fenómeno podrá estudiarse en todo el ámbito en que se presenta. Por lo que se señala el área geográfica (región, zona, territorio) que comprenderá el análisis.
- Definir las unidades de observación: Esto permitirá tener una idea precisa sobre las características fundamentales que deben reunir los elementos (personas, viviendas, etc.), para que puedan considerarse dentro de la población objeto de estudio.

En el caso de este trabajo de investigación los conceptos relacionados con el proyecto son los que se encuentran en el II capítulo entre los cuales están: Emprendimiento, estudio de factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico, análisis administrativo, organizativo y legal, estructura administrativa, estudio económico, y estudio financiero. Con respecto a los límites temporales la investigación consiste en un estudio de factibilidad que se realizará durante el año

2017, para establecer una academia de baile en el segundo semestre del 2018. Ahora bien con respecto a los límites espaciales, se pretende establecer la academia de baile en La Aurora de Heredia en Costa Rica y, por último, en relación con las unidades de observación se estudiará la población de esta zona, mujeres y hombres de 9 a 70 años o más, y clase media o media-alta.

3.1.4 Condiciones en las que se realiza la investigación

La investigación puede ser de campo, de laboratorio o mixta. Santa Paella Stracuzzi y Feriberto Martins Pestana, en la obra *Metodología de la Investigación Cuantitativa* (2012), afirman que la investigación de campo “consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables”, (pag.88). Por su parte el análisis de laboratorio consiste en recolectar la información de estudios ya realizados con anterioridad y basarse en ellos para realizar deducciones.

En este trabajo se realizará investigación de campo, debido a que los instrumentos de medición se aplicarán a las personas de la comunidad de La Aurora de Heredia, ya que es en ese lugar donde se pretende ubicar la academia y no se manipulará ninguna variable.

3.1.5 Carácter de la investigación

Investigación causal: Esta se presenta cuando existe un problema y se pretende identificar las causas que lo provocan.

Investigación exploratoria: Esto es cuando el análisis se está realizando por primera vez y que nunca se ha hecho en ese lugar o sobre el mismo objeto de estudio. Se aporta información para que otras personas profundicen sobre el estudio. Palella y Martins (2012) afirman:

Se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco examinado, es decir cuando no hay suficientes estudios previos y es difícil de formular la hipótesis. Se aplica cuando el tópico ha sido tratado escasamente, cuando no existe suficiente información o cuando no se dispone de medios para lograr mayor profundidad. (pág. 92).

Investigación prospectiva: Es el tipo de análisis que aporta información para evitar problemas en el futuro.

Investigación participativa: Se presenta cuando el investigador se relaciona directamente con el informante, es decir, este se vuelve un actor de la investigación.

Investigación retrospectiva: Este tipo se realiza en el presente; sin embargo, la información ya existía.

Investigación descriptiva: Según Palella y Martins, (2012), “El nivel descriptivo hace énfasis sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente”, (pág. 92). Se realiza en el presente con información recolectada en el presente.

Investigación analítica: Según, Mario Bunge, en *La ciencia. Su método y su filosofía* (s.f):

La investigación comienza descomponiendo sus objetos a fin de descubrir el “mecanismo” interno responsable de los fenómenos observados. Pero el desmontaje del mecanismo no se detiene cuando se ha investigado la naturaleza de sus partes; el próximo paso es el examen de la interdependencia de las partes, y la etapa final es la tentativa de reconstruir el todo en términos de sus partes interconectadas, (pág. 13).

Es decir, que se trata de comprender y analizar lo que se está investigando.

Investigación experimental: Un análisis es de carácter experimental cuando el investigador tiene control sobre una o más variables y por ende puede manipularlo a conveniencia de la investigación, (Palella y Martins, 2012).

Esta investigación es de carácter descriptivo, exploratorio y analítico. Descriptivo porque es un análisis en el cual se estudiará un sector específico que es La Aurora de Heredia, y a un determinado grupo de personas que viven en la comunidad, de modo que se den conocer sus tendencias y conductas lo cual será información vital para la realización de los estudios de factibilidad. Además, es de carácter exploratorio, debido a que en la Universidad Hispanoamericana no se ha llevado a cabo este análisis, ni en términos de tema ni de ubicación, y no se dispone de medios para lograr mayor profundidad, es decir, por limitación de tiempo no se puede asistir a todas las universidades del país para conocer si en alguna está el mismo tema de análisis. Es de carácter analítico debido a que cada

estudio de factibilidad contiene variables que se relacionan entre si y cuyo examen será determinativo para conocer si la apertura de la academia de baile es factible o no.

3.1.6 Naturaleza de la investigación

Este estudio tiene naturaleza cualitativa, cuantitativa o mixta.

Cualitativa: Es de naturaleza cualitativa toda aquella investigación que, según Zacarías Ortez, (2013) “procura comprender el sentido de las acciones humanas en el proceso social; parte de la idea de que la realidad es múltiple y socialmente construida y trata de captar las formas de ver el mundo de los sujetos de la investigación”, (pág. 56).

Cuantitativa: La investigación de naturaleza cuantitativa, según Pazos y Gutiérrez, (2012) se da cuando “se halla relacionada con los experimentos, las encuestas de preguntas cerradas, la recolección de datos y la medición estandarizada”, (pág. 31). Está relacionada con la finalidad aplicada del análisis. Se miden características, variables y esto se convierte en valores numéricos los cuales se analizan con técnicas estadísticas.

Mixta: Se da cuando la investigación mezcla las dos naturalezas tanto la cualitativa como la cuantitativa, ya que requiere de las dos. Para efectos de este análisis su naturaleza es mixta, pues requiere de evaluar comportamientos, tendencias y criterios subjetivos de las personas, para el buen desarrollo de la

investigación, pero a la vez es cuantitativa debido a que se pretende representar cada resultado con cifras numéricas. Un aspecto importante es que este examen tiene más naturaleza cuantitativa que cualitativa, pues esta le da aportes relevantes al proceso investigativo.

3.2 Sujetos y fuentes de investigación

3.2.1 Unidades de análisis y sujetos de estudio:

Se pretende consultar a una cantidad determinada de personas de la comunidad de La Aurora de Heredia, ya que es donde se ubicará la academia de baile.

Estas deben cumplir con las siguientes características:

Edad: De 9 a 70 años o más. El baile es un arte y deporte que puede cautivar tanto a niños como a adultos mayores. Por lo general los padres de familia buscan la forma en que sus hijos profundicen en una disciplina, esto para desarrollarles responsabilidad, salud emocional, física y mental y diversas habilidades. En el caso de los adultos mayores, algunos después de pensionarse, se llegan a sentir aburridos o hasta inútiles, lo cual puede crearles incluso una depresión. Una forma de atacar este y otros males es mediante el baile.

Clase media: Se consulta a personas de clase media-alta. Se prevé que sean precios accesibles para personas de esta clase económica.

Mujeres y hombres: Hace un tiempo atrás, se atribuía el baile solamente como una actividad realizada por mujeres. Actualmente los hombres también se ven

interesados en este arte y deporte. Es por eso que para efectos de esta investigación se consultará a hombres y mujeres.

3.2.2 Sujetos y fuentes de información

Entre las fuentes de información principales que serán consultadas durante el desarrollo de la investigación, se encuentran:

- Libro: *Administración*, los autores son: Stephen P. Robbins y Mary Coulter, se consultará la decimosegunda edición, año 2014. Esta obra debe estar entre las fuentes de información más importantes, porque revela valiosos aspectos sobre el emprendimiento y con ellos cómo evaluar la factibilidad de un nuevo negocio en sus distintas perspectivas.
- Libro: *Administración financiera*, la autora es Guadalupe A. Ochoa Setzer, se consultará la tercera edición, realizada en el año 2012. Es importante entre las fuentes de investigación, ya que en él se encuentran conceptos sobre administración y finanzas, de gran importancia; además, revela información sobre el análisis financiero y aspectos sobre rentabilidad.
- Libro: *Fundamentos de marketing*, cuyos autores son Philip Kotler y Gary Armstrong, del año 2012, Esta obra es útil para conocer aspectos sobre cómo tratar la competencia o demanda y las estrategias de *marketing* principales para sobrevivir en el mercado.

- Libro; *Preparación y evaluación de proyectos*, los autores son Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain y José Manuel Sapag Puelma; esta es la sexta edición y se realizó en el año 2014. Este es un libro de gran importancia para efectos de esta investigación, debido a que trata sobre aspectos que se deben poner en práctica para iniciar un proyecto, toma en cuenta el tema de estudio de mercado, estimación de costos, determinación de tamaño, decisiones de localización, entre otros asuntos de relevancia al momento de evaluar un proyecto nuevo.

- Libro; *Evaluación de proyectos*, del autor Gabriel Baca Urbina en su séptima edición hecha en el 2013. La utilidad de esta obra es sobresaliente, ya que explica de una manera sencilla cómo llevar a cabo un estudio de factibilidad de la creación de un proyecto, analizando el mercado, aspectos técnicos administrativos, legales y financieros.

Fuentes primarias: La fuente primaria que será una herramienta clave para el desarrollo de la investigación, son los resultados de la encuesta que se aplicará a los sujetos de información. Se efectuará un acercamiento directo al posible cliente, en el cual mediante un cuestionario se le realizarán preguntas de interés para la investigación. Otra fuente primaria que será útil para este trabajo es la entrevista que se le hará a la dueña de una academia de baile, en la cual se pretende

conocer sus inicios con el negocio, la forma en la que ha crecido como empresa, los obstáculos a los que se ha enfrentado y su forma de desafiarlos; esto permitirá tener un panorama de lo que puede suceder o a las posibles situaciones que se enfrentarán durante la creación y apertura de la academia. También se le realizará una entrevista a una abogada y notaria. Además, como fuente primaria se tomará en cuenta la observación, para efectos del estudio de factibilidad técnico.

Fuentes secundarias: Como fuentes secundarias se utilizarán en esta investigación libros, artículos de revista y de periódicos y noticias de periódicos.

3.3 Selección de la población y muestra

Para efectos de esta investigación, la selección de la población y tamaño de muestra se realizará mediante el muestreo probabilístico.

3.3.1 Tamaño de la muestra

Para la aplicación de la encuesta, es necesario previamente obtener el tamaño de la muestra, el cual está relacionado con decisiones estadísticas y no estadísticas, ya que antes de elegir el método estadístico con el cual se determinará el tamaño de la muestra, se debe valorar los recursos que se tienen disponibles para dicho propósito.

Para poder calcular el tamaño de la muestra, se consideran los siguientes factores:

Tamaño de la población: Según Carlos Quintana Ruiz (1983), la población es “El conjunto de todas las observaciones de la misma característica de un conjunto de elementos”. Existen 2 tipos de población: el objetivo que poseen distintas características, y la accesible que es sobre la cual quien investiga aplica sus conclusiones. Para este caso se tomará como población el número de 320 casas más cercanas al local en la zona de La Aurora de Heredia.

Margen de error o intervalo de confianza: La cantidad de error de muestreo aleatorio en los resultados de una encuesta. Cuanto más pequeño sea este margen de error, más exactos serán los resultados de la encuesta.

Nivel de confianza: Es la representación del porcentaje de intervalos que incluirían los parámetros, si se toman muestras de la misma población en varias ocasiones. Normalmente el intervalo de confianza que se recomienda utilizar es de un 95%, y esto quiere decir que es posible que los resultados de una acción cubran las expectativas el 95% de las veces; en términos más sencillos, es el porcentaje de seguridad que se da para la generalización de resultados obtenidos.

Desviación estándar: Este concepto se refiere a una medida de dispersión de la población que es un conjunto de datos, y cuanto más alta sea esta, mayor es la dispersión de la población. Esto conlleva a mencionar la existencia de la variabilidad positiva (p) y la variabilidad negativa (q), esto es el porcentaje con el que se aceptó y rechazo, respectivamente, la hipótesis planteada en la investigación si no se ha realizado un trabajo de investigación similar con anterioridad, entonces se da lo que se conoce como máxima variabilidad, que es cuando tanto la positiva como la negativa, es de 50%.

Para efectos de este trabajo de investigación, se trabajará con un margen de error (d) del 5% (0,05), con la variabilidad positiva (p) de 50% (0,5) y una variabilidad negativa (q) de 50% (0,5) y se trabajara con un nivel de confianza (z) del 95%, es decir $z = 1,96$.

La fórmula que se aplicará en este caso es la siguiente:

$$n = \frac{\left(\frac{Z_{\alpha} * \sqrt{p * q}}{d} \right)^2}{\frac{1}{N} * \left(\frac{Z_{\alpha} * \sqrt{p * q}}{d} \right)^2}$$

$$n = \frac{\left(\frac{1,96 * \sqrt{0,5 * 0,5}}{0,05} \right)^2}{1 + \left[\frac{1}{320} * \left(\frac{1,96 * \sqrt{0,5 * 0,5}}{0,05} \right)^2 \right]}$$

$$n=145$$

Mediante esta fórmula, se conoce el dato del tamaño de la muestra, es decir, a cuántas casas se les va a realizar la encuesta. El resultado obtenido fue de 145 casas.

La frecuencia entonces se determina dividiendo la población entre el tamaño de la muestra, y esto sería: $320/145 = 2,20$, lo cual significa que de cada 2,20 casas a solo una se le aplicó la encuesta.

3.4 Técnicas e instrumentos para recolectar información

Tabla 2. Técnicas e instrumentos para recolectar información

Técnica	Instrumento
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Cuestionario
Observación	Bitácoras
Análisis de contenido	Fichas

Fuente: Elaboración propia

3.4.1 Encuesta

La encuesta es un instrumento de medición, que permite obtener de una cantidad suficiente de personas información valiosa que contribuye a cumplir el objetivo de la investigación, y si la hipótesis planteada es verdadera o no.

En una encuesta se pueden realizar preguntas cerradas, estas son aquellas en las que el encuestado debe escoger entre las opciones que se le presentan. Pueden ser de selección única, y estas se subdividen en dicotómicas y politómicas; las primeras son preguntas cuya respuesta es solo *sí*, *no*, o *no sé*. Y las segundas son las preguntas que como respuesta establecen varias opciones para que quien responde, elija la que más le conviene. También forman parte de las preguntas cerradas las de elección múltiple, que se da cuando las opciones que puede escoger el encuestado no son excluyentes entre sí, además las preguntas ranking que son aquellas en las cuales las respuestas se deben ordenar de acuerdo con el

criterio de quien realiza la encuesta y, por último, está el tipo de pregunta cerrada que es de escalas, esta permite conocer qué tan intensa es una característica que se está evaluando.

En una encuesta también se pueden realizar preguntas abiertas, que son aquellas en las cuales el encuestado puede escribir su opinión de manera libre con sus propias palabras. Además, existen las preguntas mixtas, que es una combinación de las preguntas abiertas y cerradas, ya que se componen de una pregunta cerrada con opciones para escoger, pero si dentro de las posibilidades no está la que la persona encuestada considera importante, se le da la oportunidad de que ahí mismo escriba su preferencia.

Para efectos de este trabajo de investigación, la encuesta que se aplicará consta de 8 preguntas, que son cerradas y una mixta.

3.4.2 Entrevista

La entrevista es una técnica de recolección de datos que consiste en un proceso de interrelación, por lo general entre 2 personas, en el cual una de las partes (el entrevistador) le realiza una serie de preguntas a la otra parte (el entrevistado) ya que este tiene los conocimientos o la experiencia suficiente para contestar satisfactoriamente. De modo que la información que se obtiene tiene relación con parte de los objetivos de la investigación. Según Carlos Quintana (1983) “el contacto directo entre el investigador y el informante produce información completa”, (p. 18).

Para efectos de este trabajo de investigación, se realizará una entrevista a dos personas, en primera instancia a la dueña de una academia de baile ubicada en Heredia llamada *Fusion Dance*, esta colaborará con el estudio técnico, administrativo y financiero, ya que permitirá tener un panorama de cómo deben ser las instalaciones para el comienzo del proyecto, el equipo necesario y la distribución según la experiencia de ella; por lo tanto, la información que se extraerá de la entrevista, unido a la que se recolecte por otras técnicas, permitirá detallar el estudio técnico. Además, se realizará otra entrevista a una abogada con especialización en Derecho Administrativo, para conocer con profundidad los aspectos legales necesarios para la creación y apertura de un negocio, en este caso específico la academia de baile.

3.4.3 Observación

Esta técnica consiste en la visualización de un fenómeno de interés; Quintana (1983) afirma que la observación “proporciona información muy completa y de buena calidad, ya que es el mismo interesado quien la obtiene”, (p. 18). Esta técnica será útil para el desarrollo de esta investigación, debido a que permitirá conocer factores relevantes para la toma de decisiones en el estudio técnico, ya que se efectuará este método a 2 academias de baile para conocer su infraestructura, su equipo, e instalaciones y con base en la información general obtenida crear las proyecciones de estudio técnico para efectos del negocio que se pretende establecer, en este caso la academia de baile.

3.4.4 Análisis documental

El análisis documental se obtiene de las fuentes primarias, es decir de libros, artículos, revistas, documentos electrónicos entre otros. En este trabajo de investigación ha sido y será de vital importancia la utilización de libros y revistas, además para desarrollar el estudio legal se tomarán en cuenta algunos artículos de la legislación de Costa Rica.

3.5 Definición conceptual y operativa e instrumental de las variables

3.5.1 Estudio de mercado

Mediante esta variable se pretende conocer aspectos como la demanda, la oferta y el análisis de precios. La forma de medir esta variable será mediante la encuesta realizada a los habitantes de la zona de La Aurora de Heredia, ya que con la información que se extraerá se permitirá conocer el comportamiento de la demanda, y el análisis de precios. Además, mediante la técnica de la observación se analizará la oferta y la competencia, ya sea directa o indirecta.

3.5.2 Estudio técnico

La variable del estudio técnico permitirá evaluar y proyectar el tamaño adecuado, la distribución física de la planta, el equipo necesario y las instalaciones. La forma de evaluar esta variable será mediante la observación que se llevará a cabo al visitar dos academias de baile, y con base en ello, se tomarán las decisiones

adecuadas. Además, la entrevista que se le realizará a la dueña de una de las academias será de utilidad para la determinación del estudio técnico.

3.5.3 Estudio de la estructura administrativa y organizativa

Es necesario plantear una estructura administrativa y organizativa adecuada para el buen funcionamiento de la academia de baile. Para ello, en primera instancia, se establecerá la cultura de la organización, la misión y la visión y los valores éticos que representen a la empresa. Además, se determinarán los roles necesarios que aporten y se adapten al negocio. Esta variable se desarrollará mediante la técnica de la observación y la utilidad de las fuentes secundarias.

3.5.4 Estudio de aspectos legales

Se determinó que, para efectos de este proyecto, es necesario conocer los aspectos legales necesarios para la apertura y puesta en marcha del negocio. Lo primero es realizar las consultas pertinentes a la Municipalidad de Heredia, para obtener información acerca de los trámites necesarios para iniciar un negocio, se solicitará información en los ministerios de Salud y de Trabajo, en la Dirección General de Tributación Directa, en la Caja Costarricense de Seguro Social y en el Instituto Nacional de Seguros; además se le hará una entrevista a una abogada con especialización en Derecho Administrativo.

3.5.5 Economía del país

Esta variable es útil debido a que se pretende conocer la posible situación económica del país al momento que se pretende abrir la academia, y evaluar si el comportamiento de la economía tiene una influencia positiva o negativa en la puesta en marcha del negocio, para ello se revisará el documento del Plan Macroeconómico del país y la información que se extrae de la página del Banco Central de Costa Rica.

3.5.6 Estudio financiero

Conocer la rentabilidad del negocio es uno de los objetivos de este trabajo de investigación, y es por ello que el estudio financiero es una variable importante. Se realizará un análisis financiero mediante la estimación de ingresos y gastos, con ello se analizará los estados financieros proyectados para así determinar el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno.

CAPÍTULO XI: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En este capítulo se desarrollarán los resultados que se obtuvieron al aplicar los distintos instrumentos mencionados en el capítulo III, y su aporte para llevar a cabo el estudio de mercado, técnico, financiero, económico y legal.

4.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado se realizó con base en una encuesta aplicada a 145 casas, y esta contenía ocho preguntas que se consideraron necesarias para la obtención de los datos suficientes, que permitirían analizar la demanda y su posible comportamiento. En primera instancia se analizará cada dato, tomado de cada pregunta por aparte, con su respectiva representación gráfica y posteriormente se realizará un análisis relacionando una pregunta con otra, para conocer con más profundidad la opinión de las personas encuestadas.

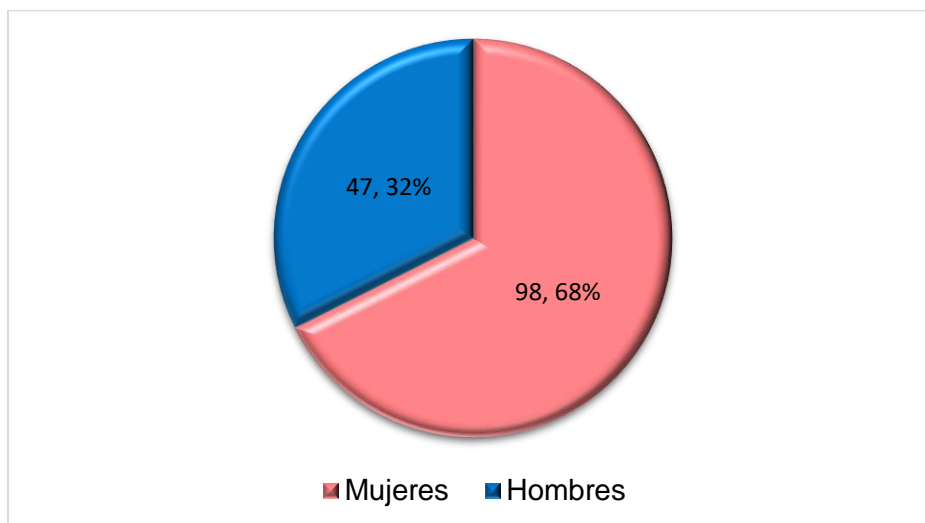
4.1.1 Género de los encuestados

Lo primero que se le solicitó a quien llenaba la encuesta fue seleccionar si era hombre o mujer, esto para conocer los gustos y preferencias de ambos géneros acerca del baile, y así evaluar en cuál de los dos se encuentra la mayor población que asistiría a la academia.

Cuadro 1. Género de los encuestados

Respuesta	Valor absoluto	Valor relativo
Cantidad de mujeres	98	68%
Cantidad de hombres	47	32%
Total	145	100%

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 1. Cantidad de hombres y mujeres

Fuente: Cuadro 1.

Según los resultados de las encuestas, fueron 47 hombres lo cual equivale al 32% y 98 mujeres equivalente al 68%, quienes respondieron las preguntas que conformaron el instrumento de medición. Por lo tanto, las mujeres fueron mayoría; sin embargo, con solo este dato no se puede determinar si la demanda constará en su mayor parte de mujeres o de hombres, ya que esto depende de las respuestas que hayan proporcionado en las demás preguntas.

4.1.2 Rangos de edad de los encuestados

Lo siguiente que se solicitó fue la edad de los encuestados, y se les facilitó la respuesta con los siguientes rangos: de 09 a 19, 20 a 29, 30 a 39, 40 a 49 ,50 a 59, 60 a 69 y de 70 o más años. Se determinaron esos rangos debido a que se pretende dar el servicio en la academia a personas que van desde los nueve años de edad hasta personas de 70 o más. A continuación, se muestra el gráfico que

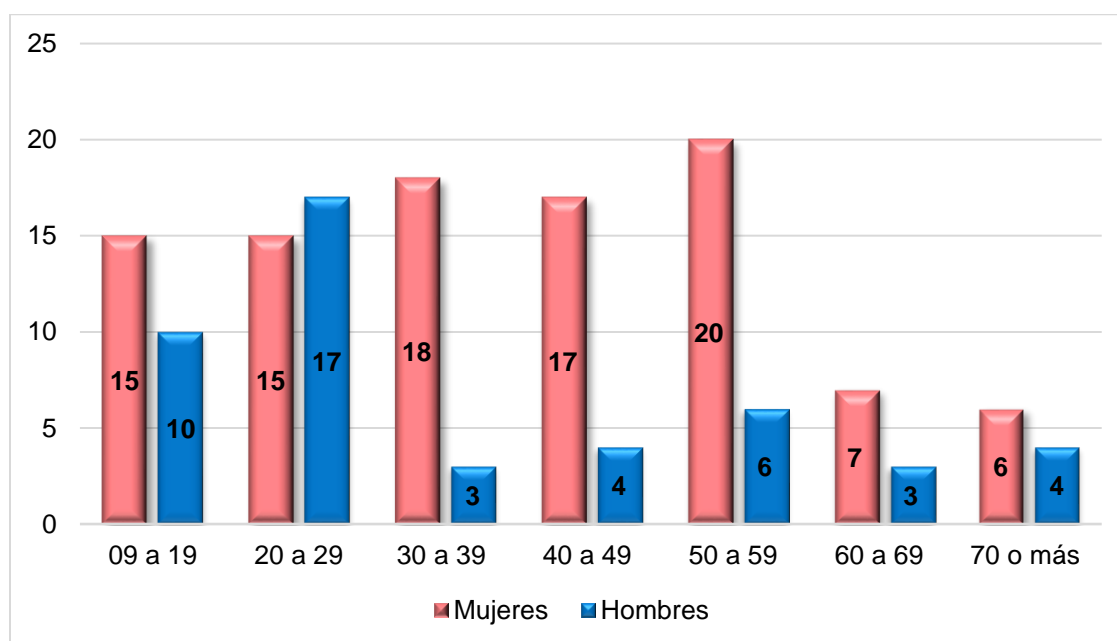
representa los resultados de las encuestas en cuanto a la edad de cada uno de los sujetos de información.

Cuadro 2. Cantidad de mujeres y hombres en los distintos rangos de edad

Cantidad de mujeres y hombres en los distintos rangos de edad		
Rango de edad	Mujeres	Hombres
	Valor absoluto	Valor absoluto
09 a 19	15	10
20 a 29	15	17
30 a 39	18	3
40 a 49	17	4
50 a 59	20	6
60 a 69	7	3
70 o más	6	4
Total	98	47

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada en 17,18 y 22 de abril de 2017

Gráfico 2. Cantidad de mujeres y hombres en los distintos rangos de edad



Fuente: Cuadro 2

Como se puede observar en el gráfico, la mayoría de los encuestados se encuentran entre los 20 y 29 años de edad con un total de 32 personas, de las cuales 15 fueron mujeres y 17 fueron hombres; los demás encuestados se encontraron en los rangos de edad de 50 a 59 años con un total de 26; luego con 25 en total fueron personas de 09 a 19 años, le sigue el rango de 30 a 39 años, ya que 21 personas lo seleccionaron, además de los encuestados, 21 marcaron el rango de 40 a 49 años y, por último, los rangos de edad que menos tuvieron participación fueron de 60 a 69 años y de 70 años o más, ya que cada rango de estos fue seleccionado solo por diez personas.

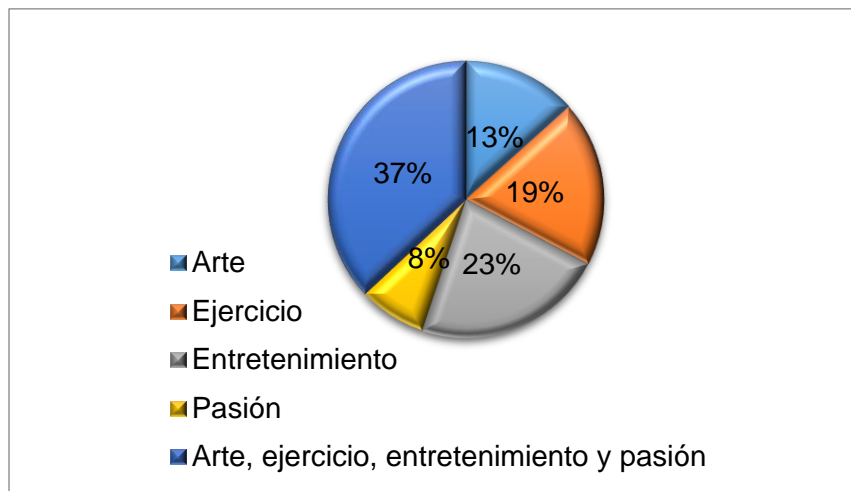
4.1.3 Percepción acerca del baile

La pregunta número uno tenía como objetivo conocer la percepción de los encuestados acerca del baile, y para ello se les facilitó cuatro opciones, estas fueron: arte, ejercicio, entretenimiento, pasión y todas las anteriores; las personas podían marcar una opción o más. Los resultados de las respuestas que dieron los encuestados se encuentran representados gráficamente a continuación:

Cuadro 3. Percepción del baile

Percepción sobre el baile	Cantidad de personas con determinada percepción	
	Valor absoluto	Valor relativo
Arte, ejercicio, entretenimiento, pasión	61	37%
Entretenimiento	37	23%
Ejercicio	32	19%
Arte	22	13%
Pasión	13	8%
Total	165	100%

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17,18 y 22 de abril de 2017

Gráfico 3. Percepción acerca del baile

Fuente: Cuadro 3

Debido a que las personas tenían la posibilidad de seleccionar una o más opciones, el total de la suma de cada posible percepción es mayor a 145. Los encuestados perciben el baile principalmente como arte, ejercicio, entretenimiento y pasión, es decir, que 61 de las 145 que equivale a un 37%, de los encuestados seleccionaron la opción: todas las anteriores. Quienes perciben el baile como entretenimiento es un 23% de personas, 19% como ejercicio, 13% como arte y 8% perciben el baile como pasión. Esto tiene repercusiones positivas para el fin de este trabajo de investigación, hasta este punto, ya que el hecho de que los encuestados perciban el baile como un arte, ejercicio, entretenimiento y pasión, permite deducir que les agrada o agradaría realizar esta actividad física, en caso de que las condiciones de precios y horario sean factibles.

4.1.4 Actividad física realizada con frecuencia

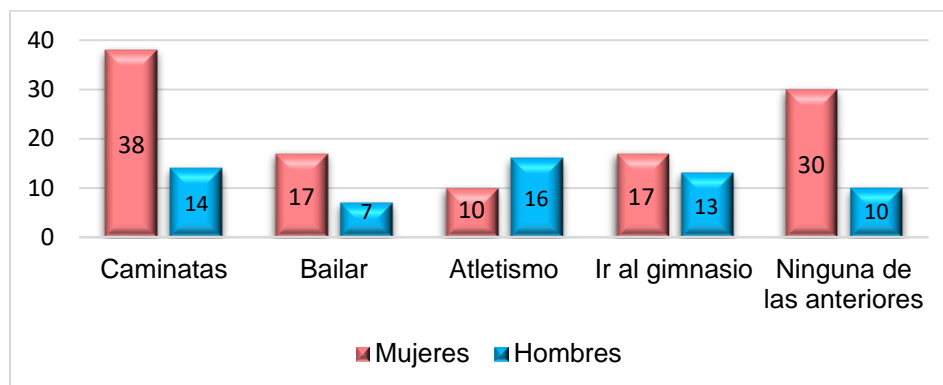
También se pretende conocer la actividad física que realizan los encuestados con frecuencia, esto debido a que el baile también es una de ellas, y es importante saber con cuál compete. Este propósito se logró con la pregunta número dos en la cual, se le dio al encuestado cinco opciones de las cuales podían seleccionar una o más, que corresponden a: ir al gimnasio, bailar, caminatas, atletismo o ninguna de las anteriores. Debido a que las personas encuestadas podían seleccionar una o más opciones, el resultado es mayor a 145. Las respuestas que proporcionaron se representan gráficamente de la siguiente manera:

Cuadro 4. Actividad física realizada con frecuencia

Actividad más frecuente	Mujeres	Hombres
	Valor absoluto	Valor absoluto
Caminatas	38	14
Bailar	17	7
Atletismo	10	16
Ir al gimnasio	17	13
Ninguna de las anteriores	30	10
Total	112	60

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17,18 y 22 de abril de 2017

Gráfico 4. Actividad física realizada con frecuencia



Fuente: Cuadro 4.

La actividad física que las personas realizan con frecuencia es la caminata, ya que 52 de la población encuestada seleccionó esta opción, por encima de las demás que se brindaron, después de esta, la siguiente posibilidad más marcada fue: ninguna de las anteriores, ya que 40 encuestados la seleccionaron, posteriormente las personas que eligieron la opción: ir al gimnasio, atletismo y baile fueron 30, 26 y 24, respectivamente. Al seleccionar una opción o más los encuestados tendieron a relacionar las actividades de la siguiente forma: Ir al gimnasio y atletismo, bailar y atletismo, bailar y caminatas, caminatas y atletismo, ir al gimnasio y bailar, ir al gimnasio, bailar y caminatas, ir al gimnasio bailar y atletismo y, por último, todas las opciones.

La opción de caminatas que fue la de mayor porcentaje, fue seleccionada principalmente por mujeres, ya que 38 marcaron esa opción y 14 fueron hombres.

Debido a que el análisis se va realizando con los resultados de cada pregunta por separado, en este caso no son positivos los datos que revela el gráfico; sin embargo a este punto del análisis tampoco se puede decir que sea negativo. Lo que se deduce de estos resultados es que la mayor parte de los encuestados prefieren las caminatas que el baile, lo cual es negativo; no obstante, habría que determinar si realizando una adecuada y llamativa campaña de *marketing* para darle publicidad a la academia, las personas cambiarían esta opinión; además, otra deducción que se extrae de los gráficos anteriores es que la segunda opción que más seleccionaron los encuestados es la de: ninguna de las anteriores, por lo que también se puede dar el caso de que con una impactante forma de

promocionar la academia, las personas que actualmente no se inclinan por ninguna actividad física, se den la oportunidad de practicar el baile.

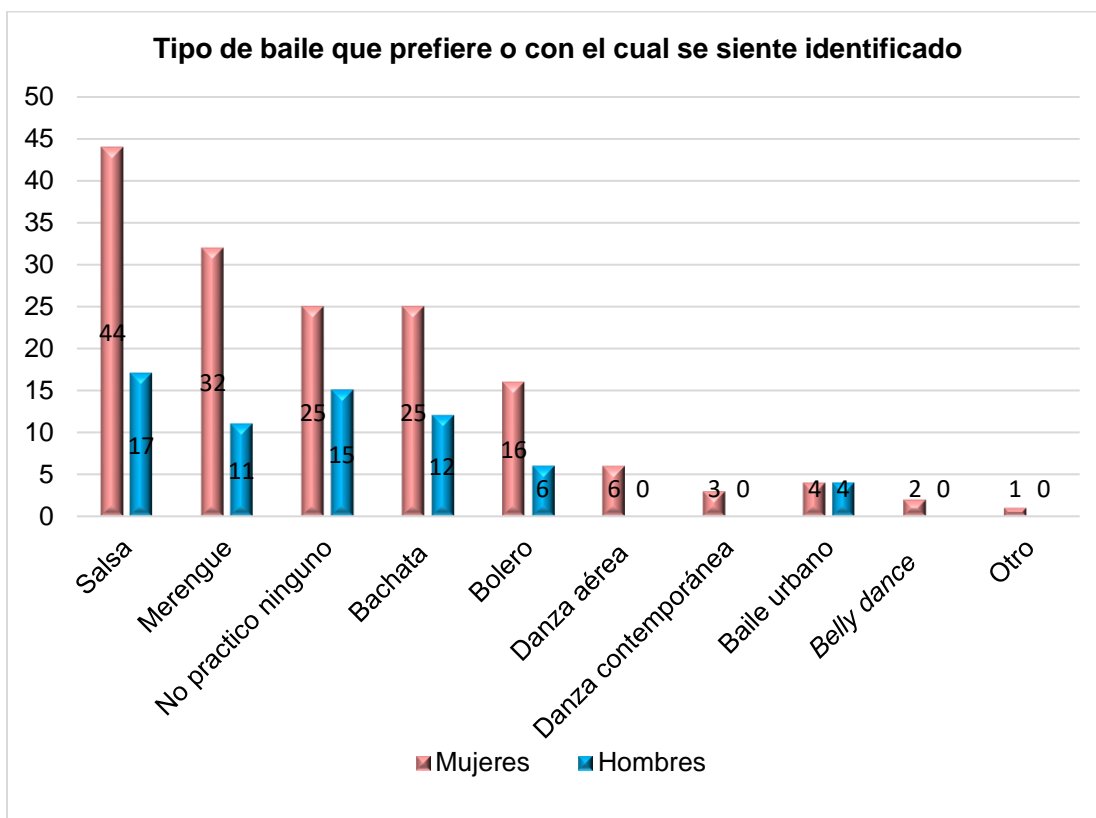
4.1.5 Tipo de baile que practican o con el que se identifican

Con la pregunta número tres, se pretende saber si las personas se identifican con algún tipo de baile, lo practican o bien lo han practicado, esto con el fin de que si la academia resulta rentable de establecer, conocer cuáles tipos de baile son los que no pueden faltar en las clases, con respecto a lo que los encuestados respondieron. Para esto se les brindaron opciones, con posibilidad de marcar una o varias, estas fueron las siguientes: salsa, bachata, merengue, bolero, danza contemporánea, danza aérea, *belly dance*, baile urbano y no practico ninguno. Las respuestas tienen la siguiente representación gráfica:

Cuadro 5. Tipo de baile que practican o con el que se identifican

Tipo de baile	Mujeres	Hombres
	Valor absoluto	Valor absoluto
Salsa	44	17
Merengue	32	11
No practico ninguno	25	15
Bachata	25	12
Bolero	16	6
Danza aérea	6	0
Danza contemporánea	3	0
Baile urbano	4	4
<i>Belly dance</i>	2	0
otro	1	0
Total	158	65

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 5. Tipo de baile que practica o con el que se siente identificado(a)

Fuente: Cuadro 5.

Debido a que las personas tenían la posibilidad de marcar varias opciones, el resultado es mayor a 145. Por medio de este gráfico se puede observar que 61 consideraron que la salsa es el o uno de los bailes con el que más se identifican, lo practican o lo han practicado con un total de 44 mujeres y 17 hombres. Es decir que, si la academia resulta factible de establecer en sus diversos estudios, uno de los tipos de baile que deberá estar incluido es la salsa; le sigue el merengue, ya que 43 personas eligieron esta opción, 32 fueron mujeres y 11 hombres. Las personas que seleccionaron la posibilidad: no practico ninguno fueron 40, conformado por 25 mujeres y 15 hombres, esto último podría tener un aspecto positivo o negativo, ya que de los 40 encuestados un porcentaje asistirá para

aprender el baile que deseen y otro porcentaje no irá, ya que la razón por la que no practican ningún baile puede ser porque no les interesa, ni les gusta esta actividad física, pero esto se podrá determinar en el análisis de resultados de la pregunta número cuatro. La bachata con 37 personas que la seleccionaron y el bolero con 22, fueron los otros dos bailes que más les gustaron a los encuestados, el baile urbano fue seleccionado por 8 personas y la danza aérea, danza contemporánea, *belly dance* y otros fueron elegidos por 6, 3, 2 y 1 personas, respectivamente; cabe destacar que en cuanto a la persona que marcó la opción “otro”, el baile que practica es la zumba.

Es decir, que con base en los resultados de las respuestas a esta pregunta y los de la número cuatro, ya se podrá tomar la decisión de los tipos de baile que se impartirán en la academia, ya sea para quienes ya lo saben bailar y quieren disfrutar de aprenderlo más o bien para aquellos que no saben cómo ejecutar los pasos para determinado baile, y tienen el deseo de aprender.

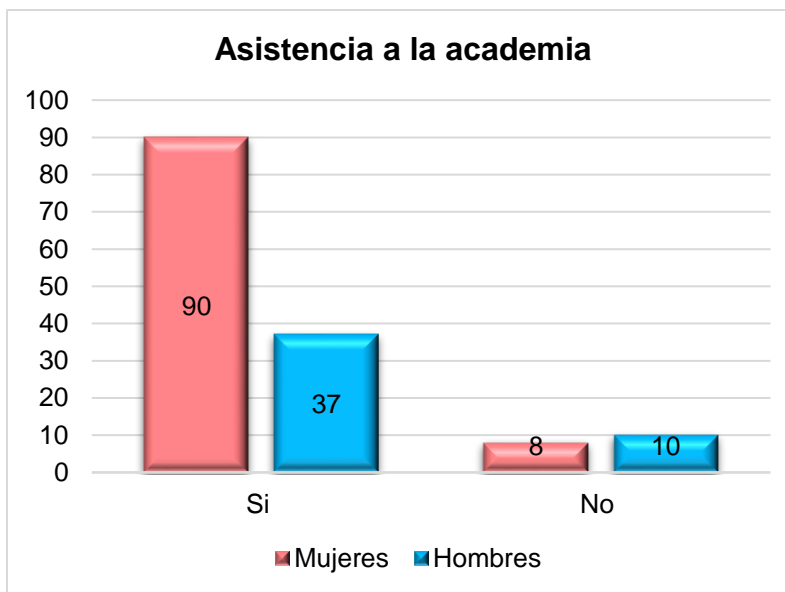
4.1.6 Asistencia de mujeres y hombres a la academia

Como se mencionó, la pregunta número cuatro tiene una estrecha relación con la número tres, ya que esta consiste en conocer si al encuestado le gustaría aprender algún tipo de baile y, además, tener el dato de cuál sería en caso de que la respuesta fuera: sí. De esta pregunta se obtienen varios resultados, el primero es la cantidad de personas que asistirían a la academia de baile. Cuya representación gráfica se muestra a continuación:

Cuadro 6. Asistencia de mujeres y hombres a la academia

Asistencia a la academia	Mujeres	Hombres
Sí	90	37
No	8	10
Total	98	47

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017

Gráfico 6. Asistencia de hombres y mujeres a la academia de baile

Fuente: Cuadro 6.

Como se puede observar en el gráfico, de las 145 encuestas que se realizaron, 127 personas asistirían a la academia de los cuales 90 son mujeres y 37 son hombres. La cantidad de personas que no asistirían son 18, de las cuales 8 son mujeres y 10 son hombres.

4.1.7 Propósito de las personas que asistirán a la academia

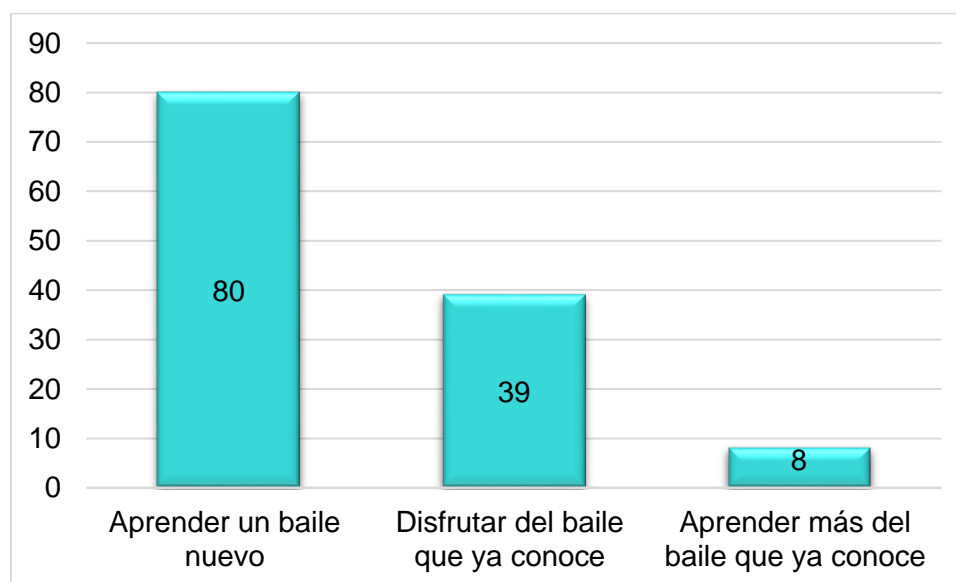
Del grupo de personas que están dispuestas a asistir, es importante conocer cuáles desean aprender un nuevo baile o quiénes tienen el propósito de aprender más del que ya saben y aquellos que solo quieren ir a disfrutar del baile que ya conocen sin importarles la forma estricta de los pasos.

Cuadro 7. Propósito de las personas que asistirán a la academia

Propósito de las personas que asisten a la academia	Cantidad de personas para cada propósito
Aprender un baile nuevo	80
Disfrutar del baile que ya conoce	39
Aprender más del baile que ya conoce	8
Total de personas que asisten	127

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Grafico 7. Propósito de las personas que podrían asistir a la academia



Fuente: Cuadro 7

De acuerdo con la información que revela el gráfico, de las 127 personas que expresaron que sí asistirían a la academia, 80 tienen el propósito de aprender

acerca de un baile que no conocen, 8 desean aprender más acerca del que ya conocen y 39 solo asistirían a la academia con el fin de disfrutar del baile que ya saben ejecutar, es decir asistir a una clase de guía; la cual consistiría en un grupo de personas guiadas por un profesor para ejecutar algún tipo de baile, en este caso el instructor no se enfoca en enseñar, sino en guiar con carisma para que las personas gocen del baile con orden, pero estos no se ven obligados a aprender o avanzar ya que su propósito es únicamente disfrutar.

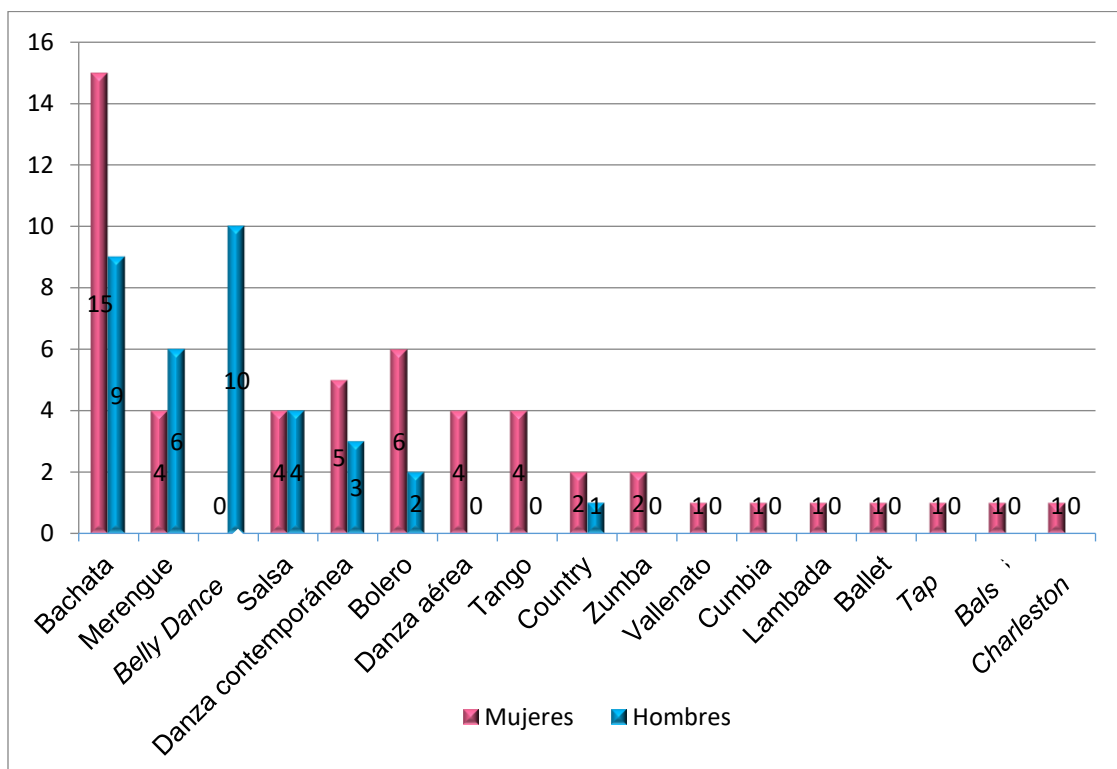
4.1.8 Tipo de baile que le gustaría aprender

Ahora bien, los 80 encuestados que seleccionaron que les gustaría aprender un tipo de baile distinto del que ya conocen, expresaron su deseo de formarse en una variedad de ritmos, esto mediante la pregunta número cuatro, ya que podían escribir los que quisieran. En el siguiente gráfico se muestra la elección de las mujeres y hombres:

Cuadro 8. Tipo de baile que desean aprender

Tipo de baile que desean aprender	Cantidad de mujeres	Cantidad de hombres
	Valor absoluto	Valor absoluto
Bachata	15	9
Merengue	4	6
<i>Belly dance</i>	0	10
Salsa	4	4
Danza contemporánea	5	3
Bolero	6	2
Danza aérea	4	0
Tango	4	0
<i>Country</i>	2	1
Zumba	2	0
Vallenato	1	0
Cumbia	1	0
Lambada	1	0
Ballet	1	0
<i>Tap</i>	1	0
<i>Bals</i>	1	0
<i>Charleston</i>	1	0

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 8. Tipo de baile que les gustaría aprender a bailar

Fuente: Cuadro 8.

Debido a que las personas tenían la posibilidad de seleccionar una o más opciones, el total de la suma de cada posible percepción es mayor a 145. Se observa en la representación gráfica, el baile que las personas más desean aprender es la bachata con un total de 24, de los cuales 15 son mujeres y 9 son hombres; el segundo baile que buscarían sería merengue y el *Belly dance* ya que 10 lo expresaron así, en el caso de merengue 4 mujeres y 6 hombres y en el caso de *Belly dance* todas las 10 personas fueron mujeres. La salsa y la danza contemporánea ocuparon el tercer lugar, ya que cada uno fue elegido por 8 personas, la salsa la seleccionaron 4 mujeres y 4 hombres y la danza contemporánea por 5 mujeres y 3 hombres. El bolero fue elegido por 5 mujeres y

1 hombre. El resto fue seleccionado por personas que no exceden la cantidad de 5, estos bailes fueron: danza aérea, baile urbano, *country*, ballet, vals, cumbia, lambada, vallenato, *tap* y *charleston*.

Con los resultados de esta pregunta, se tiene el dato de los tipos de baile que se van a impartir en la academia, los cuales son: bachata, salsa, merengue, bolero, *belly dance* y danza contemporánea, ya que entre estos se encuentran los que algunos ya practican y les gustaría seguir aprendiendo o disfrutando y, además, los que otros quisieran aprender.

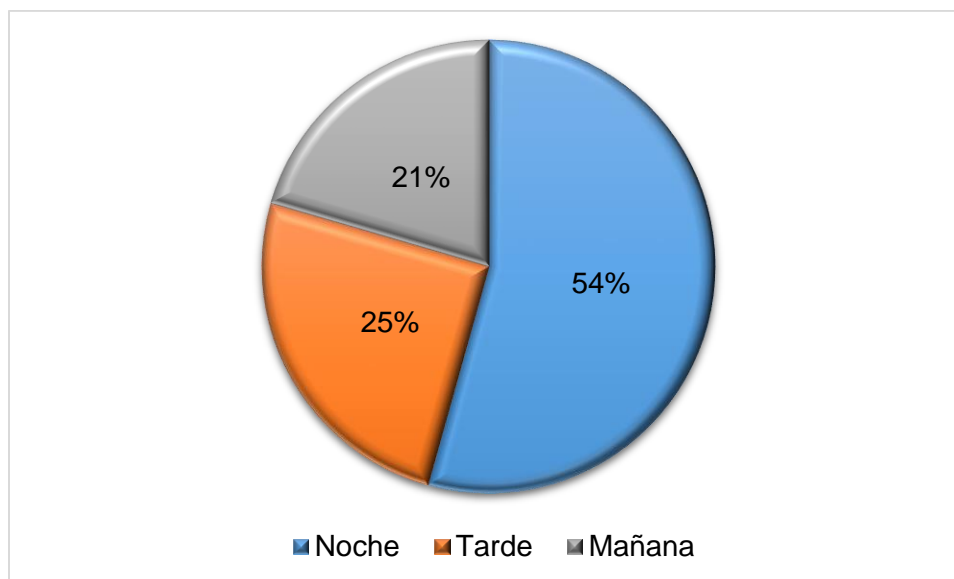
4.1.9 Horario en el que asistirían a la academia

En la academia se deberá establecer un horario, para que las personas puedan asistir, y es por esto que se tomó en cuenta la opinión de los encuestados respecto a este tema. La pregunta número cinco se realizó con el propósito de conocer el horario con el cual los encuestados se sentirían más a gusto. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro 9. Horario en el que asistirán a la academia

Horario en el cual podrían asistir	Cantidad de personas	
	Valor absoluto	Valor relativo
Noche	69	54%
Tarde	32	25%
Mañana	26	21%
Total de personas que asistirán	127	100%

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 9. Horario en el cual podrían asistir

Fuente: Cuadro 9

Como lo evidencia el gráfico anterior, el horario al que más personas asistirían es al de la noche, pues el total de encuestados que eligieron esta opción son 69; según la opinión de algunos al completar la encuesta, las razones se dan porque en el día trabajan o necesitan compartir con la familia, en el caso de algunas amas de casa comentaron que escogían la noche debido a que en la mañana realizan el aseo del hogar y en la tarde descansan. El horario de la tarde es el segundo más solicitado, ya que 32 personas lo seleccionaron. El menor número seleccionó el horario de la mañana, ya que de los 127 que asistirían, solo 26 eligieron esta opción. De estos resultados se concluye que el horario que se tomará en cuenta para la academia de baile será solo el de la tarde y el de la noche, partiendo del

supuesto de que los que seleccionaron la opción de la mañana asistan a las primeras horas de la tarde, o bien los sábados en la mañana.

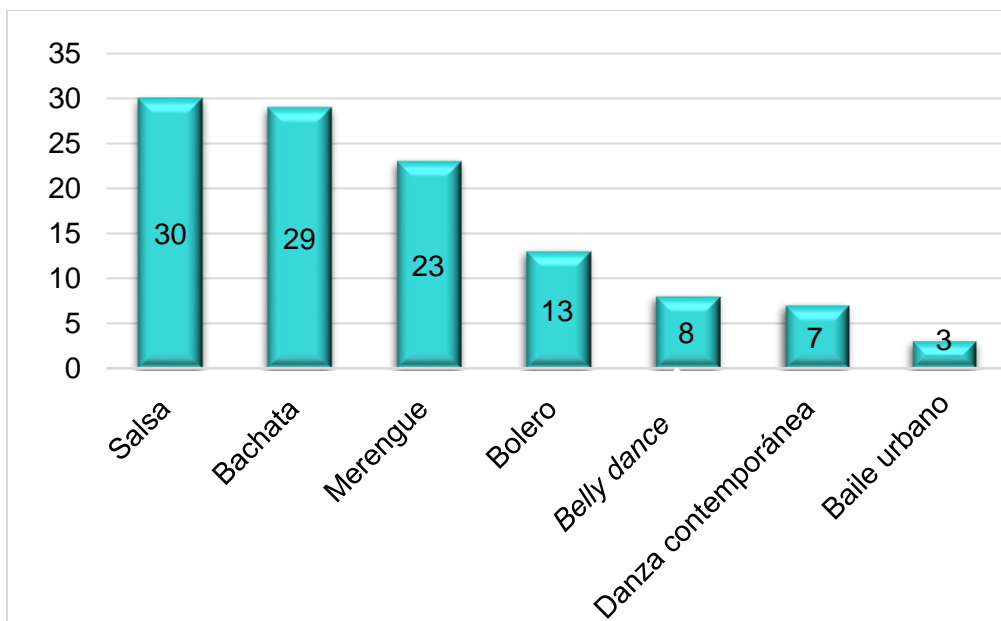
Ahora bien, se relaciona esta pregunta con la número tres y cuatro para desarrollar el horario y los tipos de baile que se impartirán en el bloque de la tarde y de la noche. En el caso de la tarde, se representará mediante el siguiente cuadro y gráfico, los tipos de baile que prefieren aprender o disfrutar quienes asistirán en este bloque:

Cuadro 10. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las tardes

TARDE	
Tipo de baile	Cantidad de personas
Salsa	30
Bachata	29
Merengue	23
Bolero	13
<i>Belly dance</i>	8
Danza contemporánea	7
Baile urbano	3
Total	113

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 10. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las tardes



Fuente: Cuadro 10.

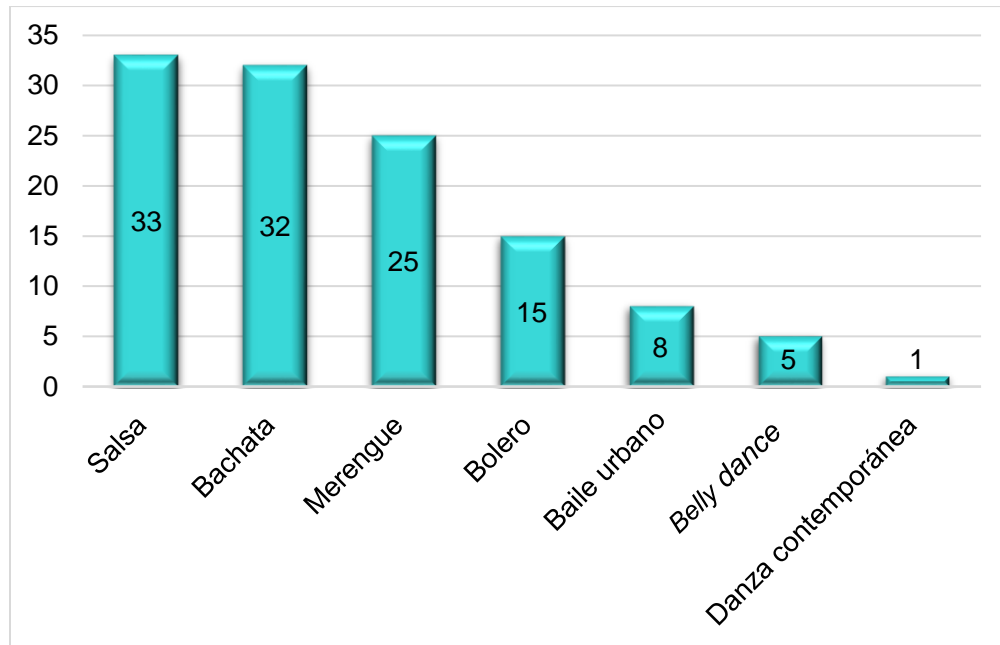
Las personas que asistirán en el bloque de la noche tienen preferencia por los siguientes tipos de baile:

Cuadro 11. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en las noches

NOCHE	
Tipo de baile	Cantidad de personas
Salsa	33
Bachata	32
Merengue	25
Bolero	15
Baile urbano	8
<i>Belly dance</i>	5
Danza contemporánea	1
total	119

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 11. Tipo de baile que prefieren quienes asistirán en la noche



Fuente: Cuadro 11.

Debido a que las personas tenían la posibilidad de seleccionar una o más opciones, el total de la suma de cada posible percepción es mayor a 145. La salsa sigue teniendo prioridad tanto en las personas que asistirán en la tarde como en las que lo harán por la noche; la bachata toma el segundo lugar, luego el merengue y el bolero. Es decir, en los dos horarios se deben incluir la salsa, bachata merengue y bolero. La danza contemporánea es mejor incluirla más en la tarde junto con el *belly dance*, ya que la mayor cantidad de personas que seleccionaron estos tipos de baile asistirían en la tarde, y también en la tarde se incluirá el baile urbano.

4.1.10 Cantidad de días de asistencia

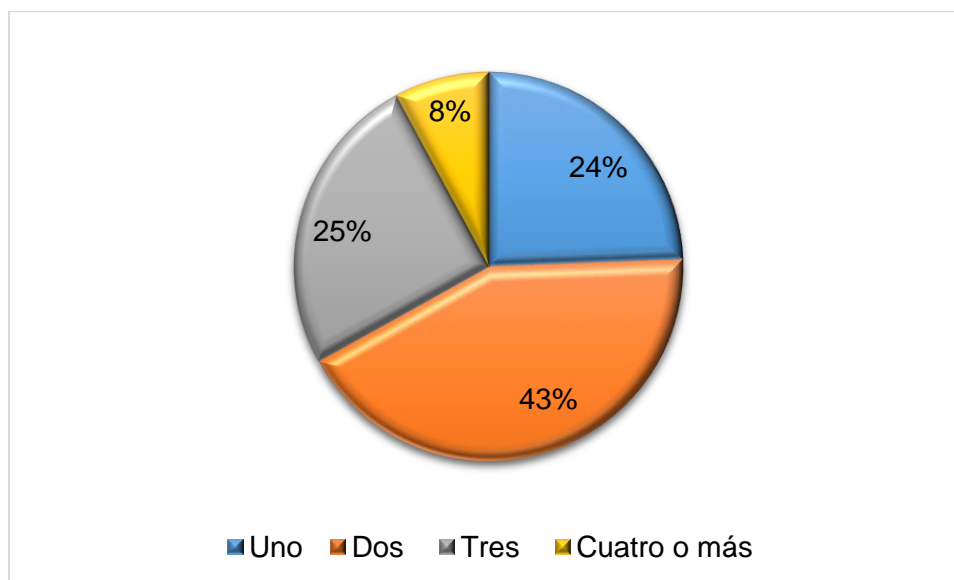
Es necesario conocer cuántas veces a la semana van a asistir las personas, para una adecuada determinación de horarios y los tipos de baile que se impartirán cada día de la semana. La pregunta número seis consiste en que el encuestado respondiera si le gustaría ir una, dos, tres o cuatro veces a la semana. Lo que la mayoría respondió se representa en el siguiente gráfico:

Cuadro 12. Cantidad de días de asistencia

Cantidad de días de asistencia	Cantidad de personas	
	Valor absoluto	Valor relativo
Uno	31	24%
Dos	54	43%
Tres	32	25%
Cuatro o más	10	8%
Total	127	100%

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17,18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 12. Cantidad de días de asistencia



Fuente: Cuadro 12.

La mayoría de los encuestados irían dos días por semana, ya que 43% de las personas seleccionó esta opción. Un total de 25% de encuestados pretende asistir tres días a la semana y a quienes les gustaría ir una vez por semana es al 24% de personas. Solo un 8% eligió la opción de cuatro días o más y el resto son los 18 que no asisten, esto da el total de 127 personas que asistirían. Este dato será de gran importancia para la realización del estudio financiero en la determinación de ingresos.

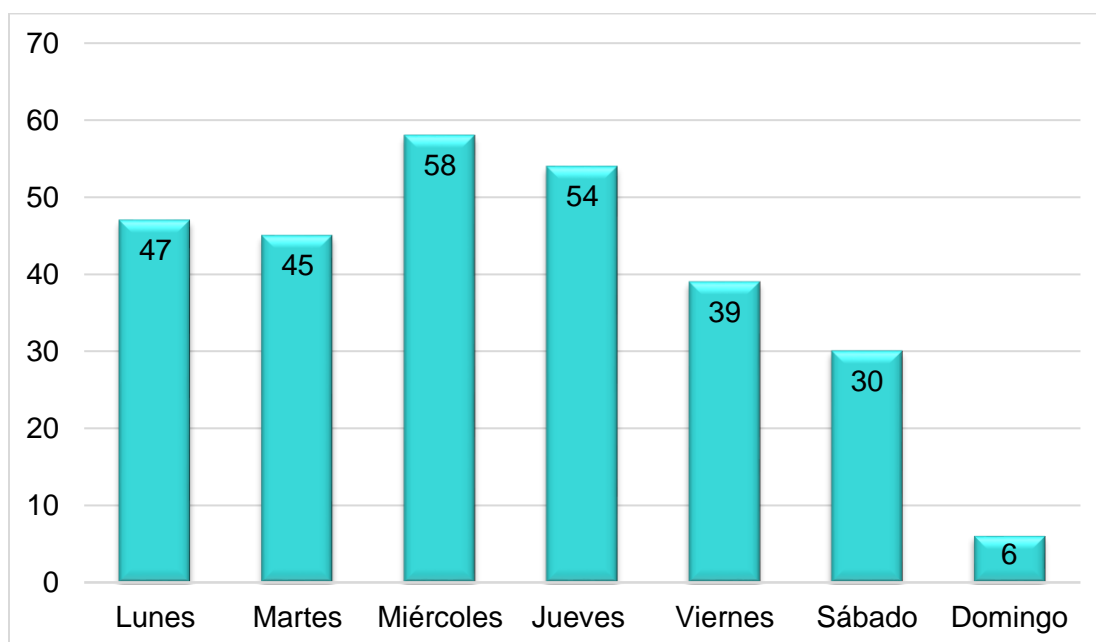
4.1.11 Días de preferencia para asistir

Otro dato necesario de conocer es los días que tendría mayor clientela la academia de baile. Para esto se realizó la pregunta número siete. Las personas escogieron el o los días que asistirían de acuerdo con la respuesta que proporcionaron para la pregunta anterior. Se dio la opción de escoger de lunes a domingo, y debido a que muchos de los encuestados decidieron asistir dos o más veces por semana, las respuestas de cada persona no darán en total 145 debido a que se les dio posibilidad de marcar más de una opción. El resultado fue el siguiente:

Cuadro 13. Días de preferencia para asistir

Días de preferencia para asistir	Cantidad de personas en cada día
Lunes	47
Martes	45
Miércoles	58
Jueves	54
Viernes	39
Sábado	30
Domingo	6
Total	279

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017

Gráfico 13. Días de preferencia para asistir

Fuente: Cuadro 13

De acuerdo con el gráfico, los días en los que asistirían la mayoría de las personas serían miércoles, jueves, lunes y martes, los cuales fueron seleccionados por 58, 54, 47 y 45 personas respectivamente. Es decir, que si la mayoría asistirá dos veces por semana, lo más probable es que escojan esos días para hacerlo. Por lo cual esos cuatro días, será cuando se impartirán los ritmos más seleccionados por quienes van a aprender o sólo a disfrutar del baile.

4.1.12 Precio de mensualidad de acuerdo con la cantidad de días de asistencia

El último dato que se logró extraer mediante la encuesta, fue el de conocer cuánto está dispuesto a invertir el encuestado, para lo cual en la pregunta número ocho, se les brindó los distintos rangos de inversión por mes de acuerdo con la cantidad

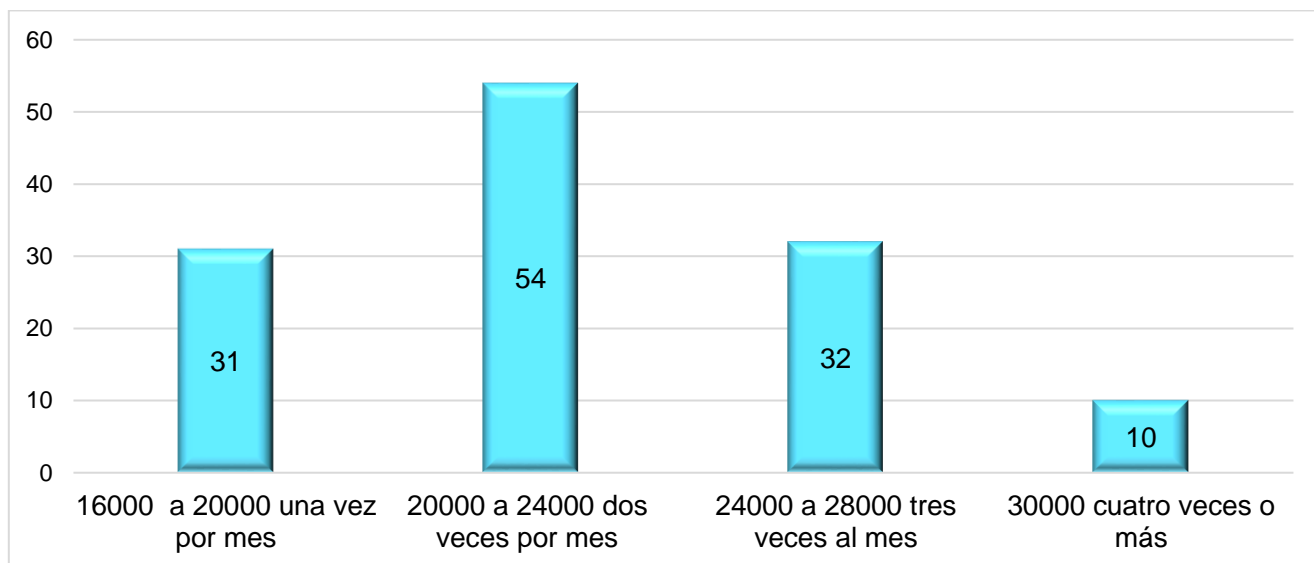
de veces que asistirían a la academia. En el gráfico que se mostrará a continuación se reflejan los resultados de las respuestas.

Cuadro 14. Precio de mensualidad de acuerdo con la cantidad de días de asistencia

Rangos del monto de mensualidad de acuerdo con la cantidad de días por semana	Cantidad de personas dispuestas a pagar determinado monto
	Valor absoluto
16 000 a 20 000 una vez por mes	31
20 000 a 24 000 dos veces por mes	55
24 000 a 28 000 tres veces al mes	31
30 000 cuatro veces o mas	10
Total	127

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

Gráfico 14. Precio que pagarían por mes de acuerdo con la cantidad de días de asistencia a la semana



Fuente: Cuadro 14.

Debido a que la mayor parte tiene la disposición de asistir dos días por semana a la academia, la misma cantidad está dispuesta a pagar un precio de 20 000 a 24

000 al mes, por asistir esa cantidad de veces por semana. Las cifras numéricas de la cantidad que pagarían “x” precio por “x” cantidad de días a la semana, es la misma cantidad que se reflejó en los resultados de la pregunta número seis. Por lo tanto, 54 personas eligieron pagar un precio de 20 000 a 24 000 por mes dos veces a la semana, 32 de los encuestados que desean asistir pagarían aproximadamente de 24 000 a 28 000 tres veces por semana, y 31 personas seleccionaron la opción de liquidar de 16 000 a 20 000 al mes por una vez a la semana.

4.2 Análisis de la demanda

En conclusión, si se analizan todos los datos juntos, el estudio reveló la siguiente información valiosa para definir el mercado: la mayoría son mujeres, la mayor parte de las personas que realizaron la encuesta se encuentra entre los 20 y 29 años de edad, perciben el baile como un arte, ejercicio, entretenimiento y pasión, lo cual es positivo para el posible establecimiento de la academia, ya que al apreciar el baile de este modo, es más probable la asistencia, pues lo ven muy versátil. La actividad que realizan con más frecuencia es las caminatas lo cual puede parecer negativo; sin embargo, esto se contrarresta con el hecho de que la segunda opción más seleccionada por las personas es que no realizan ninguna actividad física; por lo tanto, a una gran parte de la población se le puede convencer mediante una adecuada estrategia de publicidad de que asistir a bailar a la academia es la mejor actividad física que pueden realizar, aprovechando que

lo consideran como una actividad artística, ejercitante, entretenida y apasionante. El baile que más conocen y han practicado o se identifican es la salsa, por lo tanto muchas quieren asistir a la academia a disfrutar de ella, lo cual significa que no puede faltar dentro de los ritmos por ofrecer. El merengue, la bachata y el bolero tampoco pueden dejarse de lado, debido a que fueron los tipos de baile más seleccionados después de la salsa.

De las 145 personas encuestadas, 127 asistirán ya sea a aprender un baile nuevo, a practicar más el que conocen o bien a disfrutar del que ya saben, pero sin afán de aprender, y 18 personas definitivamente no asistirán, debido a que es una actividad que no les agrada realizar. El ritmo de baile que más desean aprender a bailar las personas es la bachata, el merengue, el *belly dance*, danza contemporánea y salsa. Entonces se decide que los tipos de baile que se impartirán en la academia son: salsa, bachata, merengue, bolero, *belly dance* y danza contemporánea.

La mayoría asistirá en la noche y en la tarde, por lo tanto la academia tendrá un horario de 12:00 p.m. a 9:30 p.m. La cantidad de veces por semana son dos y los días que más les agradaría asistir son miércoles, jueves lunes y martes, y por último las personas están dispuestas a pagar la mensualidad correspondiente de acuerdo con la cantidad de veces que seleccionó.

4.3 Análisis de la oferta

Partiendo de la definición de oferta, la cual es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender bajo ciertas condiciones de

mercado, lo que se descubrió con la investigación es que en La Aurora de Heredia no existen academias de baile; sin embargo, para hacer el análisis tanto de oferta como de precios para establecer los propios de la academia se analizó la Academia de Baile Fusión Dance, ubicada en Heredia, Corpóreo Arte y Movimiento, también en Heredia, y Boreal localizada en Barva . Estas tres academias y la que se podría establecer en un futuro mediante esta investigación, tienen un servicio que ofrecen en común y es el baile, esa es su oferta, caracterizada porque entre estas tres academias ofrecen los siguientes tipos de baile: salsa, bachata, merengue, danza contemporánea y danza artística.

Boreal es una academia de mucha trayectoria con amplio espacio y que se dedica principalmente a ofrecer tipos de baile más enfocados en lo moderno como lo son ballet, *pole dance*, danza creativa, *baby dance* entre otros; sin embargo, al ser la más grande entre las tres academias analizadas, es la más cara, en el análisis de precios se detallará esta información. Esta es la única que se sale del estilo que se desea tener en la que se está proyectando, ya que se pretende que esta brinde tanto baile popular como clásico, moderno y artístico. La idea de la creación y apertura de esta academia es llegar a ser mejor que Boreal con respecto al espacio y la atención al cliente en lo cual es muy estratégica. Sin embargo, al iniciar el proyecto de la academia en cuestión el espacio es bastante pero no suficiente por lo cual se debe ser estratégico con la ubicación.

4.4 Análisis de precios

Como se mencionó el análisis de precios se realizó con base en la investigación a tres academias de baile en Heredia. Se utilizó el método de hacer la consulta como posible comprador del servicio. Manteniendo el análisis con base en las academias: *Fusion dance*, Boreal y Corpóreo Arte y Movimiento.

En cuanto a los precios en *Fusion dance*, la matrícula tiene un costo de ₡10 000. Los precios de cada tipo de baile son: Danza aérea ₡ 20 000 una vez por semana y ₡ 35 000 dos veces a la semana, además el baile popular tiene un costo de ₡16 000 una vez a la semana.

Con respecto a los precios en la Academia Boreal, la matrícula es de ₡15 000. En cuanto a las clases de baile, para cualquier tipo, el precio por una clase a la semana es de ₡ 25 000, por dos veces a la semana es de ₡35 000, por tres veces a la semana es de ₡40 000, si la persona quiere asistir cuatro veces a la semana el precio es de ₡45 000 y, por último, si desea asistir a cinco clases a la semana debe pagar ₡50 000. Los cursos de baile que se imparten son: danza contemporánea, ballet de iniciación, ballet para adultos, ballet clásico, danza expresiva, *hip-hop* para niños y para adultos, danza aérea para niños y adultos, *Pole Intro*, *pole fit* y *yoga antigravity*.

Los precios que las personas deben pagar para formar parte de la academia Corpóreo Arte y Movimiento son los siguientes: no se paga matrícula para ningún tipo de baile, si se trata de baile popular el precio una vez por semana es de ₡16 000. La danza artística, ballet clásico jazz y *hip hop* son ₡22 000 por una clase a la semana y si la persona asiste a varias clases se le hace un descuento y solo pagaría ₡34 000 en el caso de la danza contemporánea si lo quieren aprender dos

personas al mismo tiempo si son familia o amigos entre si el costo mensual es de ₡30 000 colones. Esta academia se caracteriza por tener distintos descuentos, pero depende de la cantidad de gente que se incorpore al mismo tiempo o si son familia entre sí.

En el caso de la academia en cuestión se decide que el precio será el siguiente:

No tendrá precio de matrícula.

- Si la persona asiste a una clase una vez por semana, con duración de una hora y media, pagará al mes ₡ 20 000.
- Si llega a dos clases por semana, con duración de una hora y media, pagará al mes ₡24 000.
- Si la persona asiste a tres clases por semana, con duración de una hora y media, pagará al mes ₡28 000.
- Si llega a cuatro clases o más, por semana con duración de una hora y media pagara al mes ₡30 000.

Los precios establecidos están entre los rangos de las academias ya mencionadas. Se pretende que el cliente se sienta a gusto con la academia por esto es que habrá una sala de espera acogedora que haga sentir al cliente en paz, relajado y bien atendido, el trato del servicio al cliente será de excelencia, los usuarios amantes del baile, contarán con una cocina en la cual encontrarán lo necesario si quisieran hacerse un batido, cada aula estará bien equipada, contarán con un patio o jardín en el cual habrá plantas y una fuente de agua y,

sobre todo, en la academia no faltarán la limpieza y el orden, todo esto se explicará con mayor detalle en el estudio técnico.

4.2 Estudio técnico

La observación de dos academias, la entrevista a la dueña de una de las academias de baile ubicada en Heredia y el análisis documental, son los medios que sirvieron de guía para la realización del estudio técnico.

4.2.1 Localización

El local que se pretende alquilar se localiza en la Urbanización Jerez, sobre la calle principal, del Palí de La Aurora 300 metros al norte.

4.2.2 Alquiler del local

El local que se alquilará mide 130 metros cuadrados, y las condiciones en las que se encuentra son las adecuadas para la actividad que se realizará. El costo del alquiler es de ₡ 375.000,00, por metro cuadrado el costo es de ₡ 2.884,00. El depósito solicitado por la dueña es de ₡ 375.000,00.

Según lo que se observó de la Academia de *Fusion Dance* y Corpóreo Arte y Movimiento, el tamaño adecuado se encuentra entre los 115 y 190 metros cuadrados. Además, por ser una academia de baile a la cual asistirán hombres y mujeres, se pretendía que tuviera dos baños y efectivamente el local, cuenta con

esto. El establecimiento posee una cocina para que los clientes puedan tomar agua o hacerse algún batido; una aclaración importante es que la licuadora será parte de los gastos destinados a la iniciación del proyecto, los implementos para el batido cada cliente los aporta. Además de esto el local posee un patio en la parte de atrás.

4.2.3 Aspectos físicos del local

- El local estará pintado en su exterior con un color llamativo, que lo distinga de los demás de la zona.
- Tendrá un rótulo mediano con el nombre de la academia.
- Al ingresar al establecimiento las personas se encontrarán con la recepción de un lado y la sala de espera del otro, las cuales estarán pintadas de color azul turquesa y blanco, ya que estos colores invitan a la paz, relajación, favorece la interacción entre las personas y disminuyen el estrés.
- Posteriormente el cliente se encontrará con las aulas o salones en los que se impartirán las clases de baile. Luego la cocina y el baño de hombres y de mujeres. Además, en la parte de atrás hay un patio el cual se decorará con plantas y macetas, para que las personas respiren aire fresco en caso de que lo deseen.
- El aseo será de gran importancia en la academia, en la parte de atrás del local se destinará un pequeño cuarto para tener los implementos de limpieza adecuados, ya que el concepto que se pretende vender en el

servicio, además de una experiencia agradable, es un aire de frescura y limpieza.

4.2.4 Distribución del local

La academia de baile se segmentará de la siguiente forma: un área para el patio, un espacio para el cuarto de limpieza, otra para la cocina, dos baños (uno para hombres y otro para mujeres), la zona para tres aulas o salones en los cuales se impartirán las clases de baile, el área de recepción y, por último, la de espera.

El local ya cuenta con los siguientes espacios y mediciones.

El área del patio mide 1,65 metros de ancho por 4,95 metros de largo.

La zona de la cocina mide 1,90 metros de ancho por 2,50 metros de largo.

El área de cada baño mide 1,90 metros de ancho por 1,25 de largo.

Las divisiones de las aulas, el cuarto de limpieza, la recepción y la sala de espera son parte de los gastos de inversión en remodelación, para los cuales se le consultó a un constructor el precio de mano de obra y materiales y con respecto a la consulta se decide que se destinará para esto: ₡ 6.500.000,00.

Ya que para la realización de cada aula se necesitarán seis paredes, seis puertas y seis ventanas, para el cuarto de limpieza se deben construir dos paredes y una puerta, y por último para la división de la recepción y la sala de espera son tres paredes y tres puertas.

Como se mencionó la academia constará de tres aulas con las siguientes mediciones: una de 8 metros de ancho por 2,50 metros de largo, otra de 6 metros

de ancho por 2,50 metros de largo, y otra de 6 metros de ancho por 5 metros de largo.

La recepción y la sala de espera estarán ubicadas una al lado de otra y la primera se ubicará en un espacio que antes le correspondía a una oficina y el tamaño sería de 2,50 metros de ancho por 2 metros de largo. La sala de espera estará ubicada en un espacio que anteriormente se le destinaba a la entrada o cochera cuya medición es de 2,50 metros de ancho por 3 metros de largo.

4.2.5 Mobiliario y equipo

Según las observaciones realizadas y las anotaciones pertinentes, las cuales se encuentran en los anexos, se determinó el siguiente mobiliario para cada área:

4.2.5.1 Mobiliario y equipo para el área de recepción

- Escritorio
- Silla del escritorio
- Computadora
- Caja registradora
- Talonario de facturas personalizadas
- Ampo
- Paquete de hojas rayadas
- Lapiceros
- Corrector
- Teléfono inalámbrico

- Cuadro decorativo con enfoque en motivar a los clientes con el baile
- Cuadro decorativo que tenga con beneficios del baile
- Pintura

Se pretende que la impresión que la academia brinde sea de calidad; sin embargo, desde la sencillez y la simpleza, el objetivo en este apartado es que las personas se sientan cómodas, que la academia les inspire frescura, limpieza, orden y sobre todo que al entrar lo que deseen sea bailar. El área de recepción es la cara de la academia por eso se tratará con rigurosidad el enfoque de frescura y limpieza. El cuadro decorativo que motive a los clientes al baile tendrá la siguiente frase: Bailar más, preocuparse menos.

4.2.5.2 Mobiliario y equipo para la sala de espera

- Sillón grande
- Televisor pantalla plana pequeño
- Mesa de 52 centímetros de ancho por 95 centímetros de largo.
- Paquetes de refresco natural.
- Galletas
- Dispensador de refresco.
- Vasos.
- Ventilador
- Pintura

Con la sala de espera lo que se pretende es que sea lo más agradable posible a quienes deben esperar a alguien que se encuentra recibiendo su clase de baile, o bien a quien deba esperar a que se imparta la clase a la cual se matriculó. Es por esto que se amueblará de forma que las personas se sientan cómodas. Por lo tanto, se ubicará un sillón grande, el televisor pantalla plana pequeño para que las personas tengan un medio de distracción mientras esperan, además se les ofrecerá la conexión a internet gratis. También pueden tomar refresco y comer una galleta, si así lo desean. El objetivo es que se sientan como en la comodidad de su hogar.

4.2.5.3 Mobiliario y equipo para cada salón de baile

En cada salón de baile se instalará:

- Tres espejos grandes (del margen de la pared) ubicados cada uno en una pared.
- Bocinas amplificadas con USB y SD y *bluetooth*
- Estante grande en el que los clientes puedan establecer sus pertenencias.
- Reloj de pared.
- Tapetes de hacer ejercicio, *body fit* 3 mm de grosor (para el calentamiento)
- Jarrón para meter confites
- Bolsas grandes de confites.
- Pintura

Se pretende establecer tres espejos grandes del margen de tres paredes, para que las personas puedan observarse al bailar desde distintos ángulos, esto le

permitirá conocer los aspectos que tienen que mejorar en distintas partes de su cuerpo, al bailar. Se comprará un equipo de sonido pequeño, que tenga la capacidad de dar suficiente sonido para una clase de baile en un salón. Este tendrá la facilidad de que los profesores puedan conectar su llave maya o el celular donde tengan la música que deseen utilizar para dar la clase.

El estante constará de 10 espacios separados, para guardar los bolsos o pertenencias de los clientes. En cuanto al reloj de pared, en cualquier tipo de evento donde se tenga el tiempo determinado para cada actividad es necesario un reloj; sin embargo, los profesores tendrán la instrucción de no fijarse en su reloj de mano, esto para no distraer al alumno, así que para calcular el tiempo se establecerá un reloj grande.

Las alfombras para hacer ejercicio son importantes debido a que para bailar es necesario un calentamiento previo, para que la salud del profesor y del alumno no se vea afectada. Muchos de los ejercicios de calentamiento se realizan en el piso, evidentemente si no se llevan a cabo con los implementos necesarios también afectaría la salud de los alumnos, y el objetivo es que ellos terminen cada clase satisfechos.

Por último, el jarrón lleno de confites se tendrá en cada salón de clase. Es importante aclarar que no toda debilidad, descomposiciones, desmayos o mareos se alivian con confites pero sí ayuda a mantenerse en pie mientras se le da la atención necesaria. No se tendrán pastillas, ya que la academia no quiere responsabilizarse en caso de alguna alergia a un medicamento u otros inconvenientes.

4.2.5.4. Mobiliario y equipo para el área de cocina

- Licuadora
- Paños de cocina
- Pintura
- Tazas
- Paquete de vasos grandes
- Paquete de cuchillos
- Tabla para picar frutas o verduras
- Jabón de cocina
- Esponjas para la cocina
- Paquetes de cuatro cucharas

4.2.5.5 Mobiliario y equipo para cada baño

- Perchero
- Espejo
- Basurero
- Paño para secarse las manos
- Paquetes de papel higiénico
- Paquetes de jabón de manos
- Dispensador de jabón
- Pastillas aromáticas para el baño
- Toallas y protectores femeninos en el caso del baño de mujeres.
- Pintura

4.2.5.6 Mobiliario y equipo para el área de limpieza

- Palo de piso para limpiar
- Paños para limpiar el piso
- Galón de desinfectante
- Paquetes de cera
- Paquetes de limpiador de vidrio
- Escoba
- Pala
- Pintura

4.2.5.7 Mobiliario y equipo para el área del patio

En el área del patio se incorporará cuatro macetas y una pequeña fuente de agua.

4.2.5.8 Costos de mobiliario y equipo

Cuadro 15. Mobiliario y equipo para la academia de baile, valor absoluto en colones

Área determinada	Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Recepción	Escritorio	1	₡ 121.900,00	₡ 121.900,00
	Silla del escritorio	1	₡ 45.990,00	₡ 45.990,00
	Computadora	1	₡ 209.990,00	₡ 209.990,00
	Caja registradora	1	₡ 175.000,00	₡ 175.000,00
	Ampo	1	₡ 2.190,00	₡ 2.190,00
	Talonarios de 50 facturas	4	₡ 6.000,00	₡ 24.000,00
	Papel para la caja registradora	4	₡ 600,00	₡ 2.400,00
	Paquete de hojas rayadas	2	₡ 990,00	₡ 1.980,00
	Paquete	2	₡ 990,00	₡

	con cuatro lapiceros			1.980,00
	Corrector	1	₪ 1.040,00	₪ 1.040,00
	Teléfono inalámbrico	1	₪ 31.990,00	₪ 31.990,00
	Cuadro decorativo	1	₪ 25.000,00	₪ 25.000,00
	Cuadro decorativo con los beneficios del baile	1	₪ 25.000,00	₪ 25.000,00
	Basurero	1	₪ 7.295,00	₪ 7.295,00
	Galón de pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
	Total del área de recepción			₪ 685.095,00
Sala de espera	Sillón grande	1	₪ 239.000,00	₪ 239.000,00
	Televisor pantalla plana pequeño 32 pulgadas	1	₪ 219.990,00	₪ 219.990,00
	Mesa de 52 centímetros de ancho por 95 centímetros de largo.	1	₪ 139.000,00	₪ 139.000,00
	Paquetes de refresco	120	₪ 175,00	₪ 21.000,00
	Dispensador	2	₪ 3.000,00	₪ 6.000,00
	Hielera	1	₪ 19.990,00	₪ 19.990,00
	Vasos medianos	160	₪ 300,00	₪ 48.000,00
	Paquete de servilletas	6	₪ 325,00	₪ 1.950,00
	Ventilador	1	₪ 18.950,00	₪ 18.950,00
	Paquetes de galletas	24	₪ 1.550,00	₪ 37.200,00
	Basurero	1	₪ 7.295,00	₪ 7.295,00
	Galón de pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
		Total del área de la sala de espera		
Primer salón de baile	Espejos grandes	3	₪ 134.777,00	₪ 404.331,00
	Bocinas amplificadas con USB y SD	1	₪ 59.800,00	₪ 59.800,00

	<i>y bluetooth</i>			
	Estante grande	1	₪ 90.990,00	₪ 90.990,00
	Reloj de pared.	1	₪ 14.990,00	₪ 14.990,00
	Tapetes de hacer ejercicio, <i>body fit</i> 3 mm de grosor	10	₪ 5.900,00	₪ 59.000,00
	Jarrón para meter confites	1	₪ 1.990,00	₪ 1.990,00
	Bolsas grandes de confites.	4	₪ 2.850,00	₪ 11.400,00
	Galón de pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
	Total del área del primer salón de baile			₪ 651.841,00
Segundo salón de baile	Espejos grandes	3	₪ 134.777,00	₪ 404.331,00
	Bocinas amplificadas con USB y SD <i>y bluetooth</i>	1	₪ 59.800,00	₪ 59.800,00
	Estante grande	1	₪ 90.990,00	₪ 90.990,00
	Reloj de pared.	1	₪ 14.990,00	₪ 14.990,00
	Tapetes de hacer ejercicio, <i>body fit</i> 3 mm de grosor	10	₪ 5.900,00	₪ 59.000,00
	Jarrón para meter confites	1	₪ 1.990,00	₪ 1.990,00
	Bolsas grandes de confites.	4	₪ 2.850,00	₪ 11.400,00
	Galón de pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
	Total del área del segundo salón de baile			₪ 651.841,00
Tercer salón de baile	Espejos grandes	3	₪ 134.777,00	₪ 404.331,00
	Bocinas amplificadas con USB y SD <i>y bluetooth</i>	1	₪ 59.800,00	₪ 59.800,00
	Estante grande	1	₪ 90.990,00	₪ 90.990,00
	Reloj de pared.	1	₪ 14.990,00	₪ 14.990,00
	Tapetes de hacer ejercicio, <i>body fit</i> 3 mm de grosor	10	₪ 5.900,00	₪ 59.000,00

	Jarrón para meter confites	1	₺ 1.990,00	₺ 1.990,00
	Bolsas grandes de confites.	4	₺ 2.850,00	₺ 11.400,00
	Galón de pintura	1	₺ 9.340,00	₺ 9.340,00
	Total del área del tercer salón de baile			₺ 651.841,00
Cocina	Licudadora	1	₺ 19.900,00	₺ 19.900,00
	Paños de cocina	3	₺ 390,00	₺ 1.170,00
	Pintura	1	₺ 9.340,00	₺ 9.340,00
	Tazas	10	₺ 600,00	₺ 6.000,00
	Paquete de cuchillos	1	₺ 3.900,00	₺ 3.900,00
	Tabla para picar frutas o verduras	1	₺ 2.000,00	₺ 2.000,00
	Jabón de cocina	2	₺ 600,00	₺ 1.200,00
	Espónja para la cocina	6	₺ 1.790,00	₺ 10.740,00
	Basurero	1	₺ 7.295,00	₺ 7.295,00
	Paquetes de cuatro cucharas	2	₺ 1.000,00	₺ 2.000,00
		Total del área de cocina		
Baño de mujeres	Perchero	1	₺ 14.950,00	₺ 14.950,00
	Espejo	1	₺ 3.900,00	₺ 3.900,00
	Basurero	1	₺ 7.295,00	₺ 7.295,00
	Paño para secarse las manos	1	₺ 1.590,00	₺ 1.590,00
	Paquetes de papel higiénico	6	₺ 2.115,00	₺ 12.690,00
	Paquetes de jabón de manos	4	₺ 525,00	₺ 2.100,00
	Dispensador de jabón	1	₺ 900,00	₺ 900,00
	Pastillas aromáticas para el baño	6	₺ 640,00	₺ 3.840,00
	Toallas y protectores femeninos	4	₺ 2.080,00	₺ 8.320,00

	Pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
	Paño multiusos	1	₪ 1.600,00	₪ 1.600,00
	Total del área del baño de mujeres			₪ 66.525,00
Baño de hombres	Perchero	1	₪ 14.950,00	₪ 14.950,00
	Espejo	1	₪ 3.900,00	₪ 3.900,00
	Basurero	1	₪ 7.295,00	₪ 7.295,00
	Paño para secarse las manos	1	₪ 1.590,00	₪ 1.590,00
	Paquetes de papel higiénico	6	₪ 2.115,00	₪ 12.690,00
	Paquetes de jabón de manos	4	₪ 525,00	₪ 2.100,00
	Dispensador de jabón	1	₪ 900,00	₪ 900,00
	Pastillas aromáticas para el baño	6	₪ 640,00	₪ 3.840,00
	Pintura	1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
	Paño multiusos	1	₪ 1.600,00	₪ 1.600,00
	Total del área del baño de hombres			₪ 58.205,00
	Cuarto de limpieza	Palo de piso para limpiar	1	₪ 1.795,00
Paños para limpiar el piso		4	₪ 3.000,00	₪ 12.000,00
Galón de desinfectante		4	₪ 2.480,00	₪ 9.920,00
Paquetes de limpiador de vidrio		6	₪ 2.175,00	₪ 13.050,00
Escoba		1	₪ 1.390,00	₪ 1.390,00
Pala		1	₪ 1.500,00	₪ 1.500,00
Pintura		1	₪ 9.340,00	₪ 9.340,00
Total del área de limpieza				₪ 48.995,00
Patio	Macetas	3	₪ 2.500,00	₪ 7.500,00
	Pequeña fuente de agua	1	₪ 89.800,00	₪ 89.800,00
	Total del área			₪

	del patio			97.300,00
Seguridad	Extintor	1	₡ 25.000,00	₡ 25.000,00
	Total de seguridad			₡ 25.000,00
Total de gastos de inversión en mobiliario				₡ 3.767.903,00

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con las cotizaciones realizadas los días 13, 15 y 24 de abril y el 17 de mayo de 2017

Del cuadro anterior se destaca que la cantidad de cada objeto o insumo, que es posible de variar, se determinó para los dos primeros meses, una vez que se da la apertura de la academia, y solo el costo de la esponja para lavar platos se determinó por año. Este cuadro es uno de los que tienen vital importancia para determinar el monto de la inversión inicial.

4.2.5.8 Servicio públicos

El monto del alquiler del local no toma en cuenta los servicios públicos. De estos los que se necesitarán para el buen funcionamiento de las actividades son: agua, electricidad, teléfono e internet. El local ya cuenta con los servicios de agua y electricidad. La tarifa que se pagara por la electricidad es la de comercio y servicio (0 a 3000 kW). Según la entrevista que se le realizó a la dueña de la Academia *Fusion Dance*, el monto que ella paga por mes para obtener electricidad es aproximadamente ₡ 11.000,00, que toma en cuenta costo de alumbrado público, impuesto de ventas, costo variable combustible energía y tributo al cuerpo de bomberos. La tarifa que se paga para por el servicio del agua es la empresarial económica u ordinaria con alcantarillado, el monto que la dueña de la academia

paga por este servicio es aproximadamente ₡ 34.000,00, este contempla los costos de acueductos, alcantarillado, tarifa hídrica medida, cobro de hidrantes cobro fijo acueductos T07, cobro fijo alcantarillado T07. Por el teléfono e internet se pretende pagar aproximadamente ₡20.000,00 tomando como base que eso es lo que paga la dueña de la academia *Fusion Dance*.

4.2.5.9 Medidas de seguridad

- No se colocará ningún mueble, elemento de decoración, u objeto que obstruya parte de la puerta de salida de ningún aula o baño ni tampoco en la entrada, esto para que en caso de un desastre natural o accidente, las personas no tengan obstáculos al salir de la academia.
- Se adquirirá un extintor de incendio de tipo ABC, ya que es el más eficiente.
- Cada vez que se cierra la academia, se revisará rigurosamente los enchufes de modo que ningún cable esté conectado. Además, se verá que todas las luces se encuentren apagadas.
- Cada vez que por alguna razón el piso esté mojado, se les dará aviso y advertencia a los clientes, y en caso de que en el piso haya agua o alguna sustancia que al pisarla ponga en riesgo la vida de los clientes mediante un resbalón u otros accidentes que pueden ocurrir.
- En cada aula habrá un jarrón con confites en caso de que alguien sienta algún malestar físico, por ejemplo, que se baja la presión, personas que se marean, les dan ganas de vomitar etcétera. Es importante aclarar que los confites no solucionan todas las enfermedades o situaciones de afecciones

en la salud de emergencia. Sin embargo, lo que suele suceder son malestares que con una golosina se alivian.

4.2.5.10 Proceso de venta y servicio al cliente

Los tipos de baile, horarios y precios que se establecerá en la academia, se determinan de acuerdo con los resultados de las encuestas. En el estudio de mercado específicamente en el análisis de precios se determinaron los mismos, dependiendo de las veces que las personas están dispuestas a asistir por mes. En el proceso de venta del servicio, es importante que las personas tengan a su disposición el horario de la academia y en que salón corresponde cada tipo de baile, para lo cual se realizó el siguiente cuadro con el fin de tener una mejor comprensión al respecto:

Tabla 3. Horario de la academia de baile

Día y hora	Tipo de baile	Salón
Lunes		
12:00 p.m. a 1:30 p.m.	Salsa (principiante)	2
	Salsa (intermedio)	1
1:30 p.m. a 3:00 p.m.	Salsa (avanzado)	2
	Bolero	1
3:00 p.m. a 4:30 p.m.	Merengue	2
	Bachata	1
Descanso		
5:00 p.m. a 6:30 p.m.	<i>Belly dance</i> (principiante)	1
	<i>Belly dance</i> (intermedio)	2
	<i>Belly dance</i> (avanzado)	3
6:30 p.m. a 8:00 p.m.	Bachata (principiante)	1
	Bachata (intermedio)	2
	Bachata (avanzado)	3
8:00 p.m. a 9:30 p.m.	Merengue	2
	Salsa	1
	Merengue	1

Martes		
12:00 p.m. a 1:30 p.m.	Danza contemporánea (principiante)	1
	Danza contemporánea (intermedio)	2
1:30 p.m. a 3:00 p.m.	Danza contemporánea (avanzado)	2
	Salsa	1
3:00 p.m. a 4:30 p.m.	Bachata	1
	Merengue	2
Descanso		
5:00 p.m. a 6:30 p.m.	Salsa (principiante)	2
	Salsa (intermedio)	1
	Salsa (avanzado)	3
6:30 p.m. a 8:00 p.m.	Merengue (principiante)	2
	Merengue (intermedio)	1
	Merengue (avanzado)	3
8:00 p.m. a 9:30 p.m.	Bolero	3
	Bachata	1
	Salsa	2
Miércoles		
12:00 p.m. a 1:30 p.m.	Bolero (principiante)	1
	Bolero(intermedio)	2
1:30 p.m. a 3:00 p.m.	Bolero(avanzado)	2
	Salsa	1
3:00 p.m. a 4:30 p.m.	Merengue	2
	Salsa	1
Descanso		
5:00 p.m. a 6:30 p.m.	Bachata (principiante)	1
	Bachata (intermedio)	2
	Bachata (avanzado)	3
6:30 p.m. a 8:00 p.m.	Salsa	1
	Merengue	2
	Salsa	3
8:00 p.m. a 9:30 p.m.	Bachata	2
	Bolero	3
	Salsa	1
Jueves		
12:00 p.m. a 1:30 p.m.	Salsa (principiante)	1
	Salsa (intermedio)	2
1:30 p.m. a 3:00 p.m.	Salsa (avanzado)	1
	Bolero	2
3:00 p.m. a 4:30 p.m.	Merengue	2
	Salsa	1
Descanso		

5:00 p.m. a 6:30 p.m.	<i>Belly dance</i> (principiante)	1
	<i>Belly dance</i> (intermedio)	2
	<i>Belly dance</i> (avanzado)	3
6:30 p.m. a 8:00 p.m.	Bachata (principiante)	1
	Bachata (intermedio)	2
	Bachata (avanzado)	3
8:00 p.m. a 9:30 p.m.	Merengue	2
	Salsa	1
	Merengue	3
Viernes		
12:00 p.m. a 1:30 p.m.	Bolero (principiante)	1
	Bolero (intermedio)	2
1:30 p.m. a 3:00 p.m.	Bolero (avanzado)	2
	Salsa	1
3:00 p.m. a 4:30 p.m.	Danza contemporánea (principiante)	1
	Danza contemporánea (Intermedio)	2
Descanso		
5:00 p.m. a 6:30 p.m.	Danza contemporánea (avanzado)	3
	Salsa (principiante)	2
	Salsa (intermedio)	1
6:30 p.m. a 8:00 p.m.	Salsa (avanzado)	2
	Bachata	3
	Merengue	1
8:00 p.m. a 9:30 p.m.	Bolero	2
	Salsa	1
	Merengue	3
Sábado		
08:00 a.m. a 9:30 a.m.	Salsa (principiante)	2
	Salsa (intermedio)	1
9:30 a.m. a 11:00 a.m.	Salsa (avanzado)	2
	Bolero	3
11:00 a.m. a 12:30 p.m.	Merengue	2
	Bachata	1

Fuente: Elaboración propia, encuesta aplicada el 17, 18 y 22 de abril de 2017.

La adecuada atención al cliente será una de las características principales de la academia, tanto la atención vía telefónica, en línea y personal. El objetivo es que quien ingrese a la academia se sienta como si estuviera en la comodidad de su

casa, en un ambiente aseado y limpio, seguro, y sobre todo acogedor, principalmente en la sala de espera.

4.2.5.11 Gastos mensuales

Los gastos que se contemplaran al mes son los siguientes: alquiler, sueldos, servicios públicos, limpieza y mantenimiento, el refresco, las galletas y los confites.

4.2.5.12 Diseño y publicidad

En el caso del diseño se pretende diseñar un rotulo mediano con el logo de la academia y un eslogan, el logo será el nombre de la academia (BRISA) con colores llamativos y el eslogan será: “Déjate llevar por el baile a una mente sana y cuerpo sano”. El costo del rótulo es de ₡350 000. Por publicidad no se pretende realizar grandes gastos, habrá una página en *Facebook* y un sitio *web*, y se repartirá 250 boletines con la información de la academia para distribuirlos en la zonas cercanas a la academia y en Heredia.

4.3 Estudio administrativo

En este apartado se especificarán aspectos administrativos y organizativos de la empresa, los puestos necesarios para poner en marcha el negocio y los aspectos por tomar en cuenta al momento de reclutarlos.

4.3.1 Nombre de la empresa

La academia se llamará: Academia de baile BRISA. Se elige el nombre con base en los siguientes fundamentos:

- Es un nombre corto y fácil de pronunciar.
- Es fácil de recordar debido a que se puede vincular o relacionar con la brisa del viento.
- El concepto que llevó a que se le pusiera ese nombre es que el baile es una actividad, en la cual no importa si se está aprendiendo o ya se maneja con facilidad, siempre hay que dejarse llevar, tal como la brisa del viento que se deja llevar por su fuerza. En el baile las personas deben escuchar la música, el ritmo que se está bailando y dejarse llevar por él, para provocar el efecto de relajación y des estrés que se pretende obtener.

4.3.1.1 Misión de la empresa

La academia de baile BRISA le brindará la oportunidad de desestresarse, divertirse, hacer ejercicio y aprender, mediante el baile, con el servicio de calidad que le ofrecerán bailarines profesionales y con gran carisma.

4.3.1.2 Visión de la empresa

Crear en la mentalidad de las personas, un concepto nuevo de amor y pasión por practicar o aprender el baile, de modo que eso permita ser una de las academias de preferencia de la población perteneciente a la provincia de Heredia.

4.3.1.3 Valores empresariales

Para la Academia BRISA será de gran importancia los valores que se practiquen dentro de ella, los cuales se verán reflejados en todo el personal de la academia durante el tiempo que estén laborando. Estos estarán en pequeños rótulos distribuidos en las paredes para que también el cliente se familiarice con ellos y los practiquen entre ellos y con sus profesores o guías en el baile. Los valores son los siguientes:

Respeto: Este valor será la base de una relación de cordialidad entre los profesores o guías del baile, la administración de la empresa y los clientes.

Solidaridad: La Academia de baile BRISA, se caracterizara por la ayuda, compañerismo y solidaridad que habrá entre profesores, lo cual se lo transmiten al alumno para que quienes estén en niveles avanzados o tengan mayor habilidad, ayuden y colaboren con quienes se les dificulta más el baile para que, de este modo, no se vea como algo que presiona y estresa a la persona, si no como una actividad que promueve las buenas relaciones y el compañerismo.

Puntualidad: Tanto profesores como estudiantes que formen parte de la academia tendrán la obligación de llegar puntualmente, de acuerdo con la hora pactada, esto debido a que existirá un tiempo reglamentario para cada clase de baile que deberá ser de una hora y treinta minutos. Si el profesor se atrasa deberá reponer los minutos atrasados y si el alumno se atrasa corre por su propio riesgo el hecho de no calentar el cuerpo antes de practicar un baile.

Transparencia y honestidad: Desde el primer día de trabajo de cada colaborador como profesor o guía del baile, se le tratará con total honestidad en cuanto a

aspectos de su importancia como salario, actitudes deseadas durante sus labores, etcétera. Además, se le brindará al cliente honestidad, transparencia desde que ingresa a la academia hasta que se marcha.

Humildad: Este valor es el último, pero no menos importante, contrario a esto, la humildad es el vehículo en el cual se montará la academia camino a la excelencia. Cuando se sabe escuchar con humildad las críticas constructivas o propuestas de mejora por parte de los empleados o de los clientes y se aplican, existen más posibilidades para alcanzar el éxito.

4.3.3. Puestos de trabajo

El concepto de la empresa como ya se mencionó es el de aplicar todos los valores que la distinguirán y el de ser un equipo entre todos los que laboren, sin importar el puesto que tengan. Reconocer que la labor que realiza cada uno es importante y que aporta a que la pequeña empresa crezca.

4.3.3.1 Administrador

Se requiere un administrador, que se encargará del manejo del personal y la organización de la academia. Tendrá que estar al pendiente de cada área de la academia y que todo se encuentre en óptimas condiciones. Deberá supervisar la labor de los profesores y del contador. Además, es quien se encarga de realizar los respectivos pagos de salarios, transferencias o depósitos bancarios para efectos de pago de servicios.

Requisitos para laborar como administrador:

- Estar llevando la carrera de administración de empresas en nivel avanzado.
- Ser ordenado, una persona organizada.
- Poseer características de liderazgo.
- Estar dispuesto a cumplir con el concepto de la empresa de aplicar los valores mencionados, tanto con los clientes como con los demás empleados que forman parte del equipo de trabajo.

4.3.3.2 Contador

El contador trabajará por servicios profesionales, ya que solo laborará para la academia una vez al mes y no cumplirá con un horario específico. Realizará la contabilidad de la academia, y tendrá la responsabilidad de pagar las declaraciones tributarias cuando corresponda.

Requisitos para laborar como contador:

- Tener una carrera de contabilidad o cursos técnicos contables en los cuales haya recolectado el conocimiento suficiente para llevar la contabilidad de la academia.
- Ser transparente y responsable.

4.3.3.3 Recepcionista

Se requiere de un encargado de recepción, que se responsabilice de: atender las llamadas que ingresen a la academia y dar la información pertinente con respecto a las clases que se imparten, horarios y costos, a quienes la deseen obtener. Además, manejará la pequeña caja chica que habrá y el dinero que ingrese a la academia por parte de los clientes de primer ingreso o regulares. Además, también deberá recibir a todo aquel que personalmente vaya a la academia a obtener información.

Su horario será de 1:00 p.m. a 9:00 p.m., de lunes a viernes.

Requisitos para laborar como recepcionista:

- Tener experiencia como recepcionista o secretaria.
- Estar dispuesto a cumplir con el concepto de la empresa de aplicar los valores mencionados tanto con los clientes como con los demás empleados que forman parte del equipo de trabajo.
- Atender con eficiencia y paciencia a los clientes.

4.3.3.4 Cinco profesores o instructores de baile

En la academia de baile se requerirá de cinco profesores o guías del baile. Se pretende que tengan la habilidad y profesionalismo de bailar distintos ritmos de baile.

Requisitos para laborar como profesores o guías de baile en la academia:

- Ser una persona con características como amabilidad, servicio, paciencia y carisma.
- Estar comprometido con el concepto de la empresa
- Que disfrute de dar clases o ser guía de baile.
- Poseer conocimientos profesionales sobre el baile o los ritmos de baile de su especialidad.
- Tener experiencia de un año o más.

El horario será de medio tiempo. Unos trabajarán en el medio tiempo comprendido entre: 12:00 p.m. a 4:30 p.m. y otros lo harán en el medio tiempo de la noche, que corresponde entre 5:00 p.m. a 9:30 p.m.

4.3.5 Estructura organizativa

La estructura inicial de la empresa se ve representada en el siguiente organigrama:

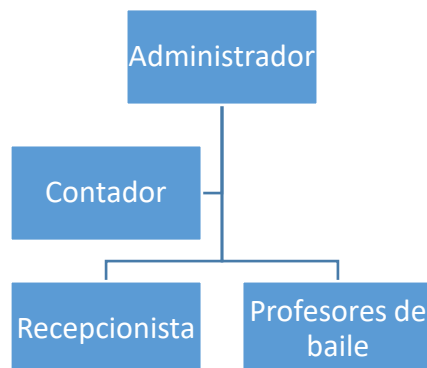


Figura 1. Organigrama de la Academia de baile BRISA

Fuente: Elaboración propia

4.3.6 Horas estimadas de labor

Cuadro 16. Planilla semanal estimada en horas de trabajo

Puesto	Cantidad de trabajadores	Jornada mixta	
		Horas ordinarias	Horas extra
Administrador	1	48	
Profesor (a) de baile	5	24	
Secretaria	1	48	

Fuente: Elaboración propia con base en documentación.

4.3.7 Costos administrativos

Estos costos toman en consideración los siguientes aspectos:

- Salario del personal
- Las cargas patronales estas corresponden a un 26,33% sobre los salarios que se pagan mensualmente. Se toman en cuenta instituciones como Caja Costarricense del Seguro Social, Instituto Mixto de Ayuda Social, Banco Popular, entre otras.
- También dentro de estos costos se encuentran las provisiones, para no tener que desembolsar al final de año el aguinaldo de los trabajadores o cesantía en caso de ser necesario, si no que al tener provisiones se disminuye el impacto en las utilidades. Las provisiones de aguinaldo y

cesantía son del 8,33% del salario mensual y las de vacaciones son del 4,17%.

- Otro aspecto importante es la póliza de riesgos de trabajo que es otorgada por el Instituto Nacional de Seguros. Para esto se visitó la Institución a su sede en Heredia para solicitar la información pertinente. La información que se adquirió fue la siguiente: Para la estimación del pago de la póliza, se multiplica el monto del salario por 13,20 esto para anualizarla, lo que resulte de esto se multiplica por el factor de riesgo o la tarifa que las mismas funcionarias del Instituto dan de acuerdo con la actividad de la empresa, cabe destacar que después de explicarles a dos de ellas el propósito de la academia, informaron que la actividad a la que corresponde la academia es la numero 8090 y está en la categoría de “enseñanza de adultos y otros tipos de enseñanza” y luego de valorar los trabajadores que laborarían en la academia resolvieron que la tarifa es de 0,44%. La póliza se puede pagar trimestral, semestral o anualmente.
- Al contador se le pagará por servicios profesionales, y por esta causa no se le calculan ni cargas patronales ni póliza.

Para tener una amplia comprensión de lo escrito, a continuación, un cuadro que detalla la estimación de estos costos. Cabe destacar que se trabajará con los salarios mínimos consultados en la página *web* del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y también vía telefónica que se consultó para evacuar dudas.

Cuadro 17. Cálculo de la estimación de la póliza mensual del INS

Puesto	Salario mensual	Póliza de riesgo anual 13,20	Factor de riesgo anual 0,44%	Estimación de póliza del INS mensual
Administrador	₡ 470.000,00	₡ 6.204.000,00	₡ 27.297,60	₡ 2.274,80
Instructor de baile 01	₡ 130.528,92	₡ 1.722.981,74	₡ 7.581,12	₡ 631,76
Instructor de baile 02	₡ 130.528,92	₡ 1.722.981,74	₡ 7.581,12	₡ 631,76
Instructor de baile 03	₡ 108.774,10	₡ 1.435.818,12	₡ 6.317,60	₡ 526,47
Instructor de baile 04	₡ 108.774,10	₡ 1.435.818,12	₡ 6.317,60	₡ 526,47
Instructor de baile 05	₡ 108.774,10	₡ 1.435.818,12	₡ 6.317,60	₡ 526,47
Secretaria	₡ 331.526,42	₡ 4.376.148,74	₡ 19.255,05	₡ 1.604,59
Total de la estimación de la póliza anual y mensual			₡ 80.667,69	₡ 6.722,31

Fuente: Elaboración propia, con base en información obtenida vía personal y digital del Instituto Nacional de Seguros y documentación del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Cuadro 18. Estimación de los costos administrativos por mes

Puesto	Salario mensual	Cargas patronales 26,33%	Aguinaldo 8,33%	Vacaciones 4,17%	Cesantía 8,33%	Póliza mensual del INS	Total mensual
Administrador	₡470.000,00	₡123.751,00	₡39.151,00	₡19.599,00	₡39.151,00	₡ 2.274,80	₡693.926,80
Instructor de baile 01	₡130.528,92	₡ 34.368,26	₡10.873,06	₡5.443,06	₡10.873,06	₡ 631,76	₡192.718,12
Instructor de baile 02	₡130.528,92	₡34.368,26	₡10.873,06	₡5.443,06	₡10.873,06	₡ 631,76	₡192.718,12
Instructor de baile 03	₡108.774,10	₡ 28.640,22	₡9.060,88	₡4.535,88	₡9.060,88	₡ 526,47	₡160.598,43
Instructor de baile 04	₡108.774,10	₡ 28.640,22	₡9.060,88	₡4.535,88	₡9.060,88	₡526,47	₡160.598,43
Instructor de baile 05	₡ 108.774,10	₡28.640,22	₡9.060,88	₡4.535,88	₡9.060,88	₡ 526,47	₡160.598,43
Secretaria	₡331.526,42	₡87.290,91	₡27.616,15	₡13.824,65	₡ 27.616,15	₡ 1.604,59	₡ 489.478,87
Total	₡1.388.906,56	₡365.699,10	₡115.695,92	₡57.917,40	₡115.695,92	₡6.722,31	₡2.050.637,20
El contador trabaja por servicios profesionales por lo tanto no se le calcula cargas patronales, provisiones ni póliza							₡150.000,00
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS MENSUALES							₡2.200.637,20

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional de Seguros, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y la Caja Costarricense de Seguro Social.

4.3.8 Análisis FODA

El análisis FODA forma parte del estudio administrativo, esto es una herramienta para conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, a las que el negocio se enfrenta cuando ya se está llevando a cabo o a las que se podría enfrentar, en caso de que se llegue a poner en marcha y este análisis forme parte de la planificación.

4.3.9 Fortalezas

- La mayoría de los encuestados son de clase media- alta, lo cual permite que puedan satisfacer una necesidad de entretenimiento y salud, pagando el precio establecido por cada clase.
- En la Academia de baile BRISA no se limitará a brindar solo el servicio del baile, sino que además se proporcionará el servicio de un acogedora sala de espera para quienes lleguen de acompañantes con los clientes directos del baile, esta sala de espera contará con un cómodo sillón, un televisor, conexión *wifi*, un dispensador de refresco y paquetes de galletas.

4.3.10 Oportunidades

- En la zona de La Aurora de Heredia no existe competencia directa, esto es que no hay otra academia de baile en esta zona, lo cual le da la

oportunidad a la Academia de baile BRISA, de posicionarse en la mente del consumidor de este servicio.

4.3.11 Debilidades

- A pesar de que el local posee el espacio necesario para satisfacer la demanda que reveló la encuesta, no es lo suficientemente amplio si la demanda llega a aumentar en gran cantidad.

4.3.12 Amenazas

- En las zonas cercanas, no existe una academia de baile; sin embargo, hay dos gimnasios, en los cuales se imparten clases de zumba y *cardio dance*, afortunadamente según la encuesta estos dos bailes no son los preferidos de los encuestados; sin embargo, una posible amenaza es que al saber que se estableció la academia de baile, en los gimnasios se comiencen a dar más clases de distintos tipos de baile, a modo de competir con la academia.

4.4. Estudio legal

Para la ejecución de este estudio, se realizó una entrevista a la abogada y notaria Lourdes Vindas Carballo, quien está especializada en Derecho Administrativo. Gracias a la entrevista se obtuvo toda la información pertinente en términos legales para establecer un negocio de cualquier índole. Además, facilitó información sobre los costos del proceso legal y tramitología, ya que en caso de

que la academia fuera factible de realizar en los demás estudios, ella sería la abogada y notaria que brindaría sus servicios para que la academia sea legalmente factible.

4.4.1 Obtención de personería jurídica mediante la creación de una sociedad.

Para establecer un negocio en Costa Rica, es importante adquirir una personería jurídica, se puede realizar mediante la creación de una sociedad anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada.

4.4.1.1. Registrarse como sociedad anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Una de las preguntas que se le realizó a la abogada y notaria especializada en Derecho Administrativo fue enfocada en conocer la estructura jurídica más conveniente para establecer una academia de baile. Ella advirtió que existen dos importantes estructuras: la sociedad anónima y la Sociedad de Responsabilidad Limitada. A continuación, un cuadro comparativo entre ambas:

Tabla 4. Sociedad anónima vs Sociedad de Responsabilidad Limitada

Sociedad anónima	Sociedad de Responsabilidad Limitada
Una sociedad anónima se constituye por medio de escritura pública.	Una Sociedad de Responsabilidad Limitada se constituye por medio de escritura pública.

<p>Con respecto al capital social, en este caso se divide en acciones comunes o nominativas y se puede tener capital en colones o en moneda extranjera.</p>	<p>El capital social se constituye por cuotas nominativas, solo se puede tener en colones.</p>
<p>Se administra por una junta administrativa, que la conforman: presidente, secretario y tesorero. Estos pueden ser los mismos socios o no.</p>	<p>En este caso se administra por uno o varios agentes o subgerentes, de la misma forma de la Sociedad Anónima pueden ser parte de los socios o no.</p>
<p>Se debe publicar un edicto en La Gaceta únicamente una vez.</p>	<p>Se debe publicar un edicto en La Gaceta únicamente una vez.</p>
<p>Esta debe contar con tres libros: Tres legas, que corresponde al registro de accionistas, asamblea de socios y asamblea de junta directiva. Tres libros contables que son: De inventario y balance, mayor y diario.</p>	<p>Solo debe tener el Acta de Asamblea de Cuotistas y el libro de Registro de Cuotistas</p>
<p>En el nombre que se establece para sociedad, al final se debe añadir "sociedad anónima" o abreviado que sería S.A</p>	<p>En el nombre que se estableció como este tipo de sociedad, al final se le debe incluir "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o se puede solo "Limitada" también se puede escribir con la abreviatura S.R.L. o Ltda.</p>
<p>De la representación judicial y extrajudicial, se encarga el presidente, este tiene facultades de apoderado generalísimo sin</p>	<p>La representación judicial y extrajudicial está a cargo del gerente, este también tiene facultades de apoderado</p>

límite de suma e incluso puede otorgar poderes generales a otras personas.	generalísimo sin límite de suma. Además, puede otorgar el poder general a otras personas.
--	---

Fuente: Entrevista a la abogada y notaria Lourdes Vindas Carballo

Ahora bien, una vez explicados los aspectos más importantes acerca de los tipos de sociedades para la estructura legal de una empresa, la abogada recomendó utilizar la sociedad anónima, y las razones que brindó son las siguientes: es más segura, más responsable, tiene apertura en el medio comercial, facilidad para la contratación, tributariamente se necesita una figura que respalde y además el cliente tiene certeza de que la empresa existe.

4.4.1.2 Requisitos para la constitución de una sociedad anónima

En el Código de Comercio de Costa Rica, específicamente en el artículo 18, se establecen los requisitos para la constitución de una sociedad. Como se mencionó, se realiza por medio de la escritura pública, hecha por un notario público, y esta debe contener lo siguiente:

- a) Lugar y fecha en que se celebra el contrato (día y lugar donde se va a crear la empresa);
- b) Nombre, apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan (de los socios que van a crear la empresa);
- c) Clase de sociedad que se constituye; (sociedad anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada)

- d) Objeto que persigue (a que se va a dedicar, tipo de negocio);
- e) Razón social o denominación (nombre que desean ponerle a la sociedad);
- f) Duración y posibles prórrogas (cantidad de años que desean que la sociedad exista, por lo general se utilizan 99 años)
- g) Monto de capital social (monto de dinero con el que van a crear el negocio);
- h) Domicilio de la sociedad: (Lugar donde va a estar el negocio)
- i) Forma de administración y facultades de los administradores;
- j) Nombramiento de los administradores, con indicación de los que hayan de tener la representación de la sociedad con su aceptación, si fuere del caso.
- k) Nombramiento de un agente residente que cumpla con los requisitos de: ser abogado, tener oficina abierta en territorio nacional, poseer facultades suficientes para atender notificaciones judiciales y administrativas en nombre de la sociedad cuando ninguno de sus representantes tenga su domicilio en el país.
- l) Modo de elaborar los balances y de distribuir las utilidades o perdidas entre los socios
- m) Estipulaciones sobre la reserva legal, cuando proceda.
- n) Casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
- o) Bases para practicar la liquidación de la sociedad
- p) Modo de proceder a la elección de los liquidadores.
- q) Cualquier otra convención en que hubieren consentido los fundadores.

4.4.1.3 Costos honorarios del notario, timbres y edicto por constitución de una sociedad

Cuadro 19. Desglose de gastos legales

ACTO: Constitución de Sociedad Mercantil	
Desglose monto de timbres	
DESCRIPCIÓN	VALOR
TIMBRE DE REGISTRO NACIONAL	₡42,227.50
TIMBRE DE ARCHIVO NACIONAL	₡10.00
TIMBRE FISCAL	₡12.50
TIMBRE DE EDUCACIÓN Y CULTURA	₡750.50
TOTAL:	₡43000.00

Fuente: Abogada y Notaria, Lourdes Vindas Carballo

Cuadro 20. Honorarios del notario

Honorarios del notario	
DESCRIPCIÓN	VALOR
HONORARIOS	₡150,000.00
TOTAL:	₡150,000.00
Pago del edicto	
DESCRIPCIÓN	VALOR
PUBLICACIÓN EDICTO EN LA GACETA	₡7,000.00
TOTAL:	₡7,000.00

Fuente: Abogada y Notaria, Lourdes Vindas Carballo

El monto total en timbres, que proporcionó la abogada es de 200 000 colones.

El ámbito legal se relaciona con la tramitología, ya que sin los permisos de distintas entidades no se podría establecer legalmente la empresa. Por lo tanto, el primer paso, según lo expresó la abogada en la entrevista, es:

4.4.2 Inscripción de la marca y nombre comercial

Para esto se deben completar los formularios número RPI-1 (MARCAS) y formulario RPI-03 (NOMBRE COMERCIAL). Estos no poseen ningún costo, ya que el Registro Nacional se los brinda al usuario gratis. Una vez que los formularios están completados con la información pertinente, los debe autenticar un abogado o notario, el monto de honorario para este tipo de inscripciones según el arancel de honorarios de abogados y notarios en el artículo 13 , corresponde a un monto de ciento sesenta y cinco mil colones cada uno, es decir que si se pretende escribir tanto la marca como el nombre comercial el costo es de trecientos treinta mil colones; sin embargo, para este caso solo sería el nombre comercial, por lo tanto el costo para la inscripción de nombre comercial de la academia es de ciento sesenta y cinco mil colones. Se debe publicar el edicto en La Gaceta, tomando en cuenta que esto tiene un costo elevado de setenta mil colones por letra que se desee publicar.

4.4.3 Inscripción de una sociedad como patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social

Otro de los aspectos que se resalta en la legislación de Costa Rica, para poder llevar a cabo un negocio con sus respectivos empleados, es contribuir al régimen de seguridad social. Para esto se debe inscribir en las oficinas de la Caja Costarricense de Seguro Social y completar un formulario facilitado por esta, o bien se puede hacer en línea, pero no tiene ningún costo; además el trámite es gratis, pero debe realizarlo el representante de la sociedad.

La Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), habilito mediante su página en internet la solicitud de inscripción patronal para que los patronos no tuvieran que incurrir en tiempo y gastos en traslado a sucursales u oficinas centrales de la CCSS. Por medio del sitio de internet www.ccss.sa.cr en la sección de servicios en línea en aplicaciones con firma digital, el patrono que tenga que hacer la solicitud de inscripción ingresa por medio de su firma digital, y mediante el módulo creado para esto podrá fácilmente realizar la operación. Una vez en la plataforma el patrono tiene que seguir las instrucciones y brindar los datos de la empresa y de quienes laborarán en ella , así se realizará la primera planilla; cuando este proceso es finalizado el patrono recibirá una confirmación en formato PDF y un numero de solicitud para el seguimiento. Ahora bien, cuando el sistema de la CCSS recibe la solicitud en la sucursal que le corresponde al patrono, por ubicación geográfica, se envía a un inspector, el cual realizará una revisión correspondiente de la empresa que remitió la inscripción patronal para que de esta forma quede de manera formal inscrita en la Caja Costarricense de Seguro Social.

Los documentos que se deben presentar para la inscripción son los siguientes:

- Solicitud de inscripción ante CCSS como patrono jurídico (original)
- Escritura de constitución (copia simple)
- Certificación de personería jurídica (original)
- Factura de electricidad del lugar donde se va a recibir la planilla (original + copia simple).
- Documento de identidad (copia simple).

Es obligación del patrono:

- Asegurar a los trabajadores en un periodo de ocho días a partir del momento de contratación.
- Presentar a la Caja Costarricense de Seguro Social una planilla con la información del mes finalizado en los tres primeros días del mes.
- Debe hacer el pago que establece la CCSS en la fecha que se le indique.

4.4.4 Inscripción de la persona jurídica en el INS

Para este proceso se debe llenar un formulario que aporta el Instituto Nacional de Seguros, es gratuito y el trámite tiene que ser realizado por el representante de la empresa. Como se expresa en la página oficial del Instituto Nacional de Seguros, todo cargo o puesto de cualquier índole tiene su propio riesgo, por lo tanto, en Costa Rica todo trabajador tiene el derecho de que su patrono le dé protección con un Seguro de Riesgos de Trabajo del INS. Además, como lo advierte el Título IV del Código de Trabajo en su artículo 193, establece como una obligación del patrono la suscripción de este seguro para proteger a los trabajadores, este seguro se debe suscribir desde antes de que el negocio se ponga en marcha. Esta póliza les da protección a los trabajadores que corren algún riesgo en sus labores, y por esto les brinda asistencia médico-quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y rehabilitación que necesitan para volver con normalidad o lo más cercano, a sus labores diarias; además, esta Póliza de Riesgo de Trabajo le ofrece un subsidio económico mientras que se está en el periodo de incapacidad temporal y una indemnización en caso de incapacidad permanente o muerte por un riesgo de trabajo.

Para obtener la póliza de riesgos del trabajo como persona jurídica se debe suministrar la siguiente información y documentación en la sede del Instituto de Seguro Social más cercana.

- Ficha de atención, que se obtiene a la entrada de la oficina de aseguramiento.
- Formulario información de cliente persona jurídica (original).
- Formulación de suscripción de póliza de riesgos del trabajo (original)
- Factura de servicios públicos (copia simple), se puede presentar recibos de electricidad, agua o teléfono, tanto del representante legal como de la persona jurídica.
- Certificación de personería jurídica.
- Documento de identidad (original), cédula de identidad, residencia o pasaporte del representante legal.
- El patrono deberá presentar una planilla con el nombre y apellidos de los trabajadores, días y horas laboradas y salarios devengados, al Instituto Nacional de Seguros.

4.4.5 Inscripción de una sociedad o persona física ante el Ministerio de Hacienda

El primer paso es completar el formulario D-140, este es gratuito e incluso se facilita en la página *web* del Ministerio de Hacienda, solo se debe imprimir. Una vez que se ha completado la información que se solicita en el formulario, este

tiene que ser autenticado por un abogado, el costo de esto es de dieciséis mil quinientos colones.

En la página *web* del Ministerio de Hacienda, específicamente en el apartado: Declaración de inscripción, modificación de datos, des inscripción en el Registro Único Tributario, se detalla lo siguiente:

Toda persona física o jurídica está obligada a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes al iniciar sus actividades o negocios de carácter lucrativo (vende mercancías o presta servicios). De igual forma se establece que en los casos de cese de actividad o de modificación de algunos de los datos consignados, deberá comunicarse a la administración tributaria dicho cambio, en los plazos que establece el Reglamento de Procedimiento Tributario, Decreto N°38277-H publicado en el Alcance digital N° 10 a La Gaceta N°65 del 2 de abril de 2014.

El trámite se puede realizar electrónica o personalmente, si se hace vía electrónica o en línea, el Ministerio de Hacienda tiene una página *web* que le permite al contribuyente inscribirse en el Registro Único Tributario, ya que es una obligación en caso de que se tenga la disposición de iniciar actividades económicas; por lo tanto, en esa página se debe expresar el número de cédula del representante legal de la personería jurídica y la fecha de nacimiento, cabe destacar que este servicio se dispone solamente para representantes legales cuya identificación es nacional. Posteriormente obtendrá datos de acceso a *tribunet* por correo electrónico, y es por esto que al brindar el dato del correo sea el más exacto.

Si el trámite se realiza personalmente el proceso se puede encontrar también en la página *web* del Ministerio de Hacienda en la sección que tiene como título:

Requisitos generales y específicos y este a su vez tiene como subtítulo: Resumen de requisitos del Régimen Único Tributario (RUT). En este documento se encuentra lo necesario para el proceso de inscripción personal. A continuación, se detallarán los pasos necesarios según la Resolución de requisitos de inscripción, modificación de datos y de inscripción en RUT N° DGT-067-2015. Publicado en La Gaceta N°213 del 03 de noviembre de 2015.

- Disponibilidad de los formularios D-140 y hojas detalle: Se deben imprimir los formularios de trámites del RUT desde el sitio *web* del Ministerio de Hacienda disponible en la sección de Servicios Tributarios, también las hojas detalle con la indicación del representante legal o apoderado, las actividades económicas secundarias y las sucursales o agencias, según corresponda.
- Trámite realizado por obligado tributario: Una vez que el obligado tributario asista personalmente en alguna Administración Tributaria del país para realizar la gestión, la información se toma en el instante en el que es atendido, al finalizar el trámite se debe imprimir el formulario para que sea revisado y firmado. Posteriormente se entrega constancia en los trámites de inscripción y modificación de datos.
- Cuando el trámite es realizado por un tercero autorizado, se debe imprimir el formulario, y completarse por el obligado tributario y tiene que constar su firma debidamente autenticada; es importante resaltar que se debe llenar con letra legible, no se aceptan formularios con raspaduras, rotos, o correcciones ni tachones. También tiene que llenar la autorización o

presentar el original de un poder especial o especialísimo, en el cual se manifieste las acciones específicas que puede realizar para fines tributarios.

- Documento de identificación para personas nacionales: Se debe presentar la cédula de identidad en vigencia y buen estado del obligado tributario o del representante legal o bien del tercero que fue autorizado, cuando la declaración se haga personalmente. Si se realiza por tribunet, que es la forma electrónica de hacerlo como se indicó, el sitio validará estos datos identificativos.
- Certificación de personería jurídica para inscripción de persona jurídica: En caso de personas jurídicas que presentan la Declaración de Inscripción en el Rut, el original de la certificación de personería jurídica respectiva con una vigencia no mayor a 30 días naturales contados a partir de la fecha de emisión, esta puede darse en forma digital o literal por el Registro Nacional o por un notario público.
- Si la inscripción se realiza personalmente y el documento de constitución de la sociedad no excede el plazo máximo de 30 días naturales, contados a partir de la fecha de inscripción que consta en el Registro Nacional, se podrá presentar el original, y una fotocopia legible de la escritura de constitución, esta se confrontará por el funcionario tributario o bien se puede presentar una copia certificada. Si la inscripción es mediante Tribunet, el requisito se debe remitir en una plazo máximo de 10 días por medio del correo electrónico: infoyassistencia@hacienda.go.cr haciendo referencia al número de formulario presentado y la fecha de recepción, el

obligado tributario deberá indicar o consignar el número de medidor del servicio público de electricidad, número de localización, NISE o número de contrato del servicio público de electricidad y el nombre de la electrificadora.

Un aspecto de gran importancia es que la constancia de inscripción en el Registro Único Tributario es un documento público, por lo que debe colocarse en un lugar visible.

También las sociedades anónimas tienen que legalizar tres libros contables que comprenden: inventarios y balances, diario y mayor y 3 libros de actas tal como se advirtió en el cuadro de comparación. Para esto se necesita: presentar los seis libros, llenar el formulario D-406 y los respectivos timbres, estos tienen un costo de 125 en timbre fiscal y 25 en timbre del Colegio de Contadores Privados para legalizar los libros contables, lo cual tiene un costo de 25.

4.4.6.1 Solicitud de patente municipal

Actualmente existe la facilidad, en la mayoría de trámites legales, de hacerlos en línea, y la Municipalidad de Heredia que es a la que pertenecería el negocio por su ubicación, pone a disposición herramientas para la realización del trámite de este modo. Entonces si la persona decide hacer el trámite en línea, puede llenar el formulario y adjuntar los documentos que se le solicitan y firmarlo de manera estricta usando la firma digital, para que autentique la presentación del formulario para el trámite en el sitio. El interesado únicamente debe seguir las instrucciones para que así su solicitud se registre en el sistema de gestión y uno de los funcionarios de la Municipalidad analiza la información y comprueba que todo está

correcto. Si se decide hacer el trámite de manera personal, debe llenar y descargar el formulario, adjuntar los documentos que se le solicitan y una vez que esté completo se tiene que presentar personalmente en el departamento de la Municipalidad que se encarga de dar inicio al proceso que solicita, y solo hasta ese instante el trámite iniciará.

Es importante mencionar que la presentación del formulario no autoriza el inicio de la actividad.

- Debe precisar lugar o medio para recibir notificaciones, conforme a la Ley 4755 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios.
- El formulario debe estar completo, sin borrones ni tachones, y si eso es así entonces no será válido.
- Será válido solo el original.
- Es importante asegurarse de que la información que conste en los distintos requisitos tenga igualdad en los datos.
- Cada año después de tramitada la patente comercial se debe presentar en el Departamento de Rentas y Cobranzas la Declaración Jurada del Impuesto de Patente junto con una copia de la Declaración de la Renta presentada a la Dirección General de Tributación Directa.

Dentro de la información importante para la realización de este trámite se requiere:

- Formulario de Solicitud de Patente Comercial, solicitudes nuevas.
- Certificado de Uso de Suelo.
- Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal, según el caso y del dueño del inmueble en caso de que el local se alquile o

certificación de personería original con un mes de vigencia si es una persona jurídica, o bien la fotocopia de la cédula de residencia vigente si es extranjero.

- Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento, vigente a nombre del solicitante. Timbres fiscales por 100 colones y trámites en Parques Nacionales 100 colones.
- Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros o la exoneración.
- Certificación de estar al día con la CCSS
- Encontrarse al día con el pago de FODESAP
- Fotografía digital o impresa del local.
- Encontrarse inscrito ante Tributación Directa, copia de la inscripción.

4.4.6.2 Declaración jurada del Impuesto de Patente Comercial Régimen

Tradicional

Este proceso al igual que los demás también se puede realizar en línea y cuyo trámite es: llenar un formulario y adjuntar los documentos que se solicitan y firmarlo únicamente con el uso de clave dinámica, debido a que esta autentificará la presentación del formulario para el trámite en el sitio *web* de la Municipalidad de Heredia. Luego se deben seguir las instrucciones y la solicitud quedará registrada para que posteriormente uno de los funcionarios de la Municipalidad analice la información y verifique que todo esté correcto. Si el trámite se hace de modo personal, el proceso comprende: descargar el formulario, completarlo y adjuntar los documentos que se le solicitan, cuando ya se ha completado se presenta

personalmente en la Plataforma de Servicios de la Municipalidad de Heredia, pero hasta ese instante el trámite no comenzará.

El formulario solo se habilita el último trimestre de cada año.

Entonces los requisitos son los siguientes:

- Copia de la cédula del patentado o del representante legal.
- En caso de persona jurídica, personería original con un mes de vigencia.
- Copia del formulario D101, con recibido conforme.

4.4.7 Solicitud de permiso sanitario de funcionamiento

Todos los establecimientos industriales, comerciales y de servicio deben tener la autorización o permiso sanitario de funcionamiento para poner en marcha el negocio en el territorio nacional, esto con base en la Ley General de Salud y el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento otorgados por el Ministerio de Salud. En este reglamento se establecen los requisitos y lineamientos que debe realizar y cumplir toda persona que se disponga a formalizar una actividad económica en Costa Rica.

El Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud manifiesta las condiciones previas y requisitos para el trámite de funcionamiento.

Artículo 9°: Condiciones previas para el trámite por primera vez:

- Las personas interesadas en instalar un establecimiento independiente del grupo de riesgo al que pertenezca, podrán iniciar el trámite de solicitud de

Permiso Sanitario de Funcionamiento, por primera vez, cuando el establecimiento cumpla con las siguientes condiciones, según corresponda:

- Resolución Municipal de Ubicación, con excepción de los establecimientos que exentos según pronunciamientos oficiales emitidos por las municipalidades respectivas.
- Planos constructivos del establecimiento. Se debe contar con ellos cuando se trate de una construcción nueva, modificación o ampliación.
- Viabilidad (licencia) ambiental, únicamente para aquellos proyectos nuevos y que no se encuentren en operación, con excepción de los establecimientos o actividades que no estén contemplados en la lista taxativa definida en los anexos 1 y 2 del Decreto Ejecutivo N°31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC del 24 de mayo de 2004 “Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)”.
- Nota de disponibilidad de alcantarillado sanitario del Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario (EAAS), correspondiente, cuando el establecimiento vierta aguas residuales directamente a la red de alcantarillado sanitario.

- Permiso de vertido otorgado por el MINAE, si corresponde, según Decreto Ejecutivo N°34421-MINAE-S de 4 de marzo de 2008 “Reglamento del Canon Ambiental por Vertidos”.
- Concesión de aprovechamiento del agua otorgada por el MINAE así corresponde, según Decreto Ejecutivo N° 32868-MINAE del 24 de agosto

de 2005 “Reglamento de canon por concepto de aprovechamiento de agua”.

- Permiso de instalación y de funcionamiento para calderas otorgado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, cuando el establecimiento utilice calderas, según Decreto Ejecutivo N°26789-MTSS del 16 de febrero de 1998, Reglamento de Calderas.
- Estar inscrito y al día con la Caja Costarricense del Seguro Social sea como patrono, como trabajador independiente o en ambas modalidades, según corresponda.
- Regencia autorizada por el colegio profesional respectivo, cuando la Ley N°5395 del 30 de octubre de 1973 Ley General de Salud o alguna especial lo requiere, según el tipo de establecimiento y la actividad que se desarrolle.
- En el caso de pequeñas y microempresas, deben estar inscritas en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC), que para dichos efectos lleva el Ministerio de Economía Industria y Comercio. El Ministerio de Salud debe verificar tal condición, accediendo a la información de dicho Sistema.

4.4.8 Aspectos legales de arrendamiento del local

En la Ley de Inquilinato de Costa Rica, que es la N°4898 y consta de dieciocho artículos, se establecen las condiciones bajo las cuales una persona puede alquilar un negocio o las condiciones para recibir eso como una entrada de dinero, y también establece las reglas para quienes necesitan el local para

abrir un negocio. Trata de aspectos como el pago del arrendamiento y cómo deben actuar las dos partes en caso de una crisis.

4.5 Estudio económico

Para efectos de determinar la factibilidad del negocio, es importante conocer el estado económico del país y su comportamiento. Se analizarán las variables económicas que tengan influencia o afectación positiva o negativa en la puesta en marcha de la academia.

Se debe conocer el comportamiento y tendencia que se ha manifestado durante los últimos años, en este caso será mediante las proyecciones del Banco Central de Costa Rica, para así realizar la proyección a cinco años.

En la academia de baile pueden influir distintos factores económicos como por ejemplo una crisis económica, ya que al no ser un servicio o producto que satisface necesidades primarias, en caso de aprietos las personas preferirán desistir de la asistencia a la academia para destinar ese dinero a una necesidad primaria. También aspectos como el crecimiento de salarios, inflación o tasas de interés pueden afectar y disminuir o aumentar la demanda del servicio que brindará la academia.

En los siguientes apartados se realizará un análisis sobre el índice de precios al consumidor.

4.5.1 Índice de precios al consumidor

Para este análisis se tomará en cuenta los últimos siete años 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y lo que lleva del 2017, cabe destacar que a partir de julio del 2015 el INEC calcula el IPC con una nueva base, ya que los años anteriores fue calculada con base en el 2006, la cual tiene como fuente de información la encuesta nacional de evaluación de ingresos y gastos de las personas realizada en abril del 2004 y abril de 2005.

La inflación se establece por medio de las variaciones que poseen los productos de la canasta básica, la cual es un conjunto de alimentos en cantidades suficiente para satisfacer las necesidades de caloría de un hogar promedio, esta definición según el INEC.

Según un documento explicativo de la inflación, facilitado por el Banco Central de Costa Rica, la forma en la que se obtiene el porcentaje de inflación interanual es dividiendo el nivel del índice de precios en el mes entre el nivel del índice de precios del mismo mes, pero del año anterior. Se define como el cambio que tienen los precios de alguna desagregación de la Canasta de Consumo de IPC en los últimos doce meses. En el caso de la variación mensual es el porcentaje de cambio de los precios de alguna desagregación de la Canasta Básica del IPC en este caso relacionado con los precios del mes anterior. La forma en la que se obtiene el dato es mediante la división del nivel del índice en el mes de interés entre el nivel del índice en el mes anterior.

Cabe destacar que el Índice de Precios al Consumidor debe ser actualizado periódicamente, ya que se dan cambios en el tiempo en el patrón de consumo de los hogares del país. A este asunto se le llama cambio de base, y con esto se realiza una actualización de la canasta de bienes y servicios que se necesita para calcular el índice y sus ponderaciones, ya que se ajusta a los patrones actuales del consumo de hogares. A lo que se refieren los cambios en este caso es a los avances tecnológicos y ofertas de nuevos productos o servicios, cambios en los gustos y preferencia de la población y muchos más. Para efectos de este proyecto se realizará un análisis investigativo de los resultados de la inflación interanual final de los años 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y lo que va del año 2017. Para ello a continuación se muestra un cuadro representativo como herramienta para el análisis:

Cuadro 21. IPC: Variación interanual

Base: Julio 2006=100

Base: Junio 2015 =100

Porcentajes

Mes	Años							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero	5,34	4,84	4,21	5,74	3,10	4,39	-0,17	0,66
Febrero	5,60	4,57	4,05	6,52	2,74	3,53	-0,03	1,09
Marzo	5,84	4,58	4,21	6,21	3,26	3,05	-1,09	1,58
Abril	5,56	4,68	4,71	6,31	3,68	1,81	-0,92	1,64
Mayo	6,23	4,85	5,04	5,28	4,21	0,97	-0,43	
Junio	6,31	5,18	4,61	5,14	4,59	1,02	-0,88	
Julio	5,68	5,19	3,95	5,81	5,19	-0,32	0,48	
Agosto	5,21	5,25	4,23	5,31	5,49	-0,74	0,60	
Septiembre	5,00	5,17	4,47	5,37	5,20	-0,86	0,39	
Octubre	5,25	4,93	4,68	4,11	5,70	-0,86	0,55	
Noviembre	6,11	4,56	5,22	3,44	5,89	-1,20	0,56	
Diciembre	5,82	4,74	4,55	3,68	5,13	-0,81	0,77	

Fuente: Pagina web del Banco Central de Costa Rica

Como el cuadro lo representa, en los años del 2010 al 2013, tuvo una tendencia a la baja. Según el Banco Central de Costa Rica en sus distintos informes sobre la inflación en cada año, la inflación general, que se mide por la variación interanual del IPC, mostró de enero a noviembre una tendencia creciente con respecto a la del 2009; no obstante, se mantuvo dentro del rango meta que se estableció para ese año que fue entre 4% y 6%, con excepción de mayo, junio y noviembre.

En el caso del 2011, como se aprecia en el cuadro la inflación fue de 4,7%, lo cual es positivo debido a que se encuentra dentro del rango meta que era para ese año de $5\% \pm 1$ punto porcentual, se redujo en 1,1 puntos porcentuales en comparación con el 2010 y esto fue asociado con una brecha de producto negativa, es decir, un nivel de actividad económica inferior al potencial de mediano plazo, una política monetaria adecuada según la meta, estabilidad del tipo de cambio y choque de oferta a escala interna que provocó la moderación de los precios de bienes agrícolas.

Se puede deducir también que esta reducción corresponde a la ausencia de presiones de demanda interna, lo que conlleva a una recuperación económica y otros aspectos que favorecieron como el clima, resoluciones de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, todo esto es parte del proceso de desinflación que se inició desde el año 2009.

Ahora bien, en el 2012, la inflación interanual a diciembre fue de 4,55%, el rango meta establecido para este año fue igual al año anterior de: $5\% \pm 1$ punto

porcentual, y esto significa que al finalizar el año se mantuvo dentro de lo proyectado. El Banco Central se concentró en mejorar el control monetario durante ese año, todo esto según los informes que la misma Institución emite para conocimiento del público, y los cuales expresan que la mejora del control monetario influyó en que los determinantes macroeconómicos de la inflación hayan evolucionado en relación con el objetivo inflacionario establecido en el programa macroeconómico.

En relación con el año 2013 este termina con una inflación de 3,68%, la meta establecida para ese año fue igual que los anteriores $5\% \pm 1$ punto porcentual; por lo tanto, el año terminó en congruencia con el programa macroeconómico para ese año, a pesar de que en la primera parte de ese año alcanzó un valor medio de 5,9%, esto debido a la aceleración producida entre febrero y abril por ajustes en los precios de bienes y servicios regulados y de choques de oferta en el sector agrícola, pero una vez que se disiparon estos ajustes la inflación se estabilizó nuevamente.

En el caso del año 2014, el IPC terminó el año con una variación interanual de 5,13%, en esta ocasión superó el rango meta establecido por el Banco Central el cual se encontraba entre 3% y 5%; sin embargo, ya en el primer semestre de 2015 se estabilizó, terminando este año con una inflación interanual de -0,81, lo cual representa una notable diferencia en comparación con el fin de año del 2014, esto es el menor aumento desde el año 1977, y fue la primera vez que no se dio un crecimiento en los precios si no una disminución, lo que sucedió según informó el INEC fue que en diciembre de este año de los 315 productos que componían la

Canasta de Consumo, 49% aumentaron de precio, el 40% disminuyeron y 11% no presentaron ninguna variación.

Además, las autoridades del Banco Central resaltaron la reducción de los precios internacionales de materias primas y del petróleo. En el 2016 la inflación interanual del IPC durante el primer semestre fueron negativas, las cuales se fueron convirtiendo en positivas en resto de los meses del año, pero siempre bajas, en este caso ya el rango meta fue 3 ± 1 punto porcentual, el hecho de que la inflación siguiera baja no tiene relación con una política monetaria restrictiva, sino con la reducción en los precios de las materias primas en el mercado internacional, una evolución de los precios de bienes y servicios regulados y de productos agrícolas además de la estabilidad cambiaria. Y por último en el caso del año 2017, el 02 de mayo, se realizó un comentario sobre la economía nacional por parte de la junta directiva del Banco Central, en el cual entre otras cosas expresaron lo siguiente respecto al asunto en cuestión:

En marzo del 2017 la variación mensual del IPC fue de -0,4%, con ese resultado la tasa acumulada en el primer trimestre del año alcanzó 0,5% y la interanual 1,6%. Si bien la inflación interanual estuvo por debajo del límite inferior del rango meta de la Programación Macroeconómica 2017-2018, el cual es $3\% \pm 1$ p.p, siempre se mantuvo un comportamiento al alza en los últimos meses. Además como se observa en el cuadro anterior, se puede analizar que la tendencia de la inflación interanual en lo que va del 2017 ha sido creciente y su mayor aumento fue en abril, la meta de inflación para el 2017 es de $3\% \pm 1$ p.p como ya se había mencionado y según los datos que

se reflejan en el cuadro la inflación no supera el límite máximo; sin embargo, un aspecto que puede ser de preocupación es el hecho de que la tendencia sea al crecimiento, el objetivo es que en el periodo de los siete meses faltantes para finalizar el año, los precios no suban de manera considerable.

4.5.2 Impacto de la inflación sobre el comportamiento de consumo de las personas

Una vez que se conoce lo que es la inflación y sus posibles causas, al menos en Costa Rica, se deduce que es un parámetro macroeconómico de gran importancia que no solo afecta a unos cuantos si no que dependiendo de su grado, aqueja a todos los que de alguna u otra forma son agentes económicos y forman parte del ciclo de la economía.

Los consumidores sufren la pérdida de poder adquisitivo, esto significa que ya no compran el mismo producto o servicio con la misma cantidad de dinero o al mismo precio, porque este ha aumentado; entonces con la misma cantidad de dinero en una economía inflacionista, compran menos cantidad de productos o servicios. Esto se da si el aumento de los precios no está acompañado del incremento en los salarios.

Ahora bien, la medida de subir los salarios no es del todo la mejor solución, ya que los productores y vendedores subirán los precios sosteniéndose de ese hecho, y se aumenta la cantidad de dinero en circulación. En el caso de los préstamos, bajarán sus intereses, que es el precio que se paga por la obtención de este, así las personas ven atractiva la opción de un préstamo en caso de ser necesario.

Además, la capacidad de ahorro disminuye, ya que las personas gastan más para adquisición de los bienes y productos que deben pagar por mes o quincena, pues los productos que suben más de precio son los de mayor consumo, los de primera necesidad.

Ahora bien, en el caso de la academia de baile, la situación de un posible aumento de inflación puede afectar en el tanto sea muy severo, porque las personas van a preferir comer y vestir que pagar una academia de baile que es considerado por la población estudiada como un arte, entretenimiento, pasión y ejercicio, no como una necesidad vital. Sin embargo, con base en el análisis del comportamiento de la inflación en Costa Rica durante los últimos 7 años, se puede identificar que ha estado estable, pues solo en el 2014 se sobrepasó de rango meta y se estabilizó rápido, y en los primeros meses del 2017 se ha notado que ha estado en crecimiento aunque sin pasarse del rango meta, si la inflación sigue por ese camino, no hay mayores amenazas para la academia porque esto no va a tener un aumento significativo en los precios; eso sí, se espera que en los meses faltantes la inflación siga rondando cifras parecidas a los primeros meses.

Además un aumento pequeño en la inflación no va a cambiar la opinión de la población estudiada debido a su poder adquisitivo, ya que a simple vista las personas son aquellas que tienen las posibilidades de enfrentar una situación de un pequeño aumento de precios y seguir en la academia, tendría que presentarse un nivel de inflación muy elevada para que desistan de asistir al nuevo sitio.

4.5.3 Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE)

A continuación se mostrarán dos cuadros representativos también con información del Banco Central, sobre el Índice Mensual de Actividad Económica de los últimos tres meses del año 2016 y los tres primeros meses del 2017, tanto a escala general como en su variación interanual, para evaluar el crecimiento o decrecimiento de las distintas actividades:

Cuadro 22. Índice Mensual de Actividad Económica por Industrias

Serie original

2012=100

Nivel	Mes y año					
	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17
IMAE	116,62	120,25	119,11	117,39	116,02	120,92
Agricultura, silvicultura y pesca	100,96	103,14	102,31	104,83	103,57	116,59
Extracción de minas y canteras	233,23	240,12	133,3	100,16	86,89	69,36
Industria manufacturera	106,64	117,34	109,67	113,64	109,16	118,11
Electricidad, agua y servicios de saneamiento	106,29	106,46	104,06	107	106,47	104,46
Construcción	105,87	113,28	106,64	102,97	94,7	95,93
Comercio	120,32	125,45	127,22	111,14	117,57	124,24
Transporte, Almacenamiento	125,02	129,38	125,05	125,73	129,2	130,96
Actividades de alojamiento y servicios de comida	98,94	115,02	130,58	121,78	120,31	121,27
Información y comunicaciones	136,14	133,36	140,49	143,94	142,25	140,22
Actividades financieras y de seguros	173,43	165,09	159,14	150,31	133,64	160,02
Actividades inmobiliarias	107,19	107,06	106,81	106,86	107,04	107,08
Actividades profes, cient., téc., admin. y	136,52	129,16	142,06	137,45	143,02	140,82

servicios de apoyo						
Administración pública y planes de seguridad social	111,42	111,41	111,41	113,13	114,82	118,1
Enseñanza y actividades de la salud humana	113,5	113,82	114,01	113,74	114,22	116,81
Otras actividades	141,92	142,81	143,75	144,71	145,64	146,54

Fuente: Pagina web del Banco Central de Costa Rica

Cuadro 23. Índice Mensual de Actividad Económica

Serie original

2012=100

Variación interanual

Variación interanual	Mes y año					
	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17
IMAE , serie original	3,55	6,66	4,43	3,82	2,41	4,8
Agricultura, silvicultura y pesca	7,34	7,97	8,18	1,72	-6,08	9,65
Extracción de minas y canteras	0,74	21,99	9,64	-3,09	-0,89	-0,96
Industria manufacturera	1,46	8,15	2,3	5,27	-0,24	6,43
Electricidad, agua y servicios de saneamiento	2,12	1,13	-1,26	-0,64	-1,17	-2,2
Construcción	0,72	21,97	9,63	-3,04	0,09	-0,09
Comercio	4,08	4,01	3,69	3,5	3,97	4,35
Transporte, Almacenamiento	2,33	3,8	4,66	5,34	5,82	6,12
Actividades de alojamiento y servicios de comida	2,85	-0,87	-2,2	0,33	-2,61	-0,08
Información y comunicaciones	7,79	5,47	8,51	7,13	7,51	7,56
Actividades financieras y de seguros	8,3	8,83	5,83	10,69	4,57	6,68

Actividades inmobiliarias	1,99	1,51	1,27	0,69	0,57	0,4
Actividades profes., cient., téc., admin. y servicios de apoyo	7,86	7,34	11,01	10,29	14	7,14
Administración pública y planes de seguridad social	0,99	0,91	0,89	2,49	4,01	6,91
Enseñanza y actividades de la salud humana	2,97	2,95	2,76	2,08	2,15	4,18
Otras actividades	6,55	6,65	6,78	6,94	7,1	7,22

Fuente: Pagina del Banco Central de Costa Rica

Como se puede observar en los cuadros, no se detalla ninguna actividad que esté relacionada con el servicio que se va a brindar en la academia; sin embargo, existe un rubro llamado “otras actividades”, y por lo tanto se asume que la que se realizará en la academia se encuentra en ese rubro, de todas formas siempre es importante conocer el comportamiento de las económicas, si se va a establecer una empresa dedicada a brindar un servicio o producto, ya que si la mayoría de las actividades tienden al crecimiento es un factor positivo en la economía del país, esto porque así más personas van a tener empleo, y con ello un salario con el cual comprarán los productos y servicios que las empresas ofrezcan y esto reactiva la economía.

A escala general se puede determinar cómo la actividad de agricultura, silvicultura y pesca tuvo un crecimiento a pesar de la baja en diciembre del 2016 y febrero de 2017, la extracción de minas y canteras tendió a la baja a partir de diciembre de 2016, la industria manufacturera se mantuvo siempre en crecimiento a partir de octubre del 2016, unos meses más altos que otros pero siempre van arriba que el mes de octubre; en el caso de las actividades relacionadas con la electricidad, agua y servicios de saneamiento tuvo altos y bajos en esos seis

meses, en marzo del 2017 bajó, si se trata de lo relacionado con la construcción su tendencia fue a bajar, pero con respecto al comercio fue crecer, con excepción de enero y febrero de 2017; en cuanto al transporte y almacenamiento, actividades de alojamiento y servicios de comida información y comunicaciones, profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo, las de administración pública y planes de seguridad social , enseñanza y actividades de la salud humana y otras, su tendencia fue al crecimiento, mientras que las financieras y de seguros bajaron su nivel y las inmobiliarias se mantuvieron aproximadamente en el mismo nivel.

Con respecto a la variación interanual se puede observar cómo en marzo del 2017 con respecto a marzo del 2016 dio como resultado negativo en las actividades relacionadas con extracción de minas y canteras, agua y servicios de saneamiento y con las de alojamiento y servicios de comida; sin embargo, en todas las demás el resultado fue positivo. Por lo tanto, de este análisis de la situación del IMAE en Costa Rica de seis meses, se deduce que la mayoría de las actividades económicas están en crecimiento lo cual, como ya se mencionó, tiene un impacto importante en la economía. Y esta situación conviene a la academia de baile que se proyecta establecer.

4.5.4 Comportamiento del tipo de cambio

En el artículo 5 de la sesión 5677-2015 del 30 de enero de 2015, como parte del cambio hacia un esquema monetario de metas de inflación que exige más flexibilidad cambiaria, se dispuso variar de un régimen de banda cambiaria a

flotación administrada, y esto consiste en que el tipo de cambio es determinado por el mercado, pero el Banco Central puede intervenir cuando sea necesario y ser congruente con el comportamiento de las variables que explican su tendencia en el mediano o largo plazo. Lo que esa entidad bancaria puede hacer con el cambio a flotación administrada a partir del 2 de febrero del 2015, es:

- Permitir que el tipo de cambio sea determinado por las fuerzas de oferta y demanda de divisas; sin embargo, puede participar en el mercado cambiario cuando este o el sector público no bancario requieran de divisas, y también para evitar fluctuaciones fuertes en el tipo de cambio.
- Ejecutar operaciones directas o utilizar los instrumentos de negociación de divisas que necesarios de acuerdo con la normativa vigente.
- El BCCR puede utilizar en sus transacciones para estabilizar el Mercado de Monedas Extranjeras (MONEX), las reglas de intervención establecidas por la junta directiva del Banco, para así restringir la volatilidad excesiva intra-día y entre días.
- No está obligado ni comprometido con un nivel en específico del tipo de cambio.

En la semana del 22 al 28 de mayo de 2017, se presentó una alerta económica en el país debido a una alza del tipo de cambio, según una noticia difundida por el periódico El Financiero, el 26 de mayo, el valor del dólar en Costa Rica tuvo una de las semanas más agitadas en los últimos meses, los dos primeros días el aumento fue drástico, el 22 de mayo el precio del dólar era de 586,19 colones, el cual estaba más alto que el día 19 de mayo, y posteriormente el 24 de mayo alcanzó los 595,28 colones. El Banco Central emitió un comunicado en su página

web el día 25 de mayo en el que expresa que se va a ser consecuente con el funcionamiento del régimen de flotación administrada, amparándose a lo dispuesto en el artículo 87 de la Ley Orgánica, y relacionado con lo escrito anteriormente sobre las disposiciones del cambio a flotación administrada.

Hasta el 24 de mayo de 2017 el Banco Central sólo utilizó operaciones de intervención intra-día, pero debido al comportamiento que ha estado presentando el tipo de cambio se estima que no ha sido consecuente con la evolución de las variables macroeconómicas que lo determina, lo cual representa riesgos para la estabilidad de precios como para el sistema financiero.

Por lo tanto, la Comisión de Ejecución de la Política Financiera, haciendo uso de las facultades asignadas por la junta directiva de esa entidad, llegó al acuerdo de que, a partir del 25 de mayo de 2017, la modalidad de intervención entre días en el Monex. Volviendo a la noticia publicada por el periódico El Financiero el 26 de mayo de 2017, luego de que el Banco Central intervino, el precio del dólar bajó a 581,44 colones. Según la noticia la forma en la cual esa entidad bancaria intervino fue disponiendo de \$1000 millones en el mercado y además se solicitará una línea de financiamiento con el Fondo Latinoamericano de Reservas de \$1000 millones para el mismo fin.

4.5.5 Proyecciones macroeconómicas 2017-2018

El Banco Central cada año emite un programa macroeconómico, con el resumen del comportamiento de la economía del año anterior, analizando todas las variables que afectan su funcionamiento. Además, luego de todo un análisis de las

causas y consecuencias de lo ocurrido con las distintas variables, se realiza una proyección del comportamiento de la economía para el año en cuestión y el siguiente. Se encuentra en la página *web* del Banco Central a disposición de cualquier ciudadano que desee obtener esta información para un mayor conocimiento sobre lo que causa la situación económica que se esté presentando y sus posibles consecuencias.

Para efectos de este trabajo de investigación, este documento es necesario, ya que, si se pretende establecer un negocio, por lo que es importante conocer el posible estado económico del país, tanto para lo que resta del año 2017 como del 2018.

Las proyecciones macroeconómicas, se establecieron partiendo de la siguiente situación económica internacional:

- Aceleración del ritmo de crecimiento mundial.
- Reacción ordenada de los mercados financieros ante aumentos en tasas de interés en Estados Unidos.
- El proceso de salida de Reino Unido de la Unión Europea y el nuevo gobierno en Estados Unidos
- La inflación moderada a pesar del ajuste previsto en el precio de materias primas.

Tomando en cuenta esa situación la programación macroeconómica contempla un crecimiento económico para Costa Rica de 4,1% en el 2017 y el 2018. Además, la producción se impulsará por la demanda interna, siempre y cuando el ingreso

disponible mantenga una variación real de aproximadamente 4% anual a pesar del pequeño deterioro en temas de intercambio.

En el caso de las industrias, el crecimiento económico esta mayormente representado por las actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo, la manufactura y los servicios financieros y seguros. En el caso de la construcción se proyecta que en el 2017 haya crecido en un 2,2% en comparación con el 2016, que fue de 6,3%, Lo que se proyecta en el 2018, es que la construcción crezca en 3,6%. El aumento en obra pública se daría por la ampliación de la ruta 27, el tranvía de San José, el tren rápido de pasajeros y de dos plantas de tratamiento de agua para la provincia de Heredia. También se contemplan avances de proyectos hospitalarios, de generación eléctrica, agua potable, saneamiento y alcantarillados y el proyecto almacenamiento de combustible en la Zona Pacífica. En el ámbito agropecuario también tendrá un aumento en los dos años.

Según cómo ha evolucionado la economía nacional e internacional y a la forma en la que lo puede seguir haciendo, las ventas por exportaciones tendrían un incremento en el 2017 de 5,8% y en el 2018 de 5,0%. Asimismo, las importaciones presentarían un crecimiento de 6,2% en el 2017 y 4,2 en el 2018, esto relacionado con la demanda de insumos para la industria manufacturera y la construcción. Se prevé que el ingreso nacional disponible aumente en los dos años, pero más en el 2018, esto debido a que se espera una pequeña pérdida en términos de intercambio principalmente en el 2017, y que el Producto Interno Bruto (PIB),

evolucione, el PIB se define como la producción total de servicios y bienes de un país durante un periodo específico expresado en un monto o precio monetario.

Además se prevén flujos netos de endeudamiento externo del PIB de 4,2% para el 2017 y 3,9% para el 2018, el financiamiento será a largo plazo, mediante la inversión directa. El saldo de los activos de reserva también experimentara aumentos, y la cuenta corriente de balanza de pagos puede presentar un déficit para el 2017 y el 2018. El déficit comercial de bienes aumentaría en un 13,3% para el 2017 y 2,7% para el 2018.

Se prevé que el petróleo aumente a 24,9% en el 2017 y 2,7% en el 2018, debido a mayores precios de hidrocarburos y el aumento en la cantidad de barriles. Se proyecta que los servicios contribuyan con un aporte relevante con un superávit del PIB en los dos años, con esta cuenta se financia el déficit del comercio de bienes. La cuenta de ingreso primario también incrementaría en los dos años, la de ingreso secundario presentarían un superávit tanto en el 2017 como en el 2018. Con respecto a la cuenta financiera, se prevén ingresos netos de recursos en su mayoría del sector privado y principalmente de la inversión directa. Por medio del ahorro externo se pueden atender las cuentas de financiamiento externo y, por lo tanto, se proyecta que los activos de reserva aumenten para los próximos dos años siendo mayor el aumento en el 2018. Se pronostica un déficit en el sector público global.

Todas las proyecciones que se realizan es partiendo del hecho de que la Tesorería Nacional atenderá los requerimientos de caja y otras obligaciones financieras con la colocación de bonos de deuda interna en colones y dólares. El

Banco Central generará déficit financiero mientras que el resto del sector público no financiero continuará con balances superavitarios en los dos años. Como la deuda pública ha tenido una tendencia al crecimiento, la forma de financiar el déficit fiscal hará que sea aún más creciente, lo cual se considera como un riesgo la sostener las finanzas públicas y la estabilidad de la economía. La competencia por fondos prestables provoca la estreches del sector privado y limita las acciones del Banco Central, esto hace que sea urgente buscar consensos nacionales sobre una reforma fiscal estructural, ya que los costos de no actuar al respecto puede generar presiones al alza en las tasas de interés, estrujamiento de crédito al sector privado, reducción de la rentabilidad de la inversión en capital físico y humano, incremento en la percepción del riesgo país, menos ingresos por capital de inversión extranjera directa y presiones alcistas en la inflación. Todo esto significa un panorama complicado para la economía de Costa Rica, ya que se afectan aspectos importantes como los flujos de inversión, el crecimiento económico y la generación de empleo. En relación con los agregados monetarios y crediticios, estos crecerían en los dos años de acuerdo con el comportamiento que se prevé para la actividad económica, el objetivo inflacionario y la continuidad del proceso de profundización financiera, lo cual ha sido una característica de la economía de Costa Rica en los años recientes. Las tasas de variación del componente financiero del ahorro nacional estarían en 10% en los dos años; ahora bien, con respecto a la composición del ahorro financiero y del crédito al sector privado por moneda se espera que incentiven la preferencia por operaciones en colones, esto debido al proceso gradual de internalización del riesgo cambiario por parte de los

agentes económicos, el encarecimiento de la liquidez internacional y la aplicación de medidas de prevención.

4.6 Estudio financiero

El estudio financiero es el último que se realiza; sin embargo, esto no significa que tenga menor importancia, una vez que se han hecho todos los análisis, y se han obtenido los costos respectivos, se procede a llevarlo a cabo.

4.6.1 Inversión inicial

Para emprender un negocio, una vez hechos los estudios de mercado, técnico, administrativo y legal, se determina la inversión inicial, que comprende todos aquellos costos en lo que se incurre para hacer posible la puesta en marcha de la academia. Dentro de la inversión inicial en este caso se contempla: el depósito de garantía del local, los gastos de la remodelación del local (división de paredes, puertas y ventanas), costos de mobiliario para cada área de la academia, el gasto por diseño y publicidad inicial, los gastos legales y el capital de trabajo que se pretende cubrir por los primeros tres meses. Todo esto se representa mediante el siguiente cuadro:

Cuadro 24. Estimación de la inversión inicial

Estimación de inversión inicial	
Rubro	Costo
Activo fijo	
Compra de mobiliario y equipo para todas las áreas	₪3.767.903,00
Gasto por remodelación del local	₪ 6.500.000,00
Gasto por diseño y publicidad inicial	₪363.800,00
Gastos legales iniciales	₪381.775,00
Total de inversión en activo fijo	₪11.013.478,00

Capital de trabajo	
Sueldos de tres meses	¢6.601.911,60
Depósito de garantía del local	¢375.000,00
Total de capital de trabajo	¢6.976.911,60
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	¢17.990.389,60

Fuente: Elaboración propia

Como el cuadro lo evidencia, la inversión total para la apertura y puesta en marcha de la academia, es de ¢17.990.389,60. Con respecto a los recursos económicos para la realización del proyecto, se requerirá de un capital inicial de ¢18.000.000,00 que se divide de la siguiente forma:

- Se necesitarán ¢9.000.000 que se extrae de un ahorro existente. Esta cantidad de dinero se destinará para el pago de los salarios durante los primeros tres meses y para el depósito del alquiler.
- También se requerirá de financiamiento, el cual lo otorga el Banco Kristal. Es de un tipo especial para esta clase de negocios como lo es el emprendimiento de una pequeña o mediana empresa. Este préstamo es de un monto de ¢9.000.000, la tasa de interés a la cual se pagará corresponde a la tasa básica pasiva, la cual el día 19 de mayo del 2017 está a un 4,55% y se pagará mensualmente en un plazo de 5 años. Este financiamiento se destinará principalmente a la adquisición de mobiliario y equipo, gastos legales y a la remodelación del local, ya que esto es lo más conveniente para la entidad financiera debido a que si el negocio no fuese rentable, y no se le pudiera realizar el pago del préstamo, pueden quedarse con el mobiliario y el equipo que se iban a destinar para la operación del negocio.

Se realizará una proyección a cinco años, ya que por lo general este es un periodo indicativo para conocer la rentabilidad del negocio.

4.6.2 Proyección de ingresos

Esta proyección se ejecutó en relación con el análisis que se realizó en el estudio de mercado. En el siguiente cuadro se muestra el efecto de los ingresos, y posterior a este, la explicación de los datos que fueron necesarios para su realización.

Cuadro 25. Proyección de ingresos para los primeros cinco años

Proyección de ingresos a cinco años según número de asistencias y precios estimados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio una vez por semana	₡20.000,00	₡20.328,00	₡20.661,38	₡21.000,23	₡21.344,63
Demanda anual	372	409,2	458,304	522,46656	606,0612096
Total ingreso una vez por semana	₡7.440.000,00	₡8.318.217,60	₡9.469.192,73	₡10.971.915,74	₡12.936.151,99
Precio dos veces por semana	₡24.000,00	₡24.393,60	₡24.793,66	₡25.200,27	₡25.613,56
Demanda anual	648	712,80	798,34	910,10	1055,72
Total ingreso dos veces por semana	₡15.552.000,00	₡17.387.758,08	₡19.793.667,39	₡22.934.843,23	₡27.040.730,60
Precio tres veces por semana	₡28.000,00	₡28.459,20	₡28.925,93	₡29.400,32	₡29.882,48
Demanda anual	384,00	422,40	473,09	539,32	625,61
Total ingreso tres veces por semana	₡10.752.000,00	₡12.021.166,08	₡13.684.510,79	₡15.856.187,91	₡18.694.826,10
Precio cuatro veces por semana	₡30.000,00	₡30.492,00	₡30.992,07	₡31.500,34	₡32.016,94
Demanda anual	120,00	132,00	147,84	168,54	195,50
Total Ingreso cuatro veces por semana	₡3.600.000,00	₡4.024.944,00	₡4.581.867,45	₡5.308.991,49	₡6.259.428,38
Total de ingresos	₡37.344.000,00	₡41.752.085,76	₡47.529.238,36	₡55.071.938,37	₡64.931.137,07

Fuente: Elaboración propia

En el estudio de mercado, se llegó a la conclusión de que las personas que asistirían a la academia son 127 según el cuadro 7. Ahora bien, el mismo mercado reveló en el cuadro 10 y 12, la siguiente información indispensable para la proyección de los ingresos:

- 31 personas asistirán un día a la semana, y el precio mensual por asistir sólo una es de ₡ 20 000.
- 54 personas asistirán dos días a la semana, y el precio mensual es de ₡24 000.
- 32 encuestados eligieron asistir tres días por semana cuyo precio por mes es de ₡28 000.
- 10 personas tienen la disponibilidad de asistir cuatro días por semana y pagar mensualmente ₡30 000.

Partiendo del supuesto de que estas personas que seleccionaron esas opciones al completar la encuesta, asisten a la academia mensualmente durante un año, para el primero se tendría un ingreso mensual de ₡ 3.112.000,00, por lo tanto el ingreso anual será de: ₡ 37.344.000,00.

La proyección se realiza por lo general de 3 a 5 años, y el más común es 5 años, esto según lo estudiado en las clases de finanzas que se llevan a lo largo de la carrera y que son impartidas por los profesionales en el tema, cada año se deben proyectar distintos ingresos, pues se debe contemplar aspectos como aumento de la demanda y el precio, en el caso de la demanda se pretende que esta aumente

10%, 12%, 14% y 16%, para el segundo, tercer, cuarto y quinto año respectivamente, pero se parte del supuesto de que ese aumento de demanda es el mismo para quienes se inscriben una, dos, tres o cuatro veces por semana y este porcentaje es en relación con el resultado del año anterior, esto según la experiencia de la dueña de la Academia *Fusion dance*. En el caso de los precios, para determinar el incremento promedio del servicio, se realizará con base al porcentaje de variación interanual del IPC en abril de 2017, el cual es de 1,64%, este dato se encuentra en el cuadro 23 que forma parte del estudio económico, y para esto se parte del supuesto de que ese porcentaje será el mismo que se utilizara en la proyección del precio para los cinco años.

4.6.3 Proyección de costos y gastos

Una de las formas de proyectar costos de manera adecuada es utilizando el mismo porcentaje que se aplicó para establecer el incremento del precio del servicio por año. Por esta razón se realizará la proyección con un incremento en los costos de 1,64% para cada año.

4.6.3.1 Proyección de costos variables

Los costos variables son aquellos que cambian de acuerdo con el aumento o disminución de su actividad la cual depende de la demanda. En el caso de la Academia de baile BRISA, estos costos serán principalmente los del servicio que se pretende brindar en la sala de espera, en la cual un acompañante de las personas que se inscriban en la academia, tenga la posibilidad de esperarlo en

una acogedora sala mientras se toma un refresco natural, en un cómodo sillón y mirando la televisión o conectado a la red *wifi* de la academia. También parte de los costos variables son los confites que se dispondrán en cada salón de baile.

La forma en la que se decide determinar la demanda de estos costos es de la siguiente manera:

Se determina que por cada cantidad de quienes asisten durante el día, el 14% llevara un acompañante. En el estudio de mercado, en el cuadro y grafico 12, se encuentra la información de la cantidad de los que asisten por día, esta fue útil para determinar el promedio de la demanda de personas a las cuales se les brindará el servicio del refresco y galletas en la sala de espera. El siguiente cuadro, refleja el porcentaje de ellas de acuerdo con la cantidad que asiste por día. Para así tener el total por semana.

Cuadro 26. Promedio de la cantidad de personas que demandaran el servicio en la sala de espera

Día de la semana	Cantidad de personas que asisten	Personas que requerirían el servicio de la sala de espera
Lunes	47	6,71
Martes	45	6,43
Miércoles	58	8,29
Jueves	54	7,71
Viernes	39	5,57
Sábado	36	5,14
Total de personas que asistirán en la semana	279	39,86

Fuente: Cuadro y grafico 12, Estudio de mercado.

Esto significa que la cantidad de personas que se quedarán en la sala de espera y, por lo tanto, es probable que se tomen el refresco y un paquete de galletas, son

40 por semana, esto sería por mes 160 personas y partiendo del hecho de que todo el primer año se mantiene así, el total anual sería 1920 personas. En el caso de los vasos, estos forman parte de la inversión inicial, se comprarán 160 vasos, con respecto al refresco en la inversión inicial también se toma en cuenta la adquisición de un dispensador de refresco, para tenerlo cuando las personas asistan, y además una hielera para que se mantenga frío, A continuación se mostrará mediante un cuadro la proyección de los costos por dar el servicio de refresco y galletas en la sala de espera y luego la explicación de cómo se llegó a esos resultados.

Cuadro 27. Costo anual por brindar el servicio del refresco y galletas en la sala de espera

Costo anual por brindar el servicio del refresco y galletas en la sala de espera	Cinco años de proyección				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo promedio de un paquete para hacer refresco natural	₡175,00	₡177,87	₡180,79	₡183,75	₡186,77
Demanda anual	720	792	887	1011	1173
Costo anual por 720 paquetes para hacer refresco natural	₡126.000,00	₡140.873,04	₡160.365,36	₡185.814,70	₡219.079,99
Costo promedio de un paquete de galletas	₡1.550,00	₡1.575,42	₡1.601,26	₡1.627,52	₡1.654,21
Demanda anual	144,00	158,40	177,41	202,25	234,60
Costo total anual por 36 paquetes de galletas	₡223.200,00	₡249.546,53	₡284.075,78	₡329.157,47	₡388.084,56
Costo total anual por el servicio del refresco y galletas	₡349.200,00	₡390.419,57	₡444.441,14	₡514.972,17	₡607.164,55

Fuente: Elaboración propia

Se comprarán 2 paquetes para hacer refresco durante el día lo cual corresponde a 60 al mes y 720 al año. Como parte de este servicio también las personas tendrán la posibilidad de comer un paquete de galletas para acompañar el refresco, para esto se comprarán 3 paquetes de 14 galletas para cada semana, por lo tanto 12 paquetes al mes.

Además, dentro de los costos variables también se encuentran los de los confites que habrá dentro de un jarrón en cada aula. En el siguiente cuadro se puede observar la proyección de estos costos para los primeros cinco años.

Cuadro 28. Proyección de costos por bolsas de confites para cada aula

Costo anual por 24 bolsas de confites	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo promedio de la bolsa de confites del 900 gramos	₡2.850,00	₡2.896,74	₡2.944,25	₡2.992,53	₡3.041,61
Demanda anual	24,0	26,4	29,6	33,7	39,1
Costo total anual por 7 bolsas de 900 gramos de confites	₡68.400,00	₡76.473,94	₡87.055,48	₡100.870,84	₡118.929,14

Fuente: Elaboración propia

Según expertos en el tema, de 279 personas que asistirían cada semana a la academia, aproximadamente solo el 25% se comen un confite la mayoría por gusto y en escasas ocasiones es por una emergencia, ya que en la academia los profesores deben tener una rutina de calentamiento antes de cada clase de baile, y tiene la obligación de aconsejar a quienes asistan para que horas antes de cada clase se alimenten adecuadamente para el tipo de ejercicio que realizarán. Si a la semana asistirán 279 personas de las cuales el 25% se comería un confite, serian entonces 70 personas a la semana, por lo tanto al mes se deberán comprar 280 confites, para esto se comprarán dos bolsas de confites de 900 gramos cada una.

4.6.3.2 Proyección de los gastos de la academia

Para mantener la misma base de proyección en los gastos, se aplicará el aumento del 1,64% al año, ya que es lo que se tomó como la inflación estimada para los cinco años. Los gastos se dividen por lo general en: administrativos, de venta y

financieros. En el siguiente cuadro se observa el resultado de la proyección a cinco años de los gastos totales:

Cuadro 29. Proyección de gastos para los primeros cinco años

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos					
Sueldos	¢26.407.646,42	¢26.840.731,82	¢27.280.919,82	¢27.728.326,91	¢28.183.071,47
Gastos de papelería	¢7.200,00	¢7.318,08	¢7.438,10	¢7.560,08	¢7.684,07
Gastos por alquiler del local	¢4.500.000,00	¢4.573.800,00	¢4.648.810,32	¢4.725.050,81	¢4.802.541,64
Gastos por servicios públicos	¢780.000,00	¢792.792,00	¢805.793,79	¢819.008,81	¢832.440,55
Patente municipal	¢90.000,00	¢90.000,00	¢120.000,00	¢120.000,00	¢150.000,00
Total de gastos administrativos	¢31.784.846,42	¢32.304.641,90	¢32.862.962,03	¢33.399.946,60	¢33.975.737,73
Gastos de venta del servicio					
Gastos de publicidad	¢55.200,00	¢56.105,28	¢57.025,41	¢57.960,62	¢58.911,18
Gastos de mantenimiento y limpieza	¢212.850,00	¢216.340,74	¢219.888,73	¢223.494,90	¢227.160,22
Total de gastos de venta del servicio	¢268.050,00	¢272.446,02	¢276.914,13	¢281.455,53	¢286.071,40
Gastos financieros					
Deuda bancaria	¢2.047.500,00	¢2.081.079,00	¢2.115.208,70	¢2.149.898,12	¢2.185.156,45
Total de gastos financieros	¢2.047.500,00	¢2.081.079,00	¢2.115.208,70	¢2.149.898,12	¢2.185.156,45
TOTAL DE GASTOS	¢34.100.396,42	¢34.658.166,92	¢35.255.084,86	¢35.831.300,25	¢36.446.965,57

Fuente: Elaboración propia

4.6.3.3 Proyección de costos de la depreciación de mobiliario y equipo

El mobiliario que formará parte de la Academia de baile BRISA no se cambiará durante los primeros cinco años; por lo tanto, no se realizará ninguna proyección al respecto; sin embargo, cada objeto necesario para la apertura de la academia tiene una vida útil y por lo tanto depreciación, la cual se debe determinar en este caso pues se utiliza el método de línea recta.

En el siguiente cuadro se presenta dicha proyección:

Cuadro 30. Proyección anual del gasto por la depreciación del mobiliario y equipo

Concepto	Costo unitario	Valor de rescate	Vida útil	Depreciación anual
Computadora	¢209.990,00	¢41.998,00	5	¢33.598,40
Caja registradora	¢175.000,00	¢35.000,00	10	¢14.000,00
Teléfono inalámbrico	¢31.990,00	¢0	5	¢6.398,00
Sillón grande que tenga espacio para 10 personas	¢239.000,00	¢34.142,86	10	¢20.485,71
Televisor pantalla plana pequeño 32 pulgadas	¢219.990,00	¢31.427,14	10	¢18.856,29
Mesa de 52 centímetros de ancho por 95 centímetros de largo.	¢139.000,00	¢19.857,14	10	¢11.914,29
Ventilador	¢18.950,00	¢0	5	¢3.790,00
9 espejos grandes	¢134.777,00	¢0	10	¢13.477,70
3 bocinas amplificadas con USB y SD y <i>bluetooth</i>	¢59.800,00	¢8.542,86	10	¢15.377,14
3 Estante grande	¢90.990,00	¢12.998,57	10	¢23.397,43
3 Reloj de pared.	¢14.990,00	¢0	5	¢8.994,00
3 Tapetes de hacer ejercicio, <i>body fit</i> 3 mm de grosor	¢5.900,00	¢0	5	¢3.540,00
Hielera	¢19.990,00	¢3.998,00	5	¢3.198,40
Pichel con tubo	¢3.000,00	¢0	5	¢600,00
Licuada	¢19.900,00	¢0	10	¢1.990,00
2 percheros	¢14.950,00	¢0	10	¢2.990,00
2 espejos medianos	¢3.900,00	¢0	10	¢780,00
5 basureros	¢7.295,00	¢0	5	¢7.295,00
Palo de piso para limpiar	¢1.795,00	¢0	5	¢359,00
Escoba	¢1.390,00	¢0	5	¢278,00
Pala	¢1.500,00	¢0	5	¢300,00
3 macetas	¢2.500,00	¢0	3	¢4.166,67
Pequeña fuente de agua	¢89.800,00	¢11.225,00	10	¢7.857,50
10 tazas	¢600,00	¢0	5	¢1.200,00
160 vasos medianos	¢300,00	¢0	5	¢9.600,00
1 paquete de cuchillos	¢3.900,00	¢0	5	¢780,00
Tabla para picar frutas o verduras	¢2.000,00	¢0	5	¢400,00
2 paquetes de cuatro cucharas	¢1.000,00	¢0	5	¢400,00
TOTAL DE GASTO POR DEPRECIACIÓN ANUAL				¢216.023,52

Fuente: Elaboración propia

4.6.4 Costo de capital

En el caso del costo de capital, para la posible puesta en marcha de la Academia de baile BRISA, se requiere de un financiamiento, el cual se obtiene mediante un préstamo bancario, cuyo monto es de ₡9.000.000 y la tasa de interés es la Tasa Básica Pasiva, esto significa que ese aspecto va a variar dependiendo de la variación de la Tasa Básica Pasiva; no obstante, para efectos de este proyecto, sus cálculos y proyecciones se toma en cuenta la Tasa Básica Pasiva vigente en el momento en que la funcionaria del Banco Kristal, realizo los cálculos de plazo y cuota, la cual fue de un 4,55% porcentaje de la tasa básica pasiva al 19 de mayo de 2017. Sin embargo, también una parte de la inversión inicial corresponde a ahorros que se tenía guardados, cuyo monto es de ₡9.000.000,00 entonces el costo de capital también se debe considerar en este caso, ya que si el dinero se hubiera seguido teniendo como ahorros, habría devengado un porcentaje de intereses, que sería la Tasa Básica Activa, por eso está también es percibida como costo de capital. La Tasa Básica Activa que se tomará en cuenta para efectos de este proyecto es la del 19 de mayo de 2017, que es de un 14,23% anual, por lo tanto, si se unen las dos tasas se puede decir que es costo de capital es de 18,78% anual.

4.6.5 Estado de resultados proyectado

Los cuadros realizados constituyen la herramienta para desarrollar el estado de resultados proyectado a los primeros cinco años, a partir de que se establece la Academia de baile BRISA. El siguiente cuadro permite visualizar esta proyección.

Cuadro 31. Estado de resultados proyectado a los primeros cinco años

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso anual por personas que asisten a la academia	₪37.344.000,00	₪41.752.085,76	₪47.529.238,36	₪55.071.938,37	₪64.931.137,07
Costo anual por 720 paquetes para hacer refresco natural	₪126.000,00	₪140.873,04	₪160.365,36	₪185.814,70	₪219.079,99
Costo total anual por 144 paquetes de galletas	₪223.200,00	₪249.546,53	₪284.075,78	₪329.157,47	₪388.084,56
Costo total anual por 7 bolsas de 900 gramos de confites	₪68.400,00	₪76.473,94	₪87.055,48	₪100.870,84	₪118.929,14
Utilidad bruta total	₪36.926.400,00	₪41.285.192,26	₪46.997.741,74	₪54.456.095,36	₪64.205.043,38
Gastos					
Administrativos					
Sueldos	₪26.407.646,42	₪26.840.731,82	₪27.280.919,82	₪27.728.326,91	₪28.183.071,47
Gastos de papelería	₪7.200,00	₪7.318,08	₪7.438,10	₪7.560,08	₪7.684,07
Gastos por alquiler del local	₪4.500.000,00	₪4.573.800,00	₪4.648.810,32	₪4.725.050,81	₪4.802.541,64
Gastos por servicios públicos	₪780.000,00	₪792.792,00	₪805.793,79	₪819.008,81	₪832.440,55
Patente municipal	₪90.000,00	₪90.000,00	₪120.000,00	₪120.000,00	₪150.000,00
Total de gastos administrativos	₪31.784.846,42	₪32.304.641,90	₪32.862.962,03	₪33.399.946,60	₪33.975.737,73
Gastos de venta del servicio					
Gastos de publicidad	₪55.200,00	₪56.105,28	₪57.025,41	₪57.960,62	₪58.911,18
Gastos de mantenimiento y limpieza	₪212.850,00	₪216.340,74	₪219.888,73	₪223.494,90	₪227.160,22
Total de gastos de venta del servicio	₪268.050,00	₪272.446,02	₪276.914,13	₪281.455,53	₪286.071,40
Gastos financieros					
Deuda bancaria	₪2.047.500,00	₪2.081.079,00	₪2.115.208,70	₪2.149.898,12	₪2.185.156,45
Total de gastos financieros	₪2.047.500,00	₪2.081.079,00	₪2.115.208,70	₪2.149.898,12	₪2.185.156,45
Gasto de depreciación	₪216.023,52	₪216.023,52	₪216.023,52	₪216.023,52	₪216.023,52
TOTAL DE GASTOS	₪34.316.419,94	₪34.874.190,44	₪35.471.108,38	₪36.047.323,77	₪36.446.965,57
Utilidad antes del impuesto	₪2.609.980,06	₪6.411.001,81	₪11.526.633,36	₪18.408.771,59	₪27.758.077,81

Impuesto sobre la renta (10%)	¢260.998,01	¢641.100,18	¢1.152.663,34	¢1.840.877,16	¢2.775.807,78
Utilidad neta	¢2.348.982,05	¢5.769.901,63	¢10.373.970,02	¢16.567.894,43	¢24.982.270,02

Fuente: Elaboración propia

4.6.6 Proyección del flujo de efectivo

Una vez realizado el estado de resultados proyectado a los primeros cinco años, se tiene la herramienta o base para la determinación del flujo de efectivo que será proyectado también a cinco años.

En el siguiente cuadro se aprecia esta proyección:

Cuadro 32. Proyección del flujo de efectivo para los primeros cinco años

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	- ¢18.000.000,00	¢2.348.982,05	¢5.769.901,63	¢10.373.970,02	¢16.567.894,43	¢24.982.270,02
(+) Depreciación	¢-	¢216.023,52	¢216.023,52	¢216.023,52	¢216.023,52	¢216.023,52
Flujo neto de efectivo	- ¢18.000.000,00	¢2.565.005,58	¢5.985.925,16	¢10.589.993,55	¢16.783.917,95	¢25.198.293,55

Fuente: Elaboración propia

4.6.7 Valor Actual Neto de la Inversión

Se debe considerar el valor del dinero en el tiempo, ya que el negocio se está proyectando a un plazo de cinco años. Hasta este punto del proyecto ya se tiene la información suficiente para realizar este cálculo y conocer si el establecimiento de la Academia de baile BRISA es rentable o no. Al evaluar los flujos de ingresos y egresos que forman parte del proyecto, y haberle descontado la inversión inicial, se determina si lo que resulta es una pérdida o ganancia. El proyecto resulta

rentable cuando el VAN es positivo o bien mayor a 0, ya que esto significa que el proyecto le generará ganancia a la empresa, además de recuperar el capital invertido en el proyecto. Pero si el VAN es negativo significa que no es rentable y se debe desistir del proyecto o bien realizar una adecuada revisión para reconocer. A continuación en el siguiente cuadro se presentan los resultados de VAN del proyecto de la Academia de baile BRISA.

Cuadro 33. Valor Actual Neto de la inversión

Años de proyección	Flujo de efectivo neto	Tasa de descuento o costo de capital	Valor Actual Neto
Año 1	¢2.565.005,58	0,1878	¢ 2.159.459,15
Año 2	¢5.985.925,16	0,1878	¢ 4.242.722,63
Año 3	¢10.589.993,55	0,1878	¢.319.252,84
Año 4	¢16.783.917,95	0,1878	¢8.431.795,49
Año 5	¢25.198.293,55	0,1878	¢ 10.657.480,00
Valor total presente de los flujos de efectivo			¢ 31.810.710,11
(-) Inversión Inicial total			¢18.000.000,00
Valor Actual Neto			¢13.810.710,11

Fuente Elaboración propia

Como lo demuestra el cuadro, la inversión inicial generará ganancias de ¢13.810.710,11 esto quiere decir que, según el VAN, establecer la Academia de baile BRISA es rentable y, por consiguiente, factible.

4.6.8 Tasa Interna de Retorno

El Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno tienen una estrecha relación, ambos son indicadores de rentabilidad al momento de evaluar un proyecto de

inversión. La Tasa Interna de Retorno se define como el porcentaje del interés mediante el cual el VAN es 0 y si esto es así los flujos actualizados por el tipo de interés cubrirían totalmente la inversión de manera exacta. Esto significa que es la tasa de interés más alta a la que se puede tener una deuda para financiar el proyecto. En el siguiente cuadro se puede apreciar la Tasa Interna de Retorno, que resulta para este proyecto:

Cuadro 34. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

Años	Flujo neto de efectivo
Inversión Inicial	₪18.000.000,00
Año 0	₪(18.000.000,00)
Año 1	₪.565.005,58
Año 2	₪5.985.925,16
Año 3	₪10.589.993,55
Año 4	₪16.783.917,95
Año 5	₪25.198.293,55
TIR	40%

Fuente: Elaboración propia

El resultado de la Tasa Interna de Retorno en el caso de la academia de baile es de 40% y esto expresa que es positiva y factible. Ya que la tasa o el costo de capital es de 18,78% y este resultado advierte que ese porcentaje podría llegar a 40% y aun así no generaría pérdidas.

4.6.9 Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio, el cual es una información útil para el negocio, se utilizaron distintas estrategias, ya que el cálculo para este caso es

complejo debido a que lo que se pretende brindar es el servicio del baile; sin embargo, los costos variables se determinan en función de la cantidad de personas que acompañen a quienes asistan a la academia y requieran del servicio de la sala de espera, se estima según expertos que del 100% asista un 14% acompañado por un amigo o familiar. Como se mencionó el punto de equilibrio en este caso fue difícil de determinar, ya que se percibe un ingreso distinto dependiendo de la cantidad de veces que asistan las personas; por lo tanto, para determinar el punto de equilibrio en los costos fijos y los variables se utilizaron proporciones de acuerdo con la cantidad de veces que van a asistir las personas a la academia, ya que el 24% asiste una vez por semana, el 43% irá dos veces por semana, el 25% asiste tres veces a la semana y el 8% irá cuatro veces o más semanalmente. En los costos variables de las 279 personas que asisten se prevé que solo 40 que es el 14% por semana lleven a un acompañante entonces ese es el número al que se le determinan las proporciones. Además se intenta determinar cuántos paquetes de refrescos y galletas y bolsas de confites son necesarios por la cantidad de personas que asisten una, dos, tres o cuatro días por semana; cabe destacar que esto es complejo debido a que la compra de estos productos se realiza por paquetes y su precio es por bolsa o paquete y no por unidad; sin embargo, se asume que por las personas que asisten una vez por semana se gastan ₡6 200 en galletas, ₡1 750 en paquetes de refresco y ₡1 330 en confites. Por quienes asisten dos veces a la semana se gastan ₡6 200 en galletas, ₡3 500 en paquetes de refresco y ₡2 382 en confites. Por quienes asisten tres veces a la semana se gastan ₡6 200 en galletas, ₡3 500 en paquetes de refresco y ₡1 385 por confites. En el caso de quienes asisten 4 veces o más se gastan 0 en galletas

ya que de lo que sobra en la semana se reserva para satisfacer esta demanda, ¢1 750 en refrescos y ¢ 443 en confites. Cabe destacar que se determinó la cantidad de personas que demandaran los confites al mes, multiplicando 70 que son quienes comerían un confite por semana, por el porcentaje de proporciones de la cantidad de personas que asisten determinada cantidad de veces.

Cuadro 35. Punto de equilibrio proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Proporciones de la mezcla de la cantidad de personas que asisten dependiendo de la cantidad de veces de asistencia					
una vez por semana	24%	24%	24%	24%	24%
dos veces por semana	43%	43%	43%	43%	43%
tres veces por semana	25%	25%	25%	25%	25%
cuatro veces por semana	8%	8%	8%	8%	8%
Costos fijos totales	¢34.037.996,42	¢34.594.743,56	¢35.190.621,35	¢35.765.779,54	¢36.380.370,33
Costo fijo proporcional por asistencia una vez	¢8.169.119,14	¢8.302.738,45	¢8.445.749,12	¢8.583.787,09	¢8.731.288,88
Costo fijo proporcional por asistencia dos veces	¢14.636.338,46	¢14.875.739,73	¢15.131.967,18	¢15.379.285,20	¢15.643.559,24
Costo fijo proporcional por asistencia tres veces	¢8.509.499,10	¢8.648.685,89	¢8.797.655,34	¢8.941.444,89	¢ 9.095.092,58
Costo fijo proporcional por asistencia cuatro veces	¢2.723.039,71	¢2.767.579,48	¢2.815.249,71	¢2.861.262,36	¢2.910.429,63
Ingreso por asistencia una vez	¢7.440.000,00	¢8.318.217,60	¢9.469.192,73	¢10.971.915,74	¢12.936.151,99
Ingreso por asistencia dos veces	¢15.552.000,00	¢17.387.758,08	¢19.793.667,39	¢27.040.730,60	¢12.021.166,08
Ingreso por asistencia tres veces	¢10.752.000,00	¢12.021.166,08	¢13.684.510,79	¢15.856.187,91	¢18.694.826,10
Ingreso por asistencia cuatro veces	¢3.600.000,00	¢4.024.944,00	¢4.581.867,45	¢5.308.991,49	¢6.259.428,38
Costos variables totales	¢373.700,00	¢401.173,08	¢407.752,32	¢414.439,46	¢421.236,26
Costo variable por asistencia una vez por semana	¢111.360,00	¢113.186,30	¢115.042,56	¢116.929,26	¢118.846,90

Costo variable por asistencia dos veces por semana	₡144.995,00	₡147.372,92	₡149.789,83	₡152.246,39	₡154.743,23
Costo variable por asistencia tres veces por semana	₡112.025,00	₡113.862,21	₡115.729,55	₡117.627,51	₡119.556,61
Costo variable por asistencia cuatro veces a la semana	₡26.320,00	₡26.751,65	₡27.190,38	₡27.636,30	₡28.089,53
Punto de equilibrio según las veces de asistencia					
PE por asistencia una vez a la semana	₡8.293.250,37	₡8.429.259,68	₡8.567.499,54	₡8.708.006,53	₡8.850.817,84
PE por asistencia dos veces a la semana	₡14.741.897,73	₡14.983.664,85	₡15.229.396,95	₡15.479.159,06	₡15.733.017,27
PE por asistencia tres veces a la semana	₡8.625.821,74	₡8.767.285,22	₡8.911.068,70	₡9.057.210,23	₡9.205.748,47
PE por asistencia cuatro veces a la semana	₡2.743.094,78	₡2.788.081,54	₡2.833.806,08	₡2.880.280,50	₡2.927.517,10
Punto de equilibrio total	₡34.404.064,63	₡34.968.291,29	₡35.541.771,26	₡36.124.656,31	₡36.717.100,68

Fuente: Elaboración propia

El cuadro anterior revela el punto de equilibrio total bajo los supuestos mencionados anteriormente.

4.6.10 Análisis de sensibilidad

Un estudio financiero está compuesto por distintas variables, como la misma palabra lo expresa, son aspectos o factores que no se mantienen en una constante, sino que con el paso del tiempo o la situación económica y financiera del país y de las personas, tienen distintas variaciones, y es por esto que un estudio financiero no puede darse por terminado una vez que el escenario esperado es rentable y factible, ya que se sabe que las condiciones pueden cambiar ya sea para mejorar la rentabilidad del negocio o para ubicarlo en una situación riesgosa. Para conocer la situación de la empresa, variando algunas condiciones, se hace un análisis de sensibilidad, mediante el cual se valora el

escenario pesimista, el esperado y el optimista. Para efectos de este proyecto se realizará el estado de resultados, flujo de efectivo, el VAN y la TIR.

Los escenarios se valorarán bajo las siguientes condiciones:

Escenario pesimista: La demanda decrece en un 7% y los gastos y costos aumentan en un 7%. Además, la Tasa Básica Pasiva pasa de un 4,55% a un 6,90%, nivel que se dio al 13 de junio de 2011.

Escenario optimista: La demanda aumenta un 7%, los costos bajan un 7% y la Tasa Básica Pasiva baja a 4,35% que es el porcentaje más bajo que ha tenido durante los últimos cinco años.

4.6.10.1 Escenario pesimista

Cuadro 36. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años - Escenario pesimista-

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso anual por personas que asisten a la academia	₪34.729.920,00	₪38.829.439,76	₪44.202.191,68	₪51.216.902,69	₪60.385.957,47
Costo anual por 720 paquetes para hacer refresco natural	₪134.820,00	₪150.734,15	₪171.590,94	₪198.821,73	₪234.415,59
Costo total anual por 144 paquetes de galletas	₪238.824,00	₪267.014,78	₪303.961,09	₪352.198,50	₪415.250,48
Costo total anual por 7 bolsas de 900 gramos de confites	₪73.188,00	₪81.827,11	₪93.149,37	₪107.931,80	₪127.254,18
Utilidad bruta total	₪34.283.088,00	₪38.329.863,71	₪43.633.490,29	₪50.557.950,66	₪59.609.037,22
Gastos					
Administrativos					
Sueldos	₪28.256.181,67	₪28.719.583,05	₪29.190.584,21	₪29.669.309,79	₪30.155.886,47
Gastos de papelería	₪7.704,00	₪7.830,35	₪7.958,76	₪8.089,29	₪8.221,95
Gastos por alquiler del local	₪4.815.000,00	₪4.893.966,00	₪4.974.227,04	₪5.055.804,37	₪5.138.719,56

Gastos por servicios públicos	₡834.600,00	₡848.287,44	₡862.199,35	₡876.339,42	₡890.711,39
Patente municipal	₡60.000,00	₡90.000,00	₡120.000,00	₡120.000,00	₡150.000,00
Total de gastos administrativos	₡33.973.485,67	₡34.559.666,83	₡35.154.969,37	₡35.729.542,87	₡36.343.539,37
Gastos de venta del servicio					
Gastos de publicidad	₡59.064,00	₡60.032,65	₡61.017,19	₡62.017,87	₡63.034,96
Gastos de mantenimiento y limpieza	₡227.749,50	₡231.484,59	₡235.280,94	₡239.139,55	₡243.061,44
Total de gastos de venta del servicio	₡286.813,50	₡291.517,24	₡296.298,12	₡301.157,41	₡306.096,39
Gastos financieros					
Deuda bancaria	₡3.105.000,00	₡3.155.922,00	₡3.207.679,12	₡3.260.285,06	₡3.313.753,73
Total de gastos financieros	₡3.105.000,00	₡3.155.922,00	₡3.207.679,12	₡3.260.285,06	₡3.313.753,73
Gasto de depreciación	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52
TOTAL DE GASTOS	₡37.581.322,69	₡38.223.129,60	₡38.874.970,14	₡39.507.008,86	₡39.963.389,50
Utilidad antes del impuesto	-₡3.298.234,69	₡106.734,11	₡4.758.520,15	₡11.050.941,80	₡19.645.647,73
Impuesto sobre la renta (10%)	-₡329.823,47	₡10.673,41	₡475.852,02	₡1.105.094,18	₡1.964.564,77
Utilidad neta	-₡2.968.411,22	₡96.060,70	₡4.282.668,14	₡9.945.847,62	₡17.681.082,95

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 37. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años -Escenario pesimista—

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	- ₡18.000.000,00	- ₡2.968.411,22	₡96.060,70	₡4.282.668,14	₡9.945.847,62	₡17.681.082,95
(+) Depreciación	₡-	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52
Flujo neto de efectivo	- ₡18.000.000,00	- ₡2.752.387,70	₡312.084,22	₡4.498.691,66	₡10.161.871,15	₡17.897.106,48

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 38. Proyección del VAN a los primeros cinco años -Escenario pesimista-

Años de proyección	Flujo de efectivo neto	Tasa de descuento o costo de capital	Valor Actual Neto
Año 1	₡(2.752.387,70)	0,2113	₡(2.272.259,31)
Año 2	₡312.084,22	0,2113	₡212.700,44
Año 3	₡4.498.691,66	0,2113	₡2.531.226,89
Año 4	₡10.161.871,15	0,2113	₡4.720.269,72
Año 5	₡17.897.106,48	0,2113	₡6.863.161,77
Valor total presente de los flujos de efectivo			₡12.055.099,51
(-) Inversión Inicial total			₡18.000.000,00
Valor Actual Neto			₡(5.944.900,49)

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 39. Tasa Interna de Retorno -Escenario pesimista-

Flujo neto de efectivo	
Inversión Inicial	₡18.000.000,00
Año 0	₡(18.000.000,00)
Año 1	₡(2.752.387,70)
Año 2	₡312.084,22
Año 3	₡4.498.691,66
Año 4	₡10.161.871,15
Año 5	₡17.897.106,48
TIR	11%

Fuente: Elaboración propia

En el caso del escenario pesimista, el VAN resulta negativo, y la Tasa Interna de Retorno es de un 11% contra un costo de capital actualizado de 21,13%, por lo tanto, en un escenario pesimista no es rentable el negocio.

4.6.10.2 Escenario pesimista modificado

. La posible solución que se proporcionará, para que en este escenario la academia no deje de brindar su servicio principal que es el baile, es prescindir de los servicios del contador y que las funciones que este realiza se le deleguen al administrador. Y en la sala de espera eliminar las galletas y el refresco y que el sábado imparta clases solo un profesor de baile. Con esta modificación el estado de resultados, el flujo de efectivo, el VAN y la TIR resultan de la siguiente manera:

Cuadro 40. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años- Escenario pesimista modificado-

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso anual por personas que asisten a la academia	₡34.729.920,00	₡38.829.439,76	₡44.202.191,68	₡51.216.902,69	₡60.385.957,47

Costo anual por 720 paquetes para hacer refresco natural	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
Costo total anual por 144 paquetes de galletas	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
Costo total anual por 7 bolsas de 900 gramos de confites	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -	₡ -
Utilidad bruta total	₡34.729.920,00	₡38.829.439,76	₡44.202.191,68	₡51.216.902,69	₡60.385.957,47
Gastos					
Administrativos					
Sueldos	₡25.917.764,89	₡26.342.816,24	₡26.774.838,42	₡27.213.945,77	₡27.660.254,48
Gastos de papelería	₡7.704,00	₡7.830,35	₡7.958,76	₡8.089,29	₡8.221,95
Gastos por alquiler del local	₡4.815.000,00	₡4.893.966,00	₡4.974.227,04	₡5.055.804,37	₡5.138.719,56
Gastos por servicios públicos	₡834.600,00	₡848.287,44	₡862.199,35	₡876.339,42	₡890.711,39
Patente municipal	₡60.000,00	₡90.000,00	₡120.000,00	₡120.000,00	₡150.000,00
Total de gastos administrativos	₡31.635.068,89	₡32.182.900,02	₡32.739.223,58	₡33.274.178,85	₡33.847.907,38
Gastos de venta del servicio					
Gastos de publicidad	₡59.064,00	₡60.032,65	₡61.017,19	₡62.017,87	₡63.034,96
Gastos de mantenimiento y limpieza	₡227.749,50	₡231.484,59	₡235.280,94	₡239.139,55	₡243.061,44
Total de gastos de venta del servicio	₡286.813,50	₡291.517,24	₡296.298,12	₡301.157,41	₡306.096,39
Gastos financieros					
Deuda bancaria	₡3.105.000,00	₡3.155.922,00	₡3.207.679,12	₡3.260.285,06	₡3.313.753,73
Total de gastos financieros	₡3.105.000,00	₡3.155.922,00	₡3.207.679,12	₡3.260.285,06	₡3.313.753,73
Gasto de depreciación	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52
TOTAL DE GASTOS	₡35.242.905,92	₡35.846.362,79	₡36.459.224,35	₡37.051.644,85	₡37.467.757,51
Utilidad antes del impuesto	-₡512.985,92	₡2.983.076,97	₡7.742.967,33	₡14.165.257,84	₡22.918.199,96
Impuesto sobre la renta (10%)	-₡51.298,59	₡298.307,70	₡774.296,73	₡1.416.525,78	₡2.291.820,00
Utilidad neta	-₡461.687,32	₡2.684.769,27	₡6.968.670,59	₡12.748.732,06	₡20.626.379,97

Fuente elaboración propia

Cuadro 41. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años- Escenario pesimista modificado-

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	-	-	-	-	-	-
(+)	₡18.000.000,00	₡461.687,32	₡2.684.769,27	₡6.968.670,59	₡12.748.732,06	₡20.626.379,97
Depreciación	₡	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52
Flujo neto	-	-	-	-	-	-

de efectivo	¢18.000.000,00	¢245.663,80	¢2.900.792,80	¢7.184.694,12	¢12.964.755,58	¢20.842.403,49
-------------	----------------	-------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 42. Proyección del VAN a los primeros cinco años -Escenario pesimista modificado-

Años de proyección	Flujo de efectivo neto	Tasa de descuento o costo de capital	Valor Actual Neto
Año 1	¢(245.663,80)	0,2113	¢(202.810,04)
Año 2	¢2.900.792,80	0,2113	¢1.977.030,07
Año 3	¢7.184.694,12	0,2113	¢4.042.528,88
Año 4	¢12.964.755,58	0,2113	¢6.022.231,76
Año 5	¢20.842.403,49	0,2113	¢ 7.992.620,88
Valor total presente de los flujos de efectivo			¢19.831.601,54
(-) Inversión Inicial total			¢18.000.000,00
Valor Actual Neto			¢1.831.601,54

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 43. Tasa Interna de Retorno -Escenario pesimista modificado-

Flujo neto de efectivo	
Inversión Inicial	¢18.000.000,00
Año 0	¢(18.000.000,00)
Año 1	¢(245.663,80)
Año 2	¢2.900.792,80
Año 3	¢7.184.694,12
Año 4	¢12.964.755,58
Año 5	¢20.842.403,49
TIR	24%

Elaboración propia

Con la modificación que se realizó, el resultado del VAN es mayor a 0, y la TIR ya superó el costo de capital de 21,13%, lo que permite que el negocio siga en pie, con la salvedad de que al resultar la Tasa Interna de Retorno con un porcentaje del 24% contra un costo de capital del 21,13%, el escenario no puede tornarse

más pesimista, ya que en ese caso si se presentarían pérdidas y podría provocar el cierre del negocio.

4.6.10.3 Escenario optimista

Cuadro 44. Proyección de estado de resultados a los primeros cinco años -Escenario optimista-

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso anual por personas que asisten a la academia	₡39.958.080,00	₡44.674.731,76	₡50.856.285,05	₡58.926.974,06	₡69.476.316,66
Costo anual por 720 paquetes para hacer refresco natural	₡117.180,00	₡131.011,93	₡149.139,79	₡172.807,67	₡203.744,39
Costo total anual por 144 paquetes de galletas	₡207.576,00	₡232.078,27	₡264.190,48	₡306.116,45	₡360.918,64
Costo total anual por 7 bolsas de 900 gramos de confites	₡63.612,00	₡71.120,76	₡ 80.961,60	₡93.809,88	₡110.604,10
Utilidad bruta total	₡39.569.712,00	₡44.240.520,80	₡50.361.993,19	₡58.354.240,06	₡68.801.049,53
Gastos					
Administrativos					
Sueldos	₡24.559.111,17	₡24.961.880,59	₡25.371.255,43	₡25.787.344,02	₡26.210.256,46
Gastos de papelería	₡6.696,00	₡6.805,81	₡6.917,43	₡7.030,88	₡7.146,18
Gastos por alquiler del local	₡4.185.000,00	₡4.253.634,00	₡4.323.393,60	₡4.394.297,25	₡4.466.363,73
Gastos por servicios públicos	₡725.400,00	₡737.296,56	₡749.388,22	₡761.678,19	₡774.169,71
Patente municipal	₡90.000,00	₡ 90.000,00	₡120.000,00	₡120.000,00	₡ 150.000,00
Total de gastos administrativos	₡29.566.207,17	₡30.049.616,97	₡30.570.954,68	₡31.070.350,34	₡31.607.936,09
Gastos de venta del servicio					
Gastos de publicidad	₡51.336,00	₡52.177,91	₡53.033,63	₡53.903,38	₡54.787,40
Gastos de mantenimiento y limpieza	₡197.950,50	₡201.196,89	₡204.496,52	₡207.850,26	₡211.259,00
Total de gastos de venta del servicio	₡249.286,50	₡253.374,80	₡257.530,15	₡261.753,64	₡266.046,40
Gastos financieros					
Deuda bancaria	₡1.957.500,00	₡1.989.603,00	₡2.022.232,49	₡2.055.397,10	₡2.089.105,61
Total de gastos financieros	₡1.957.500,00	₡1.989.603,00	₡2.022.232,49	₡2.055.397,10	₡2.089.105,61
Gasto de depreciación	₡ 216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡216.023,52	₡ 216.023,52

TOTAL DE GASTOS	₪31.989.017,19	₪32.508.618,29	₪33.066.740,84	₪33.603.524,61	₪33.963.088,10
Utilidad antes del impuesto	₪7.580.694,81	₪11.731.902,52	₪17.295.252,34	₪24.750.715,45	₪34.837.961,43
Impuesto sobre la renta (10%)	₪758.069,48	₪1.173.190,25	₪1.729.525,23	₪2.475.071,55	₪3.483.796,14
Utilidad neta	₪6.822.625,33	₪10.558.712,26	₪15.565.727,11	₪22.275.643,91	₪31.354.165,29

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 45. Flujo de efectivo proyectado a los primeros cinco años -Escenario optimista-

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	-	₪6,822,625.33	₪10,558,712.26	₪15,565,727.11	₪22,275,643.91	₪31,354,165.29
(+) Depreciación	₪	₪216,023.52	₪216,023.52	₪216,023.52	₪216,023.52	₪216,023.52
Flujo neto de efectivo	₪18,000,000.00	₪7,038,648.85	₪10,774,735.79	₪15,781,750.63	₪22,491,667.43	₪31,570,188.81

Fuente elaboración propia

Cuadro 46. Proyección del VAN a los primeros cinco años -Escenario optimista-

Años de proyección	Flujo de efectivo neto	Tasa de descuento o costo de capital	Valor Actual Neto
Año 1	₪7.038.648,85	0,1878	₪ 5.925.786,20
Año 2	₪10.774.735,79	0,1878	₪ 7.636.950,71
Año 3	₪15.781.750,63	0,1878	₪9.417.274,16
Año 4	₪22.491.667,43	0,1878	₪11.299.217,53
Año 5	₪31.570.188,81	0,1878	₪13.352.438,14
Valor total presente de los flujos de efectivo			₪47.631.666,74
(-) Inversión Inicial total			₪18.000.000,00
Valor Actual Neto			₪29.631.666,74

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 47. Tasa Interna de Retorno - Escenario optimista-

Flujo neto de efectivo	
Inversión Inicial	₪18.000.000,00
Año 0	₪(18.000.000,00)
Año 1	₪7.038.648,85
Año 2	₪10.774.735,79
Año 3	₪15.781.750,63
Año 4	₪22.491.667,43

Año 5	₪31.570.188,81
TIR	63%

Fuente: Elaboración propia

4.6.10.4 Comparación de escenarios

Si se colocan los resultados del VAN y la TIR de cada escenario en un mismo cuadro se le facilita al lector la comparación y emisión de criterio, con respecto al panorama esperado, positivo y negativo. El cuadro con esa representación es el siguiente:

Cuadro 48. Comparación de cada escenario

Comparación de cada escenario		
	Valor Actual Neto	Tasa Interna de Retorno
Esperado	₪13.810.710,11	40%
Pesimista	₪(5.944.900,49)	11%
Optimista	₪29.631.666,74	63%

Fuente: Elaboración propia

Debido a que el escenario pesimista resultó negativo, se realizó una serie de modificaciones descritas con anterioridad, de este modo el cuadro comparativo sería de la siguiente manera:

Cuadro 49. Comparación de cada escenario con la modificación del escenario pesimista

Comparación de cada escenario		
	Valor Actual Neto	Tasa Interna de Retorno
Esperado	₪13.810.710,11	40%
Pesimista	₪1.831.601,54	24%
Optimista	₪29.631.666,74	63%

Fuente: Elaboración propia

V CAPÍTULO: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTA

5.1 Conclusiones

5.1.2 Emprendimiento

Al inicio de este trabajo de investigación se trató el concepto de emprendimiento y que este sería una de las razones principales que justificaban la elección del tema, y efectivamente se concluye que emprender es una opción posible para aquel que tenga una idea de producto o servicio interesante para ofrecerles a las demás personas. Sin embargo, se confirma mediante este análisis que una de las características de un emprendedor es ser una persona motivada por tener su propio negocio y que se esfuerce por alcanzarlo, ya que no es un proceso fácil, si se quisiera realizar un estudio de factibilidad, lo cual es lo que se recomienda. Este, a pesar de ser un proceso que requiere tiempo, dedicación y atención a distintos detalles a nivel de mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero, es el primer paso que debe tomar un emprendedor para conocer si su idea resulta factible en los distintos ámbitos mencionados anteriormente.

5.1.3 Del estudio de mercado

- **Los resultados de la encuesta en su mayoría fueron positivos:** Con el estudio de mercado se concluye que los resultados de la encuesta fueron en su mayoría positivos para la puesta en marcha del negocio, ya que en su mayoría si asistirían a la academia. Las preferencias de los encuestados si la academia se establece en la zona, fueron: baile salsa, bachata,

merengue, bolero, *belly dance* y danza contemporánea. Las personas asistirían principalmente dos veces por semana en la tarde y en la noche.

- **La mayoría de las personas consideran el baile como arte, pasión ejercicio y entretenimiento:** Se concluyó que la mayoría de los encuestados consideran el baile como un arte, entretenimiento, pasión y ejercicio de lo cual se deduce que sí es posible cumplir la misión de la academia, la cual está relacionada con motivar a las personas que asistan a tener una vida saludable, liberando estrés, dejando el sedentarismo y haciendo ejercicio, de un modo entretenido.
- **El *belly dance* es poco practicado:** Es poco practicado, y es por esto que quienes seleccionaron este tipo de baile tienen como único interés, aprenderlo.

5.1.3 Del estudio técnico

- **Se requiere de un local que mida entre los 115 y 190 metros cuadrados:** Como mínimo son esas las medidas para que se llevara a cabo de manera eficiente el servicio que se brindará. Con el estudio técnico se concluye que, si se encontró un local en La Aurora de Heredia con las características necesarias para establecer la academia de baile, según los resultados de la encuesta.
- **La academia se ubicará en una zona poblada:** Esto debido a se encuentra cerca de la Urbanización Jerez, la zona franca, muchas casas y locales comerciales y el colegio de La Aurora.

- **El local debe ser remodelado:** Con el estudio técnico se concluye que se va a remodelar el local de modo que la academia haya recepción, sala de espera, cocina, baños de hombre y de mujer, un jardín, cuarto de limpieza y tres aulas o salones de baile. Después de consultarles a expertos en el tema se determinó que la remodelación tiene un costo de ₡ 6.500.000,00 con mano de obra y materiales incluidos.
- **Equipo y mobiliario de calidad:** Con el estudio técnico se determinó el equipo de calidad y con precio moderado, que se requiere para el buen funcionamiento de la academia. Esto después de las observaciones realizadas a otras academias.

5.1.4 Del estudio administrativo

- **Se determinó que la cantidad de empleados es de ocho personas:** Esto debido a que es una pequeña y mediana empresa, por lo tanto no requiere de una gran planilla y esto permite que el gasto administrativo correspondiente a sueldos, no sea tan elevado.
- **La cantidad de empleados fue determinada con base en los resultados de la encuesta:** Además el número se estableció con base en los resultados de la encuesta, pero esto significa que serán los suficientes para atender la demanda esperada o bien una demanda mayor a esta.
- **Se definió cada puesto de trabajo, sus funciones y características:** Esta información es vital en el proceso de reclutamiento y selección, especialmente de los instructores. esto para que puedan identificar si

cuentan con las características requeridas, de modo que las entrevistas que se realicen sean más eficaces.

- **Fue necesario el establecimiento de la Misión y la Visión de la academia:** Además de los valores que constituyen su cultura empresarial y ética, ya que son elementos importantes para el desarrollo de la empresa.

5.1.3 Del estudio legal

- **La Academia se constituirá como sociedad anónima:** Del estudio legal se concluye que la Academia de baile BRISA se constituirá como sociedad anónima y no como Sociedad de Responsabilidad Limitada. Esto es porque según la entrevista con la abogada se puede formalizar una estructura jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada o bien sociedad anónima; sin embargo, la abogada aseguró que para este negocio la más adecuada es la sociedad anónima.
- **Fue posible conocer los requisitos y costos de cada trámite necesario:** Para poner en marcha el negocio, y se concluye que si se cumple legalmente con cada uno de ellos, **si es posible** emprender un negocio ya que lo que solicitan en cada proceso es factible de presentar. El inconveniente para muchos es el tiempo; sin embargo, varias instituciones como el INS, la Caja Costarricense de Seguro Social, el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Salud, entre otras, permiten que se completen los formularios vía electrónica para ahorrarle tiempo al solicitante.

- **Solo se registraría el nombre comercial de la academia:** Con el estudio legal se concluye que además de la constitución de la sociedad anónima también se puede inscribir el nombre y la marca comercial. En este caso para comenzar el negocio se decide inscribir solo el nombre comercial en el Registro de Propiedad Industrial, ya que la inscripción de la marca se realizará cuando el negocio comience a crecer, ya que este proceso demanda tiempo y un costo elevado.

5.1.4 Del estudio económico

- **Inflación moderada:** Mediante el estudio económico se concluye que la inflación que se proyectó en el programa macroeconómico del Banco Central de Costa Rica para el año 2017- 2018 se ha cumplido y que, si continuara con esos niveles, la puesta en marcha de la academia no se vería afectada por una crisis económica causada por inflación. La situación económica en general es positiva en relación con el negocio que se pretende establecer.
- **Una crisis económica puede afectar solo si es intensa y grave:** El estudio económico permitió que se llegara a la conclusión de que debido a que la zona en la que se encuestó las personas son de clase media-alta, un alza en el tipo de cambio o una crisis económica de cualquier tipo puede afectar solo si es intensa y grave, ya que a pesar de no ser un servicio de primera necesidad, si las personas se llegan a fidelizar con la academia no van a dejar de asistir por un cambio leve en la economía.

- **El manejo del sistema de bandas cambiarias beneficia, en caso de alza anormal del tipo de cambio:** Se concluye que otra de las razones por las cuales el tipo de cambio no se considera una amenaza, es debido a que en Costa Rica para estabilizarlo se maneja un sistema de bandas cambiarias, lo cual es beneficioso ya que si se llega a dar un tipo de cambio gravemente elevado el Banco Central puede intervenir para estabilizarlo.

5.1.5 Del estudio financiero

- **El proyecto es rentable:** Por medio del estudio financiero se llegó a la conclusión de que el proyecto es rentable en el escenario esperado, ya que el Valor Actual Neto resultó positivo y la Tasa Interna de Retorno mayor al costo de capital.
- **El financiamiento se busca por parte de la entidad financiera Banca Kristal:** El financiamiento se determinó según las condiciones y facilidades del Banco Kristal, la información del monto de la cuota se determinó partiendo del supuesto de que el préstamo se solicitó por 9 000 000 y tiene una tasa de interés relacionado con la Tasa Básica Pasiva, a un plazo de cinco años.
- **El escenario pesimista no es rentable por lo tanto se debe aplicar un plan de acción distinto:** Se concluye además que con las condiciones para el escenario pesimista el Valor Actual Neto resulta negativo y la Tasa Interna de Retorno menor que el costo de capital; sin embargo, se diseñó

un plan de acción para evitar que en una situación como esta, la academia genere riesgo de cierre.

Con este proyecto de investigación se concluye que cada estudio aporta información de gran importancia, que si no es tomada en cuenta puede afectar o poner en riesgo el negocio y lo invertido en el mismo. El objetivo de un estudio de factibilidad no es que el proyecto sea factible en todas sus formas de análisis, es conocer lo mínimo que se requiere a escala mercadológica, técnica, administrativa, legal y financiera para poner en marcha un determinado negocio, con ciertas características distintivas. Si el resultado de uno a varios estudios, es negativo se puede identificar el error y corregirlo, todo esto antes de haber establecido el negocio para no perder la inversión y si este resulta factible, se proporcionan las recomendaciones y la propuesta para que se realice con éxito y además conocer los alcances de esta factibilidad, esto es que tanto se puede ampliar el proyecto de modo que siga siendo rentable.

5.2 Recomendaciones

En primera instancia la recomendación principal es que, si una persona desea emprender un negocio, es de vital importancia que realice un estudio de factibilidad con los estudios mínimos que este requiere que son los realizados en este trabajo de investigación.

Ahora bien, las recomendaciones en cuanto a los distintos estudios son las siguientes:

5.2.1 En relación con el mercado

- **Consentir al cliente y sus familiares que se quedan en la sala de espera:** Una vez que los clientes se familiaricen con la academia, una manera de mantener su fidelidad y que no decidan asistir a otras como las que se mencionaron a lo largo del proyecto, es que cada cierto tiempo invertir en ofrecerles un postre o un detalle que les haga saber y sentir que son parte de la academia y de este modo familiarizarlos más con el servicio que se brinda, el concepto y la cultura empresarial.
- **Se recomienda que la academia se registre en internet mediante un sitio web y en las redes sociales:** La primera opción que utilizan las personas ya no es llamar por teléfono, esto lo hacen cuando ya revisaron las redes sociales o el sitio web de la empresa y la información que observaron les llamó la atención, esa es la publicidad actual, es por esto que se le debe prestar mucha atención a la forma en la que se da la información en internet y la constante actualización, ya que depende de esto que las personas se interesaran o no en la academia.

5.2.3 En relación con aspectos técnicos

- **Cuidar la imagen del local, pintándolo cada cierto tiempo, actualizando la decoración:** Es importante, cada cierto tiempo pintar cada área del local

principalmente las que estén deterioradas y cambiar la decoración, de manera que se actualice la imagen del local.

- **Cuidar el mobiliario y equipo que se adquirió con la inversión inicial o que se adquiera con el paso del tiempo:** El mobiliario bien cuidado habla del negocio e incluso su organización, y se recomienda que el equipo y mobiliario se mantengan en condiciones limpias, y cuidadas por parte del personal que lo emplee y orientar con el ejemplo, a quienes asistan a la academia a cuidar también lo que utilicen en cada clase. Esto evitará un gasto en compra de mobiliario dañado.

5.2.3.1 En relación con el entorno administrativo

- **Tratar al personal de un modo agradable y cortés, de modo que entre ellos tengan también un trato de cortesía:** En la academia predominarán distintos valores que serán sus características, se pretende que la relación entre los colaboradores sea de respeto, y gratitud ya que cada uno cumple con una labor que permitirá que la empresa crezca.
- **Tratar de mantener el mismo personal por el mayor tiempo posible:** Se pretende que no se den cambios constantes en el personal. Esto debido a que al ser pocos, las personas se familiarizan con los distintos instructores y personal administrativo, por lo cual un cambio en uno de ellos, principalmente en el caso de los instructores, puede provocar que las personas se desmotiven y disminuyan su asistencia a la academia.

- **Actualizar periódicamente el análisis FODA:** Las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del negocio no siempre son las mismas, depende de distintos factores y situaciones, este análisis cambia es por esto que se recomienda actualizar esta matriz, para un conocimiento más profundo del negocio y lo que lo afecta de manera positiva o negativa.

5.2.4 En relación con los aspectos legales:

- **No restarle importancia a ningún trámite:** Aunque algunos trámites o permisos sean sencillos, o más bien requieran de mucho tiempo siempre son necesarios. Por más rentable que sea un proyecto o negocio financieramente, si legalmente no se cumple con cada proceso no se puede poner en marcha. Muchas veces por ahorrarse tiempo y costos las personas optan por iniciar sin ningún permiso, pero esto sería ilegal y al ser descubierto el costo y el tiempo sería mayor.
- **Se recomienda que se proteja no solo el nombre comercial, sino que también la marca, inscribiéndolos en el Registro de Propiedad Industrial:** Cuando ya la academia de baile esté posicionada en la mente de los consumidores de este servicio, debido a que el rotulo llevará la marca y el nombre de "BRISA" con su eslogan, es recomendable inscribir también la marca comercial. Esto no es necesario ni requisito para iniciar el negocio, ya que con la cédula jurídica se pueden realizar todos los trámites legales; sin embargo, sí es conveniente hacerlo ya que si no es así cualquier persona puede copiar el nombre comercial y la marca.

5.2.5 En relación con aspectos económicos

- **Informarse continuamente del comportamiento de la situación económica del país:** Esto es importante en caso de que se presente una crisis económica severa, de este modo se da una preparación y se ejecuta un plan de acción para enfrentar la situación, sin que tome por sorpresa al personal.

5.2.6 En relación con aspectos financieros

- **Poner en marcha el negocio:** Bajo las condiciones establecidas, el proyecto es rentable, por lo tanto, se recomienda llevar a cabo la propuesta que más adelante se presentará para poner en marcha el negocio.
- **Vigilar que los costos y gastos sean los necesarios y no se invierta en bienes que estén demás:** Se debe valorar de manera minuciosa los costos, no invertir en bienes muebles que no sean necesarios o no le vayan a dar un valor agregado al local o al cliente.
- **En caso de que se presente el escenario pesimista, ejecutar el plan de acción recomendado:** En el estudio financiero, al realizar el análisis del escenario pesimista, este reveló que si la academia mantiene las mismas condiciones no sobreviviría si se presenta una situación compleja o negativa, y por lo tanto se diseñó un plan de acción para que si se lleva a cabo, la academia no deje de brindar el servicio ni pierda la inversión.

5.3 Propuesta

Se propone poner en marcha el negocio, ya que resultó rentable financieramente y factible de realizar, con los resultados de los demás estudios. Para la propuesta se ejecutó un cuadro con cada actividad y su respectiva duración.

Tabla 5. Propuesta para poner en marcha el negocio de la academia

Actividad	Duración
Etapas de iniciación	
Proceso de realizar el contrato de alquiler del local, firmado por el (a) abogado.	Una semana (Si ya se cuenta con el abogado para la realización)
Tener los socios para la formación de la sociedad y buscar un notario para la realizar la constitución de la academia como sociedad anónima.	1 día
Reunirse con el notario para firmar la escritura, pagar el edicto por el nombre de la academia y mandar la escritura con el recibo del edicto en el Registro, para inscribirla	9 días
Inscribir el nombre comercial en el Registro de Propiedad Industrial (llenar el formulario, autorización de publicación en La Gaceta, y autorización)	3 meses
Difundir la información de reclutamiento del personal por internet.	Cuatro semanas aproximadamente
Entrevistar a los postulantes a cada puesto	Una semana
Definir oficialmente el personal de la academia y reunirlos para explicarles sobre la cultura empresarial de la academia y para la presentación de cada uno y su labor en la empresa.	2 días
Realizar trámite de solicitud del permiso de la CCSS	Una semana
Realizar trámite de solicitud del permiso del INS	De 2 a 3 días depende de la sucursal donde se tramite el proceso
Realizar trámite en el Ministerio de Salud	9 días
Realizar trámite en el Ministerio de Hacienda	2 días
Realizar trámite de la Municipalidad (Solicitud de nueva patente)	16 días
Realizar el trámite de la solicitud del préstamo en el Banco Kristal.	2 días
Segunda etapa: Remodelación e instalación completa del local	
Remodelación del local (División de	Tres meses

paredes, colocación de puertas y ventanas)	
Comprar la pintura y pintar todo el local	Tres días
Comprar e instalar los espejos grandes en cada salón	12 días
Adquirir los bienes muebles necesarios que se van a comprar con parte de la inversión inicial	Dos semanas
Instalar todo el equipo en las áreas determinadas en el estudio técnico	Dos días
Tercera etapa: Decoración del local, diseño y publicidad	
Colocar en una posición llamativa y visible los cuadros de decoración relativos al baile.	1 día
Diseñar la forma en la que quedará el nombre de la academia en el rótulo que se colocará en la entrada	Una semana
Mandar a hacer y colocar el rótulo con el nombre de la academia y el diseño	Dos semanas
Determinar la información necesaria y su diseño, sobre la academia, que se difundirá mediante los boletines.	Dos semanas
Mandar a hacer los boletines con la información de la academia y el servicio que se brindará.	Una semana
Realizar una página de <i>Facebook</i> , y un sitio <i>web</i> con toda la información necesaria sobre la empresa y de una manera llamativa	Un día.
Poner en marcha el negocio.	Una semana.
Cuarta etapa: Abrir el negocio y ponerlo en marcha	
Determinar la fecha de apertura	Luego de haber hecho todas las actividades que duran entre 5 meses y un año dependiendo de la agilidad en el proceso

Fuente: Elaboración propia

La propuesta se dividió en cuatro etapas: etapa de iniciación, etapa de remodelación e instalación completa del local, decoración del local, diseño y publicidad y por último la etapa de abrir el negocio y ponerlo en marcha. La duración total de todas las actividades es de un año, si se llevara a cabo una por una. Sin embargo, muchas actividades se pueden ir realizando de forma simultánea, por ejemplo, la etapa del diseño y publicidad se puede llevar a cabo mientras remodelan el negocio y se inscribe el nombre comercial. Además, los

permisos se pueden solicitar al mismo tiempo, excepto los que requieran de otro para su realización como por ejemplo la solicitud de nueva patente que requiere primero tener los trámites de la Caja Costarricense de Seguro Social y el Instituto Nacional de Seguros al día.

Si se realizaran todas las actividades que se pueden hacer simultáneamente y sin ningún inconveniente, se podría poner en marcha la academia después de cinco meses, aproximadamente.

VI CAPÍTULO: ANEXOS Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

6.1 Anexos

6.1.1 Anexo 1 Instrumentos para la recolección de datos

Encuesta

El objetivo de esta encuesta es conocer la opinión de la población acerca de la posible existencia de una academia profesional de baile en la zona de La Aurora de Heredia. La información que se proporcione será de utilidad para el Proyecto de Tesis para optar por el grado académico de Licenciatura en el tema del estudio de factibilidad para la creación y apertura de una academia de baile en La Aurora de Heredia, durante el año 2018.

Género M () F ()

Edad: () 09 a 19

() 20 a 29

() 30 a 39

() 40 a 49

() 50 a 59

() 59 a 69

() 70 o más

1) ¿Cómo percibe usted el baile? Puede seleccionar una opción o más

() Arte

() Ejercicio

() Entretenimiento

() Pasión

Todas las anteriores

2) De las siguientes opciones, ¿cuál actividad física practica con más frecuencia? Puede seleccionar una opción o más.

Ir al gimnasio

Bailar

Caminatas

Correr

Ninguna de las anteriores

3) En caso de que practique algún tipo de baile, ¿con cuál de los siguientes se identifica? Puede seleccionar una opción o mas

Salsa

Bachata

Merengue

Bolero

Danza contemporáneo

Danza aérea

Belly dance

Baile urbano

Otro: _____

4) En caso de que no practique algún baile, ¿estaría interesado en aprenderlo?

Sí () ¿Cuál? _____

No ()

5) ¿En cuál horario estaría dispuesto a asistir?

() Mañana

() Tarde

() Noche

6) ¿Cuántos días por semana estaría dispuesto a asistir?

() 1

() 2

() 3

() 4

7) ¿Cuáles serían los días de su preferencia para asistir? Puede seleccionar 1 o más

() Lunes

() Martes

() Miércoles

() Jueves

() Viernes

() Sábado

() Domingo

8) En caso de estar dispuesto a asistir,

¿cuánto estaría dispuesto a invertir?

() 16 000 a 20 000 al mes, una vez por semana

() 20 000 a 24 000 al mes, dos veces por semana

() 24 000 a 28 000 al mes, tres veces por semana

() 30 000 al mes, cuatro veces a la semana o más

6.1.2 Anexo 2

Observación para el estudio técnico

Para la realización del estudio técnico, fue necesario realizar una observación, para la cual se realizó la siguiente guía, con el fin de facilitar la recolección de la información sobre los aspectos técnicos que conlleva una academia de baile. Entre los aspectos que se observaron se encuentran: el tamaño, la distribución del local y las instalaciones.

- Ubicación de la academia:

- Extensión aproximada del lugar:

- Con cuántos salones cuenta para dar las clases de baile:

- Medición aproximada de esos sitios:

- Tiene sala de espera:

- Si tuvieran una sala de espera, ¿qué le ofrecen a la persona que está esperando? _____
- ¿Qué elementos llamativos se observan en la recepción?

6.1.3 Anexo 3

Entrevista a la dueña de la Academia *Fusion Dance*, ubicada en Heredia, Centro Calle 12, avenida 3 para el estudio técnico y administrativo

Nombre: Alejandra Vargas Hernández

1) ¿Hace cuánto tiempo creó la academia de baile?

Hace aproximadamente 10 años. En el mes de junio.

2) ¿Cuánto tiempo pasó desde el momento en que tuvo la idea de crear la academia hasta el día que la estableció y se dio la apertura formalmente?

Aproximadamente 8 años. Ella trabajaba en otra academia como profesora y administrando además aprovecho que estaba estudiando administración de empresas en banca y finanzas, y aplicó los conocimientos adquiridos durante la carrera.

3) ¿Qué requisitos legales necesitó cumplir para que se hiciera efectivo el establecimiento de la academia de baile en ese lugar?

- Los permisos para abrir (uso de suelo, patente, Ministerio de Salud, INS y tributación). Para efectos de tributación la Academia se creó como sociedad anónima y al crearla queda inscrita en Tributación. Para crear la sociedad anónima debe tener junta directiva y capital.
- Permisos para construir porque primero había una casa chiquitita y vieja.

- La casa es herencia, pasaron la propiedad a nombre de ella y ella pudo hacer los trámites.

Al principio era de dos salones y ahí impartía las clases uno grande y uno pequeño, la recepción, un baño y una bodega.

4) Durante los trámites legales, ¿tuvo algún inconveniente con el cumplimiento de alguna ley?

No, la Ley 7600 apenas estaba tomándose en consideración.

5) Desde el punto de vista técnico:

- ¿Aproximadamente de cuántos metros cuadrados es el lugar completo?

191m metros cuadrados

- ¿Cuántos metros cuadrados aproximadamente mide cada aula?

5 metros de frente por 7 metros de fondo: el aula grande

3 metros de frente por 5 de fondo: 2 aulas pequeñas

- ¿De cuantas aulas se compone la academia?

3 aulas

- ¿Cuántos tipos de baile se llevan a cabo a lo largo de la semana?

El baile popular que comprende (salsa, merengue, *swing*, boleros y bachata), danza aérea y *belly fitness*. Además, como clases extra imparten pilates y yoga.

6) ¿Cómo fueron los primeros meses o años desde el punto de vista financiero y técnico?

El primer año recuperó lo invertido, porque fue el “boom” de Bailando por un Sueño y eso hacía que la gente quisiera aprender a bailar. Primer y segundo año, excelentes.

7) ¿Cuáles son los problemas financieros o técnico más graves a los que se ha enfrentado durante la puesta en marcha del negocio y cómo los ha resuelto?

La crisis o el problema financiero más delicado que ha tenido se dio en el tercer año, casi cierra el negocio por que fue cuando se presentó la fiebre porcina y una “crisis económica” ella dice que si no hubiera sido que ella no alquila hubiera tenido que cerrar el negocio. La forma en que lo enfrentó fue despidiendo profesores y debido a que ella también es profesora, ella prefirió dar las clases que daban los profesores a los cuales tuvo que despedir, y tenía a una muchacha trabajando en la recepción, que era costo fijo, cuando la quitó le redujeron los costos en 400 000 colones

8) Según su experiencia, ¿cuáles son los meses o épocas del año en que aumenta la demanda?

De abril a noviembre. Abril porque la gente se prepara para festividades.

Septiembre octubre y noviembre las personas se preparan para fiestas de fin de año

9) Según su experiencia, ¿cuáles son los meses o épocas del año en que disminuye la demanda y cómo enfrenta esta situación?

En diciembre la gente está en modo fiesta, todos de vacaciones y es el mes que las familias escogen para irse para la playa montaña y la gente se va y no viene a clases. La forma de enfrentarlo es trabajando las dos primeras semanas del mes solamente, pero cobra mensualidad normal y las dos primeras semanas los clientes pueden asistir todos los días a cualquier clase.

10) Según su criterio y experiencia, al reclutar profesores de baile para que le enseñen a quienes asisten a su academia, ¿cuáles son las cualidades más relevantes que considerar? ¿Tienen que tener estudios en algún tipo de danza o pueden ser simplemente personas apasionadas que saben bailar bien y enseñar?

La característica principal es que tenga vocación de servicios, puede ser muy estudiado, pero sin vocación. Y la actitud y que enseñen bien. Si no aceptan no se contrata. Busca humildad. A ella le interesan que disfruten dar la clase y que hagan al alumno disfrutar también.

11) ¿Cuáles son los criterios que toma en cuenta para llevar a cabo el establecimiento de precios? Durante el tiempo que lleva como dueña de la academia, ¿ha tenido que modificar los precios? Si la respuesta es que sí, ¿en qué se ha basado para realizar las modificaciones?

Cuando empezó cobraba 8 000 y se basó en un estudio de mercado, fue academia por academia evaluando precios y el rango estaba entre 10 000 y 20 000 y lo puso en 8 000 y ella no tenía que cubrir un costo fijo de alquiler, por eso lo puso tan barato en comparación con las demás.

Y con el tiempo lo ha modificado, pero no se basa en lo que los demás hagan solo la modifican por asuntos de economía propia, y nunca ha subido más de mil colones al año.

6.1.4 Anexo 4

Equipo y mobiliario



Escritorio



Silla de escritorio



Computadora



Reloj



Sillón para la sala de espera



Licuada



Tapete para hacer ejercicio



Perchero



Basurero



Tabla de picar



Escoba



Estante



Pala



Palo piso



Mesa donde se encontrarán las galletas y el dispensador de refresco con los vasos



Televisor

6.1.5 Anexo 5

Ejemplo de formato de escritura para inscribir una sociedad anónima

Número.....: Ante mi, Notaria Pública con domicilio en la Ciudad de Heredia comparecen: **NOMBRE Y APELLIDOS**, mayor, casado dos veces, Ingeniero en Sistemas, vecino de San José....., cédula de identidad número, y **NOMBRE Y APELLIDOS**, mayor, casado una vez, Economista, vecino de San José,, cédula de identidad número, Y DICEN: Manifiestan los señores que constituyen una sociedad anónima de conformidad con las disposiciones del Código de Comercio y que se regirá por dichas disposiciones y por las siguientes convenciones: PRIMERA DEL NOMBRE: La sociedad se denominará con el nombre de Fantasía "**LOS PATITOS SOCIEDAD ANONIMA**" que es el nombre de fantasía pudiendo abreviarse así: LOS PATITOS S.A, SEGUNDO DEL DOMICILIO: El domicilio de la compañía será la ciudad de, pudiendo establecer agencias y sucursales en cualquier lugar de la República o fuera de ella. TERCERA: DEL OBJETO: Tendrá la sociedad como objeto, el comercio en general, la industria en general, ganadería, construcción, importación y exportación en general, la compra y venta de bienes inmuebles y su arrendamiento, reparación, la lotificación, urbanización, construcción y reconstrucción de casas y edificios, para su venta a personas físicas y jurídicas, el arrendamiento de muebles e inmuebles, la asesoría en materia agrícola, agroindustrial, la venta de servicios profesionales, la siembra, la compra y venta de bienes muebles e inmuebles, la ganadería, la crianza de animales y su venta y en fin toda actividad comercial, industrial, científica comercial, agroindustrial, de asesorías en

general, y para llenar sus fines podrá comprar, vender, hipotecar, pignorar y en cualesquiera otra forma poseer y disponer de toda clase de bienes muebles e inmuebles, títulos valores, derechos reales y personales. Podrá formar parte de otras sociedades, así como rendir cualesquiera clase de fianzas a favor de socios y terceros, cuando en virtud de ello perciba una retribución económica. CUARTA: DEL PLAZO: El plazo social será de NOVENTA Y NUEVE AÑOS, a partir de hoy. QUINTA: DEL CAPITAL: El capital social es la suma de CINCUENTA DÓLARES MONEDA DE CURSO LEGAL DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, representado por CINCUENTA ACCIONES comunes y nominativas de UN DÓLAR CADA UNA cada una, íntegramente suscritas y pagadas por los socios así: el socio....., suscribe y paga CUARENTA Y NUEVE acciones comunes y nominativas de UN DÓLAR, y el socio..... suscribe y paga UNA ACCIÓN común y nominativa de UN DÓLAR. La suscrita notaria da fe de que el capital social fue suscrito y pagado mediante dos letras de cambio a favor de la sociedad que se constituye y que quedan custodiadas en los archivos de la compañía en la proporción social de cada uno de los socios, (una letras por el valor de cuarenta y nueve dólares y otra por el valor de un dólar), que constituye la sociedad. Las acciones serán firmadas por el Presidente o el Secretario de la Compañía. SEXTA: DE LOS INVENTARIOS Y BALANCES: Cada año al treinta de setiembre se practicará inventario y balance. En la confección de este se estimarán los valores del activo por el precio del día, los créditos dudosos por su valor probable no debiendo figurar en el activo los créditos incobrables. SÉTIMA: DE LAS ASAMBLEAS: Los socios celebrarán una reunión anual ordinaria tres meses después de finalizado el año económico. En esa asamblea se conocerá de lo siguiente: a- Discutirá y aprobará o no el informe sobre los resultados del ejercicio anual, que presenten los administradores y tomar sobre las medidas que juzgue oportunas, b- Acordar la distribución de las utilidades conforme lo que al respecto se indicará más adelante; Y c- nombrar y revocar, cuando proceda el nombramiento de los administradores y el fiscal. Extraordinariamente se reunirá cuando sean convocados por el presidente de Consejo de Administración y en estas asambleas se conocerá de los puntos enunciados en la convocatoria respectiva. Las convocatorias para asambleas ordinarias y extraordinaria se hará mediante publicación en el diario oficial La Gaceta, y en uno de los periódicos de mayor circulación del país, quince días antes de verificar la Asamblea, no contándose en este plazo ni el día publicación de la convocatoria ni el de la celebración de la asamblea podrá prescindirse de la convocatoria cuando estando reunida la totalidad de los socios así lo acuerden haciéndose constar tal circunstancia en el acta

correspondiente, la que deberá ser firmada en tal caso por todos los socios. Para que en una asamblea haya quórum en primera convocatoria debe estar representada en ella por lo menos la mitad de las acciones con derecho a voto y las resoluciones serán válidas únicamente cuando se tomen por más de la mitad de los votos presentes.- El quórum de las asambleas extraordinarias en primera convocatoria lo formarán las tres cuartas partes de las acciones con derecho a voto y las resoluciones serán válidas cuando se tome con el voto de las que representen más de la totalidad de ellas. En las asambleas ordinarias o extraordinarias, en virtud de segunda convocatoria formarán quórum cualquier número de acciones que concurran y los acuerdos se tomarán por más de la mitad de los votos presentes. - La primera y segunda convocatoria pueden hacerse simultáneamente para oportunidades que estarán separadas, cuando menos por el lapso de una hora. El presidente y el secretario del Consejo de Administración lo serán también de las asambleas generales y a falta de cualquiera de ellos el que los socios designen.

OCTAVA: DE LAS ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS: Son atribuciones de la Asamblea General de Accionistas: a- Nombrar y revocar cuando proceda el nombramiento de los administrados, b- Llenar las vacantes temporales o definitivas de los consejeros y fiscales; c- Resolver o acordar a cerca de la fusión de la sociedad con otra u otras; ch- Disolver prematuramente la sociedad; d- Nombrar liquidadores; e- Fijar las dietas o sueldos de los administradores y demás empleados de la sociedad; y f- Discutir y aprobar los estatutos, y las demás atribuciones que por Ley o por este pacto le corresponden.

NOVENA: DE LA ADMINISTRACIÓN: Los negocios serán administrados por un consejo de administración o junta directiva, formada por TRES MIEMBROS que serán: PRESIDENTE, SECRETARIO, Y TESORERO. El presidente tendrá la representación judicial y extrajudicial de la sociedad, con la atribución de apoderado generalísimo sin limitación de suma, conforme al artículo mil doscientos cincuenta y tres del Código Civil. Podrá sustituir total o parcialmente su mandato, revocar sustituciones y hacer otras de nuevo, conservando siempre su poder, expedir poderes especiales y generales, sin necesidad de autorización de la asamblea de socios. Podrá girar en cuentas corrientes que tenga la sociedad en moneda extranjera o nacional, disponer de depósitos bancarios y de ahorros, fondos de inversión que se encuentren dentro o fuera del país, en cualquiera clase de moneda sin necesidad de aprobación y autorización previa y expresa de la asamblea de socios para que giren y hagan todos los actos sobre dineros que se tenga moneda extranjera o nacional en cuentas corrientes, de ahorros, depósitos a plazo o fondos de inversión en cualquier clase de moneda. Los

miembros del consejo durarán en sus cargos todo el plazo social. DÉCIMO DE LAS ATRIBUCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN: Son atribuciones del consejo de administración o junta directiva: a- dictar los reglamentos de la sociedad, b- nombrar gerentes apoderados, agentes o representantes, cuando lo crea conveniente y con las denominaciones que se estimen adecuadas para atender los negocios de la sociedad o aspectos especiales de estos, y conferir a tales personeros las atribuciones necesarias.; c- formular el memorial de la situación social, con balance pérdidas o beneficios habidos, cuenta de dividendos informe sobre acciones sin redimir en su caso; ch- promover e impulsar los trabajos de la empresa y organizarlos del modo que mejor convenga a los intereses sociales. El consejo se reunirá ordinariamente cada mes y extraordinariamente cuando lo convoque el presidente. Las reuniones se efectuarán en el domicilio de la compañía y habrá quórum cuando estén presentes por los menos la mitad de sus miembros y sus resoluciones serán válidas cuando sean tomadas por la mayoría de los presentes. Caso de empate, quien actúe como presidente del Consejo debe decidir con doble voto. El consejo debe llevar un libro en el que asentar las actas de sus reuniones, con indicación del lugar y fecha en la que se celebra la misma, consignado el número de asistentes y haciendo constar que si los acuerdos han sido tomados por unanimidad o por mayoría. Si los interesados así lo piden se hará constar en el acta literalmente los votos salvados y las razones de ellos. El acta debe ser firmada por el que preside y por el secretario, o quien haga sus veces. DÉCIMA PRIMERA: DE LAS GANANCIAS, PÉRDIDAS Y FONDO DE RESERVA LEGAL. De las utilidades líquidas anuales, se separará un diez por ciento para formar un fondo de reserva legal, cesando esta obligación una vez que alcance el veinte por ciento del capital. Sobre el remanente se distribuirán los dividendos en proporción a las acciones de cada socio. - En la misma forma soportarán las pérdidas si las hubieren. DÉCIMA SEGUNDA: DE LA DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD: La sociedad se disolverá por el vencimiento del plazo o cuando se produjere cualquiera de las causas previstas en el artículo doscientos uno del Código de Comercio.- Acordada la disolución de la sociedad, la asamblea general, con el quórum de ley, procederá al nombramiento de un liquidador y fijar las atribuciones de este. - DÉCIMA TERCERA: DE LA VIGILANCIA: La vigilancia de la sociedad estará a cargo de un fiscal que durará en su cargo todo el plazo social y tendrá las atribuciones que le señala el Código de Comercio constituidos los comparecientes en asamblea general, por unanimidad de votos toman los siguientes acuerdos que declararán firmes: A- Aprobar los estatutos y tener por definitivamente constituida la sociedad a partir de este momento y b-

hacer los siguientes nombramientos por la totalidad del plazo social así: PRESIDENTE: NOMBRE Y APELLIDOS, de calidades antes dichas, SECRETARIO: NOMBRE Y APELLIDOS, de calidades antes dichas, TESORERO: NOMBRE Y APELLIDOS, mayor, casado una vez, líder en desarrollo de negocios, vecino de Heredia,, cédula de identidad número, FISCAL: NOMBRE Y APELLIDOS, mayor, casada una vez, abogada, vecina de Heredia,, cédula de identidad número, quienes encontrándose presentes aceptan los cargos y entran en posesión de ellos. Es todo. Expido un primer testimonio para la sociedad. Leído lo anterior a los comparecientes resultó conforme lo aprueban y firmamos en la Ciudad de Heredia.....

6.1.6 Anexo 6


Formulario de inscripción para póliza del Instituto Nacional de Seguros

 INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS Departamento de Riesgos del Trabajo		INFORMACIÓN PARA SUSCRIBIR EL SEGURO (sírvese llenar los espacios no sombreados en letras de imprenta)
		Número Póliza: <input style="width: 100px;" type="text"/>
Primer Apellido: <input style="width: 150px;" type="text"/>		Segundo Apellido: <input style="width: 150px;" type="text"/>
Nombre Completo: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Nombre o razón social: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula o residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo		
Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separado		
<input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Calles <input type="checkbox"/> Otro:		
RP Identificación: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/> Ocupación o actividad económica: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Fecha nacimiento: Día <input style="width: 20px;" type="text"/> Mes <input style="width: 20px;" type="text"/> Año <input style="width: 40px;" type="text"/> Nacionalidad: <input style="width: 100px;" type="text"/> Sexo: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino		
Excluidos: <input type="checkbox"/> 1º grado académica <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Universidad <input type="checkbox"/> Integrada universitaria		
Provincia: <input style="width: 100px;" type="text"/> Cantón: <input style="width: 100px;" type="text"/> Distrito: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Dirección exacta: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Calle: <input style="width: 150px;" type="text"/> Avenida: <input style="width: 150px;" type="text"/> Otras calles: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Apartado: <input style="width: 100px;" type="text"/> Teléfono Oficina: <input style="width: 100px;" type="text"/> Teléfono domicilio: <input style="width: 100px;" type="text"/> Teléfono celular: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Ingreso mensual aproximado: <input style="width: 100px;" type="text"/> Sitio Web: <input style="width: 100px;" type="text"/> Dirección Electrónica: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Nombre del Patrono: <input style="width: 150px;" type="text"/> Teléfono del Patrono: <input style="width: 150px;" type="text"/> RIF de Pat: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Cuenta Cliente: <input style="width: 100px;" type="text"/> Banco Emisor: <input style="width: 100px;" type="text"/> Cantidad de Empleados (solo para Empresas): <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Edad: <input style="width: 20px;" type="text"/> Estatura: <input style="width: 20px;" type="text"/> mts <input style="width: 20px;" type="text"/> Peso: <input style="width: 20px;" type="text"/> Lib <input style="width: 20px;" type="text"/> Incluye al Solicitante: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
Lugar de los trabajos: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Fecha aproximada inicio de trabajos: <input style="width: 100px;" type="text"/> Forma de Pago: <input type="checkbox"/> Período Corto <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral		
INSTRUCCIONES PARA LLENAR EL FORMULARIO		
1. Nombre del Patrono: Debe indicarse exclusivamente el nombre de la persona física o jurídica que tenga como patrono y no el nombre de su intermediario.		
2. Fecha aproximada de inicio del trabajo: El presente seguro entra en vigencia a partir de la fecha y hora en que el patrono hace efectivo el pago de la prima por emisión. En aquellos casos en que la fecha de inicio de los trabajos es incierta, indicar la fecha aproximada.		
3. Actividad Económica: Debe indicar la actividad principal de la empresa, la cual se establece en la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas" CIU 3.		
4. Obra de Interés Social: Debe aportar copia de la declaratoria de Interés Social emitida por una Institución autorizada para tal fin. Adicionalmente, este beneficio se otorga al beneficiario del bono, no a la constructora, por lo que el beneficiario debe ser el suscriptor del seguro.		
USO EXCLUSIVO PARA PÓLIZAS DE CONSTRUCCIÓN		
Tramitado en Municipalidad: <input type="checkbox"/> No. Boleta: <input type="checkbox"/> No. Permiso: <input type="checkbox"/>		
Valor Construcción Obra: <input style="width: 100px;" type="text"/> Obra Interés Social: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
USO EXCLUSIVO DEL DEPARTAMENTO DE RIESGOS DEL TRABAJO		
Tipo de Póliza: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/> Forma de pago: <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral <input type="checkbox"/> Período Corto		
Emisión desde: Día: <input style="width: 20px;" type="text"/> Mes: <input style="width: 20px;" type="text"/> Año: <input style="width: 40px;" type="text"/> Vigencia hasta: Día: <input style="width: 20px;" type="text"/> Mes: <input style="width: 20px;" type="text"/> Año: <input style="width: 40px;" type="text"/> Cobertura 24 horas: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
Código de Actividad Económica: <input style="width: 100px;" type="text"/> Observaciones: <input style="width: 100%; border: none;" type="text"/>		
Tarifa Inicial: <input style="width: 100px;" type="text"/> Monto Asegurado: <input style="width: 100px;" type="text"/> Prima de emisión: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Cód. Agente: <input style="width: 100px;" type="text"/> Cód. Comercializadora: <input style="width: 100px;" type="text"/> Inspector: <input style="width: 100px;" type="text"/>		
Digitado por: <input style="width: 100px;" type="text"/> Aceptado por: <input style="width: 100px;" type="text"/> Fecha: Día: <input style="width: 20px;" type="text"/> Mes: <input style="width: 20px;" type="text"/> Año: <input style="width: 40px;" type="text"/>		

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	No. CEDULA	No. ASEGURADO	OCUPACIÓN	SALARIO MENSUAL	OBSERVACIONES
ESPACIO PARA CALCULO DE PÓLIZA					Nombre del Patrono o Representante Legal:		
					Número de cédula de identidad:		
					Firma:		
					Lugar:		
NOMBRE DE AGENTE DE SEGUROS		CÓDIGO AGENTE	FIRMA	Fecha y Hora:			

6.1.7 Anexo 7

Formulario para la solicitud de nueva patente en la Municipalidad de Heredia

 **HEREDIA**
GOBIERNO LOCAL

Dirección de Servicios y Gestión de Ingresos
Sección de Servicios Tributarios

Títulos Fiscales y Títulos de Parques Nacionales por uso cultural

Comprobante del Intento N° _____

FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA COMERCIAL (SOLICITUDES NUEVAS)
(Acuerdo que este trámite es totalmente gratuito y antes de completar este formulario debe leer el dorso del mismo.)

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre del Solicitante: _____ Cédula (Personal o Jurídica) N°: _____
En caso de Persona Jurídica: Nombre del representante legal: _____ Cédula: _____
Deseo como lugar o medio para recibir notificaciones: Tel: _____ Fax: _____
Dirección (Residencia): _____
Correo electrónico: _____

Paisano SI NO Perteneces al régimen tributario: Simplificado Tradicional

DATOS DEL DUEÑO DEL INMUEBLE

Nombre del Dueño del Inmueble: _____ Cédula: _____
En caso de Persona Jurídica: Nombre del representante legal: _____ Cédula: _____
Plano Catastro N° _____ N° Finca _____ Mapa _____ Parcela _____

DATOS DE LA PATENTE Y EL LOCAL

Nombre Comercial del Negocio o Local: _____
Se solicita patente para (actividad específica): _____
Dirección exacta del Local sito en Calle _____ Avenida _____ Distrito _____ Edificio _____
Piso _____ Local _____ Teléfono: _____ Fax: _____ Otros Señales: _____

El lugar o el medio donde se desarrollará la actividad cuenta con un asiento accesible para que las personas lo usen y disfruten, cumpliendo con lo establecido en la Ley 7800 y su reglamento: SI NO

DECLARACIÓN JURADA. Los señores, señoras, señores y señoras, de las señorías antes mencionadas, apoderados de las posesiones que le represento según los libros de Matrícula y Registro y demás, declaro que toda la información suministrada anteriormente es verdadera y real. Asimismo, en nombre de la Municipalidad de Heredia, así como en la presente declaración jurada y la información adjunta, por el otorgamiento de Licencia Comercial (patente nueva), siendo luego reconocido de que la Municipalidad de Heredia, podrá iniciar el proceso administrativo respecto con el fin de supervisar, renovar o cancelar la actividad autorizada en el momento, si se requiere o comparecer alguna instancia de la presente declaración, entre o cualquier en los documentos o información adjunta, por lo tanto, todo autorizado a las autoridades de este gobierno local para que procedan a verificar y aplicar cualquier medida que se considere pertinente, y si bien el caso corresponde las acciones correspondientes con el Ministerio Público, Ministerio de Salud y otras instancias, siendo el ejercicio responsabilidad de todas las instituciones que me asistieren. De todo.

Nombre Completo, Puesto y número de identificación del solicitante: _____

Nombre Completo, Puesto y número de identificación del dueño del inmueble: _____

Aclaro a: _____ N° de Cédula: _____ para que presente y retire documentos con respecto a este Intento. Firma de la persona autorizada: _____

DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA PATENTE COMERCIAL

Ubicación o Ruta: Excelente Buena Regular Mala N° de empleados: _____

Inventarios (en colores): _____ Fecha de inicio de la actividad: _____

Condición del inmueble y/o mueble: Excelente Buena Regular Mala Deficiente

Tipo de Actividad: Comercio Industrial Servicios Agrícola y Agropecuario

Conforme a lo establecido en la Ley de Impuestos Municipales del Centro Central de Heredia Ley N° 9022, Art 2° y siguientes y al Art 79° del Código Municipal, nadie podrá abrir establecimientos dedicados a actividades lucrativas o realizar comercio en forma ambulante sin contar con la respectiva Licencia Municipal.

No tiene este espacio, es para uso de la Municipalidad

Verificación de Veracidad: Responsable de la verificación interna hace constar que el solicitante se encuentra al día () no se encuentra al día () con los tributos municipales para el presente Intento, al día

Formulario recibido por: _____ el día ____/____/____ a las ____ horas.

Cantidad de folios recibidos: _____ Firma del funcionario: _____

INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA REALIZAR ESTE TRÁMITE

Entrado Contribuyente recuerde que por Seguridad y Accesibilidad, las cosas deben permanecer libres de obstáculos y en buen estado.

MUNICIPALIDAD DE HEREDIA
Avenida Central, Calle 0-1, Heredia
Central: (504) 2277-1400 | Fax: 2277-0766 | www.heredia.gub.cr



Dirección de Servicios y Gestión de Ingresos
Sección de Servicios Tributarios

REQUISITOS PARA LA LICENCIA COMERCIAL

- Formulario completo de la Subdirección de Licencias de Comercio Municipal con todos los datos requeridos, debidamente firmado por la persona interesada y por el representante legal cuando correspondiere. (Incluye Declaración Jurada y Firma del Solicitante y del dueño del inmueble).
- Fotocopia de la Cédula de Identificación del solicitante o del representante legal (según el caso) y del dueño del inmueble en caso de que el local se alquile y la Certificación de Pensamiento Original (por caso de vigencia) si es una persona jurídica, o bien Fotocopia de Cédula de Residencia en caso de ser extranjero (Vigentes).
- Fotografía Digital o impresa del local.
- Citar al día con las obligaciones de la OCSB. Cumplimiento Art. 74 Ley Constitutiva OCSB.
- Escritura de al día con el pago de FODCAF (más IVA).
- Certificado de Uso de Suelo.
- Fotocopia del Permiso Sanitario de Fundamentación extendido por el Ministerio de Salud, cuando sea necesario de conformidad con lo que establece el Decreto N° 3673-I y (juegos, o nombre del solicitante).
- Fotocopia de la Póliza de Riesgo de Trabajo del Instituto Nacional de Seguro INSS (jornales y medio agente).
- Escritura de al día con el pago de tributos municipales (predial e impuesto del inmueble).
- Copia del documento emitido por el Intendente de Hacienda donde conste la fecha de inscripción como declarante.

La información declarada por el postulante en el formulario tiene el carácter de declaración jurada, por lo que si los datos son falsos, la persona interesada se debe responsabilizar de los efectos de penalidad, según el artículo 211 del Código Penal y sus reformas.

REQUISITOS ESPECIALES SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA POR OTRAS INSTANCIAS

<ul style="list-style-type: none"> • Empresa Pública: Resolución del Departamento de Ingeniería Vial del MOPV que indique la capacidad de cargado. • Compra y venta: Apoyarse a la Ley de Compra y Venta, en escritura de personas físicas y aporiar la declaración jurada de comercio afines a la actividad (autodivulgación) en caso de necesitar la Inspección de Prevalencia. • Venta de inmuebles como actividad: Primario o Secundario a la actividad comercial todo establecimiento que indique datos afines a la actividad en la Ley de Compra y su reglamento, demás normativas que figa la materia, además será necesario la Inspección por parte del Departamento de Servicios Tributarios. • Permiso de SUFI, para los casos de Internet. • Hacienda, Prevalencia y Sanitaria: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia General de Establecimientos Comerciales (SUGEST). • Puesto de Edificios: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia General de Edificios (SUGENED). • Régimen de Fianzas: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia de Fianzas (SUFIN). • Servicio de Taxi: según Autorización de ubicación previa por parte de la Dirección de Ingeniería de Tránsito del Ministerio de Obras Públicas y Transportes (ajustamiento con otras normativas). • En caso de Régimen de Zonas Francas: acuerdo Ejecutivo de PROCOMER. • Cédulas obligatorias del local por nivel del ICTF de 3 o más niveles, declaración de Interoctivo. • Gasoductos: Permiso de MIBAH y SIBAH. • Guarderías: permiso del Consejo de Rectoría Integral. • Almacen de Productos de Transporte (Taxis, Buses, Turismo): Presentar concesión aprobada por el MOPV. • Hospedaje: casas, pensiones, albergues y similares que ofrecen hospedaje, sala de reuniones, otras ICT y Dirección de Migración y Cooperación y MMS (Ley 10443, AEF). • Comercio de vehículos: acuerdo otorgado por el Departamento de aguas de Ministerio del Ambiente y Energía para la aprobación del respectivo acto. • Juegos Permitidos: Son permitidos los juegos comerciales o sea aquellos donde no haya azar, y los que por su índole contribuyen a la educación y apertura del cuerpo ciudadano. Además de cumplir con lo establecido en el Capítulo IV de reglamento, debe aporiar un Manual o estudio técnico de la respuesta que se indicaron, que demuestre donde intervienen los factores de juego. 	<ul style="list-style-type: none"> • Venta de Armas: Visto bueno del Ministerio de Seguridad Pública de Departamento de control de armas y explosivos. • En caso de actividades leves como talleres mecánicos, carpinterías, restaurantes, salas de juegos, pensiones, hoteles, restaurantes, bares y similares, levante de actas, es necesario la Inspección. • En caso de salas de juego: donde se necesite requisitos de juego, juego de video o juegos de habilidad o memoria, herramientas electrónicas como virtuales, deberán ajustarse a lo establecido en la Ley de Juegos y su reglamento, requisitos para máquinas de juego, además de los reglamentos dictados por el municipio, es necesario la Inspección. • Permiso de Seguridad Privada: documento probatorio de que está inscrito en el Ministerio de Seguridad Pública. • Universidades, colegios y escuelas: este visto bueno de la entidad reguladora de la actividad, Universidad Plurinacional de CONATEC. • Para el caso de las Universidades, después de aprobada la Póliza Comercial, se debe de solicitar el visto bueno al CONEJUP. • Escuelas y Colegios Privados: del Departamento de Escuelas Escuelas Privadas, Instituciones Para Universitarias del Consejo Superior de Educación. • Venta de Licencia: adjuntar certificación de ser concesionario Junta de Protección Social Art. 3 y 3 de la Ley 2367. • Radio emisoras: Televisores, TV por Cable y explotación de Procesador de Datos extendido por la Oficina Nacional de Control. • Venta y alquiler de pelotas, visto bueno del Ministerio de Justicia y Salud. • Parque industrial: COMAR-UNION debe de visto bueno. • Permiso de ACOM, cuando se utilice actividad musical en el lugar que implique su atención total o parcial. • Expediente público: deberá ajustarse al Reglamento del Municipio. • El municipio realizará las inspecciones a los locales comerciales cuando lo considere. • El caso de permisos se realizará según la fecha de inscripción de titularidad, en caso de que el contribuyente difiere, deberá presentar los probatos necesarios para el cambio.
---	--

- Declarar que la presentación de este formulario no autoriza el inicio de la actividad comercial.
- Este formulario debe de estar completo, en formato electrónico, de lo contrario no se aceptará, será válido solamente el original.
- En caso de suspender su actividad comercial, debe proceder a presentar el Formulario de Cierre de la Póliza Comercial, caso contrario esta seguirá activa con sus respectivas consecuencias fiscales y legales.
- Citar indicar lugar o medio para recibir notificaciones, conforme a la ley 4752 Código de Normas y Procedimientos Tributarios.
- Asegurar que la información que consta en los diferentes requisitos guarda igualdad en decir: el nombre del negocio, dirección, actividad comercial, etc.
- Cada año, después de transitar su período comercial debe presentar en el Departamento de Servicios Tributarios su Declaración Jurada del impuesto de Póliza junto con una copia de la Declaración de la renta presentada a la Dirección General de Tributación Directa.

Municipalidad de Heredia

Avenida Central, Calle 0-1, Heredia


Central: (506) 2277-1400 | Fax: 2277-6766 | www.heredia.go.cr

6.1.8 Anexo 8 Formulario de inscripción en el Ministerio de Hacienda

mi Ministerio de Hacienda
DIRECCION GENERAL DE TRIBUTACION
DECLARACION D. 148 INSCRIPCION EN EL REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

I. Identificación del Contribuyente		21 DOCUMENTO NUMERO	
24 Número de cédula, DIMEJ o NET >			
25 Apellido y nombre (persona física) > Razón social (persona jurídica)			
II. Domicilio Fiscal (ver instructivo)			
27 N° de casa o oficina		28 Calle y Avenida	29 Barrio
Otras señas:		14 Número(s) de teléfono(s)	
11 Provincia	12 Cantón	13 Distrito	15 Número de fax
16 Apellido postal	17 Código postal	18 Correo electrónico	
III. Datos de la actividad económica a realizar (Para registrar más de una actividad económica, sucesivas, agencias, etc. adjunte la hoja detalle respectiva)			
Descripción de la actividad económica que va a realizar:			
24 Código de la actividad económica (para uso exclusivo de la Administración Tributaria)		25 Fecha de inicio de actividades Día: Mes: Año:	27 Nombre comercial o de fantasía del negocio
IV. Domicilio exacto del negocio o lugar donde realiza la actividad económica			
Si el lugar donde realiza la actividad económica o del negocio es igual al domicilio fiscal (Cuadro I), marque esta casilla con una "X"			
28 N° de casa u oficina		29 Calle y Avenida	30 Barrio
Otras señas:		35 Número(s) de teléfono(s)	
31 Provincia	32 Cantón	34 Distrito	36 Número de Fax
V. Información del representante legal (En caso de más representantes, adjunte la hoja detalle respectiva)			
Representante 1			
Número de cédula, DIMEJ o NET >		Apellido y Nombre	
Provincia	Cantón	Distrito	Número de teléfono
Otras señas:		Número de fax	
Apellido postal	Código postal	Correo Electrónico:	
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Poder con que actúa			
Representante 2			
Número de cédula, DIMEJ o NET >		Apellido y Nombre	
N° de casa u oficina	Calle y Avenida	Barrio	Número de teléfono
Otras señas:		Número de Fax	
Provincia	Cantón	Distrito	Número de Fax
Apellido postal	Código postal	Correo Electrónico:	
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Poder con que actúa			
VI. Información de apoderado(a) (En caso de más apoderados, adjunte la hoja detalle respectiva)			
Número de cédula, DIMEJ o NET >		Apellido y Nombre	
Provincia	Cantón	Distrito	Número de teléfono
Otras señas:		Número de fax	
Apellido postal	Código postal	Correo Electrónico:	
Poder con que actúa			
Para uso exclusivo de la Administración Tributaria			38 Fecha de recepción
VII. Obligaciones Tributarias o Impuestos			Firma del funcionario y sello
Impuesto sobre las ventas			
Contribuyente sistema tradicional			
Deducción 4to sueldo			
Impuesto sobre la Renta			
Contribuyente			
Deducción 4to sueldo			
Regimen de Tributación Simplificada			
Impuesto sobre las ventas			
Impuesto sobre la renta			
Otras Impuestos o regímenes:			
Nuestros servicios son gratuitos			
Original Administración Tributaria			Copia Contribuyente

6.1.9 Anexo 9 Formulario de solicitud de permiso sanitario de funcionamiento

	FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO								
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)</i>									
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN	2	GRUPO DE RIESGO			3	CÓDIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A	B	C		◆PRINCIPAL :		
	RENOVACIÓN						◆ACCESORIA (S):		

5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:					
6	PROVINCIA:	7	CANTON:	8	DISTRITO:	
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECÍFICAS):					
10	TELÉFONOS:	11	Nº DE FAX:	12	APDO. POSTAL:	
13	CORREO ELECTRÓNICO:					
14	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			15	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
16	TELÉFONOS:	17	Nº DE FAX :	18	APDO. POSTAL:	
19	CORREO ELECTRÓNICO:					
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			22	CÉDULA JURÍDICA:	
23	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE			24	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
25	TELÉFONO:	26	Nº DE FAX :	27	APDO. POSTAL:	
28	CORREO ELECTRÓNICO:					
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:					
30	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:	31	Nº HOMBRES:	Nº MUJERES:	32	No .TOTAL DE OCUPANTES:
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):		34	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:		
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :					
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):					
37	FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:		AUTENTICACIÓN:			
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).						
38	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:		39	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:		
40	SELLO		41	Nº DE SOLICITUD:		
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD						
1. DECLARACIÓN 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 RENOVACIÓN EN CASO DE HABER VENCIDO ()						
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()						
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:						
<p>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.</p>			 <p>PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</p> <p>FECHA: _____</p> <p>Tiene validez de _____ años.</p> <p>Fecha vencimiento: _____</p> <p>NOMBRE Y FIRMA : _____ / _____</p> <p style="text-align: right;">SELLO</p>			

		(Funcionario que recibe la solicitud)							
		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO							
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)</i>									
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN	2	GRUPO DE RIESGO	3	CÓDIGO(S) CIU:	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 PSF:									
6 PROVINCIA:		7 CANTON:		8		DISTRITO:			
9 DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):									
10 TELÉFONOS:		11 N° DE FAX:		12 APDO. POSTAL:		13 CORREO ELECTRÓNICO:			
14 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						15 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:			
16 TELÉFONOS:		17 N° DE FAX :		18 APDO. POSTAL:		19 CORREO ELECTRÓNICO:			
20 LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:									
21 RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						22 CÉDULA JURÍDICA:			
23 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE						24 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:			
25 TELÉFONO:		26 N° DE FAX :		27 APDO. POSTAL:		28 CORREO ELECTRÓNICO:			
29 LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:									
30 N° TOTAL DE EMPLEADOS:		31 N° HOMBRES:		N° MUJERES:		32 No .TOTAL DE OCUPANTES:			
33 HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):				34 HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:					
35 ÁREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :									
36 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):									
37 FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:				AUTENTICACIÓN:					
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).									
38 FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:				39 NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:					
40 SELLO				41 N° DE SOLICITUD:					
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD									
1. DECLARACIÓN 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 RENOVACIÓN EN CASO DE HABER VENCIDO ()									
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()									

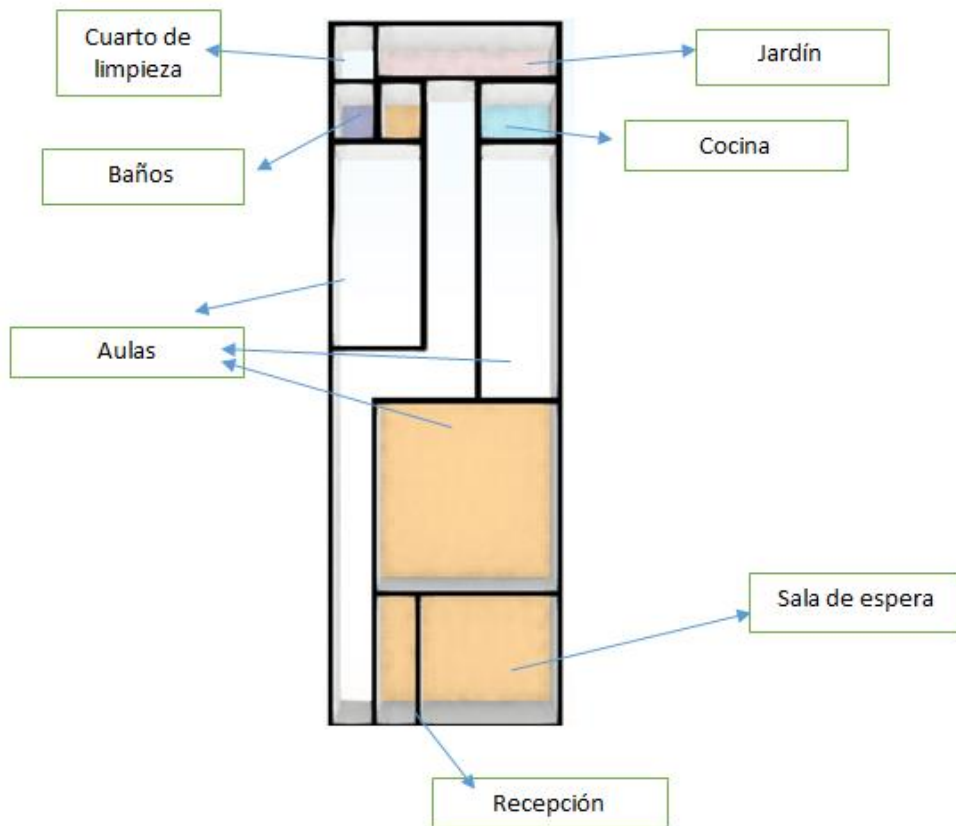
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:	
<p>Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS, constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.</p>	 <p>PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</p> <p>FECHA: _____</p> <p>Tiene validez de _____ años.</p> <p>Fecha vencimiento: _____</p> <p>NOMBRE Y FIRMA : _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)</p> <p style="text-align: right;">SELLO</p>

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

Casilla Nº 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	<p>Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones.</p> <p>Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.</p>
Casilla Nº 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 Nº 3 Código CIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna 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 Nº 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (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 Nº 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas Nº 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo con la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla Nº 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas Nº 10, 11, 12, 13:	Anotar 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 ameriten.
Casilla Nº 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 Nº 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas Nº 16, 17, 18, 19:	Anotar 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 ameriten.
Casilla Nº 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar 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.
Casillas Nº 21 Y 22 Razón social de la actividad o	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica

establecimiento	
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25,26,27 y 28:	Anotar 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 ameriten.
Casillas N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra señal que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar 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 asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios 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:	Anotar 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 :	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente 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.

6.1.10 Anexo 10



6.1.11 Anexo 11

Flujo de caja mensual durante el primer año

	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS												
Cuatro veces al mes, una por semana	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00	€ 620,000.00
Ocho veces al mes, dos por semana	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00	€ 1,296,000.00
Doce veces al mes, tres veces por semana	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00	€ 896,000.00
Dieciseis veces al mes, cuatro veces por semana	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00	€ 300,000.00
TOTAL DE INGRESOS MENSUALES	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00	€ 3,112,000.00
EGRESOS												
Costo por 60 paquetes para hacer refresco Natural	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00	€ 10,500.00
Costo por 3 paquetes de galletas	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00	€ 4,650.00
Costo por bolsas 2 de 900 gramos de confites	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00	€ 5,500.00
Gastos												
Administrativos												
Alquiler	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00	€ 375,000.00
Servicios publicos	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00	€ 65,000.00
Papeleria	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Publicidad	€ 13,800.00	€ -	€ -	€ -	€ 13,800.00	€ -	€ -	€ -	€ 13,800.00	€ -		€ 13,800.00
Mantenimiento y limpieza	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50	€ 17,737.50
Patente Municipal												€ 90,000.00
Salarios mensuales	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56	€ 1,388,906.56
Polizas	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31	€ 6,722.31
CCSS y otras cargas patronales	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10	€ 365,699.10
Provisiones(Aguilando,Vacaciones)	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32	€ 173,613.32
Provision Cesantia	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92	€ 115,695.92
Pago por servicios profesionales al contador	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00	€ 150,000.00
Total de salario mensuales	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20	€ 2,200,637.20
Costos Financieros												
Deuda bancaria	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00	€ 170,625.00
Total de gastos y costos	€ 2,843,399.70	€ 2,829,599.70	€ 2,829,599.70	€ 2,829,599.70	€ 2,843,399.70	€ 2,829,599.70	€ 2,829,599.70	€ 2,829,599.70	€ 2,843,399.70	€ 2,829,599.70	€ 2,829,599.70	€ 2,843,399.70
Caja Final	€ 268,600.30	€ 282,400.30	€ 282,400.30	€ 282,400.30	€ 268,600.30	€ 282,400.30	€ 282,400.30	€ 282,400.30	€ 268,600.30	€ 282,400.30	€ 282,400.30	€ 268,600.30

6.2 Referencias bibliográficas

Rubio María, Fuster Rosa, Sánchez Rosario, Gómez Cecilia, Pérez Micaela, Lefler José, Rubio José (2001). *Estrés. Actuación farmacéutica. Farmacia Profesional*. Volumen 15, 56-63.

Descargado de <https://www.elsevier.es> el 03 de febrero del 2017 a las 11:30 horas

Rodríguez Irene. (2016). *Estrés, ansiedad y depresión son clave en detección cardiaca*. *La Nación*.

Descargado de http://www.nacion.com/vivir/medicina/Estres-ansiedad-depresion-deteccion-cardiaca_0_1546845345.html el día 03 de febrero del 2017 a las 11:40 horas

Arte. (2014). *La Real Academia Española*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=3q9w3lk>
El día 06 de marzo del 2017, a las 5:30 horas

Deporte. (2014). *La Real Academia Española*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=3q9w3lk> El día 06 de marzo del 2017, a las 5:30 horas

Trías de Bes, F., (Sin fecha). *El libro negro del emprendedor*. Descargado el día 03 de febrero del 2017 a las 22:27 horas

Guevara J, (jueves 05 de noviembre del 2015, *Origen del emprendedurismo, Emprendedurismo*, recuperado de <http://emprendepd.blogspot.com/2015/11/origen.html>

Anzola, S., (2010). *Administración de pequeñas empresas*. (3a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Página 208. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

(Lo vi personalmente en la biblioteca de Heredia)

P., S. (2014). *Administración*. (12a. ed.) Pearson Educación. Página 600. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

(Lo vi personalmente en la biblioteca de Heredia)

B., S. (2013). *Fundamentos de administración financiera*. (14a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Página 106. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

(Además, lo vi personalmente en la biblioteca de Heredia)

J., L., J., C. (2016). *Principios de administración financiera*. (14a. ed.) Pearson Educación. Página 114. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

(Además, lo vi personalmente en la biblioteca de Heredia)

A. A. (2004). *Introducción al análisis financiero*, (3ra.ed.) Editorial Club Universitario, Páginas: 174, ISBN:9788484543923 (Descargado el día lunes 06 de marzo a las 5:10 horas)

P. J. (2014). *Proyectos: enfoque general*, (4ta. Ed.) Ecoediciones, Páginas: 260, ISBN 9789586489805, No páginas: 260 (Descargado el día lunes 06 de marzo, 2017 a las 5:14horas)

Parella y Martins, (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*, (3era.Ed.) (Descargado el día lunes 06 de marzo,2017 a las 5:21 horas)

Pazos y Gutiérrez, (2012). *Manual para el curso de métodos de investigación*.

Marin Villada, A. (2008). *Clasificación de la investigación. Metodología de la investigación* Recuperado de: <https://metinvestigacion.wordpress.com/> El día 06 de marzo del 2017, a las 5:30 horas

Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. (7a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Página 18. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

Sapag, N. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. (6a. ed.) McGraw-Hill Interamericana. Página 45. Tomado de <http://201.195.87.22:2222>

Quintana, C. (1983). *Estadística elemental*.

León, C., (2007). *Evaluación de inversiones: Un enfoque privado y social*/ Edición electrónica gratuita www.eumed.net/libros/2007a/232/

Proyectos Consultoría e Formación SL, (2009). *Manuales Prácticos de Gestión: Análisis de la competencia* tomado de: http://www.igape.es/images/crear-unha-empresa/Recursos/ManuaisAutonomos/7Analisis_Compentencia_cast.pdf

Rojas, K. (2013), Tesina presentada para optar por el grado académico de bachillerato en Contaduría, Estudio de factibilidad para la creación y apertura de una panadería con área de cafetería y servicio de entrega a domicilio, sobre calle La Claudia en Desamparados de Alajuela, Costa Rica, durante el año 2014, *Universidad Hispanoamericana*.

Robles Román, CL. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Descargado el 1 de setiembre del 2017. Dirección electrónica:

<https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>

Vargas Ortez, E. (2013). *Así se investiga: Pasos para hacer una investigación*. Visto personalmente en Biblioteca Nacional, y visto en la Dirección Electrónica: https://www.academia.edu/22625152/As%C3%AD_se_investiga_pasos_para_hacer_una_investigaci%C3%B3n