

Universidad Nacional de Costa Rica

Sede Regional Chorotega

Campus Liberia

Tema:

“Estudio de viabilidad económica y financiera para la apertura de una Pupusería,
en la Comunidad de Bijagua, Cantón de Upala, Alajuela”

Memoria de proyecto de graduación

Estudiantes:

Bustos Angulo Oscar Guillermo, cedula 7-0237-0532

Evora Ramos Angélica Yanira, cedula 122201097916

Gutiérrez Morales Lidia Massiel, cedula 155818217505

Victor Peña Ruth Nohemy, cedula 5-0402-0278

Tutor:

Dr. Fernando Gutiérrez Coto

2023

TRIBUNAL DEFENSA DE TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN
SEDE REGIONAL CHOROTEGA
CAMPUS LIBERIA

MSc. Medardo Moscoso Vidal
Representante Decanatura Sede Regional Chorotega

Dr. Ronald Sánchez Brenes
Representante Dirección Académica, Campus Liberia

Dr. Fernando Gutiérrez Coto
Tutor TFG

MAP. Jorge Loáiciga Gutiérrez
Lector TFG

Dr. Roberto Rodríguez Alcócer
Lector TFG

Dedicatoria

Principalmente a Dios, por acompañarme en la culminación de un proceso en dónde se reflejó el esfuerzo, la dedicación y el arduo trabajo, para finalmente obtener este grado de Licenciatura con el mayor éxito. A mi madre, por ser ese gran ejemplo y apoyo en cada momento de mi vida, a mis familiares, compañeras y amigos que siempre me brindaron palabras de aliento y soporte, y finalmente, a mi persona, por no bajar los brazos y nunca dejar de creer, que cuando se desea, se puede lograr.

Oscar Guillermo Bustos Angulo

A Dios por darme la fuerza para continuar cada día, a mi madre Yanira, a mi hermana Metzy por acompañarme, apoyarme y motivarme, a mis compañeros por dar su mayor esfuerzo para concluir esta etapa, y a mi negocio familiar que nos aportó la información necesaria para este proyecto.

Angélica Yanira Evora Ramos

A mi amado Dios por darme la sabiduría en este proceso tan importante.

A mi madre Lidia por ser el pilar en mi vida, a mis hermanos por el apoyo incondicional, a mi hijo por la paciencia en esta etapa. A mis amistades y seres queridos que se solidarizaron en mis proyectos. A mi persona por ser fuerte y culminar este proceso. A mis compañeros de tesis por ese soporte y compañía.

Lidia Massiel Gutiérrez Morales

A Dios por darme la fuerza y sabiduría. A mi madre Rosa, a mis hermanas Esmeralda y Salomé, a mis amistades y seres queridos, quienes creyeron en mí, me acompañaron y motivaron en cada etapa de este proceso. A mí por no rendirme y resistir hasta el final de este proyecto.

Ruth Nohemy Victor Peña

Agradecimiento

A Dios, en primer lugar, por brindarnos la oportunidad de realizar el trabajo final de graduación, permitiéndonos culminar con éxito el proceso de obtener el grado académico de licenciatura.

A nuestras familias y amistades, por brindarnos apoyo incondicional, paciencia y la motivación, para sobrellevar este proceso de preparación de la tesis.

A las microempresarias, por permitirnos tomar su proyecto y desarrollar el estudio de viabilidad económica y financiera.

A nuestro equipo de trabajo por persistir y no rendirse en este proceso, que a pesar de todas las adversidades y dificultades se culminó con éxito.

A todos los académicos involucrados en el Trabajo Final de Graduación, nuestro sincero agradecimiento, a la MBA. Marcela Mora Peralta y al MBA. Diego Campos Campos, por acompañarnos en la elaboración del anteproyecto, al Dr. Fernando Gutiérrez Coto, por ser nuestro tutor de tesis, a nuestros lectores MAP. Jorge Loáiciga Gutiérrez y Dr. Roberto Rodríguez Alcócer, y a todas las personas que nos acompañaron en el desarrollo de la licenciatura.

A la Universidad Nacional de Costa Rica Sede Regional Chorotega, por brindarnos formación profesional dentro de un entorno humanista, que fomenta el retribuir a la sociedad.

Tabla de Contenido

Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Tabla de Contenido.....	v
Lista de Figuras.....	xvi
Lista de tablas.....	xvii
Lista de siglas y abreviaturas.....	xx
Resumen Ejecutivo.....	xxii
Executive summary.....	xxv
Introducción	28
CAPÍTULO I:	31
Caracterización del problema.....	31
1.1. Planteamiento del problema	32
1.2. Interrogante de la Investigación	37
1.3. Justificación	37
1.4. Delimitación temporal, espacial e institucional	39
1.5. Marco Contextual	39
<i>1.5.1. Localización</i>	<i>39</i>
<i>1.5.2. Actividades de la región</i>	<i>42</i>
<i>1.5.3. Problemáticas existentes</i>	<i>48</i>
1.6. Objetivos de la Investigación	51
<i>1.6.1. Objetivo general</i>	<i>51</i>
<i>1.6.2. Objetivos específicos</i>	<i>51</i>

CAPÍTULO II:	52
Marco Metodológico	52
2.1 Cuadro de operacionalización	53
2.2 Estrategia de Investigación aplicada	64
<i>2.2.1 Tipo de investigación</i>	64
2.3 Fuentes de información	67
<i>2.3.1 Fuentes primarias</i>	67
<i>2.3.2 Fuentes secundarias</i>	68
2.4 Población y muestra	70
<i>2.4.1 Población</i>	70
<i>2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos</i>	72
2.6 Análisis e interpretación de la información	74
2.7 Alcances y Limitaciones	75
<i>2.7.1 Alcances</i>	75
<i>2.7.2 Limitaciones</i>	75
CAPÍTULO III:	76
Esquema de Fundamentación Teórica	76
3.1 Antecedentes	77
3.2 Marco Teórico	87
<i>3.2.1 Estudio de mercado</i>	88
<i>3.2.2 Estudio técnico</i>	88
<i>3.2.3 Estudio organizacional</i>	89
<i>3.2.4 Estudio legal y ambiental</i>	89

3.2.4.1 <i>Estudio legal</i>	89
3.2.4.2 <i>Estudio ambiental</i>	90
3.2.5 <i>Estudio financiero</i>	90
3.3 <i>Marco Conceptual</i>	90
3.3.1 <i>Variables sobre la temática</i>	90
3.3.1.1 <i>Burritos</i>	90
3.3.1.2 <i>Comida étnica</i>	90
3.3.1.3 <i>Enchiladas</i>	91
3.3.1.4 <i>Food Service</i>	91
3.3.1.5 <i>Maíz</i>	91
3.3.1.6 <i>Nachos</i>	91
3.3.1.7 <i>Pastelitos de carnes</i>	91
3.3.1.8 <i>Pupusa</i>	91
3.3.1.9 <i>Quesadillas</i>	92
3.3.1.10 <i>Restaurante</i>	92
3.3.1.11 <i>Servicio express</i>	92
3.3.2 <i>Variables sobre el estudio de mercado</i>	92
3.3.2.1 <i>Muestra</i>	92
3.3.2.3 <i>Comercialización</i>	93
3.3.2.4 <i>Competencia</i>	93
3.3.2.5 <i>Demanda</i>	93
3.3.2.6 <i>Ingresos</i>	94
3.3.2.7 <i>Las Fuerzas Competitivas de Michael Porter</i>	94

3.3.2.8 Mercado.....	94
3.3.2.9 Oferta.....	94
3.3.2.10 Perfil del consumidor.....	94
3.3.2.11 Precio.....	95
3.3.2.12 Producto.....	95
3.3.3 Variables sobre el estudio técnico.....	95
3.3.3.1 Costo de producción.....	95
3.3.3.2 Costo de ventas.....	95
3.3.3.3 Costos fijos.....	95
3.3.3.4 Costos operación.....	95
3.3.3.5 Costos variables.....	96
3.3.3.6 Costos.....	96
3.3.3.7 Cotización.....	96
3.3.3.8 Infraestructura.....	96
3.3.3.9 Insumos.....	97
3.3.3.10 Inversión.....	97
3.3.3.11 Mano de obra.....	97
3.3.3.12 Procesos productivos.....	97
3.3.3.13 Proveedor.....	97
3.3.3.15 Seguros.....	98
3.3.4 Variables sobre el estudio organizacional.....	98
3.3.4.1 Colaboradores.....	98
3.3.4.2 Diseño de puestos.....	98

<i>3.3.4.3 Estructura organizacional.</i>	99
<i>3.3.4.4 FODA.</i>	99
<i>3.3.4.5 Organigrama.</i>	99
<i>3.3.4.6 Perfil de puestos.</i>	99
<i>3.3.4.7 Perfil Laboral.</i>	100
<i>3.3.4.8 Pymes.</i>	100
<i>3.3.5 Variables sobre el estudio legal</i>	100
<i>3.3.5.1 Impuestos</i>	100
<i>3.3.5.2 Patente.</i>	101
<i>3.3.5.3 Permiso Sanitario</i>	101
<i>3.3.5.4 Póliza de riesgo</i>	101
<i>3.3.6 Variables del estudio ambiental</i>	101
<i>3.3.6.1 Leyes ambientales.</i>	101
<i>3.3.7 Variables sobre el estudio financiero</i>	102
<i>3.3.7.1 Balance General</i>	102
<i>3.3.7.2 Costo de capital.</i>	102
<i>3.3.7.3 Estados de resultados.</i>	102
<i>3.3.7.4 Estados financieros.</i>	103
<i>3.3.7.5 Flujo de caja</i>	103
<i>3.3.7.6 Flujo de efectivo.</i>	103
<i>3.3.7.7 Índice de deseabilidad.</i>	103
<i>3.3.7.8 Inflación.</i>	104
<i>3.3.7.9 Modelo de Valoración de Activos de Capital.</i>	104

<i>3.3.7.10 Periodo de recuperación.</i>	104
<i>3.3.7.11 Punto de equilibrio.</i>	104
<i>3.3.7.12 Rentabilidad.</i>	104
<i>3.3.7.13 Tasa interna de retorno.</i>	104
<i>3.3.7.14 Valor actual neto ajustado.</i>	105
<i>3.3.7.15 Valor actual neto.</i>	105
CAPÍTULO IV	106
Presentación y análisis de resultados	106
4.1 Estudio de Mercado	107
<i>4.1.1 Producto</i>	<i>107</i>
<i>4.1.2 Perfil del consumidor.</i>	<i>109</i>
<i>4.1.3 Identificación de la competencia existente</i>	<i>110</i>
<i>4.1.4 Demanda.</i>	<i>116</i>
<i>4.1.4.1 Demanda actual (actual y proyección a 5 años).</i>	<i>118</i>
<i>4.1.5 Precio</i>	<i>121</i>
<i>4.1.5.1 Ventas actuales.</i>	<i>121</i>
<i>4.1.6 Comercialización.</i>	<i>122</i>
<i>4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter.</i>	<i>122</i>
<i>4.1.7.1 Amenaza de nuevos competidores.</i>	<i>122</i>
<i>4.1.7.2 Rivalidad competitiva.</i>	<i>122</i>
<i>4.1.7.3 El poder del cliente.</i>	<i>123</i>
<i>4.1.7.4 Poder del proveedor.</i>	<i>123</i>
<i>4.1.7.5 Amenaza de productos sustitutos.</i>	<i>123</i>

4.2 Estudio técnico.....	124
<i>4.2.1 Localización</i>	<i>124</i>
<i>4.2.1.1 Macro localización.....</i>	<i>124</i>
<i>4.2.1.2 Micro localización.....</i>	<i>126</i>
<i>4.2.2 Distribución de la infraestructura.....</i>	<i>127</i>
<i>4.2.2.1 Infraestructura Física.....</i>	<i>128</i>
<i>4.2.3 Etapas del proceso productivo</i>	<i>130</i>
<i>4.2.3.1 Descripción del proyecto.....</i>	<i>130</i>
<i>4.2.4.1 Capacidad equipos y maquinaria.....</i>	<i>135</i>
<i>4.2.5 Inversiones en obra física.....</i>	<i>136</i>
<i>4.2.6 Inversión en activos</i>	<i>139</i>
<i>4.2.6.1 Depreciación de activos.</i>	<i>141</i>
<i>4.2.8 Balance de materia prima.....</i>	<i>144</i>
<i>4.2.9.1 Otros insumos.....</i>	<i>151</i>
<i>4.2.10 Costo de planilla.....</i>	<i>152</i>
<i>4.2.11 Gastos legales</i>	<i>152</i>
<i>4.2.12 Fuentes de financiamiento</i>	<i>153</i>
<i>4.2.13 Amortización anual de la deuda.....</i>	<i>154</i>
<i>4.2.14 Gastos operativos.....</i>	<i>155</i>
<i>4.2.15 Resumen de costos y gastos de la empresa.....</i>	<i>157</i>
4.3 Estudio organizacional.....	157
<i>4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa.....</i>	<i>158</i>
<i>4.3.2 Propuesta organizacional para la Pupusería Ramos</i>	<i>159</i>

<i>4.3.2.1 Organigrama</i>	159
<i>4.3.2.2 Misión</i>	159
<i>4.3.2.3 Visión</i>	160
<i>4.3.2.4 Objetivos</i>	160
<i>4.3.2.5 Valores</i>	160
<i>4.3.2.6 Análisis FODA</i>	160
<i>4.3.3 Descripción y análisis de puestos</i>	162
<i>4.3.3.1 Cargo</i>	162
<i>4.3.3.1.1 Objetivo del cargo</i>	162
<i>4.3.3.1.2 Jornada laboral</i>	162
<i>4.3.3.1.3 Funciones específicas del cargo</i>	162
<i>4.3.3.1.4 Requisitos</i>	163
<i>4.3.3.2 Cargo</i>	163
<i>4.3.3.2.1 Objetivo del cargo</i>	164
<i>4.3.3.2.2 Jornada laboral</i>	164
<i>4.3.3.2.3 Funciones específicas del cargo</i>	164
<i>4.3.3.2.4 Requisitos</i>	164
<i>4.3.3.3 Identificación del cargo</i>	164
<i>4.3.3.3.1 Objetivo del cargo</i>	165
<i>4.3.3.3.2 Jornada laboral</i>	165
<i>4.3.3.3.3 Funciones específicas del cargo</i>	165
<i>4.3.3.3.4 Requisitos</i>	165
4.4 Estudio Legal y Ambiental	166

<i>4.4.1 Estudio legal.....</i>	<i>166</i>
<i>4.4.1.1 Etapa de remodelación.....</i>	<i>166</i>
<i>4.4.1.1.1 Ley de construcción.</i>	<i>166</i>
<i>4.4.1.1.2 Separación local comercial de residencial.....</i>	<i>167</i>
<i>4.4.1.2 Etapa de producción para una pupusería.....</i>	<i>168</i>
<i>4.4.1.2.1 Registro de empresa</i>	<i>168</i>
<i>4.4.1.2.2 Permiso sanitario de funcionamiento.</i>	<i>169</i>
<i>4.4.1.2.3 Patente comercial.....</i>	<i>170</i>
<i>4.4.1.2.4 Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo.....</i>	<i>171</i>
<i>4.4.1.2.5 Registro como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda.</i>	<i>171</i>
<i>4.4.1.2.6 Inscripción como patrono en la CCSS.....</i>	<i>172</i>
<i>4.4.1.2.7 Carné de manipulación de alimentos.....</i>	<i>173</i>
<i>4.4.1.2.8 Registro como PYME.....</i>	<i>173</i>
<i>4.4.1.3 Etapa de comercialización.....</i>	<i>174</i>
<i>4.4.1.3.1 Registro de la marca de la empresa.....</i>	<i>174</i>
<i>4.4.2 Estudio Ambiental.....</i>	<i>175</i>
<i>4.4.2.1 Descripción del Proyecto y sus Alternativas.</i>	<i>175</i>
<i>4.4.2.1.1 Descripción del Proyecto.</i>	<i>175</i>
<i>4.4.2.1.2 Alternativas del proyecto.....</i>	<i>175</i>
<i>4.4.2.2 Segunda etapa: Descripción del medio ambiente natural.....</i>	<i>176</i>
<i>4.4.2.3 Tercera etapa: Identificación de impactos potencial.....</i>	<i>176</i>
<i>4.4.2.4 Cuarta etapa: Predicción e interpretación de Impactos.....</i>	<i>178</i>
<i>4.4.2.5 Quinta etapa: Medidas de control ambiental.....</i>	<i>178</i>

<i>4.4.2.6 Sexta etapa: Evaluación global</i>	179
<i>4.4.3 Desglose de costos del estudio legal y ambiental</i>	179
4.5 Estudio Financiero	181
<i>4.5.1 Supuestos, Horizonte de evaluación</i>	181
<i>4.5.1.1 Horizonte de evaluación.</i>	182
<i>4.5.2 Costos de Producción: Costo de ventas</i>	182
<i>4.5.2.1 Costo de producción: Costo de Ventas.</i>	182
<i>4.5.3 Ventas proyectadas</i>	184
<i>4.5.7 Punto de equilibrio</i>	187
<i>4.5.8 Inversión</i>	191
<i>4.5.9 Gastos operativos</i>	192
<i>4.5.10 Flujos</i>	195
<i>4.5.11.1 Flujo de caja mensual.</i>	195
<i>4.5.10.2 Flujo de efectivo anual.</i>	198
<i>4.5.10.3 Flujo de efectivo del inversionista</i>	199
<i>4.5.10.4 Flujo de efectivo de la deuda de la deuda.</i>	203
<i>4.5.11 Estado de resultados</i>	205
<i>4.5.12 Balance de situación financiera</i>	207
<i>4.5.13 Capital de trabajo mensual</i>	208
<i>4.5.14 Valor de desecho</i>	209
<i>4.5.15 Costo de capital (CAPM y DAMODARAN)</i>	211
<i>4.5.16 Indicadores de evaluación</i>	215
<i>4.5.17 Simulación financiera</i>	219

CAPÍTULO V.....	223
Conclusiones y Recomendaciones.....	223
Referencias Bibliográficas.....	227
Anexos	252

Lista de Figuras

Figura 1 Región Huetar Norte	40
Figura 2 Mapa del distrito de Bijagua	41
Figura 3 Ubicación de la Pupusería Ramos.....	42
Figura 4 Población ocupada según el tamaño de empresa.....	48
Figura 5 Mapa de la zona de influencia del proyecto	72
Figura 6 Preferencia de consumo de productos a base de maíz.	108
Figura 7 Edad y sexo de la aplicación del cuestionario	109
Figura 8 Ingresos de las personas entrevistadas	110
Figura 9 ¿En qué momento del día consume productos a base de maíz?	114
Figura 10 Preferencias en consumo de alimentos fuera del hogar	115
Figura 11 Personas que visitarían la Pupusería Ramos.....	116
Figura 12 Características que influyen en la compra del consumidor.....	117
Figura 13 Mapa del distrito de Bijagua	125
Figura 14 Ubicación del local.....	127
Figura 15 Croquis de la casa antes de las modificaciones	128
Figura 16 Croquis de la casa con las modificaciones realizadas	129
Figura 17 Simbología de flujograma	131
Figura 18 Flujograma.....	132
Figura 19 Organigrama.....	159
Figura 20 Tasa libre de riesgo	212

Lista de tablas

Tabla 1 Delimitación temporal, espacial e institucional de la investigación	39
Tabla 2 Población del cantón de Upala y el distrito de Bijagua.....	43
Tabla 3 Nivel de instrucción	44
Tabla 4 Indicadores II trimestre 2020: Situación del mercado laboral en la Región Huetar Norte	45
Tabla 5 Principales actividades económicas de Upala.....	46
Tabla 6 Operacionalización del estudio de mercado.....	53
Tabla 7 Operacionalización del estudio técnico.....	56
Tabla 8 Operacionalización del estudio organizacional.....	59
Tabla 9 Operacionalización del estudio legal y ambiental.....	61
Tabla 10 Operacionalización del estudio financiero	63
Tabla 11 Tipos de enfoque.....	66
Tabla 12 Tipos de fuentes según objetivo	68
Tabla 13 Resumen de los antecedentes	77
Tabla 14 Locales comerciales del centro de Bijagua	111
Tabla 15 Cantidad de dinero, dispuesto a gastar en la Pupusería Ramos	117
Tabla 16 Demanda actual de productos	118
Tabla 17 Demanda mensual del primer año, en unidades	120
Tabla 18 Ventas actuales	121
Tabla 19 Maquinaria requerida para microempresa.....	136
Tabla 20 Inversión en material de construcción y mano de obra.....	137
Tabla 21 Listado de materiales.....	138

Tabla 22 Inversión en activos.....	140
Tabla 23 Depreciación de activos y obra física.....	142
Tabla 24 Balance de materia prima para la producción de Enchiladas en dólares	144
Tabla 25 Balance de materia prima para la producción de Nachos en dólares	145
Tabla 26 Balance de materia prima para la producción de Quesadillas en dólares	146
Tabla 27 Balance de materia prima para la producción de pastelitos de carnes en dólares	147
Tabla 28 Balance de materia prima para la producción de Burritos en dólares	148
Tabla 29 Balance de materia prima para la producción de pupusas en dólares	149
Tabla 30 Insumos de producción de empaque de producto	150
Tabla 31 Insumos de limpieza.....	151
Tabla 32 Costo de planilla.....	152
Tabla 33 Inversión en gastos legales	153
Tabla 34 Distribución de las fuentes de financiamiento	154
Tabla 35 Tabla de amortización anual.....	155
Tabla 36 Gastos operativos	156
Tabla 37 Total, de Costos y Gastos del proyecto	157
Tabla 38 Análisis FODA de la Pupusería Ramos de Bijagua.....	161
Tabla 39 Costo de los trámites	180
Tabla 40 Costo de producción de la Pupusería Ramos en dólares.....	182
Tabla 50 Inversión propuesta para la microempresa.....	191
Tabla 51 Gastos operativos mensuales.....	193
Tabla 52 Gastos operativos anuales	194
Tabla 53 Flujo de efectivo mensual	196

Tabla 54 Flujo de efectivo anual	198
Tabla 55 Flujo de efectivo mensual del inversionista	200
Tabla 56 Flujo de efectivo anual	202
Tabla 57 Flujo de efectivo de la deuda.....	204
Tabla 58 Fuentes de financiamiento.....	205
Tabla 59 Estado de resultados	206
Tabla 60 Balance de situación financiera proyectado (en dólares)	207
Tabla 61 Capital de trabajo mensual del proyecto	209
Tabla 62 Valor de desecho.....	210
Tabla 63 Beta de la industria.....	212
Tabla 64 Riesgo país	213
Tabla 65 Costo de capital	213
Tabla 66 Datos del Costo promedio ponderado del capital.....	214
Tabla 67 Cálculo del CPPC.....	214
Tabla 68 Costo promedio ponderado del capital (CPPC) con el modelo CAPM	214
Tabla 69 Indicadores de evaluación	215
Tabla 70 Van básico.....	216
Tabla 71 Van del préstamo	217
Tabla 72 Van del inversionista	217
Tabla 73 Índice de deseabilidad	218
Tabla 74 Análisis de sensibilidad	220
Tabla 75 Análisis de indicadores financieros	222

Lista de siglas y abreviaturas

BCCR: Banco central de Costa Rica.

CAPM: Modelo de valoración de activos de Capital.

CCSS: Caja Costarricense de Seguro Social.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CNE: Comisión Nacional de Prevención de Riesgos y Atención de Emergencias.

CPPC: Costo promedio ponderado del capital

GAM: Gran Área Metropolitana.

INDER: Instituto de Desarrollo Rural.

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

MAIZAR: Asociación Maíz y Sorgo Argentino.

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica.

MEP: Ministerio de Educación Pública.

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas.

MTSS: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

OIT: Organización Internacional del Trabajo

OML: Observatorio del Mercado Laboral.

PROCOMER: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.

PSF: Permiso Sanitario de Funcionamiento.

PYME: Pequeñas y Medianas Empresas.

RHN: Región Huetar Norte.

SCIJ: Sistema Costarricense de Información Jurídica.

SITEAL: Sistema de información de tendencias educativas en America Latina.

TIR: Tasa Interna de Retorno.

UCR: Universidad de Costa Rica.

VAN: Valor Actual Neto.

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de tesis se enfoca en la elaboración de un Estudio de Viabilidad Económica y Financiera para la apertura de una pupusería, en la comunidad de Bijagua, cantón de Upala, Alajuela.

El principal objetivo de este proyecto es aprovechar la oportunidad de apertura de una pupusería enfocada en la venta y distribución de pupusas y otros alimentos a base de maíz, como las quesadillas, pastelitos rellenos de cerdo, enchiladas, nachos y burritos, todos los platillos pueden ser acompañados con refrescos o café. Así mismo, se aprovecharía esta oportunidad de emprender, por lo que sería un impulso económico en la categoría de Pymes, tanto en la generación de empleo como en el aporte económico a la familia emprendedora.

Para conocer los gustos y preferencias de las personas de la zona se aplicó un cuestionario, el cual permitió conocer la intención de compra, sobre los productos que se ofertaran en el proyecto.

Cabe mencionar que con la información obtenida del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), se logró determinar que la muestra para aplicar el cuestionario es de 208 hogares siendo una persona por hogar, resultando así elegida la población meta por conveniencia, la que consistía en estar cerca al lugar donde se ubicará la pupusería, dando como resultado una población de mujeres y hombres mayores de edad, con capacidad de ingreso económico.

El proyecto consta de en cinco estudios importantes para su elaboración: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal y ambiental y el estudio financiero.

Estudio de mercado: este se desarrolla con la finalidad de conocer la oferta, demanda y la competencia que tendría el negocio.

Estudio técnico: este permitió estimar los costes de operación e inversión de infraestructura, mano de obra, planilla, equipo y recursos para el proyecto.

Estudio organizacional: por medio del cual, se logró diseñar la estructura organizacional del negocio, para una correcta gestión administrativa de este.

Estudio legal y ambiental: se logró identificar la normas y leyes legales y ambientales para el buen funcionamiento del local.

Estudio financiero: por medio de este, se pudo determinar la rentabilidad que se obtendría al poner en marcha el local.

Para obtener la información necesaria para el desarrollo del proyecto, se emplearon diversas técnicas de recopilación de datos. Se llevaron a cabo entrevistas con las empresarias, con el propósito de adquirir detalles sobre los elementos y materiales necesarios para la fabricación de los productos a comercializar. Del mismo modo, se consultó a un maestro de obra para conocer los materiales requeridos en el proceso de remodelación y estimar los costos asociados a la mano de obra. Además, se implementó la técnica de observación para identificar la competencia presente en la zona. Esto permitió conocer los precios y productos ofrecidos por otros negocios, así como identificar los horarios de mayor afluencia de clientes.

En paralelo, se llevaron a cabo cotizaciones con el objetivo de determinar los recursos financieros necesarios para adquirir la indumentaria y otros elementos esenciales para poner en marcha el negocio. Por último, se efectuaron consultas en línea y se realizaron llamadas telefónicas para recopilar información acerca de pólizas de seguro, remuneraciones, cargas sociales y las regulaciones legales que deben cumplirse.

Sin embargo, con la investigación realizada se determinó que el proyecto no es viable para su ejecución, debido a los datos negativos obtenidos en el estudio financiero por medio de los

principales indicadores financieros como en el VAN del activo y del inversionista, pues demuestran que el proyecto como se plantea con respecto a la inversión propuesta no es rentable.

Según el horizonte de evaluación a cinco años, no genera recuperación sobre la inversión, y los gastos operativos serían mayores a sus ingresos, dando como resultado el no poder cumplir con sus obligaciones financieras, siendo así deficiente las utilidades.

Executive summary

This document is elaborated with the purpose to study the financial and economic viability of the opening of a pupuseria in Bijagua community that belongs to Upala, Alajuela.

The purpose of this project is to grab the opportunity about the opening of a pupuseria focused on the marketing and distribution of pupusas and other types of food made of corn, for example quesadillas, pastelitos filled with pork, enchiladas, nachos and burritos, these dishes are accompanied by juices and coffee. Additionally, starting a small food service project, it will be an economic boost to the small enterprises with a employment contribution, and also it will be an economic contribution to the entrepreneur family.

To know the preferences of each person from the zone, it has been applied a survey that allowed to know the purchase intention about the products that will be offered in the project.

The result of the information obtained from Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), has been determined that the sample to apply the survey is to 208 homes, one by home, choosing the population target by convenience that consists about people to be close to the place that will be located, demonstrating a population of women and older men with economic availability.

This project consist of five important researches: Marketing research, technical research, organizational research, legal and environmental research, and financial research.

Marketing research: Is developed with intention to know the offer, demand and the opponent that could have.

Technical research: This allowed to evaluate the operation costs, infrastructure investment, workforce, payroll, equipment and resources for the project.

Organizational research: Was designed the organizational structure business with the aim for a good management.

Legal and environmental research: Through this research was identified the norms, legal and environmental laws for a positive operation.

Financial research: Through this research, has been determined the profitability obtained of running the project.

To obtain the necessary information for developing the project, has been applied diverse technics for the data compilation. It has been carried out interviews with the entrepreneurs with the purpose to acquire some necessary details about the elements and materials to produce the products. Likewise, it has been consulted to a master builder to know the required materials for a refurbishment work and estimate the costs associated to the workforce. In the same way has been applied the observation technic to identify the actual competitor in the place. This allowed to know the offered products and prices by other entrepreneurships, as well as identify the schedules with higher influx of costumers.

In the same time, was carried out a list to determinate the financial resources to acquired instrumentation and other essential elements to the pupusería opening. By last, checking online and phone calls were made to collect information about insurance policies, payment, employment taxes and legal regulations that must be accomplished.

However, after the research, was determined that the project is not viable for its execution, due to the negative outcome obtained in the financial research through the main financial indicators such as NPV (Net present Value) of the asset and the investor, confirms that the way the project is planned related with the proposed investment is not profitable.

According to the evaluation horizon to five years, doesn't generate recovery on the investment, and the operating expenses would be higher than its incomes, it shows not to be able to fulfill their financial obligations, thus the profit are deficient.

Introducción

El consumo del maíz es fundamental en nuestra cultura, por lo que “El maíz (*Zea mays*), se considera el tercer cultivo más importante del mundo, después del trigo y del arroz, debido a que se adapta ampliamente a las diversas condiciones ecológicas” (Guerreo, López y Gonzales, 2019, p. 15). Este cereal es básico en muchas cocinas latinas, “Se lo cultiva en casi todo el mundo y se constituye, en alimento básico para millones de personas, especialmente en América latina. (p.15). Por eso persisten muchas preparaciones en base en este cultivo, permitiendo degustar diferentes platillos a lo largo de Latinoamérica.

Asimismo, el maíz se constituye como referencia a una cultura específica de cada región, pues tiene los matices propios de cada una: “la identidad cultural es lo que diferencia a una cultura de otra, si la identidad es lo propio, separa a una cultura de otra marcando diferencias, entonces es claro que la gastronomía también define a un grupo o a una cultura” (Umaña, 2009, p. 4).

Además, como el maíz es uno de los cereales que pertenecen a la historia de los pueblos latinos este se puede categorizar como un alimento étnico, autóctono de las culturas indígenas. Dado lo anterior, el mercado experimenta nuevos sabores en la mezcla con otras regiones extranjeras, pues “En la actualidad los alimentos étnicos se posicionan como productos con un importante nivel de consumo en el mercado de Estados Unidos y de un potencial incremento en beneficio de las empresas productoras y exportadoras salvadoreñas” (Umaña, 2019, p. 7).

Costa Rica se suma a estas mezclas culinarias con los múltiples extranjeros que residen a lo largo del territorio nacional. De acuerdo con Bastos y Hernández, “La ubicación geográfica de Costa Rica otorga al país una posición que ha favorecido el desarrollo de distintos flujos migratorios” (2022, p. 4).

Con respecto a los puntos anteriores, se realizará el presente proyecto de viabilidad económica para la microempresa Pupusería Ramos en Bijagua de Upala, el cual dispondrá de una serie de cinco capítulos que describen en los procedimientos a ejecutar durante el proyecto.

En el capítulo I se puede encontrar la siguiente información: la introducción, el planteamiento del problema, la justificación, la descripción del proyecto, la interrogante de la investigación, los objetivos del proyecto, el resumen ejecutivo, las generalidades de la empresa y las actividades de la región.

En el capítulo II se dispondrá la principal información del marco metodológico donde se abordará los tipos de fuentes utilizadas en el proyecto, los instrumentos y técnicas para la recolección de datos utilizados, estrategias diseñadas y las variables de la investigación, la población y alcances de la investigación.

El capítulo III se presenta la fundamentación teórica del proyecto, donde se expondrán los principales antecedentes que respaldan el proyecto. Asimismo, se presentan los conceptos del marco teórico que involucra los cinco estudios, además de los conceptos del marco conceptual que involucra las principales variables del proyecto.

Para el capítulo IV el antepenúltimo del proyecto se presentan los análisis y resultados financieros de toda la investigación. Este capítulo se muestra toda la información económica necesaria para determinar la viabilidad de la Pupusería Ramos. Asimismo, para presentar esta información el capítulo comprende de los principales estudios necesarios para recolectar la información: estudio de mercado, técnico, legal, ambiental y financiero.

Con lo anterior en el estudio de mercado se presentarán los datos que determinan el perfil del consumidor, la demanda actual de la pupusería y la proyectada en el proyecto. Además, los

productos similares, la oferta, la demanda del estudio y las herramientas estratégicas que ayudan a analizar la competencia.

Para el estudio técnico se muestran los principales datos en cuanto a costos y gastos del proyecto, tanto actuales como aquellos que se necesitan para la inversión, los gastos proyectados y los costos del financiamiento. Además, se presentan los procedimientos y procesos de la producción.

En el estudio organizacional se detalla el orden jerárquico de la Pupusería Ramos, la estructura organizacional y los puestos laborales requeridos.

En lo que concierne a los estudios legal- ambiental, se presentan las principales leyes, requerimientos, requisitos impuestos por las leyes ante la apertura de un negocio.

En este apartado, se presenta el estudio financiero donde se exponen todos los estados de resultados, los principales flujos de efectivo y los indicadores financieros (VAN, TIR, ID) que recopilan todos los datos financieros-contables que permiten medir la viabilidad del proyecto.

Para finalizar el capítulo V del proyecto, se refiere a las conclusiones y recomendaciones del proyecto. Estas están destinadas a las emprendedoras con el objetivo de que sirva de guía en la toma de decisiones en cuanto a la ejecución del proyecto.

CAPÍTULO I:
Caracterización del problema

1.1. Planteamiento del problema

El maíz es uno de los granos con mayor relevancia en cuanto a producción y consumo en el mundo, según MAIZAR (como se citó en Escobedo, 2018):

El maíz (*Zea mays*), es el producto agrícola más extendido y consumido en el mundo. Por sus características (contenido nutricional y adaptación) se ha convertido en uno de los productos agrícolas más relevantes en términos económicos y sociales. Se encuentra en todos los continentes y en cerca de 168 países, de estos 51 han producido más de un millón de toneladas al año. (p. 1)

Aunado a esto,

En Centroamérica el cultivo del maíz ha estado presente desde tiempos ancestrales siendo parte clave de la cultura mesoamericana (...). Su mayor rol ha sido en la nutrición, ya que es la principal fuente de carbohidratos (en forma de tortilla) en la dieta diaria. (Gutiérrez, mencionado por Escobedo, 2018, p. 2).

Por esta razón, hay muchas regiones en las que todavía se siguen vendiendo tortillas hechas a mano. Con ellas se preparan una infinidad de platillos como tacos, flautas, quesadillas, enchiladas, chilaquiles, totopos, chimichangas, entomatadas, enfrijoladas, tostadas, papatzules, sopa de tortilla, chalupas, burritos, sincronizadas, entre otros (Escobar, 2016, p. 6, como se citó en México Produce, 2016)

De tal manera que, en la cultura mesoamericana, del maíz al ser una fuente de alimento de uso diario, “surgen una serie de comidas que permitieron alimentar a los pueblos que los cultivaron. Por ejemplo, las “tortillas rellenas” de la prehispanidad estaban “diseñadas” para emplearse como alimento de viaje. Un uso similar al de las actuales pupusas” (Rivas, 2021, p. 46).

Las pupusas, al ser un alimento a base del maíz como fuente principal de alimento en la cultura mesoamericana, también se puede mencionar su valor nutricional y consumo, por lo tanto, “Cada pupusa tiene un valor nutricional aproximado de 350 calorías, un par de ellas, constituyen un tiempo de comida para una persona promedio” (Alfaro y Azahar, 2018, p. 26).

Cabe resaltar que unos de los platillos producidos a base de maíz en Centroamérica son las pupusas y particularmente en El Salvador es un platillo típico tradicional. Desde el punto de vista de Alfaro y Azahar (2018):

Las pupusas son el platillo típico más conocido y consumido de El Salvador y también son conocidas a nivel internacional. (...) que en El Salvador es elaborada por lo general de maíz molido; (...) Si lo desea también puede usar harina de maíz o harina de arroz. Son básicamente una tortilla, pero la diferencia es que en su interior se les agregan otros ingredientes que le dan un sabor único. (p. 30)

Además de ser un producto de alto consumo en El Salvador, es conocido en el ámbito internacional, y su demanda ha aumentado en los últimos años, convirtiéndolo en un producto de exportación, como señalan Cáceres et al. (2011):

Según información publicada por el Ministerio de Economía de El Salvador se ha incrementado la demanda de productos salvadoreños en el exterior, durante el año 2010, con similar tendencia hasta junio de 2011, con una participación cada vez mayor de productos no tradicionales, dentro de los cuales se incluyen los productos étnicos, lo que favorece la exportación de pupusas en sus diferentes variedades. (p. 8)

En ese mismo contexto, Urquilla (2013) afirma que:

Uno de los nichos de mercado de mayor crecimiento entre las exportaciones de alimentos y bebidas es el segmento denominado como nostálgico y étnico, cuyas ventas al mercado

estadounidense superan los US \$40 millones de dólares anuales. Entre los productos alimenticios que se destacan en este rubro son las exportaciones de pupusas. (p. 9)

En cuanto a la exportación de las pupusas, esta no es la única responsable de que estén presentes en el extranjero, sino que las persona que viven fuera de El Salvador también las producen. Carbelo (como se citó en Cabrera, 2020) señala que “La pupusa es un producto altamente consumido en todo el mundo, desde El Salvador hasta África, por lo que ciertos emprendedores han optado por innovar la forma de realizar este plato típico” (p. 21).

En este último contexto se desarrolla la presente investigación y resulta importante aprovechar el nicho de mercado para el establecimiento de una empresa, pues estos propician “La creación formal de empresas con el propósito de aprovechar los mercados nostálgicos y étnicos, (...)” (González y Rivera, 2013, p.107), ya que “(...) crea oportunidades para las pequeñas empresas y aquellos productores artesanales que tienen una participación en este rubro” (Liu, 2015, p.7).

De la misma forma, la creación de estas empresas ayuda a la economía en los países. “Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) ocupan un papel muy importante en la economía de Centroamérica, debido a que son fuentes de empleo e ingresos” (Avendaño, Barrantes, Claro y Solano, 2017, p. 126). Además, “(...) se consideran a las Pymes dinamizadoras de la economía, donde muchas nacen a partir de una oportunidad, de una necesidad o emprendimientos (...)” (Trujillo et al., 2016, p. 7).

Sumado a esto, “La presencia de microempresas es mayoritaria en todos los sectores de la economía y en algunos casos supera el 90% del total de las empresas” (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018, p. 13). Por su parte, dentro de los sectores de la economía, se encuentra la industria de alimentos, la cual, tiene una importante participación en Centroamérica.

La industria de alimentos y bebidas de Centroamérica es la más importante de la región como industria individual. Para el año 2017 facturaron más de US \$52,000 mm en ventas y su valor agregado representa el 9% del PIB regional (De León, 2018, p. 2).

Así mismo, es necesario conocer los segmentos que integran la industria de alimentos. Según PROCOMER (como se citó en Calderón et al., 2020), “Dentro de la industria alimentaria se encuentra el “servicio de comida”; “food service” en inglés, es decir, la distribución de alimentos y materias primas para negocios de comida (...)” (p. 3).

Mientras tanto, en Costa Rica, se evidencia un crecimiento en los servicios de comidas, Brenes y Morales (como se citó en Calderón et al., 2020), afirman que esto se debe a:

La explosiva apertura de tiendas de conveniencia, sodas, panaderías, restaurantes y hoteles registrada en el país durante los últimos años ha disparado el crecimiento de las empresas de food service o distribución de alimentos y materias primas para negocios de comida. (p. 3)

Es así como la demanda presentada en el sector de servicios de comida en Costa Rica ha evidenciado un aumento de Pymes, dentro de la rama de actividad económica, de alojamiento y servicios de comidas, pasando de 9.286 en el 2012 a 10.172 en el 2017. (Arce, 2019)

Bajo este mismo contexto, en cuanto a la creciente apertura de los negocios de servicio de comida en Costa Rica, se encuentra el sector de restaurantes, en donde Sánchez, Muñoz, Muñoz y Porras (2016) destacan que “La apertura de cadenas de restaurantes y locales individuales, tanto de comida rápida como de comida casual, han tenido un fuerte aumento” (p. 11).

Es necesario resaltar que el consumo de alimentos fuera de casa por parte de los costarricenses ha aumentado a un 86% por parte de los residentes de la Gran Área Metropolitana,

quedando demostrado en el estudio de Perfil del Consumidor Costarricense de El Financiero (Lira et al., 2016).

En síntesis, el cultivo del maíz es muy importante en el consumo diario por ser la base principal en la elaboración de platillos típicos consumidos en Centroamérica, como la tortilla de maíz y las pupusas. Al mismo tiempo que el consumo de estos ha aumentado en el extranjero, generando la exportación y producción de las cuales se encuentran dentro del segmento de alimentos nostálgicos y étnicos.

Aunado a esto, las pupusas no solo se consumen en el extranjero a causa de las exportaciones, sino que también son producidas por las personas que viven fuera de El Salvador. Estas, al ser producidas en el extranjero, propicia que surjan Pymes, además, es importante indicar el crecimiento del segmento de servicios de comidas en Costa Rica. De la misma manera, se debe mencionar que este segmento ha tenido un incremento en la creación de Pymes, fortaleciendo el desarrollo económico del país.

Asimismo, se vislumbra una emocionante oportunidad de abrir una auténtica pupusería en la comunidad de Bijagua Centro, en el cantón de Upala, Alajuela. Esta iniciativa nace de una familia originaria de El Salvador, con un enfoque claro en la preparación y distribución de deliciosas pupusas, así como otros platillos elaborados a base de maíz, como quesadillas, pastelitos rellenos de cerdo, enchiladas, tortillas nachos y gallos de cerdo, que podrán ser acompañados con refrescos o café. Esta propuesta gastronómica única en su género, promete ser una fuente de auténtica comida étnica en la zona, lo que representa una apasionante oportunidad de emprendimiento que no se puede pasar por alto.

La apertura de una pupusería sería un impulso económico en la categoría de las Pymes con respecto a la implementación de empleo y aporte económico a una familia de origen extranjero. Debido a las razones expuestas anteriormente, el grupo de investigadores se plantea la siguiente pregunta.

1.2. **Interrogante de la Investigación**

¿Es económica y financieramente viable la apertura de un local dedicado a la venta de pupusas salvadoreñas y platillos derivados del maíz en Bijagua, Upala, Alajuela?

1.3. **Justificación**

El presente proyecto se enfoca en la obtención de información para determinar la viabilidad financiera y economía de la apertura de una pupusería en Bijagua de Upala, la cual se dedicará a la producción y comercialización de alimentos preparados a base de maíz. La información se recolecta con el objetivo de proporcionar información confiable para las inversionistas en la toma de decisiones, pues son las principales beneficiarias del proyecto, de modo que dispondrán de información previa a la inversión, conociendo así la viabilidad del proyecto antes de ser ejecutado.

El estudio de viabilidad se realiza porque se presenta la oportunidad abrir un negocio único en la zona basado en la producción y comercialización de comida típica salvadoreña y otros platillos a base de maíz. La apertura del negocio permite la innovación en el mercado de venta de alimentos en la zona de Bijagua, pues en el lugar no existe una competencia directa, haciendo de esto una ventaja competitiva.

El proyecto permite conocer la competencia existente en el lugar donde se establecerá la Pupusería Ramos, por esto resulta necesario realizar un estudio de mercado en el proyecto, pues en el desarrollo del estudio de mercado se identifica la competencia y los productos que esta ofrece, identificando si son productos sustitutos, similares, complementarios o igual a los ofertados en la

Pupusería Ramos, al mismo tiempo que se identifican los consumidores potenciales, la oferta y demanda para los productos derivados del maíz.

Además, resulta necesario realizar un estudio organizacional, pues la información obtenida en el estudio facilitará determinar cuál es la estructura organizacional requerida en la empresa, ayudando al cumplimiento eficaz y eficiente de las operaciones de la pupusería.

Es significativo realizar el estudio de viabilidad, porque en este se proporcionaría los datos sobre la estimación de los costos operativos, mano de obra, recursos e insumos esenciales para la elaboración y comercialización del producto, estableciendo así los costos en infraestructura y materiales para la ejecución del proyecto, lo que le permite al inversionista conocer si puede cubrir los costos y gastos incurridos en el establecimiento del negocio. De igual forma, es requerido el desarrollo del proyecto de viabilidad, pues en este se aporta información necesaria e indispensable en cuanto a trámites, permisos, aspectos jurídicos, legales y ambientales para la ejecución del proyecto previo a su funcionamiento.

Por último, el desarrollo del proyecto es indispensable porque genera información financiera basada en indicadores, estados financieros, la rentabilidad esperada, los costos de realizar el proyecto, monto de inversión total, punto de equilibrio de la producción el periodo de recuperación de la inversión. Todos estos datos podrán ser usados ante entidades financieras como respaldo para solicitar financiamiento para la ejecución del proyecto, al mismo tiempo que podrán ser utilizados como antecedentes para trabajos de grado con temas similares o por terceras personas que posean futuras ideas de negocios parecidas o iguales, inversionistas, empresarios o emprendedores.

1.4. Delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1

Delimitación temporal, espacial e institucional de la investigación

Temporal	Espacial	Institucional
II Semestre 2021 y	Bijagua de Upala,	Pupusería Ramos de
I Semestre 2022	Alajuela	Bijagua

Nota: La tabla muestra la información sobre la delimitación temporal espacial e institucional que será utilizada en el desarrollo de la investigación. Fuente: Elaboración propia, 2023

1.5. Marco Contextual

1.5.1. Localización

El proyecto de investigación se llevará a cabo en Costa Rica, en la Región Huetar Norte, situada al norte del país perteneciendo ésta en su mayoría a la provincia de Alajuela, y específicamente se realizará en el distrito de Bijagua.

En lo que a la ubicación geográfica de la Región Huetar Norte se refiere, Zevallos (2013) lo describe de la siguiente manera:

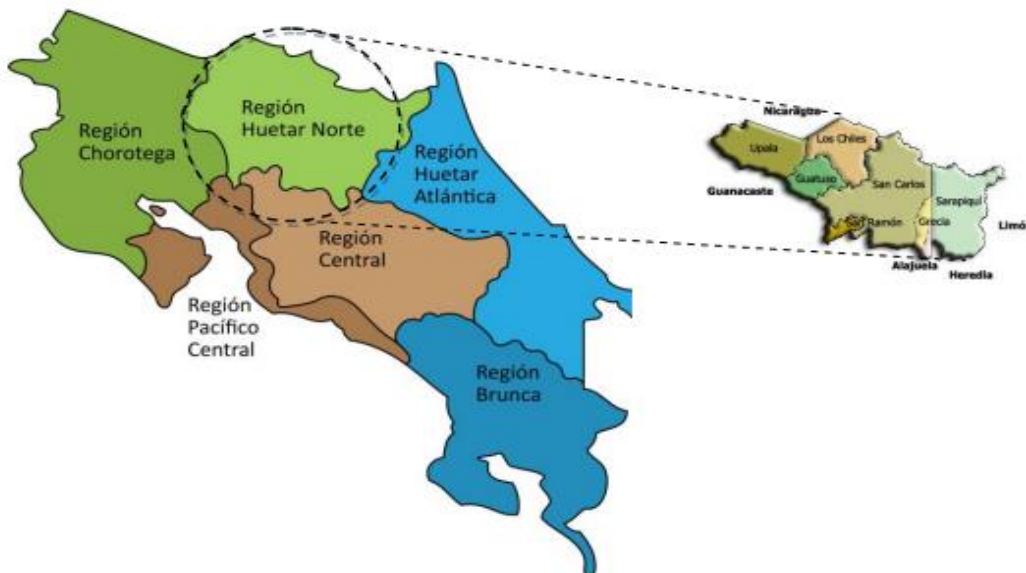
La Región Huetar Norte limita por el norte con Nicaragua, por el sur con la región Central, por el este con la región Huetar Atlántica y por el oeste con la región Chorotega. Está conformada por los cantones de Sarapiquí de la provincia de Heredia, San Carlos, Guatuso, Los Chiles, Upala y así como por los distritos de Sarapiquí del cantón de Alajuela, Río Cuarto del cantón de Grecia y Peñas Blancas del cantón de San Ramón, de la Provincia de Alajuela. (p. 4)

En la figura 1, se muestra el mapa del territorio costarricense, en el cual se encuentran delimitadas y marcadas de distintos colores las regiones que lo conforman.

Figura 1

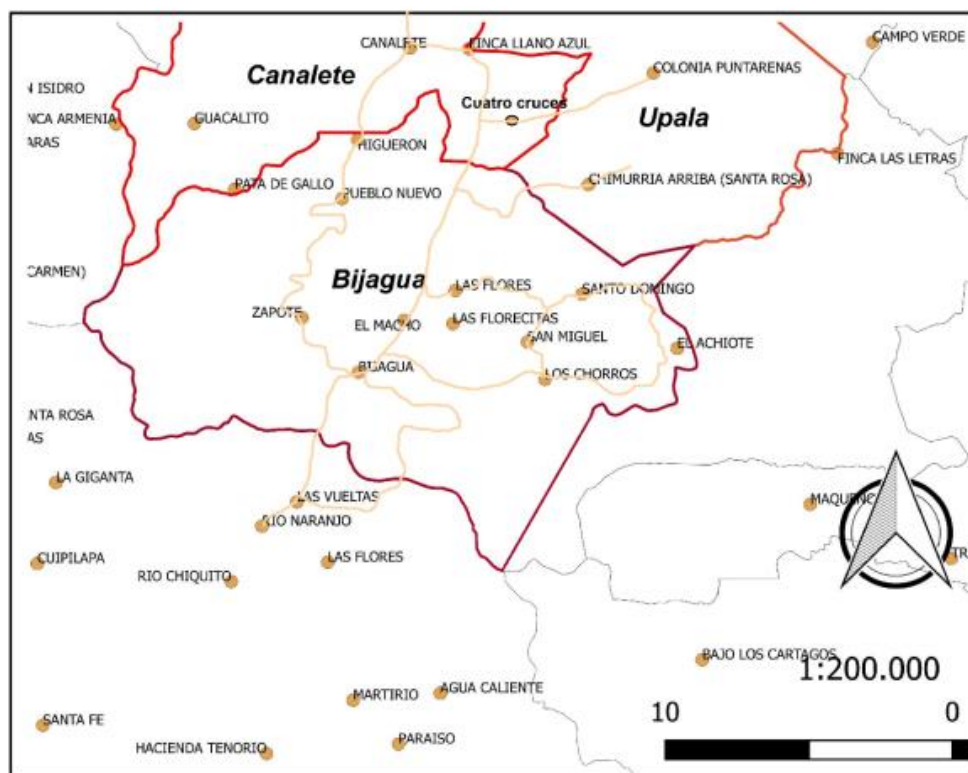
Región Huetar Norte

Nota: La figura muestra las 6 regiones en las que se divide el territorio costarricense, en esta se



señalan los cantones que conforman la Región Huetar Norte (RHN). Fuente: Zevallos (2013).

Debido a que el distrito de Bijagua pertenece a la Región Huetar Norte, se presentan los poblados que lo conforman. En la figura 2, se muestra el mapa del distrito de Bijagua en el cual se puede observar la distribución geográfica de este, además, se observa la ubicación de los once poblados del distrito.

Figura 2*Mapa del distrito de Bijagua*

Nota: En la figura se muestra el distrito de Bijagua de Upala y los poblados que lo conforman.

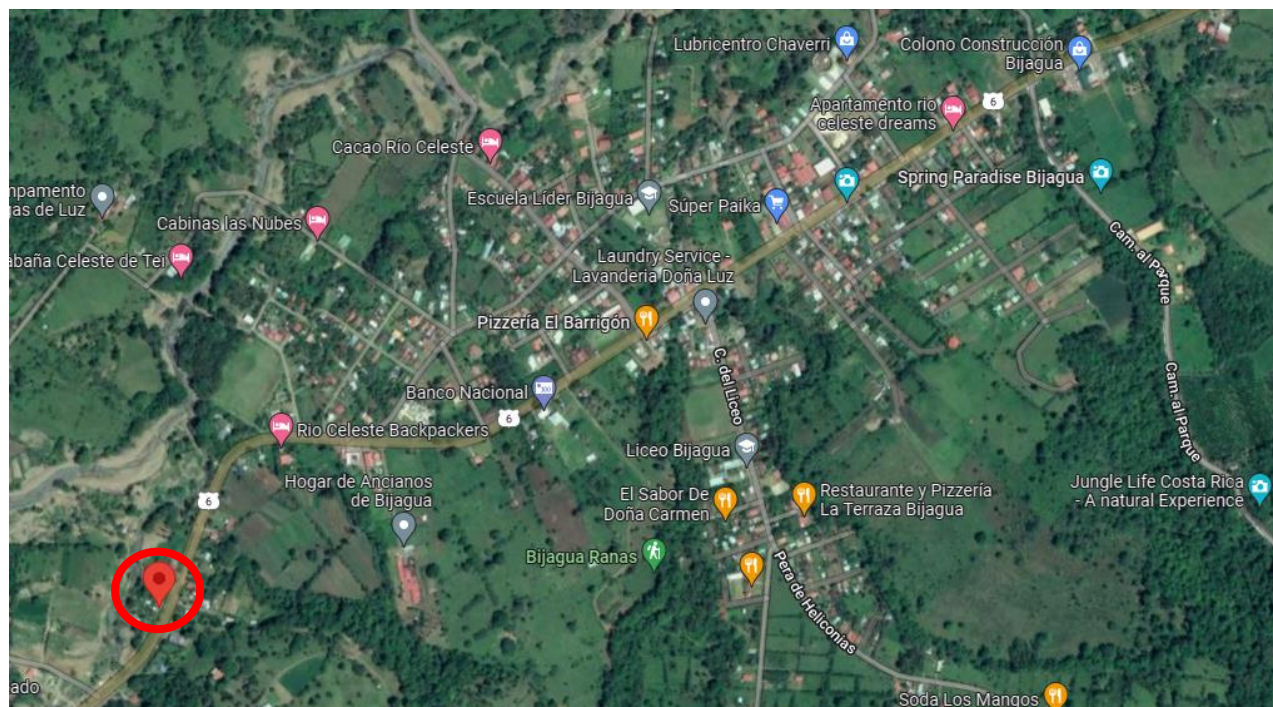
Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2020).

La Pupusería Ramos se ubicará en una casa alquilada, la cual se adaptará como local comercial en el centro del poblado de Bijagua, 600 metros del cementerio, en dirección a Cañas, sobre carretera, Bijagua, Upala, Alajuela, Costa Rica.

En la figura 3 se muestra el lugar donde se ubicará la Pupusería Ramos.

Figura 3

Ubicación de la Pupusería Ramos



Nota: Mapa de la ubicación de la Pupusería Ramos con vista satélite. Fuente: Google mapas (2022)

La pupusería se localizará en la provincia de Alajuela, Bijagua de Upala, las coordenadas son 10°43'31.0"N 85°03'57.3. En el siguiente enlace se visualiza la ubicación exacta: <https://goo.gl/maps/Ji8ndgxXm3wJu5nv6?coh=178572&entry=tt>

1.5.2. Actividades de la región

Como parte de la caracterización de la zona de Bijagua, se muestra la cantidad de personas que habitan en el cantón y distrito en el que se desarrollará el proyecto. En la tabla 2 se indican los datos de la población del cantón y del distrito mencionados.

Tabla 2

Población del cantón de Upala y el distrito de Bijagua

Población	
Cantón de Upala	15930
Distrito Bijagua	5184

Nota: En la tabla se presentan los datos de la totalidad de la población del Cantón de Upala y el distrito de Bijagua. Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (2017)

Los niveles de instrucción de la región se muestran en la tabla 3 (en términos porcentuales respecto a la población de 5 o más años).

Tabla 3*Nivel de instrucción*

Nivel de instrucción (en términos porcentuales respecto a la población de 5 o más años)

Ámbito geográfico	Población de 5 años y más	Ningún grado	Enseñanza especial	Kínder o preparatoria	Primaria	Secundaria académica	Secundaria técnica	Preuniversitaria	Universitaria
Upala	39863	9.0	0.2	2.6	55.8	22.7	3.2	0.6	5.9
Hombres	19956	9.6	0.2	2.5	57.0	22.0	3.2	0.6	5.0
Mujeres	19907	8.5	0.1	2.6	54.6	23.4	3.2	0.6	6.8

Nota. Datos tomados del Ministerio de Educación Pública (2021).

En el mercado laboral, la región presenta los siguientes indicadores para el 2020, en el cual se muestran algunas de las características del sector económico (ver tabla 4, Indicadores II trimestre 2020: Situación del mercado laboral en la Región Huétar Norte).

Tabla 4

Indicadores II trimestre 2020: Situación del mercado laboral en la Región Huétar Norte.

Población (Región Huétar Norte)	Hombres	Mujeres
Tasa de desempleo:	13.6%	18,9%
Tasa neta de participación:	71.3%	34.6%
Tasa de ocupación de la región:	61.6%	28.8%

Nota: La tabla muestra la información sobre la situación del mercado laboral en la región Huétar Norte. Fuente: Datos tomados del censo de indicadores a nivel regional proveniente de la Encuesta Nacional de Hogares y la Encuesta Continua de Empleo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2020).

Según Madrigal y Zúñiga (2018), “Con respecto a las fuentes de empleo las principales son del sector agrícola como las piñeras y naranjeras y del sector turismo” (p. 18).

En la tabla 5, se muestra el nivel de la participación relativa por actividad económica correspondiente al cantón de Upala:

Tabla 5*Principales actividades económicas de Upala*

Actividad económica	Participación relativa
Agricultura y Ganadería	75,38%
Sector auto motriz	7,91%
Alojamiento y servicios de comida	3,92%
Industria manufacturera	1,75%
Otras actividades	11,04%

Nota. La figura indica las principales actividades económicas del cantón de Upala. Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2014.

Afirma la Municipalidad de Upala (2021) que “la economía de Upala es eminentemente agropecuaria. La ganadería es la principal actividad económica, tanto de engorde como de leche y de doble propósito. Es uno de los cantones con mayor producción de frijoles del país” (párr. 2).

Además, en cuanto a los productos que se cultivan en la zona, León y Blanco (2018) indican:

A nivel cantonal el tamaño promedio de las fincas productoras de piña en Los Chiles, Sarapiquí y Upala es de 126, 88 y 40 hectáreas respectivamente, superando el promedio nacional y regional; en estos cantones se resaltan los tamaños mayores de fincas en distritos tales como El Amparo en Los Chiles; La Virgen, Puerto Viejo y Cureña de Sarapiquí; y sobresale Yolillal de Upala, distrito que tiene el tamaño de finca productora de piña más grande de la región Huetar Norte. (p. 83)

En cuanto al sector ganadero de la región Huetar Norte, según León y Blanco (2018):

La producción ganadera de doble propósito concentró sus fincas en los cantones de Upala, San Carlos y Sarapiquí, los cuales a la vez coinciden con los cantones que reportaron mayor cantidad de cabezas de ganado de este tipo. En el caso de Upala las fincas productoras de ganado de doble propósito se ubican en los distritos de Upala, San José, Bijagua y Aguas Claras, distritos que concentraron el 15% del total de fincas dedicadas a la ganadería doble propósito en la región Huetar Norte. (p. 93)

También, con respecto a la actividad turística de la zona, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2020) afirma que:

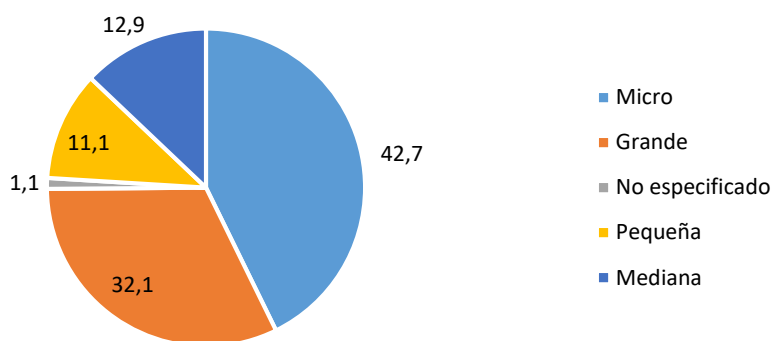
Gracias a sus características ecológicas, paisajísticas y recursos naturales el distrito de Bijagua ha planteado su desarrollo además con base al turismo rural, existiendo en la actualidad una gran cantidad de familias campesinas que ven mejorados sus recursos económicos gracias al turismo nacional e internacional, que cada vez en mayor cantidad visita el distrito. (p. 9)

En la figura 4, se observa los niveles de ocupación de la población, basados en la clasificación de las empresas referente al tamaño.

Figura 4

Población ocupada según el tamaño de empresa

Población ocupada según el tamaño de empresa,
(II trimestre 2020)



Nota: Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) y Observatorio del Mercado Laboral (OML) (2020)

Los datos presentados en la figura 4 evidencian que en el mercado laboral de Upala predominan los empleadores de microempresas, generando así un importante aporte al desarrollo de la región.

1.5.3. Problemáticas existentes

La zona cuenta con algunas problemáticas que afectan directa e indirectamente en las actividades económicas de la región. La Escuela de Ingeniería de Bio-sistemas de la UCR (2019) indica:

De acuerdo con el mapa de amenazas naturales potenciales del cantón de Upala elaborado por la CNE, la zona de estudio que contempla los distritos de Upala, Bijagua y Canalete se encuentra dentro del área con amenaza potencial de inundación. Las áreas que presentan manchas de inundación corresponden a las zonas bajas del territorio, contemplando así parte de los ríos Zapote, Canalete y Bijagua. (p. 8)

Asimismo, “La principal problemática que afecta el desarrollo productivo y la economía del área son los factores climáticos, plagas y enfermedades que afectan principalmente a los productores de hortalizas y raíces tropicales” (MAG, 2020, p. 9).

Además, el sector turístico también se ve afectado por las condiciones viales del cantón. Esto desfavorece el crecimiento del turismo en algunas épocas del año. Según el INDER (2015):

Existen una serie de limitaciones que afectan la actividad turística regional, entre las cuales destacan el mal estado de las carreteras, problemas serios de señalización de vías y sitios de interés turístico, infraestructura y servicios para el turista y seguridad ciudadana. (p. 23)

Asimismo, en cuanto a las problemáticas que enfrentan los productores el INDER (2015) indica “Falta capacitación y acompañamiento institucional a los productores del territorio. El mayor problema es la comercialización de los productos” (p. 64).

A su vez, los profesionales especializados enfrentan según el INDER (2015) “Otra situación que afecta el desarrollo económico y la producción es que en el Territorio no se ofrecen oportunidades de trabajo a las personas especializadas, por lo que deben emigrar del cantón” (p. 64).

Finalmente, el cantón presenta una fuerte problemática de desempleo. Esto se debe a distintos factores (educación, género, temporadas, etc.) que limitan el crecimiento económico en las comunidades. Según Madrigal Zúñiga (2018):

Según datos de la Municipalidad de Upala, el nivel de desempleo en el cantón de Upala es del 13%, tres veces más alto que el nivel de desempleo nacional, esto para las personas entre edades de los 15 a los 24 años. Se debe en su mayoría a que los trabajos que se ofrecen son temporales por ser del sector agrícola.

1.5.4. Generalidades de la empresa

La Pupusería Ramos surgió en el 2020, como una idea de emprendimiento de una familia de origen salvadoreño, conformada por Yanira Ramos, Metzzy Evora y Angélica Evora. Inicialmente, ellas producían un platillo típico llamado “pupusas” para su consumo personal, el cual proviene de El Salvador y, posterior a esto, la familia dio a conocer el platillo a sus vecinos y amistades, el cual obtuvo una gran aceptación entre las personas que lo probaron.

De esta manera, la familia visualizó una oportunidad de negocio basada en la preparación y venta de pupusas en su casa de habitación. Después de cierto tiempo, las pupusas empezaron a ser solicitadas por personas que requerían el servicio de exprés. Luego, el producto se empezó a promocionar a través de redes sociales, tales como Facebook, Instagram y WhatsApp y de las integrantes de la familia; ocasionando que la venta de pupusas fuera más constante, recibiendo así pedidos quincenales.

Una vez iniciada la venta de pupusas y al observar que su clientela y pedidos aumentaban, surge la idea de establecer un local en el cual se prepare y se venda el producto. Sin embargo, a pesar de que la idea de emprendimiento ha sido aceptada entre los habitantes de Bijagua, este negocio no se encuentra registrado legalmente ante el Ministerio de Hacienda, ni cuenta con una patente, asimismo, la empresa no posee los permisos del Ministerio de Salud, ni contribuye a la Caja Costarricense de Seguro Social, ni paga pólizas.

Por consiguiente, las emprendedoras pretenden formalizar su idea de negocio, por lo que se busca acondicionar un espacio de su casa, para establecer un local donde puedan producir y comercializar las pupusas de manera cómoda e inocua, esto con el propósito de brindarle a los clientes un espacio cómodo, donde puedan adquirir y consumir el producto en el mismo lugar.

1.6. **Objetivos de la Investigación**

1.6.1. *Objetivo general*

Determinar la viabilidad económica financiera para la apertura de un local dedicado a la venta de pupusas salvadoreñas y platillos derivados del maíz en Bijagua, Upala, Alajuela.

1.6.2. *Objetivos específicos*

- Realizar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y demanda de pupusas en la zona de Bijagua.
- Elaborar un estudio técnico que permita estimar los costos de operación e inversión, de infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales, para la puesta en marcha del proyecto.
- Diseñar un estudio organizacional que facilite la gestión administrativa para el correcto manejo de un local dedicado a la producción y comercialización de pupusas salvadoreñas y platillos derivados del maíz.
- Identificar la normativa legal y ambiental necesaria para el buen funcionamiento del local.
- Preparar un estudio financiero con el fin de identificar la rentabilidad para el establecimiento de una pupusería en la comunidad de Bijagua Centro.

CAPÍTULO II:
Marco Metodológico

2.1 Cuadro de operacionalización

Tabla 6

Operacionalización del estudio de mercado

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio de mercado, que permita la identificación de la oferta y demanda de pupusas en la zona de Bijagua.	Estudio de mercado.	León (como se citó en Alvarado, Arias, Calvo y Miranda, 2020), define estudio de mercado como: Proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y mercado. Es decir, este estudio de mercado podría ser utilizado para determinar qué porción de la población comprará un	Para llevar a cabo este objetivo, se realizará una recolección de información de los habitantes de Bijagua de Upala, ejecutando la metodología de una muestra, en el cual se aplicará un cuestionario a 208 personas, para conocer la intención de compra de los entrevistados, los gustos y preferencias de los potenciales consumidores del proyecto e información para construir el perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Llamada telefónica • Consultas web • Observación • Encuesta • 5 fuerzas competitivas de Michael Porter

producto o servicio, basado en variables como el género, la ubicación, la edad y el nivel de ingresos. (p. 14)

del consumidor. Para determinar la cantidad de personas que se entrevistarán, se realizaron consultas vía correo electrónico y llamadas telefónicas al INEC, obteniendo un mapa en el que se evidencia el total de las casas habitadas en el área de influencia del proyecto, se procedió a realizar el cálculo estadístico de número de personas que deben ser entrevistadas, basado en el área de influencia.

Para llevar a cabo el estudio de mercado se hará un reconocimiento de la competencia existente en

Bijagua Centro, una vez se identifica la competencia se realizará una comparación de productos y servicios que ofrecen, identificando ventajas y desventajas que proporcione información para mejorar la calidad y oferta de productos y servicios. Por medio de la comparación se analizan los precios, teniendo en cuenta el margen que se obtendría, y cómo se determinaría un precio adecuado para el mercado al que se dirige. Al hacer la comparación de la competencia se elaborará las cinco fuerzas de Michael Porter para

identificar si la PYME podrá ser competitiva dentro del mercado de servicio de alimentos. Además, se efectuará el FODA para conocer las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades que posee, obteniendo así un panorama competitivo más amplio.

Nota: En la tabla se muestra la información de la operacionalización del estudio de mercado. *Fuente:* Elaboración propia del autor, 2022.

Tabla 7

Operacionalización del estudio técnico

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio técnico que permita estimar los	Estudio técnico.	Según Sapag (como se citó en Minte, 2018),	Para obtener la información de los electrodomésticos, implementos de cocina y los insumos requeridos en la preparación de los	<ul style="list-style-type: none"> ● Entrevistas. ● Observación. ● Cotizaciones

<p>costos de operación e inversión, de infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales, para la puesta en marcha del proyecto.</p>	<p>“El estudio técnico busca identificar cuáles van a ser los montos de las inversiones a través de la investigación, una vez realizado lo anterior, puede determinar los costos de operación pertinentes” (p. 32).</p>	<p>productos a comercializar, se aplicarán entrevistas a las emprendedoras, la señora Yanira Ramos y las señoritas Angelica y Metzzy Evora. Además, se aplicará una entrevista a un maestro de obra con el objetivo de recopilar la información necesaria de los materiales y el personal necesario para acondicionar el local en el que se ubicará el negocio. Se realizará un análisis comparativo sobre los productos y servicios en el cual se observará el funcionamiento de los locales ubicados en Bijagua centro que se dediquen a la venta de bebidas y alimentos, con el propósito de conocer precios, funcionamiento, mantenimiento de sus instrumentos y formas de comercializar los productos. Basados en la información obtenida de las emprendedoras y la observación, se enlistan los</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Búsqueda web
--	---	---	--

electrodomésticos, implementos de cocina y mobiliario requerido, para proceder a realizar las cotizaciones en almacenes y casas comerciales que se dedique a la venta del equipo requerido. Tomando en cuenta la información brindada por el maestro de obras se procederá a realizar las cotizaciones en las ferreterías, para conocer el monto que se debe invertir en los materiales para adecuar el espacio. Para determinar el valor de los insumos requeridos en la preparación de los productos, se realizarán cotizaciones en empresas dedicadas a la comercialización de la materia prima requerida. Se aplicarán entrevistas a microempresarios dedicados a la comercialización de alimentos ubicados en la zona de Bijagua centro, con el fin de conocer producción, comercialización y el mercado

al que se dirige. Sumado a esto, se procederá a obtener información financiera sobre las condiciones de préstamos en los bancos y entidades financieras. Se elaborará una búsqueda web para determinar los montos establecidos por ley para la asignación de pagos de salarios, aportes a la Caja Costarricense de Seguro Social (C.C.S.S.), pólizas y seguros, con el propósito de estimar los costos en los que se deben incurrir al realizar la apertura del proyecto.

Nota: En la tabla se muestra la información de la operacionalización del estudio técnico. *Fuente:* Elaboración propia del autor, 2022.

Tabla 8

Operacionalización del estudio organizacional

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Diseñar un estudio organizacional que facilite la gestión	Estudio organizacional	Sapag (como se citó en Minte, 2018), “El estudio organizacional es el encargado	Para llevar a cabo este estudio se realizará una entrevista a las emprendedoras, la señora	<ul style="list-style-type: none"> ● Entrevista ● Revisiones bibliográficas

<p>administrativa para el correcto manejo de un local dedicado a la producción y comercialización de pupusas salvadoreñas y platillos derivados del maíz.</p>	<p>de los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto, lo cual abarca a la organización, procedimientos administrativos y las normas legales debidamente asociadas”.</p>	<p>Yanira Ramos y las señoritas Angelica y Metzzy Evora, con el fin de conocer la estructura organizacional existente. Se realizarán perfiles de puestos, en el que se determine la cantidad de colaboradores, los puestos en que se desempeñarán y el perfil laboral ideal requerido. Establecer la estructura organizacional y administrativa en el negocio. mediante revisiones web de estudios o trabajos que presenten negocios de giro</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Cuestionarios ● FODA
---	---	--	---

comercial parecidos al de una pupusería.

Nota: En la tabla se muestra la información de la operacionalización del estudio organizacional. *Fuente:* Elaboración propia del autor, 2022.

Tabla 9

Operacionalización del estudio legal y ambiental

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Identificar la normativa legal y ambiental necesaria para el buen funcionamiento del local.	Estudio legal y ambiental.	De acuerdo con Campos, Dorado, Loáiciga, Valderrama y Villalobos (como se citó en Luna, Ortiz, Rojas y Salguera, 2020), en el estudio legal, “Se pretende analizar las leyes, reglamentos, la	Para desarrollar este objetivo, se realizarán revisión bibliográfica de proyectos iguales o parecidos, para conocer las normas y leyes que debe cumplir el proyecto. Además de ello, se realizarán consultas a las instituciones encargadas de otorgar los	<ul style="list-style-type: none"> ● Revisión bibliográfica. ● Búsqueda web. ● Consultas web o telefónicas.

<p>constitución política, códigos de trabajo, municipales, de comercio, la reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros” (p. 23).</p>	<p>permisos y patentes necesarios para la apertura y puesta en marcha del negocio. Así mismo, se realizará una búsqueda web que permita identificar los aspectos jurídicos que deben cumplir las microempresarias para establecer la pyme. Las instituciones que serán consultadas son: la Municipalidad de Upala, Ministerio de Salud, el Ministerio de Hacienda, INS, CCSS.</p>
--	---

Nota: En la tabla se muestra la información de la operacionalización del estudio legal y ambiental. *Fuente:* Elaboración propia del autor, 2022.

Tabla 10*Operacionalización del estudio financiero*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Preparar un estudio financiero con el fin de identificar la rentabilidad para el establecimiento de una pupusería en la comunidad de Bijagua Centro.	Estudio financiero.	Como indica Morales (citado en Cruz y Reyes, 2015), consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación de proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los	Para lograr este objetivo se elaborarán flujos de efectivo, con base a los resultados obtenidos, se procederá a la elaboración de todos los indicadores financieros, para establecer si el proyecto es viable financieramente.	<ul style="list-style-type: none"> ● Flujo de efectivo mensual y anual. ● Estado de resultados. ● Balance general. ● Flujos de caja. ● Costo capital. ● Costo de venta. ● Valor actual neto (VAN). ● Valor actual neto ajustado. ● Tasa Interna de Retorno (TIR). ● Índice de deseabilidad ● Periodo de recuperación.

flujos de efectivo que producirá
el proyecto. (p. 60)

- Punto de equilibrio.
 - Modelo de valoración de activos de Capital (CAPM).
-

Nota: En la tabla se muestra la información de la operacionalización del estudio financiero. *Fuente:* Elaboración propia del autor, 2022.

2.2 Estrategia de Investigación aplicada

La recolección de datos se realizará de manera presencial, cumpliendo los protocolos establecidos para la prevención y protección ante el Covid-19; cuando se amerite, la recolección de datos se realizará de forma virtual, por medio de correo electrónico, llamadas telefónica y consultas web, el desarrollo del proyecto se basará en diferentes métodos de investigación, los cuales se detallan a continuación.

2.2.1 Tipo de investigación

En el presente proyecto de viabilidad financiera se recopilaron datos por medio de la investigación documental, pues se han utilizado fuentes bibliográficas, documentos y proyectos similares como referencia para brindar información sobre los conceptos y antecedentes, del proyecto, además de esto, el proyecto posee más de un tipo de investigación, porque es descriptiva, correlacional, exploratoria y explicativa.

Se establece que es de tipo descriptiva, pues en ella se van a realizar estudios que permiten la descripción de variables como gustos, preferencias e intención de compra de las personas encuestadas, oferta de productos, estrategias de mercado utilizada por la competencia, estructura organizacional y se describirán cuáles son los requisitos legales, necesarios para la apertura de un local comercial, además de identificar el proceso necesario para cumplir con las normativas jurídicas y ambientales, para la apertura y funcionamiento de la microempresa.

Sumado a esto se establece que es correlacional, debido a la relación que existe entre las variables cualitativas y cuantitativas, que proporcionan la información que se obtiene por medio de los cuestionarios especificando edad, ingresos, gustos y preferencias etc., y se analiza en el estudio de mercado. También, es correlacional, pues se analizan variables como costos de operación y materia prima que abarca el estudio técnico.

Finalmente, se conoce que esta investigación es de tipo exploratoria, pues se realizarán estudios que previamente no han sido aplicados, por lo tanto, no se encuentra información o datos previos que den a conocer de negocios que ofrezcan productos salvadoreños como las pupusas y que brinden un panorama más amplio sobre este tema. Por consiguiente, comercializar diferentes productos relacionados al maíz, incluyendo las pupusas, es un tema nuevo e innovador en la zona.

2.2.2 Enfoque de investigación

La presente investigación será desarrollada bajo un enfoque mixto, pues se realizará una recolección de datos cualitativo y cuantitativos. Los datos, tanto cuantitativos como cualitativos, se presentan el estudio de mercado, el técnico, el financiero, el organizacional, el legal y ambiental, esto porque cada uno de los estudios nos brindaran cantidades numéricas, ya sean en montos financieros, tiempos de producción, números de etapas de producción, cantidad de personas requeridas, unidades de productos ofertados, periodicidad de las normativas legal y ambientales y, la cantidad de requerimientos a cumplir para la apertura del negocio.

Sumado a esto, se encuentran en cada uno de los estudios aspectos cualitativos, por ejemplo, preferencias y gustos, perfil del consumidor potencial, estrategias de mercado, características requeridas para los perfiles laborales, características del equipo, inmobiliario e insumos requeridos para la producción y comercialización de los productos, además de los aspectos jurídicos y ambientales a cumplir.

Tabla 11

Tipos de enfoque

Tipos de enfoque de la investigación		
Cuantitativa	Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.4)	En el proyecto este enfoque se evidencia en el estudio técnico, legal y financiero, estos incluyen el análisis de los datos, la recolección de estos, la elaboración de resultados a través de métodos matemáticos y financieros.
Cualitativa	Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 7)	Estos datos están presentes a lo largo de todos los estudios, ya que es indispensable las entrevistas donde se recolecta la información del proyecto y se plantean diferentes escenarios para analizar.

Mixta	<p>En el cual se combinan en una misma etapa o fase de investigación, tanto métodos cuantitativos, como cualitativos. (Pereira, 2011, p.19)</p>	<p>El proyecto hace uso de este enfoque, pues permite aprovechar los procedimientos de ambos enfoques para obtener la información necesaria que se requiere. Este enfoque maximiza la información contable, económica, financiera, numérica empírica y social.</p>
--------------	---	--

Fuente: elaboración propia de los investigadores, en base con información web, 2023.

2.3 Fuentes de información

2.3.1 Fuentes primarias

El proyecto de investigación hará uso de las siguientes fuentes primarias para la recopilación de los datos: los habitantes del centro de Bijagua y las microempresarias.

Para la obtención de información, se realizará un censo en las viviendas ubicadas en el centro de Bijagua de Upala, que se seleccionaron por estar dentro del área de influencia del proyecto. Asimismo, se entrevistará a las microempresarias, la señora Yanira Ramos Campos y sus hijas Angelica y Metzy Evora. De la misma forma, se entrevistará al maestro de obra para recopilar la información necesaria para acondicionar el espacio en el que se ubicará el negocio. Además, se consultarán y entrevistarán a la Municipalidad de Upala, bancos o entidades financieras, INS, Ministerio de Salud, CCSS, Ministerio de Hacienda y demás instituciones involucradas que nos brinden los requisitos u información necesaria para el desarrollo de los estudios.

Asimismo, se compilarán datos directamente de comercios como ferreterías para cotizar materiales de construcción, casas comerciales y comercios para la compra de utensilios de cocina y electrodomésticos, realizando las respectivas cotizaciones en los almacenes para la compra de insumos y materia prima.

2.3.2 Fuentes secundarias

Para obtener esta información se utilizarán las siguientes fuentes secundarias en la investigación como trabajos de grado como tesis, revistas científicas y académicas, páginas de instituciones gubernamentales nacionales e internacionales, datos estadísticos de páginas oficiales, libros electrónicos, sitios web, entre otros que ayuden en el proceso investigativo del proyecto.

Tabla 12

Tipos de fuentes según objetivo

Objetivos específicos	Fuentes primarias	Fuentes secundarias
Realizar un estudio de mercado, que permita la identificación de la oferta y demanda de pupusas en la zona de Bijagua.	-Cuestionario a 208 habitantes de la zona de Upala para obtener la información. -Llamada telefónica al INEC. -Observación a la competencia. -Entrevistas a las propietarias de la pyme.	-Entrevista vía correo electrónico al INEC. -Consultas web a páginas de la competencia para obtener más información de esta.
Elaborar un estudio técnico que permita estimar los costos de operación e inversión, de infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales,	-Entrevistas al maestro de obra para la información sobre el condicionamiento del local. -Entrevistas a las emprendedoras para finar detalles técnicos. -Cotizaciones a locales comerciales (ferreterías, casas	-Búsqueda web en cuanto comparaciones de precio y, materiales. -Observación a locales para tener en cuenta el manejo y las operaciones de la competencia y así visualizar en materiales.

para la puesta en comerciales, centros de
marcha del proyecto. compras y supermercados).

-Entrevistas a entidades
financieras para obtener
información del crédito.

-Búsqueda web a paginas
oficiales para obtener
requisitos.

Diseñar un estudio -Entrevistas a las -Revisiones bibliográficas para obtener
organizacional que emprendedoras para construir la conceptos que faciliten el diseño del
facilite la gestión estructura organizacional, perfil perfil laboral, del diseño de los puestos
administrativa para el laboral etc., mediante la de trabajo de la pyme. En documentos,
correcto manejo de un información. trabajos o estudios de negocios, libros

local dedicado a la -
producción y
comercialización de
pupusas salvadoreñas
y platillos derivados
del maíz.

Identificar la Consultas web a páginas Revisiones bibliográficas en
normativa legal y oficiales (INS, CCSS, M. de documentos, antiguos proyectos, otras
ambiental necesaria Hacienda, Municipalidad de tesis.
para el buen Upala, etc.) para obtener las

funcionamiento del local. leyes, reglamentos, requisitos y demás documentación que respalde la parte legal y ambiental de la pyme. Hacer una búsqueda web a sitios no oficiales para ver información secundaria como periódicos. Llamadas telefónicas a instituciones para consultar permisos y patentes.

Preparar un estudio financiero con el fin de identificar la rentabilidad para el establecimiento de una pupusería en la comunidad de Bijagua Centro.

-Revisiones bibliográficas para repasar conceptos financieros, revisando tesis anteriores, estudios de negocios, libros financieros

Fuente: elaboración propia de los investigadores, en base en información web, 2023.

2.4 Población y muestra

La población que se toma como referencia para la ejecución del proyecto son los 285 hogares del distrito de Bijagua, de la totalidad de los hogares se realiza una muestra de 208 hogares por el método no probabilístico de conveniencia, pues se eligieron los hogares por su ubicación, siendo así elegidos los hogares más cercanos a donde se ubicará el negocio.

2.4.1 Población

Salazar y Del Castillo (2018) afirman lo siguiente:

Es el colectivo que abarca a todos los elementos cuya característica o características queremos estudiar; dicho de otra manera, es el conjunto entero al que se desea describir o del que se necesita establecer conclusiones. (...) Por su tamaño, las poblaciones pueden ser finitas o infinitas. (p. 13)

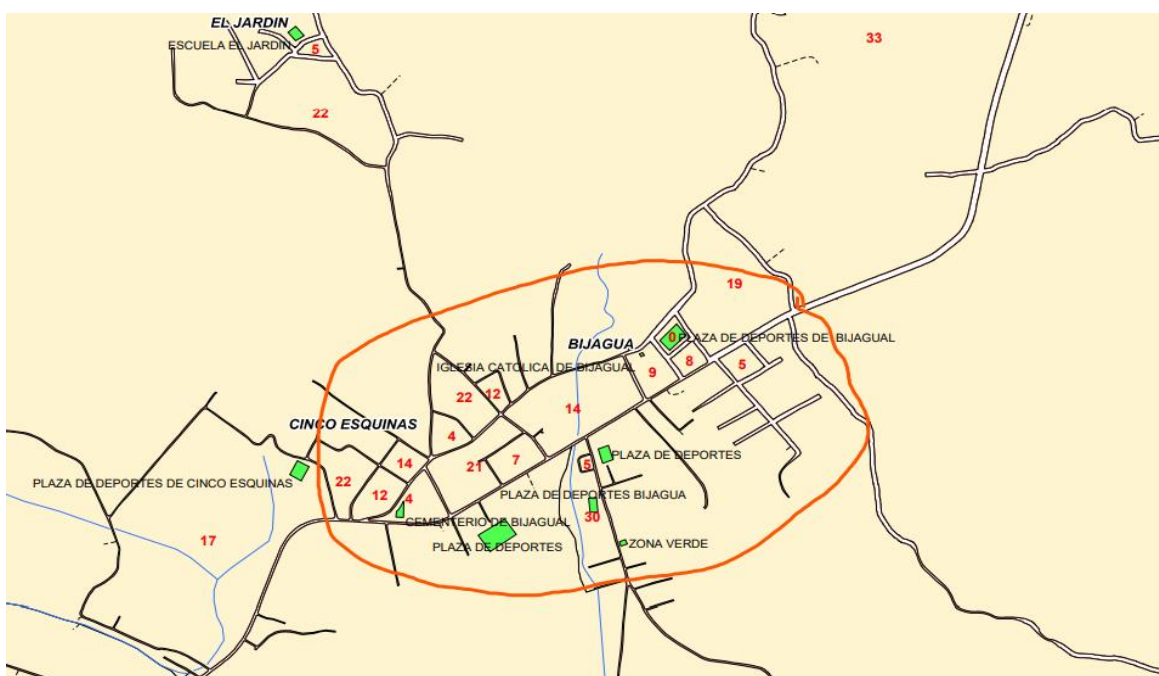
Para la realización del proyecto se trabajará con una población finita, pues se conoce el tamaño de la población a estudiar. Se realizará la aplicación de un cuestionario, ya que la población de la zona en la cual se establecerá el negocio es pequeña. La información del total de la población se obtuvo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), en un mapa proporcionado por el INEC, en el cual se muestra el total del número de hogares habitados, determinando así que se deben llevar a cabo la aplicación del cuestionario a 208 hogares, siendo una persona por cada hogar seleccionado, de preferencia que sea el jefe o jefa de hogar, con el objetivo de recolectar la información de los gustos y preferencias de la población que se encuentra en la zona de influencia en la que se desarrollara el proyecto de investigación.

En la figura 5 se muestra la zona de influencia del proyecto, la cual corresponde a Bijagua centro, en el mapa presentado se puede apreciar la anotación del número de viviendas ocupadas por área de empadronamiento, también se aprecian los nombres de los poblados, espacios de esparcimientos o lugares de referencias. Los nombres indicados son Cinco Esquinas, Plaza de deporte, Cementerio de Bijagua, Plaza de deportes Bijagua, Iglesia Católica de Bijagua, Zona verde, Plaza de deporte y Plaza de Deportes Bijagua.

La zona que se muestra marcada en rojo en el mapa corresponde al área de aplicación del cuestionario para completar la aplicación del cuestionario, basados en las encuestas de población y vivienda levantados en el 2011, la población que se encuentra dentro de la zona de influencia está conformada por 208 hogares, tomando la totalidad de estos y aplicando un cuestionario por hogar o núcleo familiar.

Figura 5

Mapa de la zona de influencia del proyecto



Nota: En la figura se muestra Bijagua Centro y la anotación del número de viviendas ocupadas.

Fuente: El Instituto Nacional de Estadística y Censo (2022).

2.5 Recopilación de la información

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos

Las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos en esta investigación son las siguientes: cuestionario, llamada telefónica, observación, entrevistas, cotizaciones, revisiones bibliográficas y búsqueda web. La recopilación de datos se llevó a cabo en el 2022.

Los cuestionarios serán aplicados de forma presencial a 208 personas que habitan en Bijagua Centro, con el objetivo de recolectar la información de gustos, preferencias e intenciones de compra sobre los productos del proyecto.

La llamada telefónica se utilizará como medio de recolección de datos requeridos para el desarrollo del proyecto. Así mismo, las entrevistas se les aplicará a las empresarias de manera virtual, con el propósito de conocer los implementos e insumos requeridos para la elaboración de los productos a comercializar, además, serán utilizadas para recolectar la información de la condición actual del negocio.

Se procedió a aplicar la técnica observación de campo para enlistar la competencia existente en Bijagua Centro, con el propósito de realizar una comparación con respecto a los productos y servicios que la competencia aplica y conocer así la oferta de productos que existen en el mercado, esto para determinar la competencia que tiene la apertura de una pupusería en el centro de Bijagua.

Con respecto a las cotizaciones, se llevarán a cabo con el objetivo de establecer los montos que deben invertir las emprendedoras para obtener la materia prima, los implementos de cocina, los electrodomésticos y el mobiliario requerido para poner en marcha el negocio.

La revisión bibliografía y consultas web se realizarán en los sitios oficiales de instituciones, con la finalidad de obtener información sobre remuneraciones, pólizas, cargas sociales y aspectos jurídicos que deben cumplir las microempresarias para la puesta en marcha del negocio.

También, en el estudio financiero se aplicarán las herramientas como el VAN, VAN ajustado, TIR, Periodo de recuperación, Punto de equilibrio y Modelo CAPM para obtener un panorama proyectado sobre la situación financiera del negocio y determinar su rentabilidad, equilibrio e independencia financiera.

2.6 Análisis e interpretación de la información

La recopilación de la información se llevará a cabo con el apoyo de herramientas que faciliten la recolección, y los instrumentos utilizados son cuestionario, entrevista y el método de observación.

El cuestionario fue elaborado y aplicado con la herramienta de formulario de Google, este se les aplicó a 208 habitantes de Bijagua de Upala, para conocer la intención de compra, gustos, preferencias y datos demográficos de los potenciales consumidores del proyecto, el formulario se empezó aplicar el 26 de agosto del 2022 y la aplicación finalizó el 13 de octubre del 2022. Así mismo, el proceso de tabulación, análisis e interpretación de los resultados para construir el perfil del consumidor se inicia el 15 de octubre del 2022, para el análisis y proceso de tabulación se utilizó Microsoft Excel.

Las entrevistas se aplicaron a las emprendedoras, con el objetivo de conocer el emprendimiento su estructura organizacional y todo el formalismo del negocio, los procesos de producción, los implementos requeridos y los demás requisitos. La entrevista también se utilizó con el maestro de obras con el fin de obtener la información para llevar a cabo la remodelación del lugar.

El método de observación se aplicó al recolectar la información de la competencia, con el propósito de conocer el menú, los horarios en que se presentan los clientes.

Al realizar el estudio de mercado y el estudio técnico, los datos obtenidos de estos serán utilizados para elaborar el flujo de efectivo anual y proyectado a cinco años, el estado de resultados y un balance general. Además, se procederá a aplicar los indicadores financieros; el VAN (ajustado y préstamo), TIR, Periodo de Recuperación, CAPM, los cuales generarán datos para la toma de decisiones y para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Sumado a esto la información recolectada del estudio legal, ambiental y organizacional se analizará y se establecerá la estructura organizacional que se adapte mejor al proyecto, determinando así los requisitos legales y ambientales necesarios para el funcionamiento del proyecto.

2.7 Alcances y Limitaciones

2.7.1 Alcances

- Esta investigación se realiza con el propósito de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de inversión presentado por las empresarias.
- La investigación se realiza con el propósito de servir como guía a las inversionistas para la toma de decisiones sobre el proyecto de inversión.
- Establecer información que sirva de antecedentes para futuras investigaciones que tengan el objetivo de producir y comercializar pupusas.
- Dar a conocer los requisitos legales y ambientales que se deben conocer para poder realizar la producción y comercialización del producto.

2.7.2 Limitaciones

- El equipo de investigadores en ocasiones presenta problemas con la conexión, lo cual imposibilita que todas las personas se reúnan.
- Limitación en la aplicación del cuestionario de manera presencial, por lo tanto, se presentó resistencia a atender personas desconocidas, ocasionando que la aplicación del cuestionario se llevara a cabo en más tiempo de lo estimado.

CAPÍTULO III:
Esquema de Fundamentación Teórica

3.1 Antecedentes

Los antecedentes presentan los estudios realizados tanto en el ámbito nacional como internacional, y estos trabajos corresponden a investigaciones previas relacionadas con la presente investigación.

En el apartado de antecedentes se presenta la tabla 13 que resume los estudios realizados sobre el establecimiento de negocios de pupusas, sodas o pymes enfocadas en comidas rápidas, los principales hallazgos y conclusiones de cada estudio encontrado, con relación al tema del proyecto de investigación, los elementos de la tabla el autor o autora, año, y las principales conclusiones. En el anexo 1, se puede ver más información sobre los antecedentes nacionales e internacionales encontrados.

Tabla 13

Resumen de los antecedentes

Autor / Autora / Año	Principales conclusiones
Internacionales	
Carlos Alberto Donis	1) Se refleja que en su mayoría los turistas prefieren comprar comida cuando hacen turismo que preparar algo en su hogar previo a la salida.
Cáceres, Cindy Edith Paniagua Canizales y	2) también se obtuvo que la mayoría de los habitantes tanto turistas como residentes consumen comida rápida.
Yanira Marisol Tobar Orellana, 2019.	3) se identificó que los habitantes frecuentan más de 3 veces al mes un establecimiento de comida rápida en dicha ciudad, además, se descubrió que los jóvenes son quienes consumen más comida rápida que los adultos.

4) En su gran mayoría tanto turistas como habitantes estarían dispuestos en visitar un nuevo establecimiento temático de comida rápida que ofrezca un nuevo platillo o una decoración diferente al de los demás. Con esto, la creación y puesta en marcha de un establecimiento de comida rápida sería factible.

5) También manifestaron en su mayoría que sus principales motivadores para consumir este tipo de comida son: el tiempo de preparación o elaboración, su bajo precio y el servicio a domicilio.

6) La modalidad para llevar o consumir los alimentos en el establecimiento le es indiferente a la mayoría de los habitantes como a los turistas que visitan dicha ciudad; sin embargo, ellos buscan vivir una buena experiencia en el establecimiento relacionado al servicio, los productos y la ambientación.

7) En su mayoría los turistas tanto nacionales como extranjeros le es indiferente los colores de una marca.

8) Además, un porcentaje alto de los turistas y habitantes se preocupan por que una empresa de comida rápida que se preocupe por el medio ambiente al entregar empaques de sus productos que no afecten o contaminen su entorno o medio ambiente. (Donis, Paniagua y Tobar, 2019, p. 112)

Jaime Eduardo Ossa
López, 2013.

1. Las necesidades y preferencias de las personas fueron consultadas directamente a la población objetivo con el fin de construir y diseñar un producto como solución a sus necesidades.

2. De la realización de un estudio de mercados, se identificaron diferentes tipos de competencia directa (venta de productos similares) y competencia que ofrece productos sustitutos. La competencia directa, no es una competencia muy fuerte localmente por su baja propagación en medios publicitarios y falta de visión de crecimiento. Por lo contrario, los productos sustitutos se encuentran quienes lideran el mercado y por esto se 116 adoptaron algunas estrategias implementadas por estos grandes establecimientos como la realización de promociones y programas de fidelización de los clientes.

3. La publicidad es uno de los grandes hitos y estrategia de Venitos para posesionarse y ganar mercado. De la mano de la publicidad viene un plan gran plan de expansión a nivel local, regional, nacional e incluso internacional en el corto, mediano y largo plazo.

4. Del estudio organizacional se pudo identificar la necesidad de recursos necesarios para el funcionamiento de los establecimientos. A su vez se identificaron algunos aspectos importantes como competitivos, operacionales y macro que se deben tener en cuenta en el proceso de ejecución del proyecto.

5. Luego de establecer el menú el cual se va a ofrecer y a qué precio, el lugar donde se iban a ofrecer era lo más importante. Por eso después de un detenido análisis las dos locaciones iniciales para los establecimientos son el Barrio los Álamos, y el centro de Pereira cerca de la plaza de Bolívar en Pereira. Estas locaciones fueron escogidas por su cercanía a una gran institución

educativa y por la cercanía a un gran número de personas laboralmente activas respectivamente.

6. Como segundo punto importante de esta investigación era el análisis de una viabilidad financiera de un establecimiento con las características anteriormente mencionadas. Por esto se fabricó un modelo financiero con proyecciones de sus flujos en un horizonte de tiempo de años. (Ossa, 2013, p. 15-17)

1. A través de un sondeo de opinión que fue aplicado a treinta personas nos damos cuenta de que las pupusas son un producto que la población nicaragüense consume, porque solo tres personas nos externaron que no consumen pupusas.

2. Dentro de los resultados de este sondeo nos dimos cuenta de que existe una frecuencia de 26 personas que consumen pupusas de queso y existen 10 que prefieren comer de chicharrón, es decir, hay un grupo de personas que consumen de las dos.

3. Otra de las preguntas que se consideraron dentro del cuestionario, es lo que le cliente valora al realizar su compra y todos concuerdan que la higiene es el aspecto primordial para efectuar sus compras.

4. También la frecuencia de consumo de las pupusas radica en mayor proporción una vez al mes (otros: especificar), tanto para la pupusa de queso como para la de chicharrón que son las de mayor consumo.

Nixcia Jorleny
Aguinaca Ayestas,
2011.

5. En función al precio, preguntamos qué tan de acuerdo están por el precio que pagan y 27 personas consideran que el dinero pagado por el bien recibido es el adecuado, sin embargo, todos los encuestados no han recibido promoción alguna al realizar su compra lo que se convierte para la nueva pupusería un plus para sobresalir en el mercado. (Aguinaca, 2011, p. 35)

1- El resultado de la realización del proyecto muestra un análisis detallado del mercado, la forma y la viabilidad de ejecución de este, así se muestra como la empresa tiene un amplio mercado a su favor, debido a su ubicación y la población flotante que transita a su alrededor, el énfasis en la calidad y servicio al cliente son los pilares fundamentales que garantizara un flujo constante de ingresos y su sustentabilidad a largo plazo, además de su aporte social y medio ambiental que ofrece como apoyo en el entorno en que se desarrolla.

Diego Orlando
Caviedes Duque,
2013.

2- Además del mercado y la posición con la que cuenta la empresa, el proyecto refleja estrategias sólidas y distintos escenarios a los que pueda estar sometida la empresa de acuerdo con variables y condiciones que pueda cambiar la ejecución optima del proyecto, esto en base en una gestión adaptable e investigativa, en una retroalimentación constante y conocimiento de la competencia que permita a la empresa una innovación constante y una amplia competitividad en el mercado.

3- Otro de los factores importantes es su viabilidad financiera, dejándolo como un proyecto realizable y sostenible, capaz de generar utilidades y crear valor, dándole opciones de crecimiento continuo, volviéndose una empresa

fuerte en el sector de comidas rápidas, con un plan de acción amplio en la consecución de objetivos. (Caviedes, 2013, p. 132)

Nacionales

1- En los últimos tres años se ha dado un incremento de las personas que desean cambiar su estilo de vida, acompañado de un notable deterioro físico de la población, por lo que las personas entre los 20 a los 34 años son lo más interesados en mejorar su estilo de vida por medio de actividad física y alimentación saludable.

2- El incremento de personas que practican algún ejercicio físico y muestran interés por mejorar sus hábitos alimenticios, en conjunto a las personas con problemas de salud derivados del sobrepeso u obesidad, ha provocado la búsqueda de soluciones a su situación física, demandando una alimentación saludable en primera instancia acompañada a la práctica deportiva.

3- No existe ningún restaurante en el cantón de Pérez Zeledón que sea totalmente exclusivo de venta de comida saludable, pero los restaurantes locales han incluido en sus menús platillos saludables para responder a las solicitudes de los clientes que desean cuidar su alimentación cuando están fuera de casa.

4- Para el desarrollo de la comercialización de los productos del Restaurante Life Balance, se han de realizar alianzas estratégicas con los centros de acondicionamiento físico de la Pérez Zeledón, los cuales mostraron su anuencia para trabajar en conjunto, para realizar promociones y degustaciones en dichos centros. Ya que en estos lugares se puede localizar

Eder Caballero Vargas,
Rubén Segura Víquez,
2014.

el mayor foco de población meta, se ha de promocionar el restaurante por medio de redes sociales con una agresiva campaña donde se muestren los beneficios de la alimentación saludable.

5- En cuanto a la estructura organizacional, se determinó que se ha de contratar un administrador, un cajero, un asistente de cocina de nivel uno y dos asistentes de cocina de nivel dos, siendo esta la estructura idónea para el desarrollo de una adecuada cultura organizacional, con funciones y tareas definidas por puesto.

6- Como variable crítica del proyecto se encontró que el precio es la que más influencia posee en el análisis de sensibilización del proyecto, ya que fue elegida por los posibles consumidores para elegir un restaurante donde comer. Además, es determinante en la proyección de ingresos, pues si se da una variación así sea de cien colones menos en el precio, los indicadores financieros arrojan resultados negativos.

1- Hoy en día, la zona de Uvita presenta un crecimiento turístico gracias a la visitación de turistas nacionales y extranjeros al Parque Nacional Marino Ballena, su riqueza natural atrae a gran cantidad de personas en todas las épocas del año. Esta zona se encuentra en auge y en crecimiento constante, dado a la expansión de proyectos de vivienda y turísticos en todo el cantón de Osa. Por eso, para los accionistas, invertir en esta zona es una gran oportunidad y a la vez, un gran reto personal y profesional.

2- Cabe destacar, que el proyecto, al formar parte de una industria en crecimiento, como lo es el sector gastronómico en Costa Rica, más específicamente el saludable, debe ser capaz de prever y mantenerse al tanto de los factores que puedan generar directa o indirectamente un impacto en sus operaciones. Para lograr el éxito en un mercado tan dinámico, es indispensable identificar oportunidades o amenazas latentes, optando siempre por la diferenciación de sus competidores con productos de calidad y buen servicio.

3- Finalmente, la evaluación de los indicadores financieros demuestra que el proyecto es viable, además, genera altos rendimientos, con un riesgo de recuperación bajo, pues el segundo año se recupera y genera ganancias. La rentabilidad que proyecta la TIR (44.87%) es mayor a la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas (tasa de descuento 8%) y con un VAN positivo de ₡ 29,195,531.75, lo cual resulta en luz verde para implementar el proyecto. (Solano, 2021, p. 82)

- Jirón López Deybin
Yeison, Martínez
Quintanilla Omar
Gabriel y Vargas
López Carlos Andrés,
2021.
1. En el estudio de mercado se logra establecer que existe demanda potencial de productos de pan y repostería en la zona de barrio Capulín de Liberia, la cual no es satisfecha de manera directa, al no existir oferta de estos productos de panadería en el área; demostrando así que existe viabilidad de mercado para el proyecto.
 2. El estudio técnico demuestra que existe viabilidad, ya que se logra identificar los procesos requeridos para el funcionamiento de la panadería,

así como la inversión inicial en activos necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

3. En el estudio organizacional se presenta una estructura de funcionamiento viable para la panadería Delipan, la cual permite mayor claridad y aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa, tanto humanos como materiales, en pro de mejorar la operatividad del proyecto.

4. En el estudio legal se identifica las leyes y normativas vigentes para el proyecto de la panadería, y se establece que no existe impedimento legal para llevar a cabo el inicio de operaciones para la empresa Delipan. Asimismo, se determina que el proyecto presenta viabilidad ambiental.

5. El estudio financiero indica que el proyecto presenta viabilidad económica financiera, ya que, a partir de los resultados obtenidos por los indicadores financieros, fue posible determinar que el proyecto generará riqueza a lo largo del horizonte de evaluación. (pp. 159-160)

1. (...) La población hace énfasis en contar con el sector este del GAM como uno de los puntos más atractivos por el movimiento, crecimiento y las opciones que existen en la zona. Con base a lo anterior en la identificación se detalla que las personas tienen una costumbre de comer fuera de casa, esto se sustenta con distintos puntos de vista en la recurrencia que plasma una situación actual del consumidor, en este caso la expectativa de la muestra dando como resultado una población que dentro de su planificación semanal se encuentra el salir a comer (Delgado, 2014).

Sonia Mariela Alfaro
Lazo y Carlos Mario
Guevara Vida, 2021.

2. Se concluye que el mercado meta representa una gran diversidad en rangos de edad promoviendo como consecuente una población muy heterogénea donde la participación integra desde los 18 años hasta los 58 años. La muestra se ubica alrededor de la zona de Montes de Oca, esto hace posible una gran participación por edad en el mercado meta. De acuerdo con lo anterior se considera dentro de la misma conclusión el hecho de que sin importar la edad de la población, dentro de un rol diario de vida se considera salir a comer incrementando un rango de clientes potenciales en la apertura gastronómica en la zona económica escogida con base a la edad.

3. Considerando, además, que para la determinación de la inversión y plan financiero uno de los puntos importantes dentro de este es el establecimiento de los costos dentro del restaurante y que por medio de estos se ayude al establecimiento de los precios de los platillos dentro del restaurante, se establece mediante la encuesta que el precio de los 130 alimentos tiene una importancia relativa dentro de los potenciales consumidores en el restaurante, esto da luz a que el precio conforma parte de un aspecto importante dentro de la toma de decisiones de las personas y representa un elemento relevante al cual se le debe presta atención para que el restaurante sea capaz de generar ganancias sin perder el interés de las personas (Pindyck y Rubinfeld, 2018)

4. Además, se deduce que el emprendedor no es toda la estructura organizacional. La consecución de procesos para la consolidación de la empresa depende de puestos críticos en la estructura. Con base a lo anterior

el eje financiero, y contable no es de improvisación por ejemplo y requiere de conocimiento robusto para que el éxito pueda apalancarse y la estabilidad en el mercado con la fundamentación económica sea sostenible. De acuerdo con lo anterior, no cualquier persona puede ser apta dentro de la estructura, hay aspectos obligatorios para que en las implementaciones no se generen fallos que provoquen amenazas al emprendimiento.

5. Se concluye que más del 70% de las personas tienen como lugar de preferencia los restaurantes cuando deciden salir a comer, esto representa una ventaja considerando la enorme variedad de opciones que existen disponibles para que las personas salgan a comer, a pesar de la existencia de esta variedad los restaurantes siguen siendo la opción más atractiva para los consumidores, se puede deducir que a la hora de establecer un negocio, donde el mismo sea un restaurante, se debe tomar esta ventaja para potenciar el alcance al público meta acompañándolo con el tipo de comida y ambiente que sea de mayor preferencia.

Nota: En el cuadro se muestra los resultados de la información obtenida de la investigación de antecedentes nacionales e internacionales. Fuente: elaboración propia, 2023.

3.2 Marco Teórico

Al realizar la apertura de un negocio es requerido un análisis de su viabilidad. En el caso de la pupusería, es requerido evaluar los diferentes aspectos relacionados con los costos, ingresos y la demanda potencial del mercado objetivo, por lo tanto, en el marco teórico se definen los elementos clave con el fin de determinar la viabilidad económica y financiera para la apertura de una pupusería. El marco teórico es la fundamentación teórica de cada uno de los estudios que

comprenden este proyecto, es decir, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organización, estudio legal y ambiental y estudio financiero.

3.2.1 Estudio de mercado

León (como se citó en Alvarado, Arias, Calvo y Miranda, 2020), define estudio de mercado como:

Proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y mercado. Es decir, este estudio de mercado podría ser utilizado para determinar qué porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la ubicación, la edad y el nivel de ingresos. (p. 14)

Quirós et al. (2014) mencionan:

Por medio del estudio de mercado se busca determinar el comportamiento de la demanda, la oferta y los precios sobre los cuales operará el proyecto y los productos o servicios generados a partir de él, así como la estrategia de promoción y mercadeo; es decir, determinar el mercado para el o los productos (p. 10).

3.2.2 Estudio técnico

Cabrera (2016) afirma que “Una vez determinado el estudio de mercado se procede con el estudio técnico del proyecto, el mismo que tiene como finalidad proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p. 20).

Según Sapag (como se citó en Minte, 2018), “El estudio técnico busca identificar cuáles van a ser los montos de las inversiones a través de la investigación, una vez realizado lo anterior, puede determinar los costos de operación pertinentes” (p. 32).

3.2.3 Estudio organizacional

“El estudio organizacional es el encargado de los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto, lo cual abarca a la organización, procedimientos administrativos y las normas legales debidamente asociadas” (Sapag como se citó en Minte, 2018).

Según Pérez y Guzmán (2015):

Los estudios organizacionales son el resultado de la incursión de diversas disciplinas de carácter humanista, como la sociología, la historia, la psicología y la antropología, entre otras, en el estudio de los fenómenos que salen de la esfera de influencia y control de la administración en las organizaciones. Más allá de estudiar procesos y formas para mejorarlos, se busca analizar fenómenos de carácter social que tienen lugar al interior de las organizaciones. (párr. 12)

3.2.4 Estudio legal y ambiental

3.2.4.1 Estudio legal.

De acuerdo con Campos et al. (como se citó en Luna et al., 2020), en el estudio legal, “Se pretende analizar las leyes, reglamentos, la constitución política, códigos de trabajo, municipales, de comercio, la reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros” (p. 23).

Guerrero y Santacruz (2016) mencionan:

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes al estudio legal será la legislación tributaria. En ellas se deberán identificar las tasas arancelarias para insumos o proyectos importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes, los diferentes tipos de sociedad (de responsabilidad

limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita, etc.) y cuál es la más adecuada para llevar a cabo el proyecto. (p. 26)

3.2.4.2 Estudio ambiental.

Palacio (2019) afirma que

En el estudio ambiental se identifican todos los efectos que pueda generar el proyecto sobre el medio ambiente, con el fin de prever, mitigar o controlar tales efectos. También se estudian los decretos y normas ambientales que existan en el país y que puedan afectar o regir esta clase de proyectos. (p. 48)

3.2.5 Estudio financiero

Según Morales (como se citó en Cruz y Reyes, 2015):

Consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación de proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto. (p. 60)

3.3 Marco Conceptual

3.3.1 Variables sobre la temática

3.3.1.1 Burritos.

“Hechos a base de una tortilla de harina de 25 cm. de diámetro y rellenos de diversos ingredientes” (Sánchez, 2011, p. 77).

3.3.1.2 Comida étnica.

Se considera que una comida y/o alimento étnico es el que procede de un país o grupo cultural concreto y su consumo se realiza fuera de sus fronteras, tanto por nacionales como por personas de otras culturas. Son alimentos que se caracterizan por ser claramente identificables ya

sea de forma individual o bien como un plato de cocinas ampliamente generalizadas, como la mexicana, china, india, etc. (Camarena y Sanjuan, 2008, párr. 14).

3.3.1.3 Enchiladas.

“Tortillas rellenas de pollo, pavo, carne de res y/o queso, cubiertos con salsa picante, roja o verde” (Correa, 2012, p. 77).

3.3.1.4 Food Service.

“Un servicio de alimentación se puede definir como un establecimiento o empresa donde se preparan y sirven alimentos a personas que lo solicitan, siempre y cuando sus ingresos y número de comensales sean superiores en alimentos y no en bebidas” (Bordón, 2015, p. 13).

3.3.1.5 Maíz.

Según Asturias (citado en Centeno, 2018), “el maíz es un cereal nativo de América” (p. 5).

3.3.1.6 Nachos.

“Tortillas de maíz, en forma de triángulo tostadas y crujientes, cubiertos con queso, frijoles, carne, tomate en trocitos” (Correa, 2012, p. 78).

3.3.1.7 Pastelitos de carnes

Los pastelitos de picado de verduras, pollo o carne de res es un alimento rico en calorías, ya que tiene una gran cantidad de carbohidratos y proteínas, además de un alto contenido de grasa porque son sumergidos en aceite. Los pastelitos son un alimento tradicional que se consume generalmente por las tardes como “antojitos” (FUNDESYRAM, 2018, p. 22).

3.3.1.8 Pupusa.

Alfaro y Azahar (2018) definen:

Las pupusas son el platillo típico más conocido y consumido de El Salvador y también son conocidas a nivel internacional. Para elaborar las pupusas primeramente se necesita una masa, que en El Salvador es elaborada por lo general de maíz molido; aunque también se

puede usar arroz molido. Si lo desea también puede usar harina de maíz o harina de arroz.

Son básicamente una tortilla, pero la diferencia es que en su interior se les agregan otros ingredientes que le dan un sabor único. (p. 30)

3.3.1.9 Quesadillas.

“Tortilla de maíz o de harina de trigo, doblada a la mitad, rellena con queso que pueda fundirse: Queso mozzarella, etc. Puede agregarse pollo o carne, acompañado de guacamole” (Correa, 2012, p. 78).

3.3.1.10 Restaurante.

Yacelga (2016) define “Restaurante es un lugar público donde se presta un servicio de comida y bebidas a las personas que deseen satisfacer su apetito, con el fin de cubrir una necesidad” (p. 2).

3.3.1.11 Servicio express.

El portal de EAE Business School (como se menciona en Talavera, 2021), argumenta que: El término Delivery es de procedencia anglosajona, cuyo significado en español es entrega, y es considerado uno de los conceptos más importantes dentro del mundo de la logística y la gestión de la cadena de suministro, esta actividad culmina con la operación comercial de entregar el bien y se hace efectiva luego del cumplimiento de la obligación de la otra parte de pagar un precio por el producto adquirido. (p. 24)

3.3.2 Variables sobre el estudio de mercado

3.3.2.1 Muestra.

López (2004) denomina a la muestra como “Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. La muestra es una parte representativa de la población” (párr. 5).

3.3.2.2 Clientes.

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios (American Marketing Association, como se citó en Alpízar y Hernández, 2015, p. 19).

3.3.2.3 Comercialización.

El producto llega a las manos del consumidor por medio de la comercialización; así lo define Izquierdo (2016):

Comercialización: se refiere a la planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requeridos, garantizando así unas ventas rentables. (p. 31)

3.3.2.4 Competencia.

Según Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2021)

Es un sistema de ordenación de mercado en el que diversas empresas ofertan bienes o servicios de similares características, que pueden sustituirse entre sí, y en el que el precio ofertado es el elemento básico, aunque no el único, de competencia entre los oferentes. (p. 6)

3.3.2.5 Demanda.

De acuerdo con Atucha y Gualdoni (2018)

La demanda individual de un bien es una lista o programa de las cantidades que desea comprar la unidad de consumo ante diferentes precios en un período de tiempo,

manteniéndose constantes el resto de los factores que inciden en las compras planeadas.

(p. 2)

3.3.2.6 Ingresos.

Para Ochoa y Gómez (2020), “El total de ingresos del periodo contable debe corresponder a la suma de los ingresos mensuales expresados, cada uno de ellos, en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del balance general” (p. 57).

3.3.2.7 Las Fuerzas Competitivas de Michael Porter.

Según Neil Kay (como se citó en Clemente y Chumpitaz, 2019), mencionan que:

Es una guía que es utilizada por personas y entidades de manera beneficiosa porque te sirve para identificar aquellas situaciones de riesgo que se producen en el ambiente organizacional, tanto interno como externo, de esta manera se puede estudiar ampliamente las soluciones estratégicas para los inconvenientes que presente la empresa. (p. 12)

3.3.2.8 Mercado.

Kotler y Armstrong (como se indica en Talavera, 2021), lo definen como el “conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio” (p. 26).

3.3.2.9 Oferta.

“Los economistas entienden por oferta individual de un bien a la cantidad que un productor está dispuesto a vender a diferentes precios, *ceterisparibus*” (Atucha y Gualdoni, 2018, p. 7)

3.3.2.10 Perfil del consumidor.

“Por una parte, tendremos en cuenta el porcentaje de consumidores y por otra, las características demográficas, personales y económicas de estos consumidores. De esta forma, podremos crear el perfil aproximado de los mismos” (Gómez Gonzales, 2017, p. 30).

3.3.2.11 Precio.

Armstrong y Kotler (2013),” La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio; la suma de valores que los clientes intercambian por los beneficios de tener o usar el producto o servicio” (p. 257).

3.3.2.12 Producto.

Armstrong y Kotler (2013),” Definimos un producto como algo que puede ser ofrecido a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo, y que podría satisfacer un deseo o una necesidad” (p. 196).

3.3.3 Variables sobre el estudio técnico

3.3.3.1 Costo de producción.

Según Vallejos y Chilingua (2017), “Son aquellos costos que se aplican con el propósito de transformar de forma o de fondo la materia prima en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros” (p. 9).

3.3.3.2 Costo de ventas.

“Costo de Ventas: Es el costo de la mercadería vendida (el saldo de la cuenta), es decir, es lo que le costó a la empresa la mercadería que vendió” (Ponce et al., 2019, p. 29).

3.3.3.3 Costos fijos.

Amat (2012) afirma que:

Los costes fijos, o costes de estructura, son independientes de los ingresos o del nivel de actividad de la empresa, como el coste del personal administrativo, el alquiler, los tributos municipales, la publicidad o los gastos de formación del personal. (p. 82)

3.3.3.4 Costos operación.

El costeo por operaciones pretende acumular, medir y asignar costos a los productos obtenidos por procesos de producción seccionados en operaciones, que dan como resultado

grandes lotes de productos semejantes, pero no iguales. También denominado costeo por especificaciones (Polimeni et al., 1994), se aplica en aquellas empresas que producen bienes y/o prestan servicios que requieren distintos materiales directos, pero operaciones de procesamiento similares (Gayle, 1999; Barfield et al., 2005), con lo cual ofertan opciones diferenciadas a partir de una base común. (Chacón y Galia, 2016, p. 14)

3.3.3.5 Costos variables.

“Los costes variables son los que varían proporcionalmente con los ingresos. Así, cuando aumentan los ingresos crecen los costes variables, y cuando disminuye en los ingresos decrecen también los costes variables” (Amat, 2012, p. 82).

3.3.3.6 Costos.

“Es un sistema contable especial, que tiene como objetivo principal suministrar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio” (Chiliquinga y Vallejos 2017, p. 5).

3.3.3.7 Cotización.

Reyes (2018) indica que la cotización “es el precio acordado entre el vendedor (exportador) y comprador (importador), indicando condiciones generales, punto de entrega y medio principal de transporte” (p. 6).

3.3.3.8 Infraestructura.

Se menciona infraestructura por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (2012), “En los negocios, la infraestructura contribuye a fortalecer a la industria nacional en sus procesos de producción, distribución y comercialización, haciéndola más productiva y competitiva” (p. 19).

3.3.3.9 Insumos.

“Los insumos son todos aquellos recursos necesarios en una empresa, para poder producir bienes o servicios que pueden satisfacer una necesidad” (Gómez, 2017, p. 7).

3.3.3.10 Inversión.

Según Viñán et al. (2018), “La inversión es la fase en la cual se ejecuta el proyecto y la operación es la fase de administración y evaluación de las acciones del proyecto” (p. 11).

3.3.3.11 Mano de obra.

Reyes (2016) describe “mano de obra es el esfuerzo físico o mental que se emplea en la fabricación o elaboración de un producto” (p. 1).

3.3.3.12 Procesos productivos.

Es un conjunto de actividades mediante las cuales uno o varios factores productivos se transforman en productos. La transformación crea riqueza, es decir, añade valor a los componentes o inputs adquiridos por la empresa. El material comprado es más valioso y aumenta su potencialidad para satisfacer las necesidades de los clientes a medida que avanza a través del proceso de producción; es necesario que en los procesos se identifiquen todos los inputs que se utilizan para obtener los outputs. Todos los procesos se componen de tareas, flujos y almacenamiento. (Mayorga et al. 2015, p. 91)

3.3.3.13 Proveedor.

“Los proveedores constituyen un eslabón importante en la red general de la empresa de entrega de valor al cliente; proveen los recursos que la empresa necesita para producir sus bienes y servicio” (Armstrong y Kotler, 2013, p. 67).

3.3.3.14 Salarios.

“Se considera que el salario es el pago que recibe en forma periódica un trabajador o trabajadora a cambio de participar en un proceso de producción de mercancías equivalentes al tiempo de trabajo para el cual se le contrata” (Peláez, 2017, p. 17).

3.3.3.15 Seguros.

Según Seguros y Pensiones para todos; fundación MAPFRE (como se citó en Flores y Herrera, 2018):

El seguro es un medio que cubre los riesgos de las personas al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas ocasiones accidentales, es una fórmula eficaz de cobertura que implica pagar una cierta cantidad por una prestación o indemnización futura en caso de que se presente una situación adversa que en algunos casos puede ser extrema. (p. 8)

3.3.4 Variables sobre el estudio organizacional

3.3.4.1 Colaboradores.

Aldi (2018) define que “Es aquél quien tiene un contacto directo con los clientes o destinatarios del servicio o quien ejecuta las políticas” (p. 2).

3.3.4.2 Diseño de puestos.

Agudelo y Gonzáles (2017) definen:

Un puesto de trabajo es mucho más que una serie de labores que se registran en una ficha de análisis de responsabilidades y acciones, y que se presentan de manera resumida en una descripción estandarizada. La manera en que se diseñen los puestos de trabajo en una empresa determinara en gran medida en éxito e incluso la posibilidad de supervivencia de muchas organizaciones. (p. 21)

3.3.4.3 Estructura organizacional.

Brume Gonzales (2019) define:

Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro. (p. 8)

3.3.4.4 FODA.

Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (AYA, 2016):

La sigla FODA es un acróstico que significa: Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), Oportunidades (aspectos positivos externos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), Debilidades (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) y Amenazas (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos). El FODA nos permite obtener una “radiografía” de una situación puntual. Las variables analizadas y que se representan en la matriz son particulares de ese momento. (p. 4)

3.3.4.5 Organigrama.

Los organigramas son la representación gráfica de una organización. También se llaman cartas o gráficas de organización. Se utilizan para indicar, además de la línea jerárquica, las relaciones de autoridad y responsabilidad, la división de funciones, los canales de autoridad y de comunicación y las relaciones existentes entre los diferentes departamentos o secciones de la empresa. (Fernández y Fernández, 2017, p. 29)

3.3.4.6 Perfil de puestos.

Alcalá et al. (2013) define:

Los perfiles de puestos basados en competencias generalmente son elaborados por el personal experto que trabaja en el área de recursos humanos. Para ello, es indispensable que conozcan la jerarquía organizacional de la empresa, las labores a realizar en cada uno de los puestos de trabajo, formación académica requerida, experiencia laboral, competencias genéricas y específicas para lograr un desempeño integral en el puesto de trabajo, entre otros aspectos. (p. 11)

3.3.4.7 Perfil Laboral.

“Determina las competencias del egresado para lograr el desempeño laboral según su área disciplinar; son las cualidades que demuestra para resolver problemas en un entorno de trabajo cambiante e incierto, y la capacidad para aprender y afrontar nuevas situaciones” (Martelo et al., 2017, p. 16).

3.3.4.8 Pymes.

En la norma internacional de información financiera para PYMES (2016), “Frecuentemente el término Pymes se usa para indicar o incluir entidades muy pequeñas sin considerar si publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos” (pp. 8-9).

3.3.5 Variables sobre el estudio legal

3.3.5.1 Impuestos.

Según la Universidad de San Sebastián (como se citó en Martillo, 2019) los impuestos son: Es el pago que debe realizar el contribuyente (persona natural o jurídica) al Estado, por haber incurrido en un hecho, contrato, o conductas gravadas por la ley, con el objeto de proveer el dinero para financiar el gasto público, en que incurren el Poder Ejecutivo, los Ministerios, los Servicios y Organismos Públicos, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, entre otros. (p.12)

3.3.5.2 Patente.

Montiel (2014) afirma que:

Son los derechos de exclusividad otorgados por el gobierno, que amparan toda invención nueva resultante de un proceso creador o susceptible de aplicación industrial. También es factible patentar el perfeccionamiento de la invención, si reúne los requisitos de novedad y aplicación industrial, si la solicitud la hace el titular de la patente original. (p. 76)

3.3.5.3 Permiso Sanitario.

De acuerdo con el Sistema Costarricense de Información Jurídica (SCIJ, 2016):

Documento que emite el Ministerio de Salud a un permisionario, por un tiempo definido y condicionado a la presentación de un cronograma de ejecución de las acciones correctivas, con el fin de que el establecimiento en forma controlada llegue a cumplir todos los requisitos establecidos por el Ministerio de Salud, siempre que esto no represente un riesgo inminente para la salud de los trabajadores, de terceros o del ambiente. (párr. 36)

3.3.5.4 Póliza de riesgo.

Consta de un grupo de documentos (físicos o digitales) constituido por la “Solicitud del seguro”, las Condiciones Generales, Particulares y Especiales, la Norma Técnica, las adendas que se agreguen al contrato de seguro y cualquier declaración del Tomador del seguro relativa al riesgo. (Instituto Nacional de Seguros, 2019, p. 7)

3.3.6 *Variables del estudio ambiental*

3.3.6.1 Leyes ambientales.

El Estado, mediante la aplicación de esta ley, defenderá y preservará ese derecho, en busca de un mayor bienestar para todos los habitantes de la Nación. Se define como ambiente el sistema constituido por los diferentes elementos naturales que lo integran y sus interacciones e interrelaciones con el ser humano. (Ley orgánica del Ambiente, N. 7554)

3.3.7 Variables sobre el estudio financiero

3.3.7.1 Balance General.

El Estado de Situación Financiera o Balance General es comúnmente definido como el documento que presenta la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada expresada en términos monetarios. En él se presenta detalladamente los recursos que posee la empresa, las obligaciones que tiene con sus acreedores y la participación que tienen los dueños o accionistas en ella. Este documento permite, a través de su análisis, conocer la solvencia, la liquidez y la eficiencia operativa del ente que lo emite. Para presentar esta información, se clasifica y agrupa en tres categorías o grupos principales: activos, pasivos y patrimonio o capital contable. (Sáenz, 2020, p. 6)

3.3.7.2 Costo de capital.

Moscoso y Sepulveda (2014) definen costo de capital como,

Valor cuantitativo que busca expresar de forma fácil y concreta el costo de los recursos invertidos en la empresa provengan estos del pasivo o del patrimonio, y sirve a los accionistas y grupos de interés en la empresa como indicador para la toma de decisiones de inversión. (p. 10)

3.3.7.3 Estados de resultados.

El Estado de Resultado Integral o de pérdidas y ganancias es el documento financiero que muestra la diferencia entre el monto de los ingresos y de los gastos de una entidad económica por un período determinado, la cual será denominada utilidad o pérdida según corresponda y servirá para que los usuarios de la información financiera estén en posibilidad de evaluar los cambios potenciales en los recursos económicos futuros, para predecir el potencial de la entidad para generar flujos de efectivo y para estimar la eficiencia y la eficacia con que se pueden utilizar estos recursos y con esto tomar las

decisiones operativas pertinentes para mejorar la rentabilidad del negocio. (Sáenz, 2020, p. 6)

3.3.7.4 Estados financieros.

“...brindan información contable y financiera sobre la posición de la empresa. Los estados financieros son confeccionados al final de cada periodo fiscal, que en el caso de Costa Rica van de noviembre a septiembre” (Vargas, 2018, p. 15).

3.3.7.5 Flujo de caja.

“El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: a) ingresos y egresos de operación, b) egresos iniciales de fondos, c) momento en el que ocurren estos ingresos y egresos, y d) valor de desecho o salvamento del proyecto” (Sapag, 2014, p. 226).

3.3.7.6 Flujo de efectivo.

El Estado de Flujos de Efectivo tiene como objetivo principal proporcionar información acerca de los ingresos y pagos de efectivo, actividades de operación, inversión y financiación de la entidad al informar a los usuarios acerca de la procedencia de los fondos que la empresa ha utilizado durante un período determinado, así como del uso que se les ha dado durante este tiempo para que con esto la empresa tenga herramientas suficientes para realizar diagnósticos relacionados con la capacidad que tiene la entidad de obtener financiamiento externo y determinar si la empresa está creciendo con recursos generados por sí misma o por motivo de estos montos obtenidos de terceros. Además, conocerá su capacidad para generar flujos con efectivos positivos (Sáenz, 2020, p. 6).

3.3.7.7 Índice de deseabilidad.

“El Índice de deseabilidad (ID) de un proyecto es la relación que resulta de dividir los flujos positivos descontados entre los flujos de inversión inicial” (Morales y González, 2018, p. 176).

3.3.7.8 Inflación.

Según el Banco de México (2012), la inflación es “El aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo” (p. 3).

3.3.7.9 Modelo de Valoración de Activos de Capital.

Se trata de un modelo de equilibrio que caracteriza la tasa de rentabilidad teórica requerida para un activo, acciones, si éste está correctamente diversificado dentro de un conjunto de activos/carera (que Markowitz denomina portafolio) incluyendo también el activo libre de riesgo. Relaciona principalmente la rentabilidad y riesgo, suponiendo que todos los inversores del mercado tienen la misma información. (Gimeno, 2014, pp. 6-7)

3.3.7.10 Periodo de recuperación.

“El tiempo exacto que requiere una empresa para recuperar su Inversión inicial en un proyecto. Se estima a partir de las entradas de efectivo” (Canales, 2015, p. 103).

3.3.7.11 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de producción que deberá mantener una empresa para cubrir todos sus costos de operación, sin recurrir en pérdidas o utilidades. El nivel de equilibrio se alcanza cuando los ingresos por ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables, siendo ese el nivel en el cual no se pierde ni se gana dinero. (Hernández et al., 2013, p. 122)

3.3.7.12 Rentabilidad.

“Expresa el rendimiento final que obtienen los socios de su inversión en la empresa” (Vargas, 2018, p. 28).

3.3.7.13 Tasa interna de retorno.

Según Mete (2014):

Es otro criterio utilizado para la toma de decisiones sobre los proyectos de inversión y financiamiento. Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos. Es la tasa de interés que, utilizada en el cálculo del Valor Actual Neto, hace que este sea igual a 0. (p. 71)

3.3.7.14 Valor actual neto ajustado.

El método denominado VAN ajustado considera que las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento deben determinarse conjuntamente, pero de manera “independiente”, es decir, se construye el flujo del proyecto puro, el cual es descontado de la tasa exigida al proyecto, y luego se construye, paralelamente, el flujo de la deuda, el cual es descontado de la tasa de la deuda; así se obtiene el VAN del proyecto y el VAN de la deuda. Dado que ambos valores están expresados en valor presente, resulta coherente proceder a su suma aritmética, obteniéndose así el VAN ajustado, es decir, el VAN del proyecto puro ajustado por el efecto económico derivado de la estructura de financiamiento:

$$\text{VAN ajustado} = \text{VAN del proyecto} + \text{VAN de la deuda} \text{ (Sapag et al., 2014, p. 258).}$$

3.3.7.15 Valor actual neto.

Según Mete (2014):

El Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos y los egresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios. (p. 69)

CAPÍTULO IV

Presentación y análisis de resultados

4.1 Estudio de Mercado

En este apartado se llevará a cabo el desarrollo del estudio de mercado, el cual tiene como objetivo identificar la oferta y demanda de los diferentes productos derivados del maíz que venderá la Pupusería Ramos, los cuales son pupusas, quesadillas, pastelitos rellenos de cerdo, enchiladas, tortillas, nachos y gallos de cerdo. Con el fin de obtener los datos necesarios para lograr el objetivo de este capítulo, se aplicó un cuestionario (ver anexo 2) a las personas residentes del distrito de Bijagua, quienes brindaron información importante para la toma de decisiones y ejecución del proyecto.

Para determinar la cantidad de personas a quienes se les aplicó el cuestionario, se realizaron consultas vía correo electrónico y llamadas telefónicas al INEC, obteniendo un mapa donde se evidencia el total de las casas habitadas en el área de influencia del proyecto. Se procedió a realizar el cálculo estadístico de número de personas según el área de influencia; con base en la información obtenida se establece que es necesario aplicar el cuestionario a toda la población que habita el centro de Bijagua, específicamente 208 hogares del centro de Bijagua para ejecutar la recolección de información, dando un total de 208 personas, pues sería una persona por hogar.

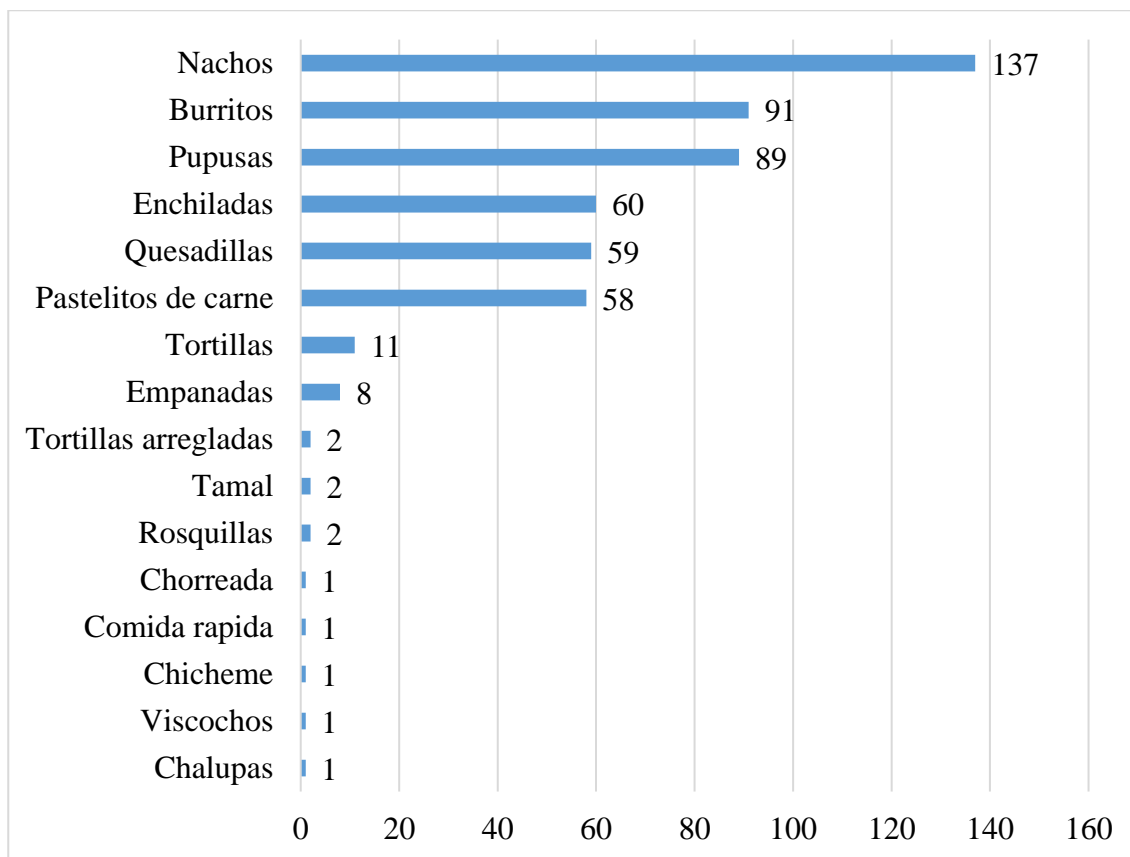
4.1.1 Producto

La Pupusería Ramos se establece para la elaboración y distribución de alimentos a base de maíz en el centro de Bijagua de Upala. Los platillos que se van a distribuir son pupusas, quesadillas, pastelitos rellenos de cerdo, enchiladas, tortillas nachos y gallos de cerdo, acompañados con café o refrescos naturales y gaseosos.

En el distrito de Bijagua de Upala, se entrevistaron a 208 personas, a quienes se les consultó sobre su preferencia en el consumo de productos a base de maíz; los resultados se presentan en la figura 6.

Figura 6

Preferencia de consumo de productos a base de maíz.



Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

De las 208 personas entrevistadas, se evidencia que 137 eligieron los nachos como el producto número 1 en consumo, siendo este el platillo de mayor preferencia; seguido de los burritos, con una preferencia de 91 personas; y las pupusas en tercer lugar, con una elección de 89 personas. En la figura 1 se puede evidenciar las preferencias de consumos.

Cabe indicar que uno de los productos estrella del negocio es la pupusa, por lo que una gran parte de la población entrevistada la considera como un platillo de gran preferencia dentro de sus gustos.

4.1.2 Perfil del consumidor

Para establecer el perfil del consumidor, se procede a analizar los datos obtenidos del cuestionario aplicado a 208 personas residentes del centro de Bijagua.

En la figura 7, se puede observar que de las personas entrevistadas, el 50% corresponde a masculino, siendo así 104, además, se observa que 89 personas de 208 se encuentran en el rango de edad de 30 años a 39, lo cual indica que la mayoría de las personas que contestaron el cuestionario estaban en edades de 30 años a 39.

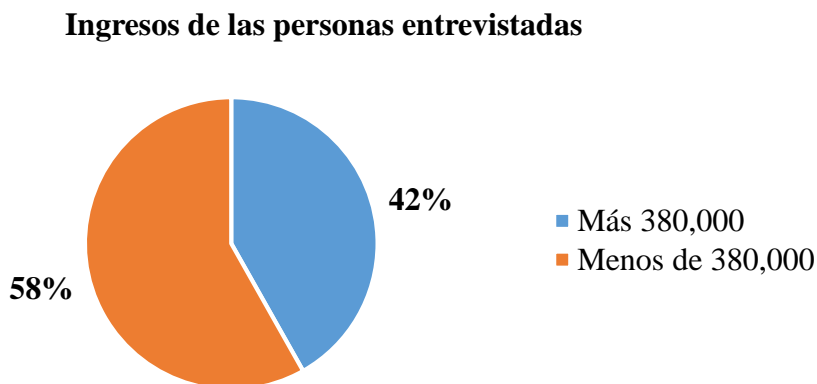
Figura 7

Edad y sexo de la aplicación del cuestionario

Edades	Masculino	Femenino	Total
20 – 29	24	26	50
30 – 39	47	42	89
40 – 49	22	20	42
50 – 59	7	11	18
60 – 70	4	5	9
Total	104	104	208

Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

En la figura 8, se muestra que los ingresos de las personas entrevistadas en su mayoría son de menos de 380,000 colones.

Figura 8*Ingresos de las personas entrevistadas*

Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

4.1.3 Identificación de la competencia existente

Para determinar la competencia existente se procedió a realizar un reconocimiento de los negocios ubicados en el centro de Bijagua, aplicando la técnica de observación, la cual da como resultado la ubicación de nueve locales que comercializan comida en el centro de Bijagua.

Los locales encontrados son Restaurante La Terraza, El Barrigón, AK Food Comidas Rápidas, Restaurante Doña Eli, Chicharronera y Pizzería Luci, Café y Restaurante La Semilla y Cafetería Dulce Amor.

Tabla 14

Locales comerciales del centro de Bijagua

Nombre y logo del local	Precios en colones	
Restaurante La Terraza		<p>Carnes: 4300 hasta los 13000 Sopas: 2700 hasta los 4300 Mariscos y pescados: 2300 hasta los 5500 Arroz arreglado: 3200 hasta los 4500 Pastas: 2600 hasta los 4500 Casado tradicional: 3200 Comidas rápidas: 2000 hasta los 3000 Vegetariano: 2500 hasta los 4000 Batidos en leche y agua: 1000 hasta los 1400. Postres: 2000</p>
El Barrigón		<p>Entradas: 1500 hasta los 3500 Ensaladas: 4000 hasta los 4500 Pollo: 4500 hasta los 5500 Pastas: 3000 hasta los 5500 Pescado: 4500 hasta los 8000 Camarón: 6000 Arroz arreglado: 3800 hasta los 6000 Casados: 3500 Sopas: 4500 hasta los 6000 Comidas Rápidas: 1500 hasta los 8000 Refrescos: 1000 hasta los 3000 Pizzas: 2500 hasta los 13000</p>

**AK
comidas
rapidas**



Hamburguesas: 1000 hasta los 4500
Tacos: 1500 hasta los 3000
Wraps: 2300 hasta los 3000
Nachos: 1500 hasta los 3000
Salchipapas: 1500 hasta los 2500
Chalupas: 1500 hasta los 3000
Batata: 2500 hasta los 4000
Papas: 1200 hasta los 2000
Hot dog: 1200
Empanadas: 1200 hasta los 1500
Emparedados: 1200 hasta los 1500

**Restaurante
Doña Eli**

No se encontro el logo

Desayunos: 2000 hasta los 2800
Entradas: 1500 hasta los 3000
Casados: 4000
Arroz arreglado: 3000 hasta los los 4500
Carnes: 4000
Mariscos: 5500
Pastas: 3500 hasta los 4500
Sopas: 2500 hasta los 3500
Comidas rapidas: 1500 hasta los 3000
Refrescos: 700 hasta los 2000

**Chicharronera
y Pizzería Luci**



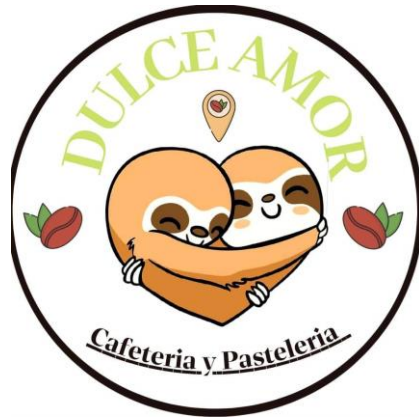
Pizzas: 1500 hasta los 10000

**Café y
Restaurante la
Semilla**



Desayunos: 1500 hasta los 3000
Ensaladas: 3500
Casados: 3500
Hamburguesas: 3500 hasta los 5000
Bebidas: 2500 hasta los 2800

**Cafetería
Dulce Amor**



Bebidas: 1000 hasta los 3000
Crepas: 3000
Snacks: 3800 hasta los 4500

Nota: En el cuadro se muestran los nombres, logos y menú de la competencia existente en Bijagua, centro. Los logos se obtuvieron de sus paginas de Facebook. *Fuente:* Elaboración propia de las personas investigadoras con la informacion obtenida del metodo de observacion e investigación, 2022.

En los locales evaluados, se identificó la presencia de competidores directos e indirectos. Los competidores indirectos son aquellos que no ofrecen exactamente los mismos productos que la Pupusería Ramos, pero sí ofrecen opciones similares o sustitutos. En su mayoría, estos competidores son clasificados como indirectos, ya que se dedican a la venta de productos diferentes a los de nuestra pupusería. Sin embargo, es importante señalar que algunos de ellos también ofrecen empanadas y nachos, productos que forman parte del menú de la Pupusería Ramos. Además, durante la observación, se notó el precio promedio de los "casados" es de 3800 colones, y este plato es uno de los más solicitados durante la hora del almuerzo.

En cuanto a la afluencia de clientes, se detectó que la mayoría de las personas visitan los locales durante el horario del almuerzo, que va desde las 11 a.m. hasta las 2 p.m. También que la hora del café, entre las 3 p.m. y las 5 p.m., es otro período en el que las personas acuden a consumir en los locales evaluados. Esta información nos proporciona una valiosa franja horaria para considerar al momento de planificar la apertura del negocio. Además, nos ayuda a determinar los momentos en que debemos preparar los alimentos para garantizar su frescura y disponibilidad.

En la Figura 9 se presentan los resultados del cuestionario aplicado, donde se destaca que las horas de la tarde son las que registraron una mayor preferencia por los productos a base de maíz.

Figura 9

¿En qué momento del día consume productos a base de maíz?

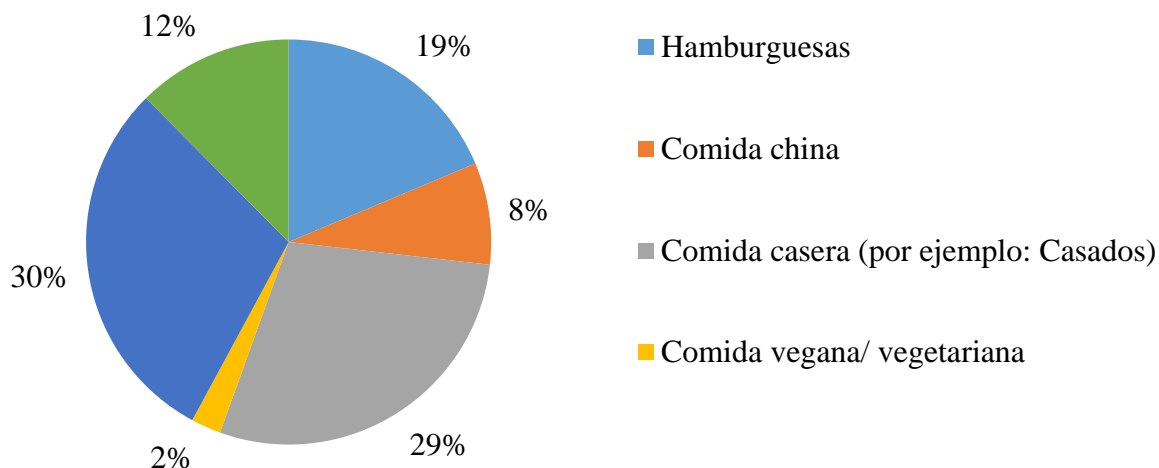


Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

Es importante conocer los gustos y preferencias de las personas en el consumo de los platillos fuera de los hogares, por lo cual, analizar el comportamiento en cuanto al consumo de la población entrevistada, es una guía para determinar los productos de mayor consumo en la población, siendo estos los recomendados para comercializar a esta población en específico. En la figura 10 se evidencia las preferencias de consumo fuera del hogar de las personas que habitan en el centro de Bijagua.

Figura 10

Preferencias en consumo de alimentos fuera del hogar



Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

Mediante la información obtenida, se evidencia que los platillos que las personas consumen fuera de sus hogares son productos variados, siendo así encabezados por los hechos a base de maíz, como lo son pupusas, enchiladas, nachos, quesadillas (representando un 30% del total de repuestas), seguidamente se encuentra la comida casera (con un 29%), lo cual indica que aunque la comida a base de maíz ocupa el primer lugar en las repuestas, no existe mucha diferencia en la

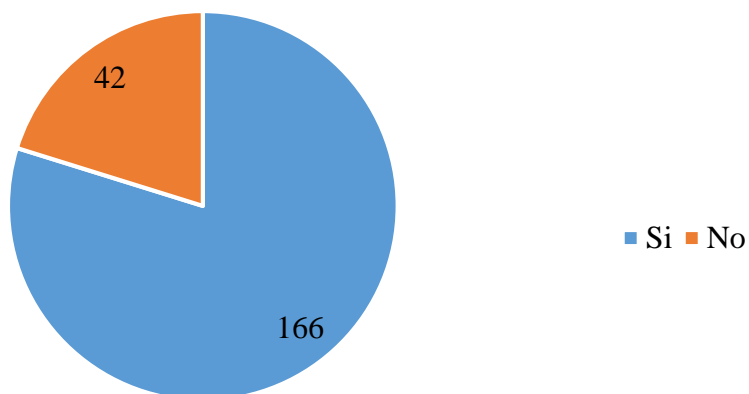
elección de consumir comida casera, dando como resultado del análisis que la mayor competencia que se presentaría serían los locales que ofertan casados o comida casera en su menú.

4.1.4 Demanda

La producción y comercialización de pupusas y alimentos a base de maíz en el distrito de Bijagua no es una práctica que se lleve a cabo, pues los locales dedicados a la venta de alimentos ofertan otro tipo de alimentos, como las pizzas, hamburguesas, reposterías, mariscos y carnes, por lo cual la Pupusería Ramos sería una oferta alimenticia innovadora con las pupusas, siendo así una pionera en el mercado alimenticio del distrito de Bijagua.

Figura 11

Personas que visitarían la Pupusería Ramos

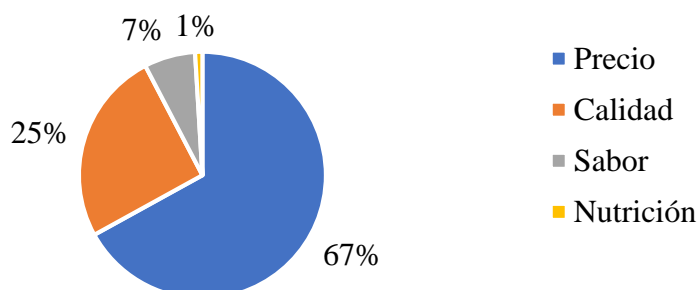


Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

Como se muestra en la figura 11, de las personas encuestadas, 166 están dispuestas a visitar el local, asimismo, 42 personas encuestadas manifestaron la negativa ante la posibilidad de visitar el negocio, respectivamente al no tener interés en el producto ofertado. Con la información recolectada se puede afirmar que la mayoría de los entrevistados están dispuestos a visitar la pupusería.

Figura 12

Características que influyen en la compra del consumidor



Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

En la figura 12, se muestran las características que influyen en las personas para consumir un producto. De las personas encuestadas el 67% consume un producto basado en el precio, seguido de la calidad. Teniendo en cuenta estos datos, las emprendedoras deberán cuidar el precio y la calidad de los productos ofertados.

De las 166 personas dispuestas a consumir en la Pupusería Ramos, en la tabla 15, se muestra la cantidad de dinero que están dispuestos a gastar.

Tabla 15

Cantidad de dinero, dispuesto a gastar en la Pupusería Ramos

Personas dispuestas a gastar	Montos de dinero en colones	Montos de dinero en dólares
79	5000	\$9.11
43	10000	\$18.22
20	2500	\$4.56
19	15000	\$27.33
3	Sin limites	Sin limites
2	30000	\$54.66

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

4.1.4.1 Demanda actual (actual y proyección a 5 años).

La demanda actual se calcula con los datos recolectados en el cuestionario, que fue aplicado en el distrito de Bijagua a los residentes del centro, en la tabla 16, se muestran los datos de la demanda mensual, en razón de unidades por producto.

Tabla 16

Demanda actual de productos

Demanda mensual de productos		
Productos	Cantidades	Precio en dólares
Nachos	137	\$6,37
Burritos	91	\$4,00
Pupusas	89	\$3,00
Enchiladas	61	\$3,65
Quesadillas	59	\$4,55
Pastelitos de carne	58	\$3,65

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022.

En la tabla 17, se presenta la demanda mensual del primer año, donde los datos del primer mes se derivan de los resultados obtenidos a través del cuestionario aplicado. Sin embargo, para los meses subsiguientes, es decir, de febrero a diciembre, se procedió a estimar los valores utilizando la experiencia y el juicio de expertos, ya que las microempresarias carecen de un

historial concreto de ventas mensuales debido a que no comercializan directamente los productos. En este sentido, se consultó a tres microempresarios que sí venden estos productos para obtener información sobre las cantidades que comercializan cada mes.

Tabla 17*Demanda mensual del primer año, en unidades.*

Demanda actual mensual del primer año, en unidades.													
Periodo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Estacionalidad	15%	9%	8%	8%	7%	7%	7%	9%	7%	7%	8%	7%	100%
Nachos	137	60	50	40	45	35	35	60	45	45	45	35	632
Burritos	91	40	30	35	30	40	35	45	30	30	30	30	466
Pupusas	89	70	70	70	74	80	75	80	75	70	70	78	901
Enchiladas	61	45	45	45	25	25	25	40	35	35	35	30	446
Quesadillas	59	36	36	30	30	30	30	40	20	20	36	36	403
Pastelitos de carne	58	35	35	28	30	30	35	40	30	30	30	25	406
Total	495	286	266	248	234	240	235	305	235	230	246	234	3254

Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras con la información obtenida del cuestionario aplicado, 2022

4.1.5 Precio

El precio de los productos que comercializará la Pupusería Ramos, se determinaron tomando en cuenta los costos de producción y comercialización, en estos incluyen los costos de materia prima y empaquetado.

4.1.5.1 Ventas actuales.

Los datos de las ventas actuales fueron proporcionados por las emprendedoras, en la tabla 18, se reflejan el precio y las cantidades vendidas mensualmente correspondiendo al año 2021, es importante aclarar que estos ingresos corresponden exclusivamente de ventas de pupusas, ya que, en la actualidad, las empresarias se dedican solo a la comercialización de pupusas.

Tabla 18

Ventas actuales

Meses	Unidades vendidas	Precio, en dólares
Enero	215	\$2.73
Febrero	220	\$2.73
Marzo	225	\$2.73
Abril	240	\$2.73
Mayo	234	\$2.73
Junio	255	\$2.73
Julio	245	\$2.73
Agosto	260	\$2.73
Septiembre	220	\$2.73
Octubre	245	\$2.73
Noviembre	230	\$2.73
Diciembre	235	\$2.73
Total	2824	

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores, 2022.

4.1.6 Comercialización

La comercialización de los productos de la Pupusería Ramos se ejecutará según los pedidos de las personas consumidoras. Los pedidos se podrán realizar de forma presencial en el local, por medio de llamadas telefónica, por WhatsApp o Facebook, los pedidos serán recibidos por el administrador del local, quien se encargará de solicitar la preparación y entrega de estos.

Los pagos de los pedidos se podrán realizar en efectivo en el local o al momento de su entrega, de igual forma los pagos se podrán realizar por medio de transferencias de SINPE móvil.

4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Elaborar el análisis de las cinco fuerzas de Porter, permite conocer el entorno competitivo en el que la Pupusería Ramos se establecerá, brindando información valiosa para formular estrategias competitivas que respondan al sector en el que se ubica el local. Para esto se evaluará la amenaza de nuevos competidores, el poder del cliente, poder del proveedor, amenaza de productos sustitutos y rivalidad competitiva.

4.1.7.1 Amenaza de nuevos competidores.

El mercado de las pupusas es un mercado reducido a nivel de país, incluso en el Cantón de Upala no existen otros empresarios que se dediquen a la venta de pupusa, sin embargo, el mercado de alimentos derivados del maíz como lo son las quesadillas, pastelitos rellenos de cerdo, enchiladas, tortillas, nachos y gallos de cerdo, es un mercado en el que existe bastantes competidores, por lo tanto la amenaza de nuevos competidores es alta, pero la pupusería puede aprovechar el ofertar pupusas como una ventaja competitiva a su favor y así posicionarse en el mercado.

4.1.7.2 Rivalidad competitiva.

En el distrito de Bijagua existen varios negocios dedicados a la venta de alimentos, los cuales se consideran competencia indirecta, pues estos no venden los mismos productos que la

pupusería, por lo tanto, se puede considerar una rivalidad alta de competidores. En la tabla 14, se puede observar el listado de la competencia existente.

A pesar de que existe una alta rivalidad competitiva la pupusería plantea posicionarse en el mercado mediante estrategias de publicidad y productos frescos, además de ofertar un producto que no existe en el mercado local como lo es la pupusa.

4.1.7.3 El poder del cliente.

La Pupusería Ramos, al ser un emprendimiento que no posee mucho reconocimiento en el mercado, debe implementar estrategias de publicidad que le ayude a promocionar los productos que esta venderá, esto porque, esta fuerza posee mucha influencia, pues las ventas dependen directamente del consumo de la clientela y si los clientes no conocen los productos ofertados estos no los consumirán.

4.1.7.4 Poder del proveedor.

Al analizar esta fuerza, se identifica que la fuerza del proveedor es alta, esto porque las emprendedoras solo poseen dos proveedores, por lo cual es necesario que las emprendedoras busquen otros proveedores, esto para no depender unicamente de dos proveedores y asegurarse siempre de poseer la materia prima necesaria para cubrir la demanda existente.

4.1.7.5 Amenaza de productos sustitutos.

Aunque la pupusería oferta variedad en sus platillos, en el mercado alimenticio existe ya mucha variedad de platillos en el distrito de Bijagua, por lo que la emprendimiento posee competencia indirecta, pues la existencia de los productos sustitutos es alta, además, estas empresas alimenticias poseen mayor tiempo de existencia en el mercado, por lo cual están bien consolidadas.

Se puede asegurar que esta fuerza posee un gran poder, por lo tanto, la empresa se debe cuidar en ofertar productos de calidad, los cuales consigan posicionarse en la mente del comprador.

4.2 Estudio técnico

El estudio técnico tiene como finalidad determinar las inversiones, costos de inversión en obra física y gastos requeridos, tanto para el desarrollo de la investigación y como el proyecto en sí. La cuantificación de estos aspectos, involucran los gastos operativos, de comercialización y producción.

Para establecer la “Pupusería Ramos”, se acondicionará una casa de habitación cumpliendo los requerimientos para que sea un local comercial, ya que se toma en cuenta los costos de inversión es requerido realizar la recopilación de la información cuantificable, pues esto ayudará a tener referencia de la inversión que será requerida de la infraestructura, los activos y la materia prima requeridos para la formalización del negocio, esta información será obtenida mediante cotizaciones.

4.2.1 Localización

A continuación, en este apartado se presenta la localización de la pupusería, esta información es de suma importancia para tomar en cuenta los múltiples factores que delimitan un territorio, estos factores permiten conocer y analizar el comportamiento social, demográfico y económico de la localización del proyecto. En el apartado se analizan los factores turísticos, laborales y climáticos que propician el funcionamiento de un proyecto con la influencia de estos, directa e indirectamente.

4.2.1.1 Macro localización.

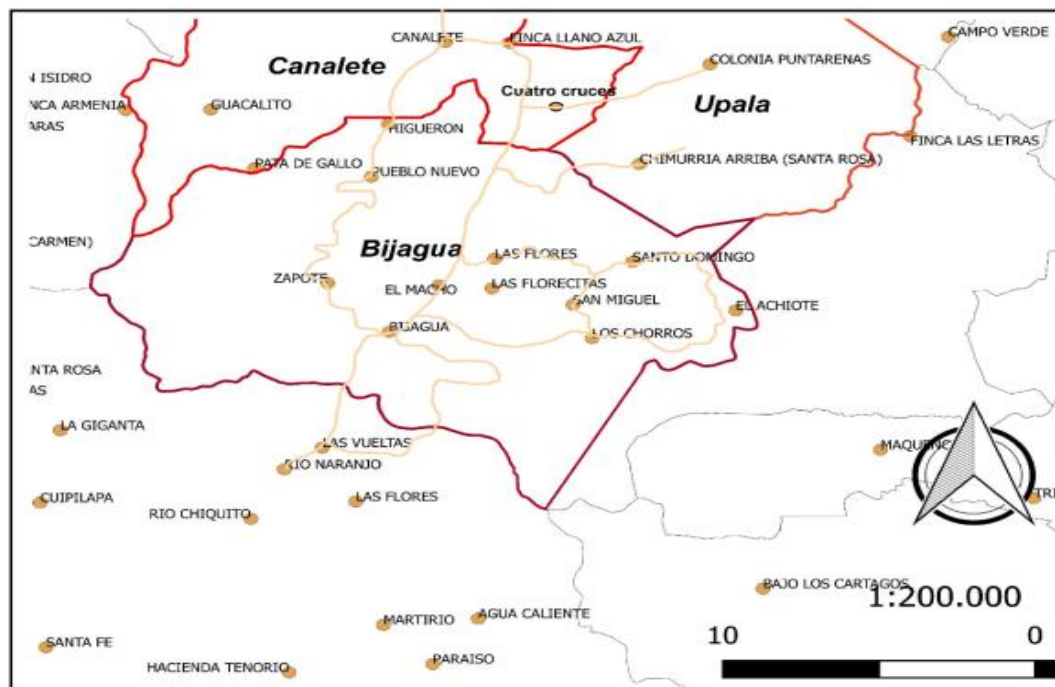
La Pupusería Ramos se ubicará en Costa Rica, en la provincia de Alajuela, cantón de Upala, distrito de Bijagua. Esta región se caracteriza por una eminente actividad agropecuaria, esto según lo informa la Municipalidad de Upala. Los servicios públicos son suministrados por Acueductos y Alcantarillados (AyA) y la red eléctrica por el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

Dentro de los beneficios que tiene el negocio en esta zona, es que se ubicara en la carretera principal y muchos locales alrededor que permiten la atracción del turista. Sumado a esto, la zona cuenta con cuatro rutas principales de acceso, las cuales son las siguientes: la Ruta Nacional 4 (San Carlos-Guatuso- Upala), la Ruta Nacional 6 (Cañas- Bijagua- Upala), la Ruta Santa Cecilia de La Cruz, por el Corredor Noratlántico, la Ruta 4, Corredor Noratlántico ingresando por conexión con Ruta 32.

En cuanto a las atracciones turísticas que posee el lugar, se encuentra rodeada de mucha biodiversidad. Se puede mencionar la cercanía del Río Celeste a 10 kilómetros de la zona, también, hay un observatorio de perezosos y Aves, ranas a 4 kilómetros, y a 15 kilómetros se encuentra una reserva biológica de mariposas y Dantas.

Figura 13

Mapa del distrito de Bijagua



Nota. En la figura se muestra el distrito de Bijagua de Upala y los poblados que lo conforman. Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (2020).

La Pupusería Ramos estará ubicada en el centro del poblado de Bijagua, 600 metros del cementerio, en dirección a Cañas, sobre carretera, Bijagua, Upala, Alajuela, Costa Rica.

4.2.1.2 Micro localización.

La pupusería se ubicará en la carretera principal en Bijagua, Upala, Alajuela, en el lugar hay una soda a 300 metros, también hay un río y una catarata a 3 kilómetros de distancia, la propiedad se encuentra rodeada de un parque a 700 metros y alrededor de 1 kilómetro de distancia se encuentran distintos locales comerciales como pizzerías, Pali, supermercados y colegios.

El lugar donde se establecerá la pupusería es una casa que se alquila, la cual será acondicionada para la puesta en marcha del negocio. Esta abarca aproximadamente 31 metros cuadrados, incluyendo la entrada principal y la rampa para discapacitados, además, la propiedad posee un patio espacioso el cual será utilizado como parqueo.

Dentro de las dificultades que se poseen en la zona en la que se ubicará la pupusería se encuentra que, para realizar la solicitud de patentes, seguros u otro trámite con el que se deba cumplir para establecer el proyecto es requerido desplazarse hasta el pueblo de Upala, que es donde se encuentra la municipalidad y las oficinas de las demás entidades, sumado a esto es que muchos de los proveedores se encuentran en Liberia, lo cual ocasiona que el adquirir los insumos sean de difícil acceso.

El tratamiento de desechos se llevará a cabo con recipientes para residuos orgánicos, residuos no orgánicos y basura. Los residuos orgánicos serán depositados en la tierra, en una fosa natural y creada para descartar los desechos orgánicos, los desechos no orgánicos serán divididos y puestos para que los recolectores se lo lleven, por último, la basura será depositada en un contenedor para ser transporta por el camión de la basura.

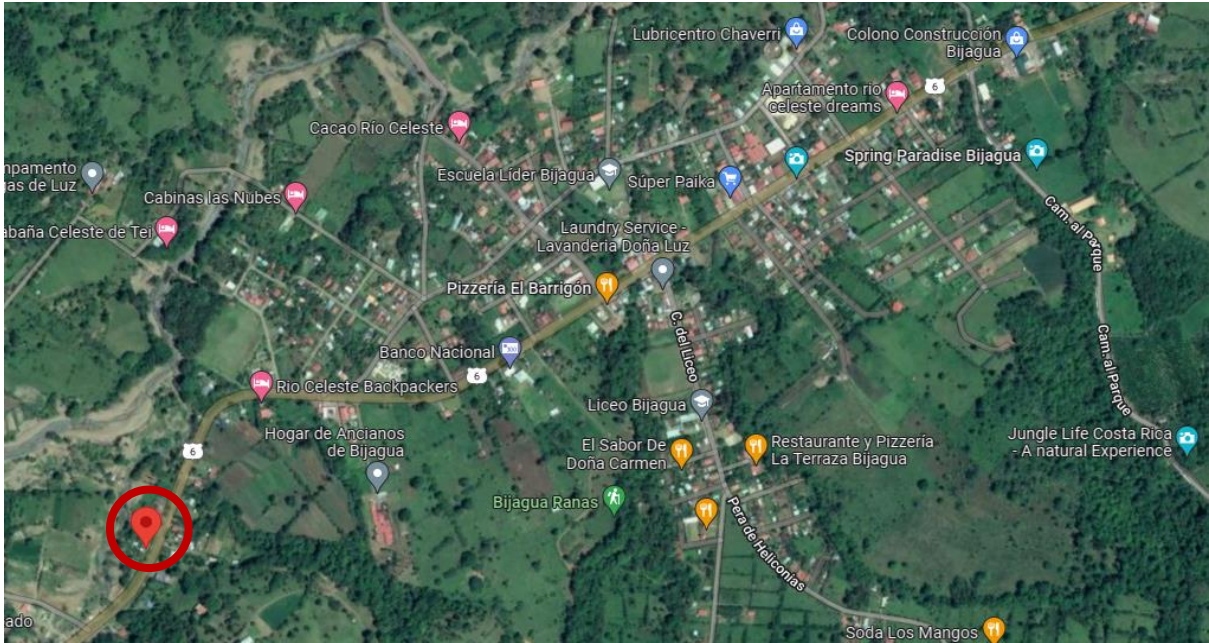
Las ampliaciones que se tienen pensadas son las adaptaciones para la puesta en marcha, después de ahí no se tiene planeado realizar ampliaciones, las adaptaciones que se piensan realizar

en el lugar son: unir dos cuartos, utilizar la sala como el comedor, se quitará la cocina y se dejará un solo baño. Estos cambios se pueden observar a detalle en la figura 15.

En la figura 14, se muestra la ubicación del local que se encuentra en el centro de Bijagua.

Figura 14

Ubicación del local



Nota: Se muestra el mapa de la ubicación de la Pupusería Ramos con vista satélite. *Fuente:* Google maps (2022).

4.2.2 Distribución de la infraestructura

La Pupusería Ramos se establecerá en una casa de alquiler que será acondicionada para contar con las áreas requeridas para el buen funcionamiento del negocio y la comodidad tanto de los clientes como de las personas colaboradores.

Para conseguir el acondicionamiento y distribución del local, es requerido cambiar la infraestructura interna de la casa, por lo que se detallarán los cambios que se procederán a realizar.

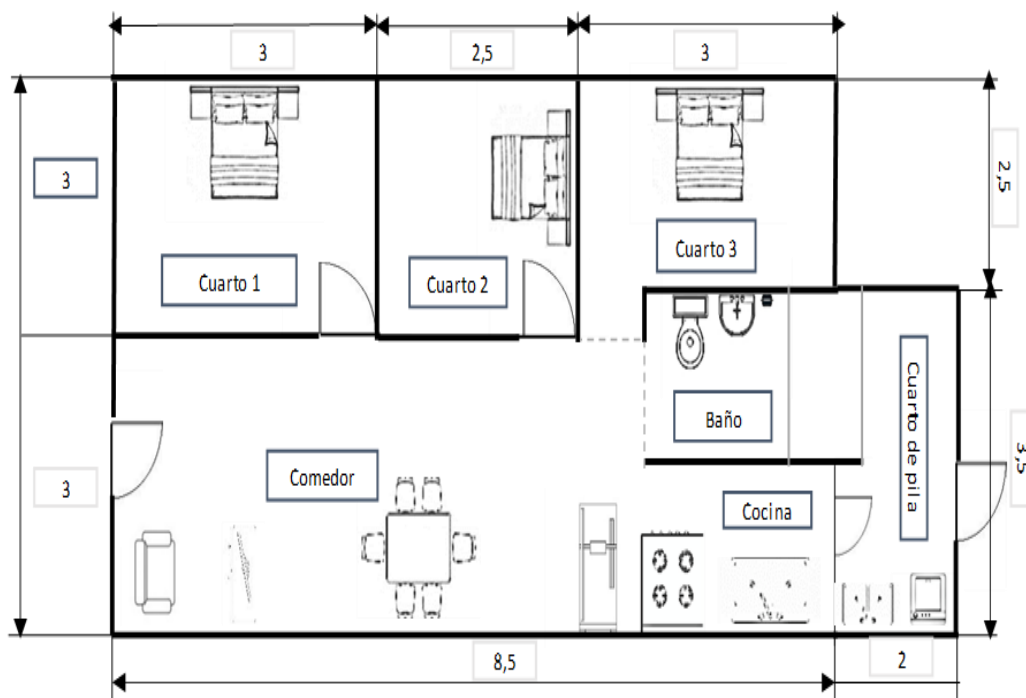
4.2.2.1 Infraestructura Física.

Actualmente, se cuenta con una estructura física, sin embargo, se trata de una casa de habitación, la cual se adecuará para poder establecer el local para la producción y comercialización de los productos de la pupusería. Es importante mencionar que se decidió alquilar esta casa con el propósito de ahorrar costos en la construcción de un local desde cero, por lo que una adecuación dentro de esta resulta más favorable para las emprendedoras.

En la figura 15, se muestra un croquis con la distribución actual de los espacios en la casa, es decir, se representa la casa antes de realizar las modificaciones.

Figura 15

Croquis de la casa antes de las modificaciones

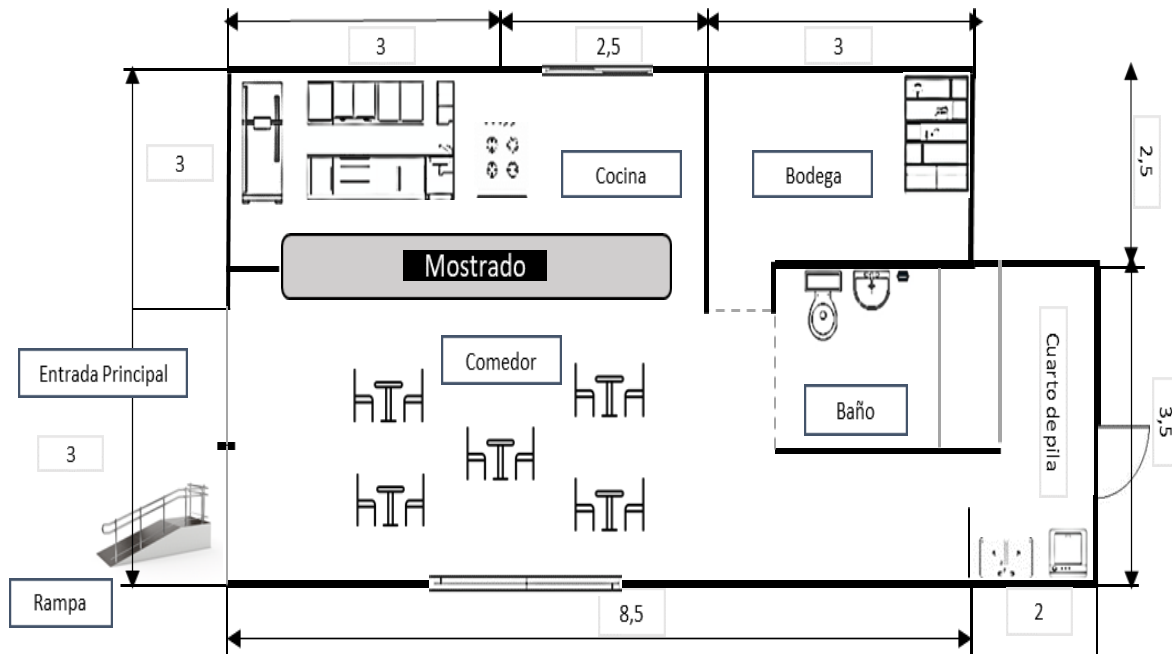


Nota. En la figura se muestra el croquis de la distribución actual de la casa, y que se adecuara para establecer el local de comidas, el croquis fue elaborado con los programas de Microsoft Office Excel y AutoCAD. Fuente: elaboración propia de las personas investigadoras, 2022.

Así mismo, en la figura 16, se puede observar el croquis con las modificaciones, que se realizarán en la distribución de los espacios, quedando así el local comercial adaptado para establecer la pupusería.

Figura 16

Croquis de la casa con las modificaciones realizadas



Nota. En la figura se muestra el croquis de la distribución planificada para realizarle a la casa, transformándola así en el local de comidas, el croquis fue elaborado con los programas de Microsoft office Excel y AutoCAD. Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras.

A continuación, se procede a detallar los cambios que serán aplicados en la infraestructura y la distribución de los espacios de la casa.

Primeramente, se realizará una unión entre los cuartos 1 y 2 (observar figura16), quitando la división entre los dos cuartos, con el propósito de disponer de mayor espacio en esta área, pues acá se localizará la cocina. Los activos que se ubicarán en la cocina serán los siguientes: una plancha para cocinar, refrigerador, mostrador, mueble para preparar alimentos, estantes y cocina de gas.

Sumado a esto, se eliminará un costado de las paredes de la unión del cuarto 1 y 2, dejando las columnas necesarias para el soporte del techo, y en su lugar se colocará un mostrador. Ahí se ubicará una caja registradora que se utilizará también para atender a los clientes.

El cuarto 3 se utilizará como bodega y almacenaje de materia prima. Además, el baño se seguirá utilizando en su ubicación actual, solo que este será adaptado para cumplir con la Ley 7600 para la protección de los derechos de las personas con discapacidad. Para poder cumplir con la ley se colocarán las barras o agarraderos, lavamanos y se cumplirá con las medidas requeridas.

El área de la sala y comedor se utilizará para colocar las mesas y que sirva como salón para que las personas coman. Se habilitarán dos ventanas, una en la parte de la cocina y otra en el área del comedor, sumado a esto se cambiará la puerta principal, por una más amplia y de doble puerta hechas de vidrio y se colocará una rampa para personas con discapacidad, cumpliendo por lo indicado en la Ley 7600.

Por último, se realizará una fosa séptica para el tratamiento de aguas residuales, grasas y aceite. El tipo de fosa utilizado será la que consiste en un tanque que tiene una capacidad 1100 litros y cuenta con un sistema de autolimpieza y con una certificación en su fabricación según la ISO-9000. También, está diseñada para ser colocada bajo tierra, con 10 a 20 años de vida útil. Con el uso de esta fosa, se evitará la contaminación de fuentes de agua dulce y los suelos, además, evita la aparición de plagas que puedan atraer enfermedades y contaminación en el lugar.

4.2.3 Etapas del proceso productivo

4.2.3.1 Descripción del proyecto.

La Pupusería Ramos brindará el servicio de venta de productos a base de maíz, los cuales son: pupusas, quesadillas, enchiladas, nachos, burritos, pastelitos de carne. Estos productos tienen como base nutricional el maíz, acompañados de otros ingredientes, por esto la preparación de cada

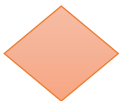



producto será de manera distinta. Por lo anterior, se procede a realizar un flujograma sobre el funcionamiento del local.

La figura 17 muestra la simbología utilizada en el flujo grama.

Figura 17

Simbología de flujograma

Fuente: Elaboración propia de los investigadores, en base en la información extraída de la

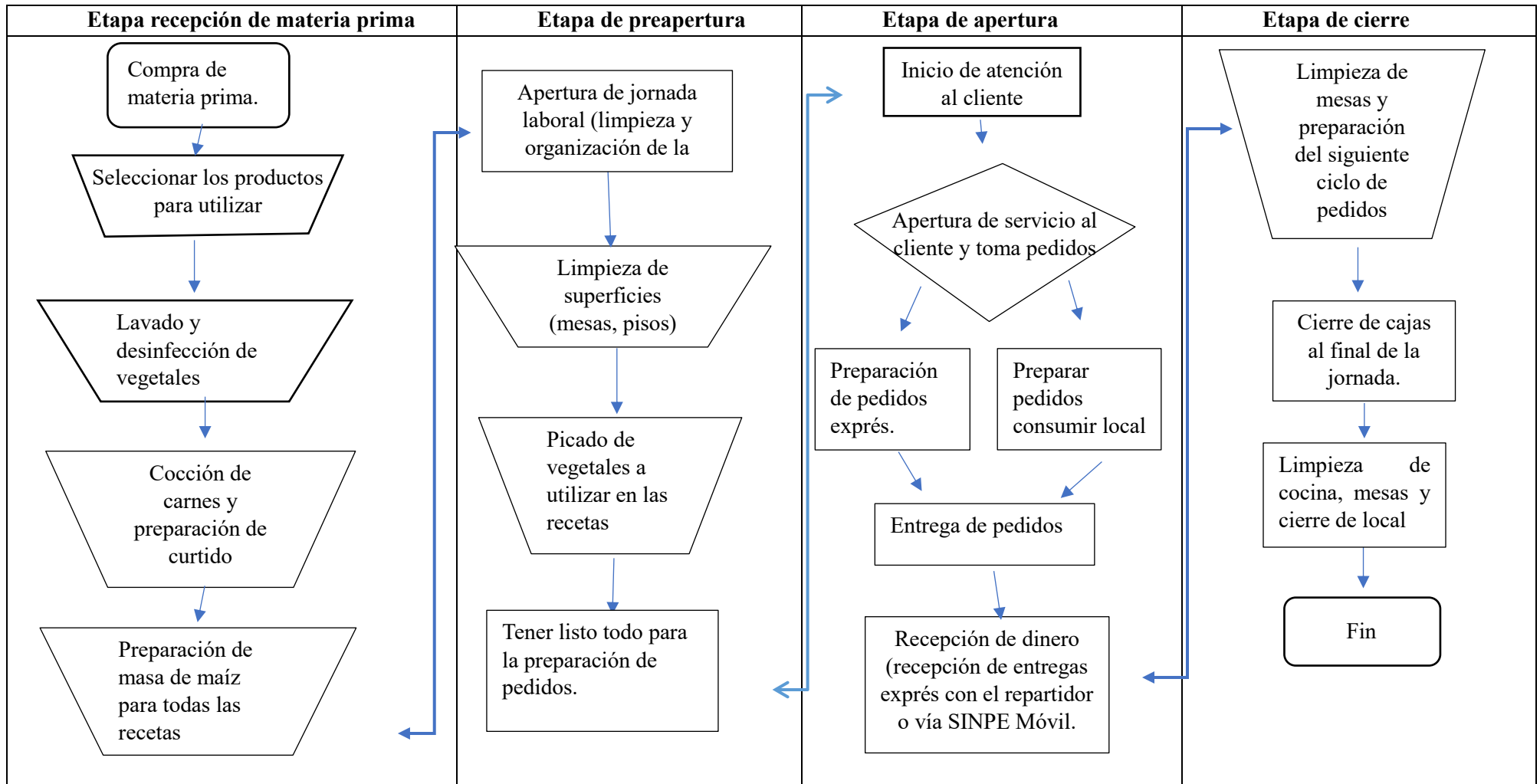
Simbología de flujograma	
	Decisión: La figura determina una decisión en el proceso que cambie los resultados finales
	Proceso. Indica algún tipo de acción en el proceso.
	Inicio y Final: Establece el inicio del proceso u el final de este.
	Operaciones manuales: Esta figura representas las operaciones manuales que se hacen en un proceso.

Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL, 2015).

En la figura 18 se muestra el flujograma del proyecto

Figura 18

Flujograma del proyecto



Nota: en la figura se muestra el flujograma del proyecto el cual fue realizado con el programa Microsoft Word 365. Fuente:

Elaboración propia de las personas investigadoras, 2023.

1. **Compra de materia prima:** el proceso de realizar la compra de materia prima consiste en adquirir los productos necesarios para poder producir los platillos, la compra de estos tiene tiempos diferentes, ya que las verduras y carnes se compran cada 15 días y los productos no perecederos se compran por mes.

2. **Selección de los productos a utilizar:** se eligen las frutas que se usaran para preparar los frescos, se seleccionan los vegetales para preparar el encurtido que se usaran en los alimentos, una vez seleccionadas las frutas y verduras se procede a desinfectar y se seleccionan las carnes que se usaran para preparar los platillos.

3. **Lavado y desinfección de vegetales:** se procede a lavar los vegetales y luego sumergirlos en agua con vinagre para desinfectar.

4. **Cocción de carnes y preparación de curtido:** se pone a hervir la carne que será utilizado en los platillos, una vez hervida se procede agregar los olores y condimentos, para que esté lista para ser utilizada. Para preparar el curtido de pican todos los ingredientes y se dejan marinando para ser utilizado después.

5. **Preparación de la masa, para todas las recetas:** para preparar la masa se vierte la masa en un recipiente grande, se le agrega agua, sal y se revuelve al darle el pinto requerido, se debe conservar en refrigeración para ser utilizada luego.

6. **Apertura de jornada laboral (limpieza y organización de la cocina):** antes de abrir las puertas al público al local se apersonan los colaboradores, para realizar la limpieza de la cocina y los implementos necesarios para cocinar.

7. **Limpieza de superficies (mesas, pisos):** se procede hacer una limpieza profunda de las áreas comunes donde los clientes utilizaran el servicio esto específicamente externo en el salón.

8. Picado de vegetales a utilizar en las recetas: se procede a picar la cebolla, chile dulce, ajo y todos los olores que serán utilizados en el día, una vez picados se proceden a tener en la refrigeración listos para ser utilizados cuando sean necesarios.

9. Tener listo todo para la preparación de pedidos: en esta etapa todos los productos deben estar listos previos a la solicitud de órdenes, una vez abierto el servicio al cliente.

10. Inicio de atención al cliente: en esta etapa es donde el negocio inicia su apertura de órdenes.

11. Apertura de servicio al cliente y toma pedidos: una vez limpio el local, preparado todo lo requerido para preparar los platillos se procede a iniciar con las labores y la toma de los platillos solicitados.

12. Preparación de los pedidos una vez anotadas las órdenes, se procede llevar a la cocina para iniciar con la preparación de cada orden. Aquí existen las dos opciones donde el cliente decide cómo será alistado su pedido ya sea para consumir dentro de las instalaciones del negocio o en su domicilio.

13. Entrega de pedidos: una vez preparados los platillos la cocinera saca el platillo y la mesera procede a llevárselo a quienes lo solicitaron. En los pedidos exprés se le entrega al repartidor el pedido y los detalles de este.

14. Recepción de dinero: cuando las personas terminan su comida la mesera les lleva la cuenta y procede a cobrarles. Cuando el repartidor entrega el pedido se procede a realizar el cobro y los clientes pueden realizar el pago en efectivo o SINPE Móvil.

15. Limpieza de mesas y preparación del siguiente ciclo de pedidos: cuando los clientes se retiran, la mesera procede a limpiar la mesa y brindársela a otro cliente, una vez realizada la acción se procede a dar anotar las ordenes de platillos.

16. Cierre de cajas al final de la jornada: el cierre de cajas se da al final de la jornada, se contabiliza el dinero en la caja. El último paso de la jornada en la pupusería se da cuando se limpia la cocina, toda la indumentaria y se procede a cerrar el local.

17. Limpieza de cocina, mesas y cierre de local: el último paso de la jornada en la pupusería se da cuando se limpia la cocina, toda la indumentaria y se procede a cerrar el local.

4.2.4 Ingeniería del proyecto o función de producción

El estudio de ingeniería, según Sapag (2014), “determina la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado” (p. 109).

Por lo tanto, para una producción eficiente y adecuada se debe adquirir el equipo necesario que se adapte a las necesidades del emprendimiento, estas necesidades se generan de los procesos de producción, costos y mano de obra. Para identificar si existiese una producción adecuada se demostrará por medio de su capacidad con respecto al tiempo de uso. Como lo menciona Sapag (2014):

Del proceso productivo óptimo se derivarán las necesidades de equipos y maquinaria; de la determinación de su disposición en planta (layout) y del estudio de los requerimientos del personal que los operen, así como de su movilidad, podrán definirse las necesidades de espacio y de obras físicas. (p. 109)

4.2.4.1 Capacidad equipos y maquinaria.

En la tabla 19, se enlista el equipo que será requerido en la Pupusería Ramos de acuerdo con las necesidades de producción.

Tabla 19*Maquinaria requerida para microempresa*

Máquinas	Cantidad
Congelador horizontal	1
Refrigerador	1
Licuadaora	1
Procesador de alimentos	1
Microondas	1
Cafetera	1
Plancha de acero inoxidable	1
Cocina de 4 hornillas	1
Total, maquinaria:	8

Nota. Los datos se presentan de la información aportada por las emprendedoras. Fuente: Elaboración propia de las personas investigadoras, 2023.

En la tabla 19, se contabilizan 7 máquinas para el uso productivo de la microempresa, por ello, las tres personas harían uso de ellas en horas laborales u horas específicas en las que se determine abrir y cerrar la pupusería, con ocho horas de trabajo de 11 am a 7 pm, sin incluir horas extras, serían 56 horas maquinaria – tiempo, diariamente si se utilizan todas en un periodo de ocho horas.

4.2.5 Inversiones en obra física

Actualmente, la pupusería no cuenta con un local adecuado para la producción y comercialización de los productos, por lo tanto, se propone el alquilar un espacio y adecuarlo a las necesidades de producción y comercialización, la remodelación se plantea llevar a cabo en una casa de habitación la cual el alquiler es más accesible que un local comercial y el lugar donde se

ubica nos permite convertirlo en un local para producir y comercializar los productos. Para conocer los materiales requeridos para la obra se entrevistó al maestro de obra, el señor Graciani Molina Guevara, quien indica que en la remodelación es requerido realizar una fosa séptica para el tratamiento de aguas residuales y aceite. Una vez visitado el lugar y tomadas las medidas el señor Molina brindó una lista de materiales y sus cantidades para llevar a cabo la remodelación. Con la lista se procede a realizar la cotización de los materiales en la empresa Colono Construcción (ver anexo 3).

La cotización realizada en la empresa Colono da los montos exactos sobre los materiales que son necesarios para la adecuación del local para el negocio. Según la información brindada por el maestro de obra, la adecuación no requiere una gran cantidad de material, pues se está buscando una inversión que se encuentre al alcance de las empresarias, en la cotización vienen los materiales requeridos, se incluye su transporte.

En la tabla 20, se muestra los montos de inversión necesaria, para llevar a cabo la remodelación de la casa convirtiéndola en un local comercial adecuado para recibir clientes.

Tabla 20

Inversión en material de construcción y mano de obra

Inversión	Costo
Materiales	\$1,357.40
Mano de obra	\$1,822.12
Total, de inversión	\$3,179.53

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023,

Banco Central de Costa Rica. Fuente: Elaboración propia de los investigadores, 2023.

En la tabla 21, se muestra el listado detallado de los materiales que serán utilizados en la remodelación, en esta, se enlistan los materiales y las cantidades requeridas.

Tabla 21

Listado de materiales

Materiales	Cantidad
Blocks	60 unidades
Varilla corrugada	10 unidades
Varilla grafilada	5 unidades
Tubo galva	2 unidades
Tanque de agua	1 unidad
Tubo 4" para agua	1 unidad
Piedra fosa séptica	6m ³
Puerta	1 unidad
Marco para puerta	1 unidad
Tubo 2" para agua	2 unidades
Tubo 1/2" para agua	2 unidades
PVC llave bola 1/2"	1 unidad
PVC codo sanitario 2"	8 unidades
PVC t sanitario 4"	1 unidad
PVC codo sanitario 4"	3 unidades
PVC te lisa 1/2"	3 unidades
PVC codo liso 1/2"	7 unidades
Llave control recta 1/2 x 1/2	3 unidades
PVC codo sanitario 2"	3 unidades
PVC adap macho 1/2"	5 unidades
Fosa séptica 1100lt	1 unidad
Repe Max fino blanco 40kg	1 unidad
Cemento gris 50kg	6 unidades
Lamina gypsum Durock 1.22x2.44mts	4 unidades

Gypsum poste 3" #25	6 unidades
Gypsum canal 3" #25	2 unidades
Repe Max muro seco blanco #125	1 unidades
Tornillo gypsum 1/4"	250 unidades
Gypsum esquinero 1.1/4"	2 unidades
Cinta adhesiva gypsum 4"	1 rollo
Alambre negro recocido #16	1 kg
Clavo acero sansón 2"	50 unidades
Clavo acero 1"	100 unidades
Pino 1x3	4 unidades
Madera formaleta 1x12	8 varas
Madera semidura 1x2	15 varas
Madera semidura 1x4	12 varas
Clavo corriente con cabeza 2.1/2"	2 kg
Madera semidura 2x2	8 varas
Tornillo 4.2x1/2"	50 unidades

Nota: En la tabla se enlista los materiales que serán requeridos para la remodelación. *Fuente:* información obtenida de la entrevista al maestro de obras Molina, 2023.

4.2.6 Inversión en activos

La microempresa requiere incrementar su producción, pues se debe abarcar una mayor oferta de productos y una demanda mayor. Actualmente, las emprendedoras producen los alimentos en un espacio pequeño utilizando pocos utensilios de cocina, esto porque solo se dedican a vender pupusas, pero es necesario adquirir un equipo más grande y utensilios necesarios para los nuevos productos ofertados.

Se procedió a realizar las cotizaciones necesarias que se realizaron en diferentes empresas.

En la tabla 22, se muestran las especificaciones de la inversión requerida en activos.

Tabla 22*Inversión en activos*

Activo	Cantidad	Empresa cotizada	Monto Unitario	Monto total
Congelador horizontal	1	Equipos Macadi	\$666,37	\$666,37
Mesa de cocina	1	Equipos Macadi	\$282,69	\$282,69
Licuada	1	Almacén Gollo	\$48,61	\$48,61
Procesador de alimentos	1	Almacén Gollo	\$60,77	\$60,77
Recipientes herméticos	10	Pequeño Mundo	\$4,86	\$48,61
Bancas de madera	8	Muebles R.M.	\$54,69	\$437,53
Espátulas silicón	3	Tips Costa rica	\$4,25	\$12,76
Juego de 3 ollas y dos cacerolas	1	Pequeño Mundo	\$91,15	\$91,15
Balanza de cocina	1	Pequeño Mundo	\$12,15	\$12,15
Microondas	1	Almacén Gollo	\$121,54	\$121,54
Cafetera	1	Almacén Gollo	\$43,75	\$43,75
Mesas de madera	4	Muebles R.M.	\$79,00	\$315,99
Mueble de almacenamiento	1	Muebles R.M.	\$364,61	\$364,61
Juego de vajilla, platos y tazas	2	Pequeño Mundo	\$72,92	\$145,84
Juego de cubiertos de acero inoxidable	3	Pequeño Mundo	\$60,77	\$182,30
Plancha	1	Equipos Macadi	\$491,98	\$491,98
Refrigerador	1	Almacén Gollo	\$546,64	\$546,64
Cilindro	2	Gas express Upala	\$63,77	\$127,54
Caja registradora	1	Pequeño Mundo	\$245,99	\$245,99
Espátula metal	2	Pequeño Mundo	\$2,02	\$4,03
Cocina de 4 hornillas	1	Almacén Gollo	\$486,14	\$486,14
Total, de activos				\$4,737.01

Fuente: Elaboración propia de los investigadores con base a las cotizaciones a realizadas a las empresas: Muebles M&R Upala, Almacenes Gollo, Pequeño Mundo, Tips CR, Gas Express Upala, 2023.

En el anexo 4, se muestra a detalle las cotizaciones realizadas.

4.2.6.1 Depreciación de activos.

Dentro de los métodos para realizar el cálculo de depreciación permitidos y expuestos en Reglamento a Ley del Impuesto sobre la Renta, en el Artículo 2 se menciona: “se encuentra la depreciación por línea recta y la suma de los dígitos de los años”. Para el presente proyecto será aplicado el método de depreciación por línea recta, debido a la practicidad del método y a que se poseen los datos requeridos para su aplicación.

Para calcular el método de línea recta se suma el valor inicial del activo con el valor residual, el resultado se divide entre los años de vida útil de cada activo. Los años de vida útil muchos fueron proporcionados por las empresas que comercializan los activos y otros se obtuvo del listado realizado por la procuraduría general de la república, el listado se puede consultar en el siguiente enlace:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_articulo.aspx?param1=NRA&nValor1=1&nValor2=7241&nValor3=95599&nValor5=211987&strTipM=FA.

En la tabla 23, se muestra el cálculo de la depreciación de activos y sus componentes.

Tabla 23*Depreciación de activos y obra física*

Activo	Cantida d	Monto Unitario	Monto total	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en Libros
Congelador horizontal	1	\$666,37	\$666,37	10	\$5,55	\$66,64	\$333,18	\$333,18
Mesa de cocina	1	\$282.69,9	\$282.69,90	10	\$2,36	\$28,27	\$141,35	\$141,35
Licuada	1	\$48,61	\$48,61	5	\$0,81	\$9,72	\$24,31	\$24,31
Procesador de alimentos	1	\$60,77	\$60,77	10	\$0,51	\$6,08	\$30,38	\$30,38
Recipientes herméticos	10	\$4,86	\$48.61	10	\$0,41	\$4,86	\$24,31	\$24,31
Bancas de madera	8	\$54,69	\$437,53	10	\$3,65	\$43,75	\$218,76	\$218,76
Espátulas silicón	3	\$4,25	\$12,76	5	\$0,21	\$2,55	\$12,76	\$0,00
Juego de 3 ollas y dos cacerolas	1	\$91,15	\$91,15	10	\$0,76	\$9,12	\$45,58	\$45,58
Balanza de cocina	1	\$12,15	\$12,15	5	\$0,20	\$2,43	\$6,08	\$6,08
Microondas	1	\$121,54	\$121,54	5	\$2,03	\$24,31	\$60,77	\$60,77
Cafetera	1	\$43,75	\$43,75	5	\$0,73	\$8,75	\$21,88	\$21,88
Mesas de madera	4	\$79,00	\$315.99	10	\$2,63	\$31,60	\$158,00	\$158,00
Mueble de almacenamiento	1	\$364,61	\$364,61	10	\$3,04	\$36,46	\$182,30	\$182,30

Juego de vajilla, platos y tazas	2	\$72,92	\$145,84	10	\$1,22	\$14,58	\$72,92	\$72,92
Juego de cubiertos de acero inoxidable	3	\$60,77	\$182,30	10	\$1,52	\$18,23	\$91,15	\$91,15
Plancha	1	\$491,98	\$491,98	10	\$4,10	\$49,20	\$245,99	\$245,99
Refrigerador	1	\$546,64	\$546,64	10	\$4,56	\$54,66	\$273,32	\$273,32
Cilindro	2	\$63,77	\$127,54	7	\$1,52	\$18,22	\$63,77	\$63,77
Caja registradora	1	\$245,99	\$245,99	10	\$2,05	\$24,60	\$122,99	\$122,99
Espátula metal	2	\$2,02	\$4,03	5	\$0,07	\$0,81	\$4,03	\$0,00
Cocina de 4 hornillas	1	\$486,14	\$486,14	10	\$4,05	\$48,61	\$243,07	\$243,07
Total, de activos			\$4.737,01		\$41,95	\$503,45	\$2.376,90	\$2.360,11

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:*

Elaboración propia de los investigadores, 2023.

4.2.7 Costos hundidos

Las microempresarias no poseen activos que pueden ser considerados costos hundidos, pues todos los instrumentos, implementos y máquinas necesarias para la producción y comercialización de los productos deben ser adquiridos nuevos, debido a que en la actualidad los implementos que utilizan para la producción pertenecen al hogar de las microempresarias, sumado a esto el terreno y la casa son alquilados

4.2.8 Balance de materia prima

A continuación, se muestra los datos de la materia prima requerida para la elaboración de cada uno de los productos que se van a comercializar en la pupusería, la información se presenta desglosada en cantidades y unidades de medida, con los respectivos costos. Los datos se obtuvieron mediante la entrevista a las empresarias en la que brindaron a detalle los ingredientes requeridos en cada receta; una vez en listados los ingredientes, se procedió a cotizar el costo de cada insumo, vía web y presencialidad a los comercios respectivos.

Tabla 24

Balance de materia prima para la producción de Enchiladas en dólares

Producción de 61 unidades Enchiladas	Unidad medida	Cantidad de unidad medida por receta	Costo unitario	Costo total
Pechuga de pollo	Kilogramo	5	\$7,65	\$38,26
Frijoles molidos	Kilogramo	2	\$2,02	\$4,05
Ajo	kilogramo	2,44	\$0,73	\$1,78
Cebolla	Kilogramo	1	\$2,90	\$2,90
Huevos	Cartón	2	\$8,38	\$16,76
Tomates	Kilogramo	3,62	\$1,09	\$3,96
Repollo	Kilogramo	1	\$1,73	\$1,73
pimienta negra	Bolsita	1	\$1,82	\$1,82
salsa inglesa	Mililitro	1	\$0,92	\$0,92
clavos de olor	Gramos	30	\$1,82	\$1,82
chile dulce	Unidad	6	\$0,80	\$4,81
Harina de maíz	Kilogramo	6	\$2,75	\$16,51
Achiote	Gramos	95	\$1,02	\$1,02
Sal	Gramos	500	\$0,69	\$0,69
Total				\$97,03

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción de 25 enchiladas.

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

Tabla 25

Balance de materia prima para la producción de Nachos en dólares

Producción de 137 nachos.	Unidad medida	Cantidad de unidad medida por receta	Costo unitario	Costo total
Harina para tortilla	Kilogramo	30	\$2,75	\$82,54
Pechuga de pollo o carne mechada	Kilogramo	18	\$7,65	\$137,75
Frijoles molidos	Kilogramo	4,5	\$2,02	\$9,10
Culantro castilla	Unidades	18	\$0,71	\$12,79
Queso cheddar	Litro	12	\$3,94	\$47,34
Tomate	Kilogramo	9	\$1,09	\$9,84
Cebolla	Kilogramo	4,5	\$2,90	\$13,04
Lechuga	Unidad	15	\$0,93	\$13,94
Vinagre	Mililitro	3700	\$2,75	\$2,75
Chile dulce	Unidades	27	\$0,80	\$21,65
Sal	Gramos	2	\$1,38	\$2,77
Pimienta	Gramos	4	\$1,82	\$7,29
Total				\$360,80

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción de 137 nachos.

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

Tabla 26

Balance de materia prima para la producción de Quesadillas en dólares

Producción de 59 unidades de Quesadillas	Unidad medida	Cantidad de unidad medida por receta	Costo unitario	Costo total
Harina para tortilla de maíz	Kilogramo	8	\$2,75	\$22,01
Cebolla picada	Kilogramo	4	\$2,90	\$11,59
Frijoles molidos	Kilogramo	8	\$2,00	\$16,03
Queso rayado	Kilogramo	8	\$7,29	\$58,31
Sal	Gramo	500	\$0,69	\$0,69
Pimienta	Gramo	1	\$1,82	\$1,782
Total				\$106,24

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción de 59 quesadillas.

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

Tabla 27*Balance de materia prima para la producción de pastelitos de carnes en dólares*

Producción de pastelitos de carne 58 unidades	Unidad medida	Cantidad	Cantidad de unidad medida por receta	Costo Total
Harina de maíz	Kilogramo	4,5	\$2,75	\$12,38
Achiote	Gramos	95	\$1,06	\$1,06
Carne molida	Kilogramo	5	\$11,66	\$58,31
Sal	Gramos	580	\$0,69	\$0,69
Pimienta	Gramos	1	\$1,82	\$1,82
Cebolla picada	Kilogramos	1	\$2,90	\$5,79
Chile dulce	Unidades	3	\$0,80	\$4,81
Consomé de res	Paquete	6	\$0,35	\$2,08
Ajo	Unidades	1	\$0,73	\$0,73
Aceite	Litros	1500	\$7,29	\$7,29
Total			\$30,05	\$94,96

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción de 58 pastelitos de carne. *Fuente:* Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

Tabla 28

Balance de materia prima para la producción de Burritos en dólares.

Producción de 91 burritos	Unidad medida	Cantidad	Cantidad de unidad medida por receta	Costo Total
Carne molida	Kilogramo	12	\$11,66	\$139,94
Cebolla picada	Kilogramo	2	\$2,90	\$5,79
Chile dulce	Unidades	12	\$0,80	\$9,62
Aceite	Mililitros	3000	\$7,29	\$7,29
Sal	Gramos	1500	\$0,69	\$0,69
Pimienta	Bolsita	2	\$1,82	\$3,64
Harina de maíz	Kilogramos	7,5	\$2,75	\$20,64
Frijoles molidos	Kilogramos	4	\$2,00	\$8,02
Total			\$29,92	\$195,63

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023,

Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción 91 burritos.

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

Tabla 29

Balance de materia prima para la producción de pupusas en dólares.

Producción de 89 unidades de Pupusas	Unidad medida	Cantidad de unidad medida por receta	Costo unitario	Costo total
Tomate	Kilogramo	6	\$1,09	\$6,56
Harina de maíz	Kilogramo	7	\$2,75	\$19,26
Queso mozzarella	Kilogramo	4	\$14,58	\$58,31
Frijoles	Kilogramo	4	\$3,91	\$15,66
Chicharrones de concha	Gramo	9	\$5,09	\$45,85
Posta de cerdo	Gramo	4	\$8,56	\$34,23
Zanahoria	Kilogramo	4	\$1,31	\$5,25
Repollo picado	Unidad	6	\$1,44	\$8,64
Cebolla blanca	Kilogramo	2	\$2,90	\$5,79
Vinagre blanco	Militros	2	\$2,75	\$5,50
Pimienta	Gramos	2	\$1,82	\$3,64
Sal	Gramos	2	\$0,69	\$1,38
Orégano	bolsita de 25 gr	3	\$1,82	\$5,47
Total				\$215,54

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción 89 pupusas. *Fuente:* Elaboración propia del grupo de investigación en base en las entrevistas a las emprendedoras, 2023.

4.2.9 Inversión en insumos

La Pupusería Ramos utilizará insumos adicionales a la materia prima para preparar y empaclar los productos que se comercializaran de manera exprés, que se presentan desglosados en las cantidades, costo de unidad y el total de costos. Estos datos se cotizaron en los comercios de la zona donde la pupusería los adquiere con cotidianidad.

Tabla 30

Insumos de producción de empaque de producto

Insumos de producción	Unidad medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Costo mensual	Costo semestral	Costo anual
Papel aluminio	22 ½ metros	5	\$1,82	\$9,11	\$9,11	\$54,66	\$109,33
Papel encerado	22 metros	2	\$2,88	\$5,76	\$5,76	\$34,56	\$69,13
Guantes desechables 100 unidades	Unidades de paquete	3	\$5,28	\$15,85	\$15,85	\$95,11	\$190,23
Paquete bolsas de papel	12 libras	1	\$3,23	\$3,23	\$3,23	\$19,41	\$38,81
Bolsas plásticas pequeñas	1 kilo	1	\$2,66	\$2,66	\$2,66	\$15,97	\$31,94
Total			\$15,88	\$36,62	\$36,62	\$219,72	\$439,44

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. Las cantidades presentadas son para la producción de 60 porciones.

Fuente: Elaboración propia del grupo de investigación en base en cotización de comercios 2023.

4.2.9.1 Otros insumos.

Seguidamente, se detallan los insumos de limpieza que la Pupusería Ramos utilizará durante la producción y el funcionamiento en las actividades cotidianas del negocio.

Tabla 31

Insumos de limpieza

Insumos de limpieza	Unidad medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total	Costo mensual	Costo semestral	Costo anual
Cloro	Galón	1	\$2,95	\$2,95	\$2,95	\$17,72	\$35,44
Detergente en polvo	Kilogramo	1	\$1,82	\$1,82	\$1,82	\$10,93	\$21,87
Jabón lava platos 1000 g	Unidad	2	\$2,09	\$4,18	\$4,18	\$25,08	\$50,17
Toalla papel de cocina	Unidades de paquete	3	\$2,70	\$8,09	\$8,09	\$48,57	\$97,13
Servilletas	Unidad de paquete	3	\$0,84	\$2,52	\$2,52	\$15,09	\$30,19
Esponja lavaplatos	Unidades de Paquete	2	\$1,37	\$2,73	\$2,73	\$16,40	\$32,80
Papel higiénico	Unidades de paquete	3	\$2,15	\$6,45	\$6,45	\$38,72	\$77,44
Jabón líquido	Galón	1	\$7,12	\$7,12	\$7,12	\$42,73	\$85,46
Palo de piso	Unidad	3	\$4,30	\$12,91	-	-	\$12,91
Escoba	Unidad	3	\$3,64	\$10,93	-	\$10,93	\$21,87
Mecha para palo de piso	Unidad	3	\$4,38	\$13,13	-	\$13,13	\$26,25
Bolsas para de basura	Unidades de paquete	3	\$2,63	\$7,88	\$7,88	\$47,25	\$94,51
Paños de cocina	Unidad	5	\$0,91	\$4,56	-	\$4,56	\$9,11
Dispensador de jabón líquido	Unidad	1	\$3,04	\$3,04	-	-	\$3,04
Pala para basura	Unidad	2	\$2,55	\$5,10	-	-	\$5,10
Red para cabello de 100 unidades(reutilizables)	Caja	1	\$21,87	\$21,87	-	-	\$21,87

Total	\$64,36	\$115,28	\$80,37	\$510,84	\$1.064,59
--------------	----------------	-----------------	----------------	-----------------	-------------------

Nota. Las cantidades presentadas son para el uso mensual aproximado de los insumos de limpieza.

Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia del grupo de investigación en base en cotización de comercios 2023.

4.2.10 Costo de planilla

Para la apertura de la PYME se requiere un administrador que se encargue de todos los aspectos financieros abarcando presupuestos, flujo de caja, rentabilidad etc. Este cargo lo desempeñaría una persona que posea los conocimientos necesarios para una adecuada administración, además, se contrataría un cocinero y salonerero a través de servicios profesionales. Por lo cual, en costos de planilla solo se incluyen el salario y cargas sociales del administrador.

Tabla 32

Costo de planilla

Puesto	Cantidad	Salario Base	Cargas Sociales (10.5%)	Previsión de vacaciones (4,16%)	Previsión de aguinaldo (8,33%)	Previsión de cesantía (5,33%)	Póliza de trabajo	Total de planilla mensual	Total planilla anual
Administrador	1	\$804,87	\$84,51	\$33,48	\$67,05	\$42,92	\$35,67	\$1.068,51	\$12.822,08
Total		\$804,87	\$84,51	\$33,48	\$67,05	\$42,92	\$35,67	\$1.068,51	\$12.822,08

Nota: En la tabla se muestra la información sobre el costo de planilla mensual y anual. Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia del grupo de investigación en base en lista actualizada de salarios brindada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2023.

4.2.11 Gastos legales

Para la apertura de la Pupusería Ramos es necesario cumplir con algunos requerimientos legales para un funcionamiento adecuado y aceptado por la ley. Entre estos está el permiso de

funcionamiento sanitario que es de gran importancia para ejecutarse de forma autorizada, también debe solicitarse una patente otorgada por la Municipalidad de Upala con un pago trimestral de \$61.34, luego el permiso de suelo si llegara a ser necesario y no tiene ningún costo.

En la siguiente tabla se muestran los costos por cada requisito legal.

Tabla 33

Inversión en gastos legales

Permisos para funcionamiento	Tipo de pago	Costo total
Firma digital	Único	\$61,69
Patente	Trimestral	\$61,34
Permiso de funcionamiento sanitario	Único	\$50,00
Publicación La Gaceta	Único	\$1,38
Timbres fiscales	Único	\$0,19
Registro de marca	Único	\$53,23
Timbres de archivo nacional	Único	\$0,03
Total		\$227,86

Nota: En la tabla se muestra la información sobre los gastos legales que se debe incurrir en el proyecto. Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores en base en los datos adquiridos por las instituciones respectivas.

4.2.12 Fuentes de financiamiento

Para dar inicio el proyecto, es necesario solicitar un crédito esto con el objetivo de abarcar un 47% de la inversión total, la cual corresponde a \$5,244.55, por lo tanto, se le recomienda realizar la solicitud en el Banco Nacional de Costa Rica, ya que de acuerdo la inversión correspondiente se

fija una tasa de interés anual del 11.27% con un plazo de pago a 5 años; Sin embargo, también se desembolsará \$5,914.06 de capital propio.

Se recomienda solicitar el financiamiento en el Banco Nacional de Costa Rica, pues se realizó una recolección de información de las diferentes entidades financieras, la cual se analizó y como resultado el banco nacional era la entidad que ofrecía la tasa de interés más baja, sumado a ello la tramitología y los requisitos del préstamo eran menores en comparación a las otras entidades.

En la tabla 34, se presentan los datos de las fuentes de financiamiento que serán utilizados en el proyecto de la pupusería.

Tabla 34

Distribución de las fuentes de financiamiento

Financiamiento	Monto	Representación porcentual
Préstamo Bancario	\$5,244.55	47%
Aporte de microempresario	\$5,914.06	53%
Total	\$11,158.61	100%

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2023.

4.2.13 Amortización anual de la deuda

Una vez que se tiene la información sobre la deuda se procedió a realizar la tabla de amortización de la deuda mensual (ver anexo 5) y se realizó la tabla de amortización anual por cinco años, la cual se presenta en la tabla 35.

Tabla 35*Tabla de amortización anual*

Tabla de amortización dolarizada				
Periodo	Saldo	Intereses	Amortización	Cuota
Año 0	\$5,244.55			
Año 1	\$4,416.88	\$549.17	\$827.67	\$114.74
Año 2	\$3,490.97	\$450.92	\$925,92	\$114.74
Año 3	\$2,455.14	\$341.01	\$1,035.83	\$114.74
Año 4	\$1,296.35	\$218.05	\$1,158.79	\$114.74
Año 5	\$0,00	\$80.49	\$1,296.35	\$114.74

Nota: en la tabla se muestra la tabla de amortización de la deuda elaborada bajo el modelo francés.

Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2023.

4.2.14 Gastos operativos

Los gastos operativos constituyen una salida de efectivo donde la empresa obtiene bienes, servicios, materia prima e insumos, por lo tanto, la Pupusería Ramos deberá realizar algunos gastos necesarios para desempeñar una adecuada producción y un adecuado funcionamiento del emprendimiento en general.

En cuanto a los gastos en electricidad, pagará un monto constante al igual que el servicio del agua con un precio fijo establecido por el AYA, pues proviene de una naciente de la zona, también, se deberá pagar un plan de teléfono mensual para la comercialización de los platillos, salarios, pólizas, gastos electricidad, patente, materia prima, entre otros.

Con respecto a los gastos operativos, se realizan de forma mensual para un adecuado y constante funcionamiento de la PYME. En la siguiente tabla se presentan los costos como salarios, cargas sociales, patente, materia prima, servicios de agua y electricidad e insumos.

Tabla 36

Gastos operativos

Gastos operativos	Mensual	Trimestral	Anual
Salarios	\$1.068,5		\$12.822,08
<i>Servicios profesionales</i>			
Cocinero	\$479,4		\$5.752,81
Salonero	\$427,8		\$5.133,51
Subtotal	\$1.068,5		\$12.822,08
Patente		\$63,77	\$255,10
Permiso sanitario de funcionamiento			\$50,00
Electricidad	\$36,45		\$437,38
Servicio de agua	\$14,57		\$174,87
Alquiler	\$182,21		\$2.186,56
Teléfono (plan prepago)	\$19,13		\$229,56
Depreciación de mobiliario y equipo	\$41,95		\$503,45
Subtotal	\$294,32		\$3.836,91
Total	\$1.362,8		\$16.658,99

Nota: En la tabla se muestra la información sobre los gastos operativos de manera mensual, trimestral y anual. Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2023.

4.2.15 Resumen de costos y gastos de la empresa

Se presenta un resumen del total de costos y gastos del proyecto necesarios para su funcionamiento y continuidad (ver tabla 37). El total del balance de los costos de la materia prima se calculó por medio de un promedio de la materia que se utilizaría de forma mensual y anual, pues la producción mensual no es constante por lo tanto el promedio funciona como un parámetro de lo que se gastaría mensualmente sin generar desperdicios ni compras excesivas. El promedio está calculado en la tabla 13 de anexos.

Tabla 37

Total, de Costos y Gastos del proyecto

Total, de Costos y Gastos del proyecto	
Inversión de obra física	\$3.179,53
Inversión de activos	\$4.737,01
Total balance de costo de materia prima	\$581,41
Costo de planilla	\$1.068,51
Gastos legales	\$227,86
Gastos operativos	\$1.362,82
Total	\$11.157,14

Nota: En la tabla se muestra la información sobre los Costos y Gastos del proyecto. Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2023.

4.3 Estudio organizacional

Mediante el estudio organizacional de viabilidad económica y financiera para la apertura de una pupusería, se recolecta la información para establecer la estructura organizacional del proyecto,

en este apartado también se muestra la selección de puestos a desempeñar según el perfil que la empresa requiere, siendo así los más óptimos para desempeñar cada uno de ellos, también se detallan las tareas y actividades que realizara el personal, sumado a esto se determina la parte operativa y administrativa de la empresa.

Además, se establece el propósito y rumbo que tendrá el local, en donde se verán involucrados los objetivos que estén contemplados, según su plan y modelo de negocio establecido. Así mismo, permite al negocio establecer metas a mediano, corto y largo plazo y proceso en el cual se podrá ir midiendo el crecimiento que esta va obteniendo a medida que se desarrolla.

Debido a lo mencionado anteriormente, es importante realizar el estudio organizacional en el proyecto de la pupusería, pues con su estructura, funciones y actividades bien detalladas, permite medir el alcance que esta va a obtener a lo largo de los años.

4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa

Para establecer el modelo organizacional ideal de la Pupusería Ramos, es importante analizar la estructura actual de esta, para poder determinar cuál sería la estructura óptima para el negocio, ya sea estructura lineal, funcional u otra. Por consiguiente, se presenta el análisis realizado de la situación actual de la empresa.

Actualmente, el negocio se encuentra conformado por tres personas, quienes son las propietarias y emprendedoras, las tres personas se encargan de llevar a cabo toda la parte operativa y de gestión, por lo que cada persona posee un papel y responsabilidades establecidas, lo que agiliza las tareas que se deben cumplir. Es importante recalcar que nadie más labora en el negocio.

La organización no posee misión, visión, objetivos y valores, por lo cual se procedió a plantear.

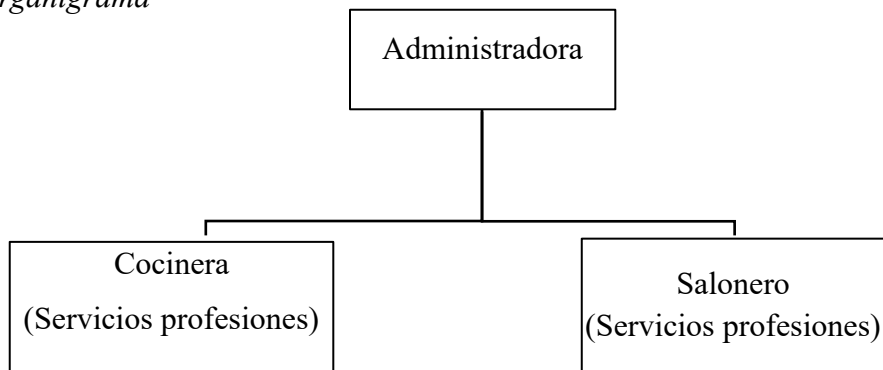
4.3.2 Propuesta organizacional para la Pupusería Ramos

Debido a que la empresa no posee una estructura organizacional, se procede a realizar una propuesta de estructura organizacional, establecida luego de un análisis previo y esto para que el modelo sea el adecuado a la operación del negocio.

4.3.2.1 Organigrama.

Figura 19

Organigrama



Fuente: Elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2022.

En la figura 19, se presenta el modelo organizacional propuesto, donde se muestra que los puestos desempeñados en la pupusería serían solo tres: un administrador, un cocinero y un salonero; el cocinero y el salonero se contratarán por medio de servicios profesionales.

Sumado a la propuesta se crea la misión, visión, los objetivos y los valores que conformaran la propuesta organizacional de la Pupusería Ramos, la cual se detalla a continuación.

4.3.2.2 Misión.

Compartir una parte de la cultura gastronómica salvadoreña y otros alimentos a base de maíz, procurando ser lo más tradicional posible, ofreciendo productos innovadores de calidad.

4.3.2.3 Visión.

Dar a conocer la pupusería en el ámbito nacional por su servicio, autenticidad y calidad de platillos tradicionales salvadoreños y otros a base de maíz.

4.3.2.4 Objetivos.

- Ofrecer un ambiente agradable y cómodo para que el cliente pueda consumir nuestros productos con mayor satisfacción.
- Ser el negocio de platillos tradicionales a base de maíz más reconocido en la zona de Bijagua.
- Facilitar un servicio responsable de entrega a domicilio para comodidad del cliente.
- Brindar productos de alta calidad.

4.3.2.5 Valores.

Responsabilidad: demostrar por medio de un servicio eficiente y eficaz la responsabilidad y compromiso hacia las necesidades del cliente para lograr un mayor nivel de satisfacción.

Innovación: ofrecer un platillo innovador de origen salvadoreño que son las pupusas en la zona de Bijagua, también diversidad de platillos a base de maíz adaptándose a los gustos preferencias del cliente.

Pasión: implementar la pasión que poseemos en la producción y comercialización de nuestros platillos, mostrando a nuestros clientes la dedicación en cada acción y detalle.

Calidad: hacer platillos llamativos y agradables al paladar por medio de ingredientes de alta calidad, así mismo, ofrecer un servicio de excelencia.

Aprendizaje: obtener información nueva día a día para proporcionar mejoras en el servicio y en los productos que ofrecemos a nuestros clientes.

4.3.2.6 Análisis FODA.

Se procedió a realizar un análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).

Tabla 38

Análisis FODA de la Pupusería Ramos de Bijagua

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento con ubicación accesible - Amplio conocimiento por parte de las emprendedoras sobre los productos. - Experiencia sobre la producción y comercialización de pupusas. - Calidad en ingredientes y servicio. - Excelente ambiente laboral - Administración adecuada 	<ul style="list-style-type: none"> - Recibir invitaciones a participar en ferias gastronómicas o de emprendimientos dentro y fuera de la comunidad. - Recibir patrocinio en plataformas digitales de otros emprendimientos con mayor recorrido. - Recibir exoneración en el uso de plataformas de entrega como servicios de Delivery. - Apertura de negocios para turismo con fines recreativos, los cuales aumenten los clientes potenciales. - Recibir asesorías y capacitaciones sobre emprendimientos, para pymes gratuitas de instituciones.
Debilidades	Amenazas

-
- Precio relativamente alto no siendo accesible para cierto mercado.
 - Espacio reducido para recibir un mayor número de clientes.
 - Inflación en canasta básica.
 - Bajo presupuesto para cubrir ciertos gastos y costes.
 - Competencia que implementen los mismos productos.
 - Gustos y preferencias de los clientes dirigido a productos sustitutos.
-

Fuente: Elaboración propia del autor, 2023.

4.3.3 Descripción y análisis de puestos

4.3.3.1 Cargo

Nombre del cargo: administrador

4.3.3.1.1 Objetivo del cargo

Llevar a cabo todas las funciones de gestión y administración del negocio. Velar por el cumplimiento de las actividades, control del personal y resultados, estos basados en el proceso de planificación, organización, dirección, control y ejecución.

4.3.3.1.2 Jornada laboral.

La jornada laboral será de 6 días a la semana, con un total de 8 horas diarias.

4.3.3.1.3 Funciones específicas del cargo

- Planificar las estrategias de mercadeo para el negocio
- Velar por el cumplimiento de los objetivos
- Liderar y motivar al personal de la pupusería
- Ser el representante legal del negocio
- Proporcionar las recetas de los diferentes alimentos

- Mantenerse informado sobre la demanda del producto en el mercado
- Compra de los productos de higiene y limpieza
- Velar por los permisos necesarios para la puesta en marcha del negocio
- Diseñar el menú de la pupusería y el horario
- Contar el efectivo entrante y hacer el cierre diario.
- Analizar las entradas y salidas del efectivo, las salidas que serían los gastos de materia

prima, gastos fijos, etc.

- Presupuestar las compras de materia prima, analizando cuando y donde realizar la compra.

- Contactar con algunos distribuidores directos, para adquirir los productos esenciales para la realización de las pupusas, como el queso, ya que el distribuidor lo llega a dejar hasta el domicilio.

- Llevar el control y análisis de las utilidades del negocio.

4.3.3.1.4 Requisitos

- Curso de manipulación de alimentos
- Técnico o Bachillerato en Administración o carrera afín con conocimientos en Finanzas y Contabilidad.

- Experiencia mínima de 1 año en puestos similares.

- Liderazgo y responsabilidad.

- Conocimientos en redes sociales.

4.3.3.2 Cargo

Nombre del puesto: cocinera

4.3.3.2.1 Objetivo del cargo.

Preparar los alimentos bajo un servicio de mucha calidad, manteniendo la inocuidad y protocolos de higiene personal, cuando se manipulen alimentos.

4.3.3.2.2 Jornada laboral.

La jornada laboral dependerá de la demanda, se deben cumplir 40 horas a la semana las cuales se dividen en 6 días, por lo cual, la jornada es flexible y se comunica con previo aviso.

4.3.3.2.3 Funciones específicas del cargo.

- Supervisar por la correcta preparación de los platillos.
- Velar por el aseo e higiene del área de preparación de los alimentos.
- Llevar un control o inventario de los artículos y herramientas que se van a utilizar en la cocina.

- Brindar siempre un excelente servicio, actitud y deseos de mejorar día a día.
- Ayudar en el almacenaje de las materias primas.

4.3.3.2.4 Requisitos.

- Curso de manipulación de alimentos.
- Experiencia mínima de 2 años.
- Bachillerato en educación media.
- Técnico en cocina, alimentos y bebidas.
- Manejo de la presión laboral.
- Responsabilidad y trabajo en equipo.
- Limpieza y orden.

4.3.3.3 Identificación del cargo.

Nombre del puesto: saloner

4.3.3.3.1 Objetivo del cargo.

Repartir los platillos a los clientes en el establecimiento, cuidando los protocolos de higiene y brindando el mejor servicio posible con las mayor eficiencia y eficacia posible.

4.3.3.3.2 Jornada laboral.

La jornada laboral dependerá de la demanda, se deben cumplir 40 horas a la semana las cuales se dividen en 6 días, por lo cual, la jornada es flexible y se comunica con previo aviso.

4.3.3.3.3 Funciones específicas del cargo.

- Ofrecer la mejor calidad y servicio a cada cliente que llegue a la pupusería, permitiéndoles que se sientan parte de esta.

- Tomar notas de los pedidos y servirlos según lo que el cliente desee.

- Estar informado de las normas y políticas internas del negocio, en caso de que presente alguna situación en específico.

- Procesar los pagos y facturación de los pedidos.

- Estar anuente a escuchar a los clientes y tomar apuntes en caso de quejas y sugerencias de estos.

4.3.3.3.4 Requisitos.

- Curso de manipulación de alimentos.

- Experiencia de 1 año mínimo en puestos similares.

- Excelente atención al cliente.

- Responsabilidad y lealtad.

- Excelente presentación personal.

- Manejo de la presión laboral

- Bachillerato en educación media.

- Disponibilidad de rotación de horario.

4.4 Estudio Legal y Ambiental

4.4.1 Estudio legal.

Para dar inicio al proyecto se deben de cumplir con una serie de normativas, que avalen su veracidad legal y ambiental; con esto aseguran su funcionamiento correcto.

En este objetivo se desarrollarán las principales legislaciones con las que debe cumplir la Pupusería Ramos, previo a su apertura, apegándose a la normativa costarricense. Por lo anterior, se detallan cada una de las etapas: remodelación, producción y comercialización.

4.4.1.1 Etapa de remodelación.

Para la puesta en marcha de la Pupusería Ramos, es necesario realizar una serie de remodelaciones, con el objetivo de acondicionar alguno de los espacios físicos del local para facilitar la producción y la comercialización de los productos que se venderán en la pupusería. De acuerdo con estas modificaciones es necesario cumplir con las normativas legales principales costarricenses.

4.4.1.1.1 Ley de construcción.

La ley de construcción número N°833, esta ley hace énfasis en que las municipalidades de todo el país son las responsables de otorgar los permisos convenientes de las edificaciones en procesos de construcción y siempre que estas cumplan con los requisitos necesarios en esta etapa.

Sin perjuicio de la excepción para edificaciones públicos, establecida en la Ley de Construcciones, Ley N°833 y sus reformas o la normativa que la sustituya, el permiso o licencia de construcción de cualquier tipo de obra, debe ser tramitado por un profesional responsable, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el presente Reglamento, y las regulaciones municipales vigentes. La municipalidad establece la vigencia de dicho permiso o licencia. (INVU, 2018, p. 32).

La Municipalidad de Upala tiene a la disposición los requisitos de permisos de construcción en su página oficial para consultarlos deliberadamente. De estos, se mencionarán algunos, ya que están sujetos a diferentes categorías de proyectos de construcción:

- Certificación del plano de catastro.
- Certificación de propiedad emitida por el registro o notario públicos.
- Constancia póliza de riesgos por INS.
- Comprobante de pago de impuestos.
- Estar al día con las obligaciones municipales.
- Carta de disponibilidad de agua potable.
- Estar al día con las obligaciones con las CCSS, entre otros,

Los requisitos completos se pueden consultar en el anexo 6.

4.4.1.1.2 Separación local comercial de residencial.

La Pupusería Ramos se establecerá en una casa de habitación, debido a ello se deben tomar en cuenta las especificaciones por ley, a la hora de remodelar la propiedad. Debido a que son etapas distintas a la de los otros proyectos. El INVU, en su reglamento de construcciones, en su artículo 176, establece que:

Separación entre locales para comercio, oficinas, y de uso residencial en una misma edificación. En las edificaciones de uso mixto las partes destinadas al uso de comercio y oficinas deben estar separadas de las destinadas a uso residencial, por tabiques y cielos rasos contruidos con materiales cuyo coeficiente retardatorio al fuego sea el que establece el Cuerpo de Bomberos. (INVU, 2018, p.99)

A pesar de que el local se establece en una casa residencial, esta será destinada a ser local comercial por lo cual se deben aplicar los cambios requeridos para cumplir con la norma y obtener permiso de uso comercial.

4.4.1.2 Etapa de producción para una pupusería.

4.4.1.2.1 Registro de empresa

Para dar inicio a la producción es requerido realizar la inscripción de la constitución de la empresa en el registro nacional, para realizar la inscripción primero se debe decidir bajo que la estructura corporativa se desea realizar la empresa. Según tecno soluciones (2023), se deben de cumplir con los siguientes requisitos para registrar la empresa en el Registro Nacional:

Los requisitos para registrar una empresa en el Registro Nacional de Costa Rica incluyen:

- **Documento de identificación:** es necesario presentar una copia del documento de identificación de todos los socios o representantes legales de la empresa.
- **Nombre de la empresa:** es necesario elegir un nombre para la empresa que no esté registrado por otra empresa en Costa Rica y que cumpla con los requisitos establecidos en la ley.
- **Objeto social:** es necesario establecer el objeto social de la empresa, es decir, las actividades que la empresa realizará.
- **Capital social:** es necesario establecer el capital social de la empresa, es decir, la cantidad de dinero que los socios aportarán para iniciar las actividades de la empresa.
- **Dirección de la empresa:** es necesario proporcionar la dirección física de la empresa, que puede ser una dirección comercial o la dirección del domicilio de alguno de los socios.
- **Certificación de inexistencia de impedimentos:** es necesario presentar una certificación de inexistencia de impedimentos, que indica que los socios o representantes legales de la empresa no tienen impedimentos para ejercer el comercio.

- **Pago de los derechos de registro:** es necesario pagar los derechos de registro correspondientes al registro de la empresa.

Es importante destacar que estos requisitos pueden variar según el tipo de sociedad que se desea registrar (por ejemplo, una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada, una empresa individual de responsabilidad limitada, entre otras). Por lo tanto, se recomienda buscar asesoría legal para asegurarse de cumplir con todos los requisitos necesarios para el registro de la empresa.

Para ejecutar la inscripción se puede acceder al formulario de registro en dos opciones una solicitándolo al Registro Nacional o accediendo al enlace: rnpdigital.com/forms_tramites/index.htm

Se deben pagar los timbres, los cuales se pueden adquirir en el Banco de Costa Rica, el pago es equivalente a \$50 en timbres del Registro Nacional, además, se deben cancelar ₡20 en timbres de Archivo Nacional, lo equivalente a menos de un dólar.

4.4.1.2 Permiso sanitario de funcionamiento.

Para mantener en funcionamiento un local comercial es necesario cumplir con la reglamentación estipulada para este fin, en el sistema Costarricense de información jurídica se establecen los requisitos y trámites, que deben cumplir los establecimientos dedicados a desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios, esto para obtener el permiso sanitario de funcionamiento que es brindado por el Ministerio de Salud (SCIJ, 2016), todos estos requisitos y trámites están contemplados en el reglamento N° 39472-S.

El reglamento establece que para obtener un permiso sanitario de funcionamiento (PSF), es necesario cumplir con los requisitos de la solicitud del trámite de PSF por primera vez, los cuales son enlistados a continuación:

1. Formulario de solicitud de PSF.
2. Declaración Jurada.
3. Copia del comprobante de pago de servicios, otorgado por el banco recaudador.
4. Calificación del IMAS como beneficiario (en el caso de solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento).
5. Copia de la cédula de identidad o DIMEX del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente con no más de un mes de emitida (SCIJ, 2016).

El formulario de solicitud de PSF se debe completar con la información personal del solicitante y la información de la empresa (ver anexo 7), además, se debe aportar la declaración jurada (ver anexo 8).

La tabla de clasificación de actividades comerciales, industriales y de servicios, establece que la pupusería está en el grupo B por lo cual el monto de pago corresponde a \$50 por parte de las microempresarias.

Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2016) se establece la vigencia del PSF, para los “Establecimientos de servicios de alimentación al público e industrias de alimentos: un año con la posibilidad de renovar automáticamente hasta por cinco años” (párr.65).

4.4.1.2.3 Patente comercial.

Las microempresarias como requisito de funcionamiento, deberán contar con una patente comercial para el local, para poder obtener la patente es necesario acudir a la Municipalidad de Upala y entregar el formulario de la solicitud de patente completado (ver anexo 4), así mismo, se deben cumplir los requisitos establecidos por la municipalidad para otorgar la patente, adjuntando la documentación requerida (ver anexo 9).

Dentro de los requisitos a cumplir se encuentran:

- Estar al día con las obligaciones municipales.
- Estar al día con las obligaciones de la CCSS.
- Verificación del uso de suelos.
- Verificación del plano visado.
- Pagar el monto de \$61.34 por trimestre.

4.4.1.2.4 Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo.

El Sistema de información de tendencias educativas en América Latina (SITEAL) menciona que la Ley N.º 02/1943, del Código de Trabajo de Costa Rica en su artículo 193 establece que: “Todo patrono, sea persona de Derecho Público o de Derecho Privado, está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, por medio del Instituto Nacional de Seguros, según los artículos 4 y 18 del Código de Trabajo” (2018, p.55).

Todo patrono está en la obligación de asegurar a sus trabajadores, el INS ofrece los servicios de seguro contra riesgos de trabajo, el formulario se puede descargar del siguiente enlace: <https://www.grupoins.com/media/8892/d0190-solicitud-de-p%C3%B3liza-seguro-de-riesgos-del-trabajo-edit-1.pdf> el cual debe ser completado por el patrono, además, se deben adjuntar los requisitos establecidos (ver anexo 10).

El cálculo del costo del seguro varía según el salario de cada colaborador, por ello es necesario realizar los cálculos según la información brindada en el siguiente enlace: <https://www.ins-cr.com/seguro-de-riesgos-del-trabajo/calcular-precio-del-seguro/>

4.4.1.2.5 Registro como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda.

La ley del Impuesto sobre la Renta N.º 7092 establece “un impuesto sobre las utilidades de las empresas y de las personas físicas que desarrollen actividades lucrativas” (SCIJ, 2020, párr.6),

por lo tanto las micro empresarias deberán registrarse ante hacienda bajo el regimen simplificado, realizando el registro como persona fisica el trámite de inscripcion no tiene costo.

Para realizar la inscripcion se tienen dos opciones ir personalmente a las oficinas del ministerio de hacienda, en este caso deben trasladar se hasta Liberia (ubicación: tercer nivel del Mall Plaza Liberia, ubicado 1 km al sur de la entrada principal a Liberia, carretera interamericana) o hacerlo vía web en el portal electrónico del ministerio. Para inscribirse en cualquiera de las opciones es necesario completar y presentar el formulario D140. El formulario se puede adquirir en la siguiente dirección:
https://www.hacienda.go.cr/docs/Declaracion_de_Inscripcion_en_el_RegistroUnico_Tributario_140_V3_2020.pdf

Para realizar la inscripción vía web se debe realizar a través de la Administración Tributaria Virtual, disponible en www.hacienda.go.cr, primero la persona debe registrarse para generar una cuenta, después de ello se debe ir a la sección “Servicios más utilizados” y en el apartado “Servicios Tributarios”, ubicado en el menú principal.

4.4.1.2.6 Inscripción como patrono en la CCSS.

El Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social, en el artículo 7, establece que “La afiliación al Seguro de Salud es obligatoria para todos los trabajadores asalariados, los trabajadores independientes y para los pensionados de los regímenes nacionales de pensión, en el territorio nacional, sin perjuicio de lo que dispone el artículo N.º 4 de la Ley Constitutiva de la Caja” (SCIJ, 2022). En razón a esto, el patrono debe estar afiliado para brindarle el seguro a sus trabajadores, para inscribirse se debe cumplir con los requisitos y pasos establecidos (ver anexo 11), así mismo, se debe llenar los requerimientos establecidos en el siguiente enlace <https://aissfa.ccss.sa.cr/afiliacion/registroUsuario/index.xhtml>.

4.4.1.2.7 Carné de manipulación de alimentos.

Para la apertura de la pupusería es necesario que las personas que laboren en el lugar cuenten con un carné de manipulación, siguiendo con el cumplimiento del Reglamento General de Higiene para los manipuladores de alimentos el cual en su Artículo 1º establece que:

Será obligatorio para trabajar en un establecimiento en el que se manipule alimentos, que los manipuladores de los mismos cuenten con un carné que los acredite como tales, expedido por las autoridades sanitarias de las Áreas Rectoras de Salud de Ministerio de Salud. Esta obligación es extensiva a los propietarios o administradores del establecimiento en caso de que intervengan directa o indirectamente en el proceso, cualquiera que sea la actividad desarrollada dentro de este. (SCIJ, 2022, párr. 9)

Para adquirir el carné de manipulación de alimentos se debe cumplir con los requerimientos establecidos en el siguiente enlace <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/23-tramites/autorizaciones-y-certificaciones/81-manipulacion-de-alimentos>, en este se establecen los pasos a seguir.

4.4.1.2.8 Registro como PYME.

Este es un proceso de naturaleza voluntaria y gratuita, es decir si las empresarias desean inscribirse lo puede realizar, al estar inscritas podrían gozarse de los beneficios, derivados de la Ley 8262 “Ley de Fortalecimiento a las Pymes, los beneficios se pueden consultar en el anexo 12.

El MEIC (2021) establece que para realizar el registro PYME por primera vez, las empresas deben realizar la solicitud de registro por medio de una declaración jurada, si se realiza por esta opción no es necesario que adjunte los requisitos que se indican en la normativa.

Una vez que el usuario suba la información al sistema, será analizada y en caso de que la documentación esté completa, se le indicará su aprobación por correo electrónico. En caso de algún

inconveniente en la inscripción, tendrá 10 días hábiles adicionales para corregir. (MEIC, 2021, párr. 10)

Pasos para solicitud del registro:

- Regístrese como usuario en: <https://www.siec.go.cr/DIGEPYME/login.jsp> y descargar el formulario, que funciona como declaración jurada.
- En el proceso, el sistema le pedirá adjuntar los comprobantes de los requisitos adicionales, para lo cual deberá incluir un documento en blanco; de lo contrario, no podrá continuar el proceso.

Si cuenta con firma digital, puede hacerlo en MEIC Directo: <https://meicdirecto.bccr.fi.cr/sitio/MEICDirecto/Inicio>. (MEIC, 2021, párr. 11)

4.4.1.3 Etapa de comercialización.

4.4.1.3.1 Registro de la marca de la empresa.

Para llevar a cabo la inscripción de la marca, es necesario seguir los pasos que establece el registro nacional.

El registro de la propiedad ha creado un manual donde se abarca detalladamente el tema de registro de la marca, el cual se puede consultar en el siguiente enlace:

[http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/documentos/fasciculos%20propiedad%20industrial/RN-4%20Marcas%20Comerciales%20\(Propiedad%20Industrial\).pdf](http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/documentos/fasciculos%20propiedad%20industrial/RN-4%20Marcas%20Comerciales%20(Propiedad%20Industrial).pdf)

4.4.1.3.2 Registro Sanitario.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (MEIC) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2019) mencionan que el registro sanitario lo emite el Ministerio de Salud y que este es necesario solo para la categoría de productos farmacéuticos, cosméticos, alimenticios, higiénicos, naturales, plaguicidas, y químicos, Además, expresan que es un trámite

que se puede realizar en línea en la página web www.registrello.go.cr, la duración del trámite es de 5 días hábiles y su costo es de \$100 por producto, pero si se cuenta con la condición PYME, el costo es de \$20 por producto.

Los requisitos para realizar la solicitud son:

- Firma digital
- Permiso Sanitario de Funcionamiento
- Comprobante de pago
- Prototipo de etiqueta según reglamentos de etiquetado (ver: www.reglatec.go.cr)

Se recomienda hacer uso del registro sanitario de los productos alimenticios; cuando estos serán empacados previo a su venta, el registro se realiza, pues requieren un etiquetado con sus propiedades alimenticias.

4.4.2 Estudio Ambiental

4.4.2.1 Descripción del Proyecto y sus Alternativas.

4.4.2.1.1 Descripción del Proyecto.

El proyecto de viabilidad económica consiste en la apertura de una pupusería en Bijagua de Upala, Alajuela. El proyecto comercializa y elabora alimentos derivados del maíz; para ello se debe adaptar la estructura física del negocio y con ello verificar cuánto y cómo afecta el proyecto, directa o indirectamente en cuanto a materia ambiental.

El proyecto realiza pequeños cambios en la estructura original de la casa, por ello no se afectará ningún terreno, ya que solo serán derribo de paredes, remodelación del baño, rampas de acceso y pasamanos. Asimismo, ya directamente en el terreno se realizará la perforación del suelo para la edificación de una fosa séptica, el objetivo de este sistema de trampa atrapa grasa y drenaje.

4.4.2.1.2 Alternativas del proyecto.

Acondicionamiento de la cocina:

- Contaminación sonora: por el manejo de herramientas durante la remodelación.
- Manejo de desechos: escombros y restos de pared.

Creación la fosa séptica:

- Impacto ambiental
- Manejo de aguas negras para evitar la contaminación de fuentes de agua.
- Manejo de desechos como el aceite y grasas.
- Accesos para desagüe.

4.4.2.2 Segunda etapa: Descripción del medio ambiente natural.

El cantón de Upala presenta una región con un clima húmedo/ muy húmedo y cálido. Debido a su clima comprende varias zonas ricas en vegetación y flora, y es un territorio extenso en cultivos de piña, cacao, bosques tropicales húmedos, rico en fuentes pluviales, pues comprende de lagos y ríos alrededor. Como dice “Agua, tierra y población están imbuidas en el mundo de Upala. El territorio se componía de montañas y llanuras regadas por varios ríos y humedales, además de la cercanía y afluencia de aquellos al lago de Nicaragua” (Peters, 2018, p. 40).

Asimismo, es rico en fauna “Todavía en 1952 en Canalete de Upala se encontraban zonas vírgenes donde habitaban animales pertenecientes al bosque mencionados por varios agricultores. Al principio de la expansión, los zancudos o mosquitos” (2018, p. 48).

De la misma manera, “se encontraban animales salvajes, de distintas clases, tales como tigre, león, danto, cariblanco, saínos, tepezcuintles, cabra, venado, manigordo, congo, mono, pavón, paba y otras más” (Peters, 2018, p. 48).

4.4.2.3 Tercera etapa: Identificación de impactos potencial

La Pupusería Ramos se considera un proyecto de bajo impacto ambiental, pues la dimensión del proyecto y la actividad desarrollada no considera una gran demanda al medio ambiente. Al respecto, no se considera una construcción, lo cual facilita la puesta en marcha, ya que cuenta con

los estudios de suelos previos, permisos y aspectos legales que evidencien la ausencia de impacto ambiental negativo.

Según la normativa n° 31849 en el artículo 1, se pone a disposición el reglamento y los requisitos para la determinación de la viabilidad de obras en materia ambiental, con respecto al tipo de impacto generado por dicha actividad. Asimismo, en el artículo 3 definiciones y abreviaturas, en el n° 34 bis se hace mención de que algunos proyectos que son considerados de bajo impacto esto respectivamente a dimensión y a actividad desarrollada.

Debido a lo anterior, la Pupusería Ramos entra en la categoría de proyectos de bajo impacto respectivamente a que los trabajos que se realizarán serán de remodelación y estos se darán dentro de la misma residencia. Apegado a la nueva resolución de actualización y unificación de las resoluciones N° 583-2008-SETENA y N°2653-2008 SETENA. En esta resolución se explica la absolución de proyectos cuya actividad no represente mayor impacto. Aunado a ello, se mencionan los requisitos que se piden a las nuevas actividades a presentar a la municipalidad esto debidamente como tramitología para poder iniciar el proyecto.

Artículo 4.- Requisitos Para los efectos del presente acuerdo, las actividades, obras o proyectos considerados como de muy bajo impacto ambiental potencial son aquellas que reúnen las siguientes condiciones:

1. Que a pesar de que produzca un efecto negativo, el grado de alteración o intensidad de la actividad, obra o proyecto sobre el ambiente se considera mínima pues la extensión del efecto es puntual; la permanencia del impacto en el ambiente es fugaz, puesto que el factor afectado retornaría a las condiciones iniciales previas, por medios naturales, en un lapso menor a un año.

2. Que los desechos sólidos generados sean manejados y dispuestos finalmente bajo el marco normativo de la Ley para la Gestión Integral de Residuos, en sitios autorizados por el ente competente.

3. Que no se produzcan ruidos que superen la norma técnica que establece los límites máximos permitidos por el Ministerio de Salud.

4. Que no se trate de una actividad, obra o proyecto nuevo que produzca el cambio de uso del suelo en terrenos cubiertos por bosque, o bien, invada la zona protección de cuerpos de agua superficial.

5. Que se comprometan a aplicar prácticas de gestión ambiental, conforme a lo establecido en las regulaciones ambientales vigentes en el país y con el Código de Buenas Prácticas Ambientales.

6. Que cuente con certificado de uso del suelo conforme, cuando corresponda. (p. 4)

4.4.2.4 Cuarta etapa: Predicción e interpretación de Impactos

Posibles impactos ambientales, podrían ser la contaminación de los suelos y fuentes fluviales subterráneas, lo cual provocarían una contaminación del agua potable en toda la zona, también, en cuanto a los suelos, repercutiría en los árboles alrededor y sobre futuras siembras en el lugar.

De igual forma, los desechos podrían provocar mal olor y atraer plagas sino se tiene el debido cuidado, también, esto podría atraer enfermedades y perjudicar la salud de las personas alrededor. Todos estos posibles impactos ambientales tienen su posible prevención, para evitar que la operativa del proyecto, pueda causar algo daño al medio ambiente o terceras personas.

4.4.2.5 Quinta etapa: Medidas de control ambiental

Por un lado, es importante considerar todos los aspectos ambientales al implementar un proyecto nuevo que podría o no generar un impacto dentro del ecosistema. Por otro lado, el entorno también podría afectar a la microempresa.

Por lo tanto, es necesario tomar ciertas medidas que faciliten un control ambiental en beneficio al proyecto y de igual forma que no afecte el medio ambiente. A continuación, se enlistan estas medidas de control:

- Considerar la variabilidad del clima, ya que Bijagua se conoce por ser una zona altamente lluviosa y húmeda, pero de igual forma a veces muy soleada.
- Considerar manteniendo de forma aseada y aislada el área de alimentos, pues factores externos como insectos y animales silvestres que pueden generar contaminación.
- Es importante realizar fumigación cada cierto tiempo para tener un control de futuras plagas.
- Evitar cualquier producto químico de uso en el área para evitar un derrame en las aguas generando así toxicidad luego en su consumo.
- Administrar adecuadamente los recursos naturales como el agua.

4.4.2.6 Sexta etapa: Evaluación global

Se valora todos los aspectos importantes que abarca un proyecto de peso financiero, en este caso se definen los objetivos y estrategias que posee analizando su impacto positivo y negativo. La finalidad es respetar la integración con el ambiente de forma sustentable pero también buscando un bienestar con el ser humano; para lograr esto se deben tomar las medidas correctivas correspondientes, o medidas preventivas adecuadas a los objetivos.

4.4.3 Desglose de costos del estudio legal y ambiental

En la tabla 39, se presentan el resumen de costos de la documentación requerida en el estudio legal y ambiental.

Tabla 39*Costo de los trámites*

Trámite	Costo
Permisos de construcción	-
Plano catastro en Correos de C. R	\$5.66
Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo.	Derechos y timbres \$0.18 Registro Nacional \$0.02 Fiscal \$0.01 Archivo
Constancia póliza de riesgos por INS.	Total, de los salarios anuales de los trabajadores x 3,80% = Costo Póliza RT permanente anual
Inscripción en el registro nacional	\$50 \$0,04
Permiso sanitario de funcionamiento.	\$50.00 anual
Patente comercial	\$61.34 por trimestre
Registro como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda	-
Inscripción como patrono en la CCSS.	-
Carné de manipulación de alimentos.	-
Registro de marca	\$53.23
Total	\$227.86

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de las personas investigadoras para efectos del presente trabajo investigativo, 2022.

4.5 Estudio Financiero

4.5.1 Supuestos, Horizonte de evaluación

El proyecto de investigación hará uso de los siguientes supuestos:

- El costo de ventas: se obtuvo mediante el cálculo de los principales gastos operativos.

Además de otros gastos que se involucra la producción directamente contra la demanda. Este dio como resultado un costo de ventas del 64,71%.

- La tasa de interés del financiamiento es de un 11,27% anual, según el Banco Nacional de Costa Rica al año 2023.

- El tipo de cambio utilizado en el proyecto de investigación, para los estados de resultados, flujos, proyecciones, balances, entre otros, es de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica.

- Para el aumento de las ventas, se utilizó la inflación de 3.50% según el Banco Central de Costa Rica proyectada para el año 2024.

- En cuanto el cálculo de la estacionalidad, se varió el porcentaje de ventas debido a las temporadas financieras del país, temporada alta (meses de verano) y temporada baja (meses de invierno) esto relacionado mayoritariamente con los meses donde las ventas presentaron un aumento, apoyándose con la investigación en negocios similares.

- Para elaborar el horizonte de evaluación financiera se utilizará una proyección de 5 años en el proyecto de investigación.

- En cuanto al análisis de sensibilización, se proyecta de manera positiva, para ello se disminuyó los costos y gastos en un 10% y las ventas aumentaron un 55%, con el objetivo de notar la diferencia en el escenario que se planificó.

4.5.1.1 Horizonte de evaluación.

El horizonte de evaluación se considera como el tiempo de maduración económica de una empresa o de un proyecto. Con respecto a ello, la Pupusería Ramos empleará un horizonte de 5 años, para evaluar los resultados de utilidades.

4.5.2 Costos de Producción: Costo de ventas

El costo de venta se refiere a todos los gastos que las empresas llevan a cabo durante la producción de un servicio o un bien. Estos gastos incluyen los principales cálculos de costos fijos (salarios, gastos operativos, entre otros.) y costos variables (materia prima, insumos de producción y limpieza).

Con respecto a lo anterior se presenta la siguiente tabla donde se detalla los cálculos realizados para determinar el costo de ventas de la Pupusería Ramos.

4.5.2.1 Costo de producción: Costo de Ventas.

Los costos de producción de la microempresa Pupusería Ramos se muestran en la siguiente tabla, en donde se pueden observar los costos variables y los costos fijos que el local deberá realizar para la puesta en marcha de este.

Tabla 40

Costo de producción de la Pupusería Ramos en dólares

Costos de producción		
Costos directos de fabricación	Monto mensual	Monto anual
Materia prima	\$581,41	\$6.976,9
<i>Insumos de producción</i>		
Papel aluminio	\$9,11	\$109,33
Papel encerado	\$5,76	\$69,13
Guantes desechables 100 unidades	\$15,85	\$190,23
Paquete bolsas de papel	\$3,23	\$38,81

Bolsas plásticas pequeñas	\$2,66	\$31,94
Suministros de limpieza	\$43,75	\$625,1
Subtotal	\$661,78	\$8.041,5
Costos indirectos de fabricación		
Depreciación de activos	\$33,63	\$403,50
Gas	\$52,84	\$317,05
Subtotal	\$86,47	\$720,55
Total de costos de producción	\$748,25	\$8.762,0
Total de Ventas		\$13.539,59
Porcentaje de costo de Venta		64,71%

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Para efectos del cálculo del costo de ventas, se tomó en cuenta el total de los costos de materia prima. En este apartado, se encuentran las cantidades necesarias para la elaboración de cada producto, así mismo, se agregaron los insumos de producción; aquellos que realmente van a formar parte de la producción de todos los productos, junto con los suministros de limpieza, estos como parte de los costos directos de fabricación. También, se encuentran los costos indirectos de fabricación, dentro de los cuales se mencionan la depreciación de activos y el consumo de gas. Como ventas totales del primer año, el monto es de **\$13.539,59**. Al dividir el total de costos de producción entre las ventas del primer año, da como resultado un costo de venta del **64,71%**.

Es necesario aclarar que los salarios se dividieron en dos términos. El salario del administrador no se incluyó en el costo de producción, pues se agregó en los gastos operativos, al igual que los salarios del cocinero y salonero (ayudante de cocina). En relación con estos últimos, se estableció que se colaborarían por medio de contratación de servicios profesionales (outsourcing), esto con el fin de disminuir costes.

4.5.3 Ventas proyectadas

Las ventas para la Pupusería Ramos se lograron obtener por medio del estudio de mercado en donde se aplicó una encuesta a las personas del distrito de Bijagua. En donde se buscaba identificar los gustos, preferencia, frecuencia de consumo, que las personas tendrían, al mencionarle de la idea de establecer una pupusería que contara con una variedad específica de productos típicos de El Salvador y Costa Rica. Con estos resultados obtenidos, se logró recolectar la cantidad de productos que se demandarían para consumo en este local.

Así mismo, se obtuvo la estimación de las ventas mensuales las cuales se muestran en la tabla 41.

Tabla 41*Ventas mensuales del primer año en dólares*

Pupusería Ramos, Ingresos actuales mensual del primer año, en dólares.													
Platillos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Nachos	\$873,15	\$382,40	\$318,67	\$254,94	\$286,80	\$223,07	\$223,07	\$382,40	\$286,80	\$286,80	\$286,80	\$223,07	\$4.027,98
Burritos	\$364,00	\$160,00	\$120,00	\$140,00	\$120,00	\$160,00	\$140,00	\$180,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$1.864,00
Pupusas	\$267,00	\$210,00	\$210,00	\$210,00	\$222,00	\$240,00	\$225,00	\$240,00	\$225,00	\$210,00	\$210,00	\$234,00	\$2.703,00
Enchiladas	\$222,63	\$164,24	\$164,24	\$164,24	\$91,24	\$91,24	\$91,24	\$145,99	\$127,74	\$127,74	\$127,74	\$109,49	\$1.627,77
Quesadillas	\$268,66	\$163,93	\$163,93	\$136,60	\$136,60	\$136,60	\$136,60	\$182,14	\$91,07	\$91,07	\$163,93	\$163,93	\$1.835,06
Pastelitos de carne	\$211,68	\$127,74	\$127,74	\$102,19	\$109,49	\$109,49	\$127,74	\$145,99	\$109,49	\$109,49	\$109,49	\$91,24	\$1.481,78
Total	\$2.207,13	\$1.208,31	\$1.104,57	\$1.007,97	\$966,14	\$960,41	\$943,66	\$1.276,52	\$960,10	\$945,10	\$1.017,96	\$941,73	\$13.539,59

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:*

elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Se destaca que el mes que registró los ingresos más elevados fue enero, mientras que los demás meses muestran una variación ligeramente más baja en sus ingresos. Esta disparidad se debe a las fluctuaciones en la demanda a lo largo del año, con un pico durante el mes de enero debido a las preferencias estacionales de los consumidores.

Estos datos son el resultado de un análisis histórico de los productos elaborados por las microempresarias, respaldados por registros contables. Además, se ha identificado que los productos más demandados son las pupusas, nachos, burritos y quesadillas, si bien esta preferencia puede variar según la temporada y las preferencias individuales de los consumidores.

Es importante resaltar que la determinación de estas variaciones mensuales en las cantidades producidas requirió la consulta con diversos establecimientos de comida, lo que permitió recopilar datos y establecer una demanda basada en el conocimiento de expertos en la industria.

En la tabla 42, se presenta los cálculos de las ventas anuales proyectadas a 5 años.

Tabla 42

Ventas anuales proyectadas a 5 años

Pupusería Ramos					
Ventas anuales proyectadas en dólares					
Productos/ años	1	2	3	4	5
Nachos	\$4.027,98	\$4.168,96	\$4.314,87	\$4.465,89	\$4.622,20
Burritos	\$1.864,00	\$1.929,24	\$1.996,76	\$2.066,65	\$2.138,98
Pupusas	\$2.703,00	\$2.797,61	\$2.895,52	\$2.996,86	\$3.101,75
Enchiladas	\$1.627,77	\$1.684,74	\$1.743,71	\$1.804,74	\$1.867,91
Quesadillas	\$1.835,06	\$1.899,28	\$1.965,76	\$2.034,56	\$2.105,77
Pastelitos de carne	\$1.481,78	\$1.533,65	\$1.587,32	\$1.642,88	\$1.700,38
Total de ventas	\$13.539,59	\$14.013,48	\$14.503,95	\$15.011,59	\$15.536,99

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Para realizar el cálculo de las ventas anuales, se consultó al BCCR, para utilizar el dato de la inflación que ellos proporcionan, y se indica que la tasa de inflación es del 3,5%. Esta tasa se utilizó para realizar la variación anual, donde se puede observar que los productos que siguen predominando son los nachos y pupusas.

4.5.7 Punto de equilibrio

En la Pupusería Ramos se eligieron varios productos para elaboración y consumo, por lo que se debe utilizar un punto de equilibrio que permita ver las anidades e ingresos necesarios para mantener una buena rentabilidad en el negocio y se obtenga liquidez y que el negocio sea solvente a largo plazo.

Así mismo, se calculó la participación de las ventas totales de cada producto. Y la participación relativa (ver tabla 43), se utilizó para calcular el punto de equilibrio en unidades por producto. Esta participación relativa, se obtuvo al dividir el total de ventas de cada producto, entre las ventas generales de ese primer año. De la misma manera, se presenta la formulada utilizada:

$$\frac{\text{Ventas de cada producto}}{\text{Ventas totales}} = \text{Participación relativa}$$

Tabla 43

Participación relativa para cada uno de los productos

Participación relativa de cada producto		
Productos	Ventas	Participación relativa

Nachos	\$4.027,98	30%
Burritos	\$1.864,00	14%
Pupusas	\$2.703,00	20%
Enchiladas	\$1.627,77	12%
Quesadillas	\$1.835,06	14%
Pastelitos de carne	\$1.481,78	11%
Total	\$13.539,59	100%

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Para el cálculo del margen de contribución ponderado, representado en la tabla 44, se tomó en cuenta el precio de cada producto y el costo unitario. Con el fin de obtener el margen de contribución, se debe restar precio entre el costo de venta unitario. Así mismo, ese margen de contribución obtenido se multiplica entre la participación de cada producto, para obtener el margen de contribución ponderado. Luego, cada resultado del margen de contribución ponderado por producto, se realiza un promedio. Como resultado final de ese promedio, se obtiene un margen de contribución ponderado del \$0,34. En la tabla 44, se presentan los cálculos respectivos.

Tabla 44

Margen de contribución ponderado

	Enchiladas	Nachos	Quesadillas	Pupusas	Pastelitos	Burritos
Unidades anuales	446	632	403	901	406	466
Total unidades	3254					
% participación	12%	30%	14%	20%	11%	14%

Precio de venta unitario	3,51	6,13	4,38	2,63	3,51	3,51
Costo de venta unitario	1,59	2,63	1,87	2,42	1,64	2,15
Precio promedio ponderado	3,95					
Costo promedio ponderado	2,05					
Costo fijo anual	\$15.254,61					
Margen de contribución	\$1,92	\$3,50	\$2,51	\$0,21	\$1,87	\$1,36
Margen de contribución						
Ponderado (MCP)	0,23	1,04	0,34	0,04	0,20	0,19
MCP Promedio	0,34					
Punto de equilibrio						
unidades	8054					
Punto de equilibrio ingreso	\$31.771,66					
<hr/>						
Punto de equilibrio por						
producto	968	2.396	1.092	1.608	881	1.109

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Así mismo, según el cuadro anterior, se realizó el punto de equilibrio en unidades para cada producto y en general. Este se obtiene dividiendo los costos fijos entre el precio promedio ponderado, menos el costo promedio ponderado (CFT/ (Precio promedio ponderado – Costo promedio ponderado). El resultado obtenido del punto de equilibrio general en unidades corresponde a 8054 unidades. Además, se procedió a realizar el punto de equilibrio en dólares mostrado en la tabla 45.

Tabla 45*Punto de equilibrio en dólares*

Punto de equilibrio	Anual
Costos fijos	
Servicio de electricidad	\$437,38
Servicio de Agua	\$174,87
Alquiler	\$2.186,56
Patentes	\$255,10
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00
Salario	\$9.658,47
Cargas sociales	\$1.014,14
Póliza de riesgo	\$428,04
Teléfono	\$229,56
Gas	\$317,05
Depreciación de activos	\$503,45
Total costos fijos	\$15.254,61
Costos variables	
Insumos de limpieza	\$625,15
Insumos de producción	\$439,44
Materia prima	\$6.976,90
Total costos variables	\$8.041,49
Ventas monetarias	\$13.539,59
Punto de equilibrio en dólares	\$37.565,89

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Para obtener el punto de equilibrio en dólares se tomó el total de costos fijos entre 1 menos el total de costos variables, entre el total de ventas del primer año. El punto de equilibrio en dólares corresponde a \$37.565,89. Este sería el ingreso que el negocio necesitaría para poder cubrir los costos fijos y variables de la empresa y si desea ser rentable a largo plazo.

A continuación, se presenta la fórmula con la que se calculó el punto de equilibrio en dólares.

$$\text{CFT} \\ (1 - \overline{\text{CVT}} / \text{Total ventas})$$

4.5.8 Inversión

Se debe tomar en cuenta la inversión inicial en la que debe incurrir las emprendedoras para dar inicio la puesta en marcha del proyecto. En la inversión se toma en cuenta gastos operativos, gastos legales, salarios, cargas sociales, equipo para la producción y todo lo que incluya para la adecuación del local. En la tabla 50, se muestra un monto total de \$11,158.61 para la respectiva inversión.

Tabla 41

Inversión propuesta para la microempresa

Inversión Inicial	
Inversiones	Montos
Inversión en obra física	\$3 179,53
Inversión de Activos	\$4 737,01
Subtotal	\$7 916,54
Capital de trabajo de inversión inicial	
Materia prima	\$581,41
Insumos de producción	\$36,62
Insumos de limpieza	\$115,28
Salarios	\$1.068,51
<i>Servicios profesionales (outsourcing)</i>	
Cocinero	\$479,40
Salonero	\$427,79
Electricidad	\$36,45
Servicio de agua	\$14,57
Gastos legales	\$227,86
Alquiler	\$182,21

Teléfono (plan prepago)	\$19,13
Gas (cilindro)	\$52,84
Subtotal	\$3 242,84
<hr/>	
Total	\$11,158.61

Nota: En la tabla se presentan los datos utilizados para calcular el porcentaje del costo de venta.

Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.9 Gastos operativos

Con respecto a los gastos operativos, se realizan de forma mensual para un adecuado y constante funcionamiento de la PYME. En la siguiente tabla se presentan los costos como salarios, servicios profesionales, patente, materia prima, servicios de agua y electricidad e insumos.

Tabla 42*Gastos operativos mensuales*

Gastos operativos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Salarios	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51
<i>Servicios profesionales</i>												
Cocinero	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40
Salonero	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79
Subtotal	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51
Patente			\$63,77			\$63,77			\$63,77			\$63,77
Permiso sanitario de funcionamiento												\$50,00
Electricidad	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45
Servicio de agua	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57
Alquiler	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21
Teléfono (plan prepago)	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13
Depreciación de activos	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95
Subtotal	\$294,32	\$294,32	\$358,09	\$294,32	\$294,32	\$358,09	\$294,32	\$294,32	\$358,09	\$294,32	\$294,32	\$408,09
Total	\$1.362,82	\$1.362,82	\$1.426,60	\$1.362,82	\$1.362,82	\$1.426,60	\$1.362,82	\$1.362,82	\$1.426,60	\$1.362,82	\$1.362,82	\$1.476,60

Nota: En la tabla se presentan los datos utilizados para calcular los gastos operativos mensuales. Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

De igual forma en la tabla 52, se muestran los gastos anuales en los cuales se refleja un incremento pronosticado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social del 3.50% de inflación previsto por el Banco Central de Costa Rica.

Tabla 43*Gastos operativos anuales*

Pupusería Ramos					
Gastos operativos anuales (en dólares)					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios	\$12.822,08	\$13.270,85	\$13.735,33	\$14.216,07	\$14.713,63
<i>Servicios profesionales</i>					
Cocinero	\$5.752,81	\$5.954,16	\$6.162,55	\$6.378,24	\$6.601,48
Salonero	\$5.133,51	\$5.313,18	\$5.499,14	\$5.691,61	\$5.890,82
Subtotal	\$23.708,39	\$24.538,19	\$25.397,02	\$26.285,92	\$27.205,93
Patente	\$255,10	\$264,03	\$273,27	\$282,83	\$292,73
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Electricidad	\$437,38	\$452,69	\$468,54	\$484,93	\$501,91
Servicio de agua	\$174,87	\$180,99	\$187,32	\$193,88	\$200,66
Alquiler	\$2.186,56	\$2.263,09	\$2.342,29	\$2.424,27	\$2.509,12
Teléfono (plan prepago)	\$229,56	\$237,59	\$245,91	\$254,51	\$263,42
Depreciación de activos	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Subtotal	\$3.836,91	\$3.953,58	\$4.074,34	\$4.199,32	\$4.328,67
Total	\$27.545,30	\$28.491,77	\$29.471,36	\$30.485,24	\$31.534,60

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.10 Flujos

En relación a cada flujo permite conocer la liquidez de la micromepresa y la forma como sus recursos estan siendo administrados, también el comportamiento de los ingresos y los gastos que posee la PYME a lo largo de su funcionamiento.

4.5.11.1 Flujo de caja mensual.

En la tabla 44, se puede observar el comportamiento de los ingresos, gastos y los costos mensuales de la microempresa, así mismo, se visualiza las utilidades o pérdidas que genera a lo largo de un año.

Total, gasto														
operativo	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.383,79	\$27.545,30	
Utilidad o pérdida														
operativa	-\$1.491,22	-\$1.843,66	-\$1.944,03	-\$1.914,35	-\$1.929,11	-\$1.994,90	-\$1.937,04	-\$1.819,59	-\$1.995,01	-\$1.936,53	-\$1.910,82	-\$2.051,50	-\$22.767,75	
	-\$1.491,22	-\$1.843,66	-\$1.944,03	-\$1.914,35	-\$1.929,11	-\$1.994,90	-\$1.937,04	-\$1.819,59	-\$1.995,01	-\$1.936,53	-\$1.910,82	-\$2.051,50		
Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
Utilidad neta	-\$1.491,22	-\$1.843,66	-\$1.944,03	-\$1.914,35	-\$1.929,11	-\$1.994,90	-\$1.937,04	-\$1.819,59	-\$1.995,01	-\$1.936,53	-\$1.910,82	-\$2.051,50	-\$22.767,75	
Depreciación de														
activos	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$503,45	
Inversión en obra														
física														
Inversión en activos														
Capital de trabajo														
Flujo de Caja	-\$1.449,26	-\$1.801,70	-\$1.902,08	-\$1.872,39	-\$1.887,15	-\$1.952,95	-\$1.895,09	-\$1.777,63	-\$1.953,06	-\$1.894,58	-\$1.868,87	-\$2.009,54	-\$22.264,30	

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:*

Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Considerando que el total del flujo de caja mensual de cada mes está en negativo, se comprende que la microempresa no posee la capacidad ni la liquidez para solventar los costos y gastos del proyecto que se generan mensualmente, esto se debe a que sus gastos son mayores a sus ingresos.

		-	-	-	-	
Utilidad neta		\$22.767,75	\$23.547,00	\$24.353,52	\$25.188,28	-\$26.052,25
Depreciación de activos		\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Inversión de obra física		-\$3.179,53				
Inversión de activos		-\$4.737,01				
Capital de trabajo		-\$3.242,07				\$3.242,07
Valor de desecho						\$2.219,75
		-	-	-	-	-
Flujo de Caja		\$11.158,61	\$22.264,30	\$23.043,55	\$23.850,07	-\$20.086,98

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

En la tabla se presenta el flujo de flujo de efectivo anual (dólares), en el cual no se refleja un progreso con respecto a la recuperación en los cinco años proyectados. Por lo tanto, la microempresa no cubre la inversión inicial, ni los gastos realizados durante los periodos de evaluación por falta de liquidez.

4.5.10.3 Flujo de efectivo del inversionista

El flujo del inversionista proporciona información sobre los ingresos de efectivo y gastos que la microempresa generaría mensualmente, considerando un préstamo realizado a una entidad bancaria y la inversión que se realizaría con fondos propios. Toda esta información demuestra un panorama de recuperación o de pérdidas.

Tabla 46

Flujo de efectivo mensual del inversionista

Pupusería Ramos														
Flujo de caja mensual del inversionista (dólares)														
al 31 de diciembre del año 2023														
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Ventas	\$2.207,13	\$1.208,31	\$1.104,57	\$1.007,97	\$966,14	\$960,41	\$943,66	\$1.276,52	\$960,10	\$945,10	\$1.017,96	\$941,73	\$13.539,59	
Costo de ventas	(64.71%)	\$1.428,32	\$781,95	\$714,82	\$652,30	\$625,23	\$621,52	\$610,68	\$826,09	\$621,32	\$611,62	\$658,76	\$609,43	\$8.762,04
Utilidad bruta		\$778,80	\$426,36	\$389,76	\$355,67	\$340,91	\$338,89	\$332,98	\$450,43	\$338,78	\$333,49	\$359,20	\$332,30	\$4.777,55
Gasto de operación														
Salarios	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$1.068,51	\$12.822,08
<i>Outsourcing</i>														
Cocinero	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$479,40	\$5.752,81
Salonero	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$427,79	\$5.133,51
Patente			\$63,77			\$63,77			\$63,77			\$63,77		\$255,10
Permiso de funcionamiento												\$50,00		\$50,00
Electricidad	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$36,45	\$437,38
Servicio de agua	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$14,57	\$174,87
Alquiler	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$182,21	\$2.186,56
Teléfono	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$19,13	\$229,56
Depreciación de activos	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$503,45
Total gasto operativo	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.333,79	\$2.270,02	\$2.270,02	\$2.383,79	\$2.754,30	
Utilidad antes de impuesto	-\$1.491,22	-\$1.843,66	-\$1.944,03	-\$1.914,35	-\$1.929,11	-\$1.994,90	-\$1.937,04	-\$1.819,59	-\$1.995,01	-\$1.936,53	-\$1.910,82	-\$2.051,50	-\$22.767,75	
Gastos por Intereses	\$49,26	\$48,64	\$48,02	\$47,39	\$46,76	\$46,12	\$45,48	\$44,83	\$44,17	\$43,51	\$42,84	\$42,16	\$549,17	
Utilidad antes de impuestos	-\$1.540,47	-\$1.892,30	-\$1.992,05	-\$1.961,74	-\$1.975,87	-\$2.041,03	-\$1.982,52	-\$1.864,41	-\$2.039,18	-\$1.980,04	-\$1.953,66	-\$2.093,66	-\$23.316,92	

Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
Utilidad neta	-\$1.540,47	-\$1.892,30	-\$1.992,05	-\$1.961,74	-\$1.975,87	-\$2.041,03	-\$1.982,52	-\$1.864,41	-\$2.039,18	-\$1.980,04	-\$1.953,66	-\$2.093,66	-\$23.316,92	
Depreciación de activos	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$41,95	\$503,45	
Amortización de la Deuda	\$65,48	\$66,10	\$66,72	\$67,34	\$67,98	\$68,61	\$69,26	\$69,91	\$70,57	\$71,23	\$71,90	\$72,57	\$827,67	
Inversión en obra física	-\$3.179,53													
Inversión en activos	-\$4.737,01													
Capital de trabajo inicial	-\$3.242,07													
Préstamo	\$5.244,55													
Flujo de Caja	-\$5.914,06	-\$1.564,00	-\$1.916,44	-\$2.016,82	-\$1.987,13	-\$2.001,89	-\$2.067,69	-\$2.009,82	-\$1.892,37	-\$2.067,79	-\$2.009,31	-\$1.983,60	-\$2.124,28	-\$23.641,14

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:*

Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

El flujo anual del inversionista demuestra que la microempresa tiene la dificultad para abarcar la solvencia sobre las obligaciones financieras como los intereses provenientes del préstamo, por lo tanto, los bajos ingresos anuales no cubre los gastos operativos ni las obligaciones sobre la deuda.

Tabla 47*Flujo de efectivo anual*

Flujo de Inversionista (En dólares)						
Al 31 de diciembre de cada año						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$13.539,59	\$14.013,48	\$14.503,95	\$15.011,59	\$15.536,99
Costo por venta 64.71%)		\$8.762,04	\$9.068,71	\$9.386,12	\$9.714,63	\$10.054,64
Utilidad bruta		\$4.777,55	\$4.944,77	\$5.117,83	\$5.296,96	\$5.482,35
Gasto de operación						
Salarios		\$12.822,08	\$13.270,85	\$13.735,33	\$14.216,07	\$14.713,63
<i>Outsourcing</i>						
Cocinero		\$5.752,81	\$5.954,16	\$6.162,55	\$6.378,24	\$6.601,48
Salonero		\$5.133,51	\$5.313,18	\$5.499,14	\$5.691,61	\$5.890,82
Patente		\$255,10	\$264,03	\$273,27	\$282,83	\$292,73
Permiso de funcionamiento		\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Electricidad		\$437,38	\$452,69	\$468,54	\$484,93	\$501,91
Servicio de agua		\$174,87	\$180,99	\$187,32	\$193,88	\$200,66
Alquiler		\$2.186,56	\$2.263,09	\$2.342,29	\$2.424,27	\$2.509,12
Teléfono (plan prepago)		\$229,56	\$237,59	\$245,91	\$254,51	\$263,42
Depreciación de activos		\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Total gastos operativos		\$27.545,30	\$28.491,77	\$29.471,36	\$30.485,24	\$31.534,60
Utilidad antes de impuesto e interés		-\$31.005,99	-\$31.999,10	-\$32.830,94	-\$33.678,94	-\$34.550,78
Gastos por interés		\$549,17	\$450,92	\$341,01	\$218,05	\$80,49

Utilidad antes de impuesto	-23.316,92	-23.997,92	-24.694,53	-25.406,33	-26.132,74
Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad neta	-23.316,92	-23.997,92	-24.694,53	-25.406,33	-26.132,74
Depreciación de activos	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Amortización de la deuda	\$827,67	\$925,92	\$1.035,83	\$1.158,79	\$1.296,35
Inversión de obra física	-\$3.179,53				
Inversión de activos	-\$4.737,01				
Capital de trabajo	-\$3.242,07				\$3.242,07
Préstamo	\$5.244,55				
Valor de desecho					\$2.219,75
Flujo de Caja	-\$5.914,06	-\$23.641,14	-\$24.420,39	-\$25.226,91	-\$26.061,66
					-\$21.463,81

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.10.4 Flujo de efectivo de la deuda

Con respecto al flujo de la deuda, demuestra las obligaciones financieras en las que debe incurrir las emprendedoras para llevar a cabo el proyecto. Entre estas obligaciones se encuentran el pago de los intereses adquiridos en el préstamo a la entidad bancaria. A continuación, se visualiza en la siguiente tabla el flujo de la deuda.

Tabla 48*Flujo de efectivo de la deuda*

Pupusería Ramos						
Flujo de efectivo de la deuda (En dólares)						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses		\$ 549,17	\$ 450,92	\$ 341,01	\$ 218,05	\$ 80,49
Amortización		\$ 827,67	\$ 925,92	\$ 1.035,83	\$ 1.158,79	\$ 1.296,35
Escudo Fiscal		\$ 54,92	\$ 45,09	\$ 34,10	\$ 21,80	\$ 8,05
Préstamo	\$ 5.244,55					
Flujo de caja	\$ 5.244,55	\$ 1.431,76	\$ 1.421,93	\$ 1.410,94	\$ 1.398,64	\$ 1.384,89

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548.81 (venta) del día 31 de julio 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Como se mencionó anteriormente, las microempresarias deben solicitar financiamiento para realizar una inversión significativa en el proyecto, pues esto les brindaría la oportunidad de adquirir más materia prima según demanda, inversión en obra física para la recepción de más consumidores y el pago necesario de servicios. Por esta razón, las microempresarias cuentan con capital propio de un 53% y el resto de un préstamo. En la tabla 49 se muestra las fuentes de financiamiento.

Tabla 49*Fuentes de financiamiento*

Financiamiento	Monto	Representación porcentual
Préstamo Bancario	\$5,618.11	47%
Aporte de microempresario	\$6,335.32	53%
Total	\$11,953.43	100%

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548.81 (venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.11 Estado de resultados

El estado de resultados es un informe financiero que presenta los gastos e ingresos en los que se incurren y se obtienen en un periodo determinado. Además, demuestra las ganancias o pérdidas en consecuencia al manejo de los recursos, a la demanda de los productos que varía años tras año. En la tabla 50, se muestra el estado de resultados proyectada a 5 años de la Pupusería Ramos.

Tabla 50

Estado de resultados

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023,

Pupusería Ramos					
Estado de resultados (En dólares)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$13.539,59	\$14.013,48	\$14.503,95	\$15.011,59	\$15.536,99
Costo de venta (64,71%)	\$8.762,04	\$9.068,71	\$9.386,12	\$9.714,63	\$10.054,64
Utilidad bruta	\$4.777,55	\$4.944,77	\$5.117,83	\$5.296,96	\$5.482,35
Gasto de operación					
Salarios	\$12.822,08	\$13.270,85	\$13.735,33	\$14.216,07	\$14.713,63
<i>Outsourcing</i>					
Cocinero	\$5.752,81	\$5.954,16	\$6.162,55	\$6.378,24	\$6.601,48
Salonero	\$5.133,51	\$5.313,18	\$5.499,14	\$5.691,61	\$5.890,82
Patente	\$255,10	\$264,03	\$273,27	\$282,83	\$292,73
Permiso de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Electricidad	\$437,38	\$452,69	\$468,54	\$484,93	\$501,91
Servicio de agua	\$174,87	\$180,99	\$187,32	\$193,88	\$200,66
Alquiler	\$2.186,56	\$2.263,09	\$2.342,29	\$2.424,27	\$2.509,12
Teléfono (plan prepago)	\$229,56	\$237,59	\$245,91	\$254,51	\$263,42
Depreciación de activos	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Total, gasto operativo	\$27.545,30	\$28.491,77	\$29.471,36	\$30.485,24	\$31.534,60
Utilidad operativa	-\$22.767,75	-\$23.547,00	-\$24.353,52	-\$25.188,28	-\$26.052,25
Intereses de la deuda	\$549,17	\$450,92	\$341,01	\$218,05	\$80,49
Utilidad antes de impuesto	-\$23.316,92	-\$23.997,92	-\$24.694,53	-\$25.406,33	-\$26.132,74
Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad neta	-\$23.316,92	-\$23.997,92	-\$24.694,53	-\$25.406,33	-\$26.132,74

Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

El estado de resultados de la microempresa refleja una incapacidad para cubrir los gastos operativos de cada año, pues los ingresos son inferiores. Además, refleja una deficiencia para

cubrir las obligaciones obtenidas a través de la deuda, por esta razón se deduce que genera pérdidas en el horizonte de evaluación de cinco años.

4.5.12 Balance de situación financiera

Con respecto al balance de situación financiera, muestra los bienes con los que dispone para llevar a cabo el emprendimiento y la cantidad de deuda que se contrae para invertir en el funcionamiento de esta. Además, se presenta el aporte económico brindado por las emprendedoras y las utilidades de cada año. En la tabla 51, se muestra el balance de situación financiera proyectado de la Pupusería Ramos.

Tabla 51

Balance de situación financiera proyectado (en dólares)

Pupusería Ramos					
Balance de situación financiera proyectado (en dólares)					
Al 31 de diciembre de cada año					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos					
Activos Circulantes					
Efectivo	-\$23.641,14	-\$48.061,52	-\$73.288,43	-\$99.350,10	-\$123.632,84
Capital de trabajo	\$3.242,07	\$3.242,07	\$3.242,07	\$3.242,07	\$3.242,07
Total, Activos Circulantes	-\$20.399,06	-\$44.819,45	-\$70.046,36	-\$96.108,03	-\$120.250,41
Activo No Circulantes					
Obra física	\$3.179,53	\$3.179,53	\$3.179,53	\$3.179,53	\$3.179,53
Mobiliario y Equipo	\$4.737,01	\$4.737,01	\$4.737,01	\$4.737,01	\$4.737,01
Depreciación acumulada de activos	\$503,45	\$1.006,90	\$1.510,36	\$2.013,81	\$2.517,26
Total, Activos No Circulantes	\$7.413,09	\$6.909,63	\$6.406,18	\$5.902,73	\$5.399,28
Total, Activos	-\$12.985,98	-\$37.909,82	-\$63.640,18	-\$90.205,30	-\$117.634,38
Pasivos					

Pasivos a Largo Plazo

Documentos por Pagar	\$4.416,88	\$3.490,97	\$2.455,14	\$1.296,35	\$0,00
Total, Pasivos a Largo Plazo	\$4.416,88	\$3.490,97	\$2.455,14	\$1.296,35	\$0,00
Patrimonio					
Capital Social	\$5.914,06	\$5.914,06	\$5.914,06	\$5.914,06	\$5.914,06
Utilidades retenidas	-\$23.316,92	-\$47.314,85	-\$72.009,38	-\$97.415,71	-\$123.548,44
Total, Patrimonio	-\$17.402,86	-\$41.400,78	-\$66.095,32	-\$91.501,64	-\$117.634,38
Total, Pasivo y Patrimonio	-\$12.985,98	-\$37.909,82	-\$63.640,18	-\$90.205,30	-\$117.634,38

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548.81 (venta) del día 31 de Julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

En el estado de situación financiera proyectado de la Pupusería Ramos presenta pérdidas en los cinco años proyectados, por lo tanto, no presenta utilidades en un largo periodo, demostrando no ser rentable en el horizonte de evaluación establecido para el proyecto.

4.5.13 Capital de trabajo mensual

El capital de trabajo de la microempresa considera todos los medios con los que cuenta para llevar a cabo el proyecto de forma física incluyendo todos los requerimientos necesarios. En la tabla 61, se observa el capital mensual de cada cuenta generando un total de \$3.242,07.

Tabla 52*Capital de trabajo mensual del proyecto*

Capital de trabajo mensual	
Cuenta	Costo mensual
Materia Prima	\$581,41
Insumos de limpieza	\$115,28
Insumos de producción	\$36,62
Salarios	\$1.068,51
<i>Outsourcing</i>	
Cocinero	\$479,40
Salonero	\$427,79
Gastos Legales	\$227,86
Plan telefónico	\$19,13
Alquiler	\$182,21
Servicio de electricidad	\$36,45
Servicio de agua	\$14,57
Gas (cilindro)	\$52,84
Total	\$3.242,07

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.14 Valor de desecho

El valor de desecho es el valor final de un activo al ser vendido. Para el presente proyecto de viabilidad se hizo uso de la fórmula del método contable. En la siguiente tabla se presenta el valor de desecho de los activos y obra física para la Pupusería Ramos que se estima en un total de \$4,308.72 dólares.

Tabla 53*Valor de desecho*

Activo	Cantidad	Monto Unitario	Monto total	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual	Valor en Libros
Congelador horizontal	1	\$666,37	\$666,37	10	\$5,55	\$66,64	\$333,18
Mesa de cocina	1	\$282,69	\$282,69	10	\$2,36	\$28,27	\$141,35
Licuada	1	\$48,61	\$48,61	5	\$0,81	\$9,72	\$0,00
Procesador de alimentos	1	\$60,77	\$60,77	10	\$0,51	\$6,08	\$30,38
Recipientes herméticos	10	\$4,86	\$48,61	10	\$0,41	\$4,86	\$24,31
Bancas de madera	8	\$54,69	\$437,53	10	\$3,65	\$43,75	\$218,76
Espátulas de silicón	3	\$4,25	\$12,76	5	\$0,21	\$2,55	\$0,00
Juego de 3 ollas y dos cacerolas	1	\$91,15	\$91,15	10	\$0,76	\$9,12	\$45,58
Balanza de cocina	1	\$12,15	\$12,15	5	\$0,20	\$2,43	\$0,00
Microondas	1	\$121,54	\$121,54	5	\$2,03	\$24,31	\$0,00
Cafetera	1	\$43,75	\$43,75	5	\$0,73	\$8,75	\$0,00
Mesas de madera	4	\$79,00	\$315,99	10	\$2,63	\$31,60	\$158,00
Mueble de almacenamiento	1	\$364,61	\$364,61	10	\$3,04	\$36,46	\$182,30
Juego de vajilla, platos y tazas	2	\$72,92	\$145,84	10	\$1,22	\$14,58	\$72,92
Juego de cubiertos de acero inoxidable	3	\$60,77	\$182,30	10	\$1,52	\$18,23	\$91,15
Plancha	1	\$491,98	\$491,98	10	\$4,10	\$49,20	\$245,99
Refrigerador	1	\$546,64	\$546,64	10	\$4,56	\$54,66	\$273,32
Cilindro	2	\$63,77	\$127,54	7	\$1,52	\$18,22	\$36,44
Caja registradora	1	\$245,99	\$245,99	10	\$2,05	\$24,60	\$122,99
Espátula metal	2	\$2,02	\$4,03	5	\$0,07	\$0,81	\$0,00
Cocina de 4 hornillas	1	\$486,14	\$486,14	10	\$4,05	\$48,61	\$243,07
Total, valor de desecho			\$4.737,01		\$41,95	\$503,45	\$2.219,75

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

4.5.15 Costo de capital (CAPM y DAMODARAN)

Para el cálculo de costo de capital, se recurrió al modelo de valoración de activos como lo es al CAMP. En este proceso se debe tomar cuenta la tasa libre de riesgo, el riesgo de la industria al que pertenece la microempresa Pupusería Ramos, el riesgo país y el rendimiento de mercado. A continuación, se presenta la fórmula para el cálculo:

$$\mathbf{Ke = Rf + B (RM - Rf) + RP}$$

Donde:

Ke: costo de capital o tasa mínima requerida

Rf: tasa libre de riesgo.

β : factor beta. Riesgo del activo

RM: rendimiento de mercado

RP: riesgo país.

(RM – Rf): prima o compensación por el riesgo

Datos para calcular el costo del capital

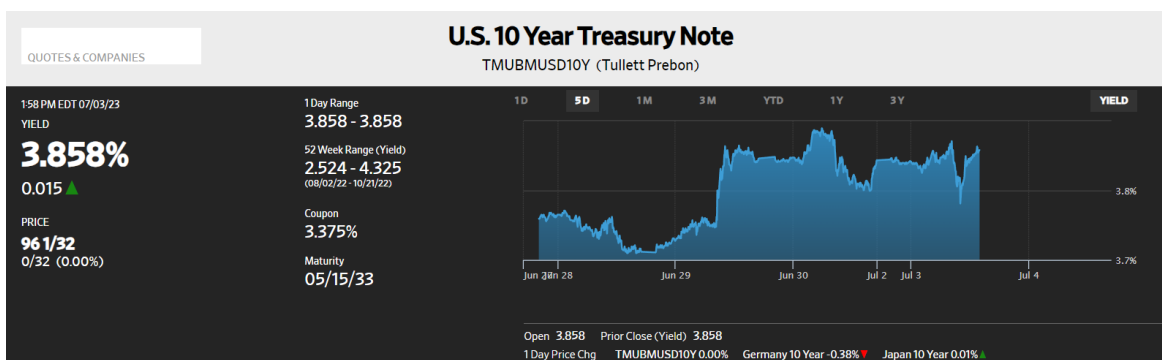
En este apartado, se presentan los datos utilizados para el cálculo del costo de capital:

Tasa libre de riesgo

En la siguiente figura, se observa la tasa libre de riesgo que se obtuvo de la página Wall Street Journal. Esta página de finanzas muestra la tasa de bonos del tesoro de los Estados Unidos.

Figura 20

Tasa libre de riesgo



Nota: los datos se muestran a la fecha de julio 3 del 2023. Fuente: WSJ Markets, 2023.

Betas de la industria

Permite medir la volatilidad de la industria con respecto al mercado. Permite identificar el riesgo de invertir en un mercado, estos según las variaciones que presente la industria. La Pupusería Ramos pertenece a la industria de procesamiento de alimentos. De este modo, en la siguiente tabla se representa el beta apalancado y no apalancado. La beta apalancada es de 0,92 y la beta no apalancada es de 0,75.

Tabla 54

Beta de la industria

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Unlevered beta
Procesamiento de alimentos	92	0,92	28.86%	0,75

Nota: los datos se muestran a la fecha de julio 3 del 2023. Fuente: Damodaran, 2023.

Rendimiento del mercado

El rendimiento de mercado se calcula con los datos obtenidos por el Standard and Poor's 500. Este cálculo se tomaron los datos mensuales a partir del 1 de mayo del 2018 hasta el primero de abril del 2023; en donde se obtiene un rendimiento del 10,40% (Ver anexo 13).

Riesgo país

Tabla 55

Riesgo país

País	Calificación de Moody's	Riesgo país
Costa Rica	B2	6,88%

Fuente: Damodaran, 2023

Cálculo del costo de capital apalancado y no apalancado

Se presenta el costo de capital apalancado y no apalancado del negocio. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$K_e = R_f + B (R_M - R_f) + R_P$$

Tabla 56

Costo de capital

Industria	Rf	Beta no apalancada	Beta apalancada	RM	RP	Ke no Apalancado	Ke Apalancado
Alimento procesado	3,858%	0,75	0,92	10,40%	6,88%	15,65%	16,76%

Fuente: Elaboración propia de los investigadores para efectos del presente trabajo de investigación, 2023.

Costo promedio ponderado del capital (CPPC)

El Costo promedio ponderado del capital (CPPC) es un modelo o indicador que permite determinar la rentabilidad mínima que el proyecto de la Pupusería Ramos debe generar al inversionista. Para el cálculo del CPPC, se utilizó el K_e apalancado, el cual es de 16,79%. En la tabla 66, se muestran los datos que se utilizaron en el cálculo del CPPC, en la tabla 54 se muestra el cálculo correspondiente al CPPC, por último, en la tabla 64, se muestra el cálculo del CPPC con el modelo CAMP.

Tabla 57*Datos del Costo promedio ponderado del capital*

Datos	
Rf=	3,858%
RM=	10,40%
Rp=	6,88%
β =	0,75
Qd=	12,61%
Qe=	77,60%
β a=	0,92
Kd=	10,14%
Ti=	11,27%
T=	10%

Fuente: Elaboración propia de los investigadores para efectos del presente trabajo de investigación, 2023.

Tabla 58*Cálculo del CPPC*

Costo Promedio Ponderado Capital	
D/E	28,86%
E	1
$D/(D+E)=Qd$	12,61%
$E/(D+E)=Qe$	77,60%
Kd=	10,14%
Ti=	11,27%
t=	10,00%
CPPC	14,16%

Fuente: Elaboración propia de los investigadores para efectos del presente trabajo de investigación, 2023.

Tabla 59*Costo promedio ponderado del capital (CPPC) con el modelo CAPM*

Modelo CAPM

$K_e = R_f + \text{Beta}(R_m - R_f) + R_p$	
Ke=	15,65%
Ke Apalancado	16,76%
Kprom	
$K_{\text{prom}} = K_d * Q_d + K_e * Q_e$	
Kprom=	21,47%
CPPC	
$\text{CPPC} = K_d(1 - T)Q_d + K_e * Q_e$	
CPPC=	14,16%

Fuente: Elaboración propia de los investigadores para efectos del presente trabajo de investigación, 2023.

4.5.16 Indicadores de evaluación

Los indicadores de evaluación brindan información sobre la viabilidad y rentabilidad del proyecto de estudio; estos indicadores son, el Valor actual neto (VAN) del flujo de efectivo, y del flujo de la deuda. Además, incluye el índice de deseabilidad para el flujo de efectivo y del inversionista. Seguidamente se presenta un resumen de los indicadores de evaluación:

Tabla 60

Indicadores de evaluación

Indicadores de evaluación	
(Pupusería Ramos)	
VAN básico	-\$28.941,32
VAN préstamo	\$ 10.076,30
VAN ajustado	-\$18.865,02
VAN del inversionista	-\$85.496,93
ID Flujo de caja	-\$3,59
ID Flujo del inversionista	-\$15,46

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto es un indicador financiero que tiene la finalidad de determinar si un proyecto es viable o no. El VAN define si entre los ingresos y gastos de la microempresa, existe una ganancia, motivo por el cual la convertiría en un negocio rentable o no.

Se determina si es viable o no por medio del siguiente indicador:

1. Si el VAN es mayor a cero, el proyecto se determina viable
2. Si el VAN es menor a cero, el proyecto no se determina viable
3. Si el VAN es igual a cero, el proyecto de determina viable.

Seguidamente, se muestra el total del flujo de efectivo para el cálculo respectivo del VAN:

Tabla 61

VAN básico

Periodo	Flujo de efectivo Pupusería Ramos					
	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo	-\$11.158,61	-\$22.264,30	-\$23.043,55	-\$23.850,07	-\$24.684,82	-\$20.086,98
VAN básico	-\$28.941,32					

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Para realizar el cálculo del VAN básico se utilizó los totales del flujo de efectivo anual del proyecto y el Ke no apalancado con un 15.65%, generando un VAN básico de

-\$28.941,32, por lo tanto, se mantiene menor a cero indicando que el proyecto no es rentable.

VAN de la deuda

En la tabla, se muestra el VAN de la deuda que se debe adquirir para poner en marcha el proyecto:

Tabla 62

VAN del préstamo

Flujo de la deuda						
Periodo	0	1	2	3	4	5
Préstamo	\$ 5.244,55					
Flujo de la deuda	\$ 5.244,55	\$ 1.431,76	\$ 1.421,93	\$ 1.410,94	\$ 1.398,64	\$ 1.384,89
VAN de préstamo	\$ 10.076,30					

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Según los datos recopilados como se muestran en la tabla anterior, el VAN de préstamo dió como resultado \$ 10.076,30 Este resultado positivo se puede interpretar como un escudo fiscal. Asimismo, este dato es utilizado para el cálculo del VAN ajustado.

Tabla 63

VAN del inversionista

Pupusería Ramos						
Flujo de efectivo del inversionista						
Periodo	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo del inversionista	-\$5.914,06	-\$23.641,14	-\$24.420,39	-\$25.226,91	-\$26.061,66	-\$21.463,81
VAN del inversionista	-\$85.496,93					

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Como se muestra en los cálculos anteriores del VAN básico y VAN del inversionista, al ambos ser menores a 0, permite determinar que el proyecto del establecimiento de la Pupusería Ramos no sería rentable si el empresario opta por la financiación de recursos propios, o mediante el préstamo. Se concluye que ambas situaciones no generarían valor al empresario.

Tasa interna de retorno (TIR)

Al obtener flujos totalmente negativos esto genera una tasa interna de retorno negativa, incluyendo TIR del activo y TIR del inversionista, por lo cual el proyecto no genera rentabilidad.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Para el presente proyecto, no se realiza el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, ya que, en el horizonte de evaluación del proyecto, no se muestran flujos de efectivos positivos. Basado en esto, se concluye que la inversión será recuperada en un periodo mayor de cinco años.

Índice de deseabilidad (ID)

El índice de deseabilidad se calcula utilizando el VAN básico, la inversión inicial y el VAN del inversionista. El ID alude al costo - beneficio del proyecto, ya que demuestra las ganancias obtenidas por la cantidad invertida.

$$ID = (VPFE/I_0)$$

Tabla 64

Índice de deseabilidad

Índice de deseabilidad			
Flujos	VPFE	Inversión inicial	ID

Flujo de efectivo	-\$40,099.93	\$11,158.61	-\$3.59
Flujo del inversionista	-\$91.410,99	\$11,158.61	-\$15.46

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

La información anterior demuestra que la cantidad invertida en todo el proyecto se perderá al reflejar un monto menor a uno, con el ID del flujo de efectivo con -\$3.59, también el flujo del inversionista con -\$15.46, por consiguiente, el proyecto no se acepta.

4.5.17 Simulación financiera

Se realizó una simulacion financiera en la que consta en realizar un escenario optimista por medio del flujo del inversionista. Este escenario es creado por medio de una comparación y analisis con los anteriores indicadores, con el objetivo de presentar un camino alterno, en el que la microempresa presente flujos financieros positivos para obtener una expectativa de cierta cantidad de ingresos, y ciertos costos sobre las ventas.

En la tabla 65, se presenta una simulación del flujo del inversionista con un aumento de 55% en ingresos por ventas y un 54% de costo sobre las ventas, esto quiere decir que, el costo disminuyó un 10%, al igual que los gastos operativos disminuyendo en un 10%, demostrando que de esta forma es posible para la microempresa recuperarse financieramente en el quinto año.

Tabla 65*Análisis de sensibilidad*

Pupusería Ramos						
Flujo optimista anual (En Dólares)						
Al 31 de diciembre de cada año						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$20.986,74	\$28.694,15	\$36.671,32	\$44.927,70	\$53.473,04
Costo de venta (54%)		\$11.332,84	\$15.494,84	\$19.802,51	\$24.260,96	\$28.875,44
Utilidad bruta		\$9.653,90	\$13.199,31	\$16.868,81	\$20.666,74	\$24.597,60
Gasto de operación						
Salarios		\$11.539,87	\$10.385,88	\$9.347,29	\$8.412,56	\$7.571,31
<i>Servicios Profesionales</i>						
Cocinero		\$5.177,53	\$4.659,78	\$4.193,80	\$3.774,42	\$3.396,98
Salonero		\$4.620,16	\$4.158,14	\$3.742,33	\$3.368,09	\$3.031,28
Patente		\$229,59	\$206,63	\$185,97	\$167,37	\$150,63
Permiso de funcionamiento		\$45,00	\$40,50	\$36,45	\$32,81	\$29,52
Electricidad		\$393,64	\$354,28	\$318,85	\$286,97	\$258,27
Servicio de agua		\$157,38	\$141,64	\$127,48	\$114,73	\$103,26
Alquiler		\$1.967,90	\$1.771,11	\$1.594,00	\$1.434,60	\$1.291,14
Teléfono (plan prepago)		\$206,60	\$185,94	\$167,35	\$150,61	\$135,55

Depreciación de activos	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Total gasto operativo	\$24.841,12	\$22.407,35	\$20.216,96	\$18.245,61	\$16.471,39
Utilidad antes de impuesto e interés	-\$15.187,22	-\$9.208,04	-\$3.348,15	\$2.421,13	\$8.126,21
Gastos por interés	\$549,17	\$450,92	\$341,01	\$218,05	\$80,49
Utilidad antes de impuesto	-\$15.736,39	-\$9.658,97	-\$3.689,16	\$2.203,08	\$8.045,71
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$15.736,39	-\$9.658,97	-\$3.689,16	\$2.203,08	\$8.045,71
Depreciación de activos	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45	\$503,45
Amortización de la deuda	\$827,67	\$925,92	\$1.035,83	\$1.158,79	\$1.296,35
Inversión de obra física	-				
	\$3.179,53				
Inversión de activos	-				
	\$4.737,01				
Capital de trabajo	-				\$3.242,07
	\$3.242,07				
Financiamiento	\$5.244,55				
Valor de desecho					\$2.219,75
Flujo de Caja	-	-\$14.405,28	-\$8.229,60	-\$2.149,88	\$3.865,32
	\$5.914,06				

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:*

Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

Seguidamente en la tabla 66, se genera una tabla comparativa sobre los indicadores financieros en relación con el escenario real y el escenario optimista.

Tabla 66

Análisis de indicadores financieros

Análisis comparativo de escenarios		
Indicadores	Real	Optimista
Van básico	\$ -28.941,32	\$ -28.941,32
Van préstamo	\$ 10.076,30	\$ 10.076,30
Van ajustado	\$ -18.865,02	\$ -18.865,02
Van del inversionista	\$ -85.496,93	\$ -18.938,58
ID Flujo de efectivo	\$ -3,59	\$ -3,59
ID Flujo del inversionista	\$ -15,46	\$ -4,20
TIR del activo	-	-
TIR del inversionista		-20,87%

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de Julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia para el proyecto de la Pupusería Ramos, 2023.

De acuerdo con la información anterior, se concluye que el proyecto no puede ser rentable bajo un escenario de simulación optimista, ya que, considerando un aumento en las ventas de un 55%, y una disminución del costo de ventas y gastos operativos de un 10%, el VAN refleja la cantidad de -\$18.938,58, por lo tanto, al ser negativa el proyecto resulta no ser rentable por medio de los términos establecidos.

CAPÍTULO V.

Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

De acuerdo con los análisis obtenidos de los estudios realizados anteriormente, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se logró determinar en el estudio de mercado que, según la demanda obtenida de los productos para la venta y comercialización en la Pupusería Ramos, corresponde a 2644 unidades. Por lo que, con lo observado en el ingreso del primer año, estas unidades no serían suficientes para que el negocio tenga la capacidad de cubrir con todas sus obligaciones ni los costos de producción.

- Dentro del mismo estudio de mercado, se logró determinar los productos que más predominan entre las preferencias de los clientes potenciales, siendo estos los nachos y las pupusas.

- Además, en cuanto al estudio técnico, se logró determinar la inversión, tanto en obra física, materia prima, insumos y activos como requerimientos necesarios para la operación del proyecto, la cual corresponde a \$11.158,61. Al observar el monto total de la inversión y gastos operativos, se concluye que el proyecto no sería viable, pues superan las entradas en efectivo correspondiente a cada año.

- Asimismo, en cuanto al estudio organizacional, se elaboró la estructura organizacional del negocio, con las tareas y actividades correspondientes en cada función. En este caso, está conformada por un administrador, un cocinero y un saloner. Esta estructura se consideró la idónea para el negocio.

- En otro apartado, en el estudio legal y ambiental, se recurrió a desarrollar la reglamentación necesaria para la puesta en marcha del proyecto, considerando formalizar los permisos de ley, como el permiso sanitario de funcionamiento y la patente; así como aspectos ambientales para un proyecto amigable con el ambiente, por lo tanto, a conclusión de los investigadores, el proyecto sería viable bajo este parámetro legal.

- Con respecto al estudio financiero, se concluye que el proyecto no es viable, ya que se estudiaron ciertos indicadores financieros como el VAN e ID brindando estos datos negativos, por lo tanto, su viabilidad es nula.

- Otro dato importante sobre el estudio financiero realizado son las cantidades de ingresos y gastos proyectados, pues se refleja de forma clara y concisa en que la microempresa no posee la capacidad de cubrir con sus obligaciones financieras en un horizonte de evaluación de cinco años. El aumento de los gastos se debe a un porcentaje alto de inflación anual del 3.50%.

- En conclusión, se determina que el proyecto no es viable, ni rentable, pues los costos y gastos superan los ingresos anuales, por lo tanto, refleja cero liquidez, generando pérdidas al finalizar del periodo según el flujo del activo y del inversionista, por lo tanto, el resultado es un VAN del activo negativo de -\$28.941,32 y un VAN negativo del inversionista de -\$85.496,93

- Bajo un escenario optimista, aumentando un 55% de los ingresos y disminuyendo el costo y gastos en un 10%, se mantiene generando pérdidas los primeros años, hasta el año cuarto y quinto que refleja una mínima recuperación, sin embargo, a pesar de una simulación positiva se mantiene con un VAN negativo de \$ -18.938,58, por lo tanto, se concluye que bajo estos términos el proyecto no es viable.

5.2 Recomendaciones

Basados en los análisis realizados, se presentan las recomendaciones planteadas para la pupusería:

- Se recomienda no ejecutar el proyecto de acuerdo con lo establecido anteriormente, ya que, este no es viable económicamente.
- Se recomienda implementar el aumento la oferta de productos, pero en la modalidad *express*, como en la actualidad se venden las pupusas, se propone usar los platillos propuestos en el estudio desarrollado, para un mayor alcance en de consumidores.
- Se recomienda hacer mayor uso de las plataformas digitales, para propiciar una mayor interacción con los clientes, generando así publicidad con bajo costo, por ejemplo, redes sociales, ya que en la actualidad es un canal eficiente de comunicación en el mercado.
- Se recomienda establecer la estructura organizacional planteada según las necesidades que el proyecto presenta, además, conforme el negocio crezca se recomienda agregar una persona más al equipo laboral.
- Se recomienda generar alianzas con proveedores locales, esto para tener insumos frescos y generar una reducción de costos en materia prima.
- Como estrategia se propone ofrecer servicios de *Catering Service* de comida salvadoreña como actividad adicional.

Referencias Bibliográficas

- Acuña, G. y Gonzales, I. (2017). *Diseños de puestos de trabajo en la empresa, “Soluciones agropecuarias La Granja S.A.S”* [Facultad seccional Chiquinquirá, Administración de empresas, Universidad tecnológica de Colombia] repositorio.uptc.edu.co.
<https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/001/2472/1/TGT-1060.pdf>
- Aguinaga, N. (2011). *Plan de Marketing para la creación de una Pupusería* [Programa de especialización en gerencia de mercadeo (PEGM), Universidad Centroamericana].
 Repositorio Institucional Universidad Centroamericana.
<http://repositorio.uca.edu.ni/1250/1/UCANI3444.pdf>
- Alcalá et al. (2013). *Técnicas para la elaboración de perfiles de puestos de trabajo basados en competencias para orientar el direccionamiento del recurso humano*. [Título de administración de empresas, Universidad EAN programa de administración de empresas a distancia] Bogotá, doc.
<https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5767/AlcalaAlejandra2013.pdf;jsessionid=8D3562306B2D08782147A84C1251D4AD?sequence=1>
- Aldi, H. (2018). *Eestudio realizado con colaboradores del área de meseros y cocineros de la empresa Restaurantes Don Carlos, de la ciudad de Quetzaltenango*. [Tesis de grado, Universidad Rafael Landívar]. biblio3.url.edu.g.
<http://biblio3.url.edu.gt/publijrcifuentes/TESIS/2018/05/43/Aldi-Hector.pdf>
- Alfaro Melgar, B. y Azahar Lam, I. (2018). *Determinación de la calidad microbiológica de las pupusas que se comercializan en los alrededores de la universidad de el salvador* [Grado de Licenciada en química y Farmacia, Universidad de El Salvador Facultad de Química y

- Farmacia]. Repositorio Institucional de la Universidad del Salvador.
<http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/19018/1/16103736.pdf>
- Alfaro, S. y Guevara, C. (2021). *Estudio de viabilidad comercial y operativa para la creación del restaurante BULÚ, en el sector este del área Metropolitana, durante el segundo semestre del año 2020 y propuesta para el plan de negocio* [Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Dirección Empresarial, Universidad Latina Centro Internacional de Posgrados]. Repositorio Institucional – Universidad Latina de Costa Rica.
https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1419/1/TFG_Ulatina_Sonia_Alfaro_Lazo_201901210064.pdf
- Alpízar, A. y Hernández, L. (2015). *Estudio de mercado para determinar el nivel de satisfacción del cliente en estelaris mueblerías, 2015* [Tesis para obtener el título de licenciado en administración, Universidad Autónoma del estado de México]. Repositorio Institucional RI.
<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/62621/TESIS%20YA%20AL%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alvarado, D., Arias, M., Calvo, P. y Miranda, D. (2020). Estudio de viabilidad económica financiera para la apertura de un Centro recreativo, en San Miguel de Cañas, Guanacaste. [Proyecto de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera, Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio UNA.
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17943/Estudio%20de%20viabilidad%20econ%C3%B3mica%20financiera%20para%20la%20apertura%20de%20un%20centro%20recreativo%20en%20San%20Miguel%20de%20Ca%C3%B1as%20Guanacaste.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Amat. (2012). *Contabilidad y Finanzas para Dummies*. LE Libros. <https://pqs.pe/wp-content/uploads/2021/03/Contabilidad-y-Finanzas-para-Dummies-PDFDrive-.pdf>
- Arce, J. (2019). *Estudio Situacional de la PYME Serie 2012-2017*. DIGEPYME-INF-012-19
Recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2019/pyme/INF-012-19.pdf>
- Argueso, A. (2019). *El Censo 2021 en España. Situación actual del proyecto*.
<https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-83360/presentacion%20censos%202021.pdf>
- Armstrong, G. y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación.
https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf
- Asamblea Legislativa de la República. (1998). *Ley Orgánica del Ambiente* (No.7554).
<https://www.sinac.go.cr/ES/transprncia/Leyes/Ley%20Org%C3%A1nica%20del%20Ambiente%20N%C2%BA%207554.pdf>
- Atucha, A. y Gualdoni, P. (2018). El funcionamiento de los mercados. Universidad Nacional de Mar de Plata. <http://nulan.mdp.edu.ar/2879/1/atucha-et-al-2018.pdf>
- Avendaño Quesada, C., Barrantes Barboza, M., Claro López, P. y Solano Salazar, D. (2017). Condiciones de Financiamiento Público que Enfrentan las Microempresas del Sector Comercio en Costa Rica. *Relaciones Internacionales*, 90(1), 125-140.
https://publica2.una.ac.cr/revistas/Relaciones%20Internacionales/Revista_90.1/condiciones_financiamiento.html
- AYA. (2016). Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas Sistema de Control Interno, Componente Ético

- INFORME. https://www.aya.go.cr/transparenciaInst/rendicion_cuentas/AutoevaluacionesControlInterno/FODA%20ETICA.pdf
- Banco Central de Costa Rica. (2022). *Programa Macroeconómico 2021-2022*. https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPolticaMonetariaInflacin/Programa_Macroeconomico_2021-2022.pdf
- Banco de México. (2012). *Inflación, Causas, Consecuencias y Medición*. http://uae.uan.mx/d/f/album_uae/Inflacion.pdf
- Barahona, J., Espinoza, K., Piña, D. y Quirós, M. (2021). *Estudio de viabilidad económica financiera para la producción artesanal y comercialización de productos alimenticios derivados del maíz en Liberia y Carrillo, Guanacaste* [Trabajo final de graduación, para optar por el grado de licenciatura en administración con énfasis en gestión financiera, Universidad Nacional de Costa Rica, Sede Chorotega, Campus Liberia]. Repositorio Académico Institucional (RAI). <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/20938/ESTUDIO%20DE%20VIABILIDAD%20ECON%20MICA%20FINANCIERA%20PARA%20LA%20PRODUCCION%20ARTESANAL%20Y%20COMERCIALIZACION%20DE%20PRODUCTOS%20ALIMENTICIOS%20DERIVADOS%20DEL%20MAIZ%20EN%20LIBERIA%20Y%20CARRILLO%20GUANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bordón, D. (2015). *Caracterización la gerencia y organización de los servicios de alimentación de hospitales y Centros de Salud de Itapúa Dependientes del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social*. [Trabajo de investigación presentado en cumplimiento parcial de los requisitos para promoción del Posgrado de Maestría en Nutrición Clínica de la Facultad de

- Medicina de la Universidad Nacional de Itapúa.].
<https://docs.bvsalud.org/biblioref/2019/10/914113/texto-completo.pdf>
- Caballero, E. y Segura, R. (2014). *Estudio de factibilidad para establecer un restaurante de comida rápida saludable en san isidro, Pérez Zeledón, San José, costa rica* [Trabajo final de graduación en administración con énfasis en gestión financiera, Universidad Nacional Sede Regional Brunca]. Repositorio Académico Institucional (RAI).
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18117/Estudio%20de%20factibilidad%20para%20establecer%20un%20restaurante%20de%20comida%20r%c3%a1pida%20saludable%20en%20san%20isidro%20p%c3%a9rez%20zeled%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cabrera, D. (2016). *Estudio de factibilidad para el incremento de la capacidad de producción de queso y requesón como insumos en la industria panificadora de la Ciudad de Cuenca. Caso: Fabrica San José de Zhidmad*. Universidad de Cuenca, Ecuador:
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf>
- Cabrera, R. (2020). *Diseño de máquina automática para fabricar pupusas* [Trabajo de fin de carrera presentado como requisito para la obtención del título de Ingeniero Mecánico, Universidad San Francisco De Quito Usfq]. Repositorio Digital USFQ.
<https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/9628/1/125878.pdf>
- Cáceres, K., Montoya, G. y Duarte, J. (2011). *Evaluación de la factibilidad de la elaboración de pupusas de atún en conserva*. [Trabajo de graduación para optar por el Grado de Maestro en Dirección Estratégica de Negocios y Gestión de la Innovación, Universidad Don Bosco].
 Universidad Don Bosco Repositorio Digital.
http://rd.udb.edu.sv:8080/jspui/bitstream/11715/932/1/53774_tesis.pdf

- Calderón, M., Eras, K. y Jiménez, J. (2020). *Estudio de viabilidad económica financiera para el establecimiento de una cafetería en el cantón de San Ramón, Alajuela* [Trabajo final de graduación, para optar por el grado de licenciatura en administración de empresas con énfasis en finanzas, Universidad Nacional]. Repositorio Académico Institucional (RAI) de la Universidad Nacional, Costa Rica.
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18018/Estudio%20de%20Viabilidad%20Econ%3%b3mica%20Financiera%20para%20el%20Establecimiento%20de%20una%20Cafeter%3%ada%20en%20el%20canton%20San%20Ram%3%b3n%20Alajuela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción. (2012). *Los Retos de la infraestructura en México, 2013-2018*. D.R.
<https://www.cmic.org.mx/cmhc/publicaciones/retosInfraestructura/RETOS%20DE%20LA%20INFRAESTRUCTURA.pdf?msclkid=9ff0d6f9ab1511ecb5e2b9ef7d0278d3>
- Canales, R. (2015). *Criterios para la toma de decisión de inversiones*. Reice, (3).
http://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/periodo-de-recuperacion_1563978353.pdf
- Caviedes, D. (2013). *Plan de negocios para la creación de un restaurante de comidas rápidas* [Trabajo de grado como requisito para optar al título de administrador de empresas, Universidad Ean Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas]. Biblioteca Digital Minerva.
<https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5881/CaviedesDiego2013.pdf?isAllowed=y&sequence=4>

- Centeno Satán, M. (2018). “*Obtención de alcohol etílico mediante el proceso de fermentación y destilación del jugo de caña de maíz (Zea Mays) para el empleo como base de relleno en bombonería.*”. [Proyecto de Investigación, Presentado para optar al grado académico de: Licenciada en Gestión Gastronómica].
<http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/11755/1/84T00615.pdf>
- Chacón P., Galia B. (2016). Costeo por operaciones: Aplicación para la determinación de precios justos en la industria del plástico. *Actualidad Contable Faces* [en línea]. 19(32), 5-39[fecha de Consulta 1 de Junio de 2022]. ISSN: 1316-8533.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25744733002>
- Chiliquinga, M. y Vallejos, H. (2017). *Costos: Modalidad Órdenes de Producción.*
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Clemente, S. y Chumpitaz, T. (2019). *Las Cinco Fuerzas de Porter enfocadas en el crecimiento empresarial de la empresa textil Rodríguez S.A.C.* [Para obtener el Grado de Bachiller en: Administración de Empresas, Universidad tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional de la UTP.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3101/Susy%20Clemente_Ta_kemy%20Chumpitaz_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CNMC. (2021). *Los beneficios de la competencia para los consumidores Preguntas y respuestas.* https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/8AF8BAE8-665C-4CC7-AA1E-796B27017DB4/471084/210210_Guia_competencia_consumidores.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.* Documentos de

- Proyectos (LC/TS.2018/75).
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2016). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas entidades (NIF para las PYMES)*.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nif/NIF_PYMES.pdf?msclkid=dbe99f45aada11eca788896ff98879e8
- Corona, G. (2012). *Comportamiento del consumidor. RED TERCER MILENIO S.C.*
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comportamiento_del_consumidor.pdf?msclkid=722438dfab4511ec86212384d1a55eca
- Cruz, A. y Reyes, M. (2015). Evaluación financiera de proyectos Sub-tema: evaluación financiera para la creación de una empresa Constructora en el año 2014. [seminario de graduación para optar al título de Licenciado(a) en Banca y Finanzas, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. Repositorio UNAM.
<https://repositorio.unan.edu.ni/8337/1/17521.pdf>
- De León, P. (2018). *Estudio de Impacto Económico por aplicación de medidas en la Industria de Alimentos de Centroamérica*. <https://fecaica.com/wp-content/uploads/2019/01/Estudio-de-Impacto-Econ%C3%B3mico-medidas-de-salud-final.pdf>
- Donis, C., Paniagua, C. y Tobar, Y. (2019). *Propuesta de un plan de negocio para la creación y puesta en marcha de una empresa de comida rápida en la ciudad de Chalchuapa, departamento de Santa Ana* [Para optar al grado de licenciado(a) en administración de empresas, Universidad de El Salvador]. Repositorio Institucional de la Universidad de El Salvador.
<http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/20858/1/PROPUESTA%20DE%20UN%20PLAN%20DE%2>

- 0NEGOCIO%20PARA%20LA%20CREACI%C3%93N%20Y%20PUERTA%20EN%20
 MARCHA%20DE%20UNA%20EMPRESA%20DE%20COMIDA%20R%C3%81PI.pdf
- Escobar, E. (2016). *Elaboración de una tortilla de maíz (Zea mays) para tacos, fortificada con chipilín (Crotalaria longirostrata), como alternativa de consumo para jóvenes y adultos*. [Monografía, ingeniería en alimentos, Universidad Dr. José Matías Delgado] ujmd.edu.sv.
<https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/04/ALI/0002517-ADTESEE.pdf?msclkid=8ffe3cbda7ba11ec8e23f24519908c3c>
- Escobedo-Aguilar, A. (2018). *Cadena de valor de maíz de Guatemala*. [CATIE · Research and Development Division. 10.13140/RG.2.2.18730.88001.]
https://repositorio.bibliotecaorton.catie.ac.cr/bitstream/handle/11554/9545/21CdV_Maiz_GuatemalaFINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Escuela de Ingeniería de Biosistemas, UCR. (2019). *Informe Estudio de zonas de amenazas por inundación usando sensores remotos, análisis hidrológico e hidráulico para mejorar la cuantificación y gestión del riesgo en la Cuenca del Río Zapote*. (Proyecto N°340-B7-522).
https://cne.go.cr/reduccion_riesgo/biblioteca/informes/Informe%20HH%20Zapote-Upala.pdf
- Fernández, E., y Fernández, L. (2017). *Comunicación empresarial y atención al cliente*. (2ed). Madrid, España: Ediciones Paraninfo, SA.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=kAMoDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=organigrama+empresarial&ots=nCiWjcx9DC&sig=18AZ2a-UG1342rDqsBMPIIfXCBA#v=onepage&q=organigrama%20empresarial&f=false>
- Flores, Y. y Herrera, M. (2018). *Incidencia de la inclusión financiera en los micro seguros comercializados por las instituciones financieras en Arequipa metropolitana, 2018*. [Tesis

- para optar por el título profesional de: Licenciado en Banca y Seguros, Universidad Nacional de San Agustín]. Repositorio Institucional de la UNAS. <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/8360/BSflbayc.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- FUNDESYRAM. (2018). Boletín camino al desarrollo. <https://fundesyram.info/wp-content/uploads/2019/12/2018-ENERO.pdf>
- Gimeno, M. (2014). *Evolución del Modelo CAPM a lo largo de la historia de la Economía Financiera*. [Trabajo de grado, Universidad Pontificia Comillas]. Repositorio.comillas.edu. <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/149/1/TFG000037.pdf>
- Gómez, L. (2017). Administración industrial curso: operaciones industriales. http://gomez2010.weebly.com/uploads/5/8/0/2/5802271/semana_2_gomez_10agosto.pdf
- Gómez Gonzales, A. (2017). Análisis de los hábitos de compra: Perfil del consumidor de comercio justo y estrategias para su impulso. https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/24832/TFG_Gomez.pdf?sequence=1
- Gonzales, B. (2019). *Estructura organizacional*. Institución Universitaria Itsa (978-958-52221). <https://www.itsa.edu.co/docs/ESTRUCTURA-ORGANIZACIONAL.pdf>
- González, B. y Rivera, E. (2013). *La importancia en la economía salvadoreña del consumo de productos nostálgicos y étnicos de los salvadoreños residentes en Estados Unidos del 2002 al 2012*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de El Salvador] UES edu sv. <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/14995/1/LA%20IMPORTANCIA%20EN%20LA%20ECONOMIA%20SALVADORENA%20DEL%20CONSUMO%20DE%20PRODUCTOS%20NOSTALGICOS%20Y%20ETNICOS%20DE%20LOS%20SALVADORENOS%20RESIDENTES%20EN%20ESTADOS%20UNIDOS%20DEL%202002%20AL%202012>

RODUCTOS%20NOST%C3%81LGICOS%20Y%20%C3%89TNICOS%20DE%20LOS
%20S.pdf

Guerrero, V. y Santacruz, A. (2016). Estudio de mercados, administrativo y legal, para la constitución de un centro de acopio de productos agrícolas en el Municipio De Puerto Wilches (Santander) [Tesis de doctorado, Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia]. Uis. Edu.co
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/165080.pdf> %20pra%CC%81ctico.pdf

Guzmán, J., Vera, A., Malambo, D. y Rodríguez, C. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de comidas rápidas saludables en la ciudad de Bogotá* [Trabajo de grado para optar al título de especialista en formulación y evaluación social y económica de proyectos, Universidad católica de Colombia Facultad de ciencias económicas y administrativas]. Repositorio Institucional Universidad Católica de Colombia – RIUCaC.
<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22530/1/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20C.A.J.A%20CRS.pdf>

Hernández, L. et al. (2013). *Proyecto de inversión para un centro de nutrición integral en el municipio de Metepec, estado de México*. [Licenciado en Actuaría, Universidad Autónoma del Estado de México]. Uaemex.
https://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/63992/Tesis_Centro_Integral_de_Nut.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* |<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6° edición). McGraw-hill / Interamericana editores, S.A. DE C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hidalgo, K. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de Ayampacos en la ciudad de Cuenca*. [Tesis previa a la obtención del título de ingeniero comercial, Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca]. Usnacional. file:///C:/Usnacional, ers/Oscar/Downloads/UPS-CT004650.pdf
- Instituto de Desarrollo Rural. (2015). *Plan de Desarrollo Rural del Territorio Guatuso-Upala-los Chiles Conocido como Norte-Norte (2015-2020)*. <https://www.inder.go.cr/nortenorte/PDRT-Guatuso-Upala-LosChiles.pdf>
- Instituto de Desarrollo Rural. (2014). *Informe de Caracterización Básica del Territorio Guatuso-Upala-Los Chiles*. <https://www.inder.go.cr/nortenorte/Caracterizacion-Guatuso-Upala-Los%20Chiles.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2000-2011). *Indicadores cantonales, Censos Nacionales de Población y Vivienda 2000 y 2011 Alajuela*. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos/poblacion/estadisticas/resultados/repoplaccenso2011-02.pdf.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2011). *X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011: Características Sociales y Demográficas (1 ed)*. https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos/inec_institucional/estadisticas/resultados/repoplaccenso2011-10.pdf.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. [INEC]. (2022). Censo 2022. <https://www.inec.cr/censos/censo-2022>

- Instituto Nacional de Seguro (INS). (2020). *Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo*. <https://www.ins-cr.com/seguro-de-riesgos-del-trabajo/>
- Instituto Nacional de Seguros (2019), Norma técnica, seguro obligatorio de riesgos del trabajo. <https://www.ins-cr.com/media/2850/normat%C3%A9cnica2019reg31072019.pdf>
- Instituto Nacional de Seguros. (2022). *Modalidades de Aseguramiento*. <https://www.ins-cr.com/seguro-de-riesgos-del-trabajo/modalidades-de-aseguramiento/#requisitosRT>
- Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo. (2018). *REGLAMENTO DE CONSTRUCCIONES ACTUALIZACIÓN*. <https://www.invu.go.cr/documents/20181/32857/Reglamento+de+Construcciones>
- Izquierdo, J. (2016). *Estudio del comportamiento de los clientes potenciales para la marca Estanciatex en el centro comercial Chipichape de la ciudad de Santiago de Cali*. [Pasantía Institucional para optar el título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales, Universidad Autónoma de Occidente]. UAO, edu. <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/10537/T08143.pdf?sequence=5&msclid=b26a9ea5aa7011ecb9380960d3979200>
- Jirón, D., Martínez, O. y Vargas, C. (2021). *Estudio de viabilidad económica financiera para la apertura de una sucursal de la panadería Delipan en barrio Capulín de Liberia* [Proyecto de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Finanzas, Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio Académico Institucional (RAI) de la Universidad Nacional, Costa Rica. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/20935/ESTUDIO%20DE%20VIABILIDAD%20ECON%20MICA%20FINANCIERA%20PARA%20LA%20APERTURA%20DE%20UNA%20SUCURSAL%20DE%20LA%20PANADER%20DA%20DE>

- LIPAN%20EN%20BARRIO%20CAPUL%C3%8DN%20DE%20LIBERIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- León, J. y Blanco, M. (2018). *Análisis de factores que influenciaron el desarrollo de la región Norte de Costa Rica*. <https://iice.ucr.ac.cr/informes/B8271.pdf>
- Lira, S., Muñoz, D., Muñoz, E. y Porras, O. (2016). *Propuesta de una herramienta de control y de gestión financiera basada en la valoración patrimonial por medio de descuento de flujos de efectivo de la empresa pollos del Monte S.A.* [Seminario de graduación para optar al grado de licenciados en Administración de Negocios, con énfasis en Dirección de Empresas, Universidad de Costa Rica]. Repositorio del SIBDI – UCR. <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5342/1/40145.pdf>
- Liu, L. (2015). *Plan para la introducción de productos nostálgicos guatemaltecos a Miami, Florida* [Proyecto especial de graduación presentado como requisito parcial para optar Al título de Ingeniero en Administración de Agronegocios en el Grado Académico de Licenciatura, Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano Honduras]. Biblioteca Digital Wilson Popenoe. <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/4480/1/AGN-2015-022.pdf>
- López, P. (2004). Población muestra y muestreo. Scielo analytics. 09(08), 69-74. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.
- Luna, C., Ortiz, J. Rojas, K. y Salguera, W. (2020). Viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela. [Trabajo Final de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera, Universidad Nacional

- de Costa Rica]. Repositorio UNA.
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17945/Viabilidad%20econ%20c3%b3mica%20financiera%20para%20la%20producci%20c3%b3n%20y%20comercializaci%20c3%b3n%20de%20queso%20para%20la%20microempresa%20Quesos%20Luna%20c%20ubica%20en%20San%20Luis%20de%20Upala.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Madrigal Zúñiga, M. (2018). *Creación de un servicio de hospedaje eco amigable de turismo rural y actividades de aventura en la zona de Bijagua de Upala* [Bachillerato En Administración De Empresas, Instituto Tecnológico de Costa Rica]. Archivo digital.
<https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/10572/TRABAJO%20FINAL%20D E%20GRADUACION%20LISSETH%20MADRIGAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Martelo, J., Villabona, N. y Jiménez-Pitre, I. (2017). Guía Metodológica para Definir el Perfil Profesional de Programas Académicos Mediante la Herramienta Ábaco de Réginer. *GIMATICA*, 10(1), 15-24. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/formuniv/v10n1/art03.pdf>
- Martillo Medina, J. (2019). *Incidencias de las Reformas Tributarias 2017, en los estados financieros de las empresas de sector inmobiliario segmento construcción de vivienda en La Ciudad De Guayaquil* [Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Magister en contabilidad y auditoría]. Ulvr.edu.ec
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3134/1/TM-ULVR-0145.pdf>
- Mayorga, A., Mantilla, L., Ruiz, M. y Moyolema, M. (2015). Procesos de producción y productividad en la industria de calzado ecuatoriana: caso Empresa Mabelyz. [Universidad Técnica de Ambato]. [file:///C:/Users/walmart/Downloads/Dialnet-ProcesosDeProduccionYProductividadEnLaIndustriaDeC-6197632%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/walmart/Downloads/Dialnet-ProcesosDeProduccionYProductividadEnLaIndustriaDeC-6197632%20(1).pdf)

- Mete, R. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *FIDES ET RATIO*, (7).
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2014000100006
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020). *Caracterización de la agencia de Bijagua*.
http://www.mag.go.cr/regiones/huetar_norte/caracterizacion-AEA-Bijagua.pdf
- Ministerio de Economía Industria y Comercio. (2012). *Región Huetar Norte Oferta Productiva e Indicadores Socioeconómicos*.
<https://www.meic.go.cr/meic/documentos/kc9ncd6g2/RHN%20Oferta%20Productiva.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio y Organización Internacional del Trabajo. (2019). *Manual para las personas emprendedoras en Costa Rica*.
https://www.meic.go.cr/documentos/08k2mt84w/Manual_PersonasEmprendedorasCR300519.pdf
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2021). *MEIC ampliará automáticamente condición pyme a las empresas*. <https://www.meic.go.cr/comunicado/1076/meic-ampliara-automaticamente-condicion-pyme-a-las-empresas-registradas.php>
- Ministerio de Educación Pública. (2021). *Informe estadístico sobre la Dirección Regional de Educación Zona Norte Norte 2011-2019*.
https://www.mep.go.cr/indicadores_edu/BOLETINES/InformeDRENorteNorte.pdf
- Ministerio de Salud. (2019). *Trámite Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios*.
<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>

- Ministerio del Ambiente y Energía (MINAE) y Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA). (2016). RESOLUCIÓN COMISION PLENARIA PROYECTOS DE MUY BAJO IMPACTO. <http://www.setena.go.cr/Downloads/documentos/Normativa/RES-2373-2016.pdf>
- Minte, A. (2018). Estudio de prefactibilidad técnico-económico para la implementación de un centro de distribución logístico para las comunas de Chaitén, Palena Y Futaleufú. [Trabajo de Titulación para optar al título de Ingeniero Civil Industria, Universidad Astra de Chile]. Archivo digital. <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2018/bpmm677e/doc/bpmm677e.pdf>
- Montiel, S. (2014). *Contabilidad Financiera: Módulo de activos*. Alpha Editores. http://www.unilibre.edu.co/cartagena/pdf/investigacion/libros/ceac/MODULO_DE_ACTIVOS.pdf
- Montoy. A. y Marco, M. (2012). *Proceso de producción*. [Grado de ingeniería informática]. Universidad de Alicante. https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema_4_-_Proceso_de_produccion.pdf
- Morales, J. y González, D. (2018). Análisis de rentabilidad del cultivo de jitomate bajo invernadero en San Simón de Guerrero, En San Simón de Guerrero, Estado de México. *Paradigma Económico*, 9 (2), 167-187. Ciudad de México, México. Recuperado de <https://paradigmaeconomico.uaemex.mx/article/view/9389/7880>
- Moscoso, J. y Sepúlveda, C. (2014). Costo de capital: conceptos y aplicaciones. L Vieco S.A.S. https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/1955/6/JennyMoscoso_2014_CostoCapitalConceptos.pdf
- Municipalidad de Upala. (2021). *Datos Generales de Upala*. <https://muniupala.go.cr/index.php/nuestro-canton/datos-generales>

- Municipalidad de Upala. (2022). *Categorías de proyectos de construcción*.
<https://infoapc.cfia.or.cr/uploads/3/7/7/6/37760233/mejoraregulatoriaupala.pdf>
- Municipalidad de Upala. (2022). Solicitudes de patente y de ventas de licencia permanente de licor.
<https://muniupala.go.cr/index.php/com-akeeba/tramites-servicios/patentes>.
- Ochoa, B. y Gómez, V. (2020). Contabilidad financiera intermedia I con aplicación de Normas de Información Financiera Caso ITSON. (1). Oficina de publicaciones ITSON. <https://www.itson.mx/publicaciones/Documents/ciencias-economico/libro%20de%20contabilidad%201-FINAL.pdf>
- Oficina Virtual CCSS. (2022). Registro de usuario.
<https://aissfa.ccss.sa.cr/afiliacion/registroUsuario/informacion.xhtml>
- Olivos, M. (2015). La entrevista como técnica en la investigación Cualitativa. [Monografía, Universidad Autónoma Del Estado De México]. Archivo digital.
<http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/33873/secme-20305.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ossa, J. (2013). *Estudio de viabilidad de un negocio de comidas rápidas Venitos SAS* [Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el título de Ingeniero Industrial, Universidad tecnológica de Pereira]. Repositorio Institucional Universidad tecnológica de Pereira. <https://repositorio.utp.edu.co/server/api/core/bitstreams/e933bdde-6802-41eb-85d3-b18245582cfb/content>
- Otero, A. (2018). Enfoques de investigación. Métodos para el diseño urbano:
https://www.researchgate.net/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION

- Palacio, S. (2019). Estudio de prefactibilidad para el montaje de una planta de concreto premezclado en las instalaciones de la cantera de combia, en el municipio de Pereira. [Maestría en gerencia de proyectos]. Eafit.edu. <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/16025/PROYECTO%20DE%20GRADO%20SANDRA%20VICTORIA%20PALACIO%20FINAL.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Peláez, A. (2017). *Seminario Internacional de Políticas Públicas: Salarios, desigualdad y crecimiento. Instituto de Investigación y Proyección sobre Economía y Sociedad Plural - Idies- de la Universidad Rafael Landívar*. https://www.kas.de/documents/252038/253252/7_dokument_dok_pdf_51082_4.pdf/fbc2b57f-3080-e1ef-62c0-802f200bf97e?version=1.0&t=1539648124060Estructuras administrativas
- Pérez, A. y Guzmán, M. (2015). *Los estudios organizacionales como programa de investigación*. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-554X2015000200001
- Peters, S. (2018). UPALA: *Paisajes Reconstruidos por sus Antiguos Inmigrantes*. Revista Histórica, 78. pp. 33-62. <https://doi.org/10.15359/rh.78>.
- Ponce, O. et al. (2019). *Introducción a las finanzas*. Editorial Área de innovación y desarrollo, S.L. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2019/09/Introducci%C3%B3n-a-las-finanzas.pdf>
- Quirós, O. et al. (2014). *Guía para la preparación de perfiles de proyectos basados en la gestión sostenible de territorios rurales*. http://portalsiget.net/ArchivosSIGET/herramientas/Archivos/352017_11ManualPerfildeProy.pdf

Reyes, O. (2018). *Precios y Cotizaciones Internacionales*. DOI: 10.13140/RG.2.2.25938.25282.

https://www.researchgate.net/publication/327023252_Precios_y_Cotizaciones_Internacionales

Rivas, R. D. (2021). El maíz, fuente de cultura mesoamericana. *Revista De Museología "Kóot"*, (12), 44–53.

<https://www.lamjol.info/index.php/KOOT/article/view/11144>

Sáenz, L. (2020). Estados financieros: competencia contable básica en la formación de contadores públicos autorizados.

<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/223/2231336006/2231336006.pdf>

Salazar, C. y Del Castillo, S. (2018). *Fundamentos básicos de estadística (1° edición)*. Repositorio Digital Universidad Central de Ecuador.

<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/13720/3/Fundamentos%20B%C3%A1sicos%20de%20Estad%C3%ADstica-Libro.pdf>

Sanchez, D. (2011). *Propuesta de plan de negocios para la creación de un restaurante de comida rápida: Big Burro*.

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-

[disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpC](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpC)

[E9~3I-mB44PPGQWYbfU1A~ct5dBavY7CrjAG3XZ-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpCE9~3I-mB44PPGQWYbfU1A~ct5dBavY7CrjAG3XZ-)

[LpbUvpX2eWzSk16YbXNqJzP7EMJI5b-1EU-aNBby9JSEngDQlsARBooJe-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpCE9~3I-mB44PPGQWYbfU1A~ct5dBavY7CrjAG3XZ-LpbUvpX2eWzSk16YbXNqJzP7EMJI5b-1EU-aNBby9JSEngDQlsARBooJe-)

[OM7R92vKuovg2qLmEMUsJyXgx2B9C2x1UCYYsigVJQHRPF9ctlpLwA8RMqUkU-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpCE9~3I-mB44PPGQWYbfU1A~ct5dBavY7CrjAG3XZ-LpbUvpX2eWzSk16YbXNqJzP7EMJI5b-1EU-aNBby9JSEngDQlsARBooJe-OM7R92vKuovg2qLmEMUsJyXgx2B9C2x1UCYYsigVJQHRPF9ctlpLwA8RMqUkU-)

[VGyh2jaZkEqumkVtBqAVmrYIWu3vYvNnJt4ND14Te~CRK9kCBJ5eOf9sJC5AZyZ~E](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40775891/plan_de_negocios_comida_rapida_burros-libre.pdf?1450213418=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPlan_de_negocios_comida_rapida_burros.pdf&Expires=1683218142&Signature=ZVVZXCKUEcfeYpPpnv8hRfoZ3H4NiYIXO38fJ8TpCE9~3I-mB44PPGQWYbfU1A~ct5dBavY7CrjAG3XZ-LpbUvpX2eWzSk16YbXNqJzP7EMJI5b-1EU-aNBby9JSEngDQlsARBooJe-OM7R92vKuovg2qLmEMUsJyXgx2B9C2x1UCYYsigVJQHRPF9ctlpLwA8RMqUkU-VGyh2jaZkEqumkVtBqAVmrYIWu3vYvNnJt4ND14Te~CRK9kCBJ5eOf9sJC5AZyZ~E)

1RCgiYRprW8GaW3idwqYLO6xFbscBJQgFb1UuGrMQs1X0APGMt9Ohc5ox3CyZFG
UxlimOQHAGaaw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Sapag, N. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill/interamericana editores,
s.a. de C.V
https://www.academia.edu/36800147/Preparacion_y_evaluacion_de_proyectos_6ta_edicion_Sapag

Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. (6nd ed.).
McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1243/1/Sapag-proyectos%206ta%20edici%C3%B3n.pdf>

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2004). Reglamento de Notificación de Materias
Primas, Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje y Vigilancia de Alimentos.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=52306&nValor3=56757&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2008). *Reglamento General de Higiene para los
Manipuladores de Alimentos*. N° 34745-S.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=64002&nValor3=73987&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2009). *Reglamento General sobre los
Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)*.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53029&nValor3=93389&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2012). *Uso, Manejo y Conservación de Suelos.*

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=26421&nValor3=93194&strTipM=TC#up

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2016). Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud. N° 39472-S.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=81043&nValor3=103191&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2022). Ley del Impuesto sobre la Renta N° 7092.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=10969&nValor3=97005&strTipM=TC#:~:text=7092%2C%20del%2021%20de%20abril%20de%201988%20y%20sus%20reformas.&text=Tambi%C3%A9n%20forma%20parte%20de%20la,la%20vigencia%20de%20esta%20ley

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2022). Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43463&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídico (2016). *Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud (N° 39472-S).*

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=81043&nValor3=103191&strTipM=TC

- Sistema de información de tendencias educativas en America Latina. (2018). COSTA RICA. Ley N° 02/1943. Código de Trabajo. https://siteal.iiep.unesco.org/sites/default/files/sit_accion_files/siteal_costa_rica_0685.pdf
- Solano, M. (2021). *Propuesta de un estudio de factibilidad y rentabilidad financiera de un negocio tipo cafetería en la comunidad de Uvita, Osa de Puntarenas, como alternativa gastronómica saludable durante el segundo semestre del 2020* [Maestría profesional en administración con énfasis en finanzas, Universidad Latina de Costa Rica]. Repositorio Institucional de la Universidad Latina de Costa Rica. https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1404/1/TFG_Ulatina_Diana_Solano_Garcia_20150270068.pdf
- Talavera, L. (2021). *Análisis de la innovación en restaurantes con la marca país, esencial costa rica, impactados económicamente por el covid-19, en el valle central, durante el II cuatrimestre del 2021*. [Trabajo final de graduación para optar por el grado licenciatura en administración de negocios con énfasis en administración general, Universidad Latina de Costa Rica]. Repositorio Institucional de la Universidad Latina de Costa Rica. https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1391/1/TFG_Ulatina_Lucia_Talavera_Baltodano_201303105899.pdf
- Tecno soluciones. (2023). *¿Cómo crear una empresa en Costa Rica y que aspectos considerar?* <https://tecnosoluciones.com/como-crear-una-empresa-en-costa-rica-y-que-aspectos-considerar/>
- Trujillo, E., Gamba, M. y Arenas, L. (2016). *Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles* [Monografía para optar al título de Especialistas en Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoría, Universidad de

Bogotá Jorge Tadeo Lozano]. Repositorio Institucional Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Useche, M., Artigas, W., Queipo, B. y Perozo, E. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos (Primera edición).

https://www.academia.edu/44142559/Técnicas_e_instrumentos_de_recolección_de_datos_Cuali_cuantitativos

Vallejos, H. y Chilibingua, M (2017). *Costos, modalidad órdenes de producción.*

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>

Vargas, J. (2018). *Propuesta de un sistema de rentabilidad financiera y evaluación de estrategias para la optimización del flujo de caja para la empresa Vegetales Fresquita S.A.*

<https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/75542/jordan.%20vargas%20solano.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Viñán, J. et al. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico.* 8 Escuela Superior Politécnica

de Chimborazo. <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19->

[21132963%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoco%20pra%CC%81ctico.pdf](http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-21132963%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoco%20pra%CC%81ctico.pdf)

Yacelga, D. (2018). Elaboración de un manual de procesos de cocina y servicio para el restaurante “Pollos Para Ti” de segunda categoría en la ciudad de Quito. [Trabajo de Titulación para

optar al título de Administrador Gastronómico, Universidad Tecnológica Equinoccial].

Archivo digital.

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16197/1/67376_1.pdf?msckid=b6c0ada8ab4111ec8c5bbbf743e590a8

Zevallos, E. (2013). *Agenda de Competitividad para la Región Huetar Norte: Caracterización*

Socioeconómica de la Región Huetar Norte.

<https://www.munisc.go.cr/documentos/NuestraMunicipalidad/Caracterizaci%C3%B3n%20Socioecon%C3%B3mica%20de%20la%20Regi%C3%B3n%20Huetar%20Norte.pdf>

Anexos

Anexos 1. Antecedentes

Autor / Autora / Año	Título	Grado académico	Objetivo General	Principales conclusiones
Internacionales				
Carlos Alberto Donis Cindy Paniagua Canizales Yanira Tobar 2019.	Alberto Cáceres, Edith Paniagua y Marisol Orellana, Propuesta de un plan de negocio para la creación y puesta en marcha de una empresa de comida rápida en la ciudad de Chalchuapa, departamento de Santa Ana.	Licenciado(A) en Administración De Empresas	“Elaborar un plan de negocios para la creación y puesta en marcha de una empresa de comida rápida con el propósito de aprovechar el turismo en la ciudad de Chalchuapa, Departamento de Santa Ana” (Donis, Paniagua y Tobar, 2019, p. 18).	1. También reflejaron que en su mayoría los turistas prefieren comprar comida cuando hacen turismo que preparar algo en su hogar previo a la salida. 2. Se obtuvo también que la mayoría de los habitantes como turistas que visitan la ciudad consumen comida rápida. 3. Por un lado, se identificó que los habitantes frecuentan más de 3 veces al mes un establecimiento de comida rápida en dicha ciudad. Por otro lado, se descubrió que los jóvenes son quienes consumen más comida rápida que los adultos.

-
4. En su gran mayoría tanto turistas como habitantes estarían dispuestos a visitar un nuevo establecimiento temático de comida rápida que ofrezca un nuevo platillo o una decoración diferente a los demás. Con esto la creación y puesta en marcha de un establecimiento de comida rápida sería factible.
 5. También manifestaron en su mayoría que sus principales motivadores para consumir este tipo de comida son: el tiempo de preparación o elaboración, su bajo precio y el servicio a domicilio.
 6. La modalidad para llevar o consumir los alimentos en el establecimiento le es indiferente a la mayoría de los habitantes como a los turistas que visitan dicha ciudad; sin embargo, ellos buscan vivir una buena experiencia en el establecimiento relacionado al servicio, los productos y la ambientación.

7. En su mayoría los turistas tanto nacionales como extranjeros le es indiferente los colores de una marca.

8. Además, un porcentaje alto de los turistas y habitantes se preocupan por que una empresa de comida rápida que se preocupe por el medio ambiente al entregar empaques de sus productos que no afecten o contaminen su entorno o medio ambiente. (Donis, Paniagua y Tobar, 2019, p. 112)

Jaime Eduardo Ossa López, 2013. Estudio de Trabajo de grado “Determinar la viabilidad de un negocio de comidas rápidas VENITOS SAS. de Ingeniería Industrial. presentado como requisito para optar por el título de Ingeniero Industrial. comercial del plan de negocios de comidas rápidas, VENITOS SAS” (Ossa, 2013, p. 16).

1. Las necesidades y preferencias de las personas fueron consultadas directamente a la población objetivo con el fin de construir y diseñar un producto como solución a sus necesidades.

2. De la realización de un estudio de mercados, se identificaron diferentes tipos de competencia directa (venta de productos similares) y competencia que ofrece productos sustitutos. La competencia directa no es muy

fuerte localmente por su baja propagación en medios publicitarios y falta de visión de crecimiento. Por lo contrario, los productos sustitutos se encuentran quienes lideran el mercado y por esto se 116 adoptaron algunas estrategias implementadas por estos grandes establecimientos como la realización de promociones y programas de fidelización de los clientes.

3. La publicidad es uno de los grandes hitos y estrategia de Venitos para posesionarse y ganar mercado. De la mano de la publicidad viene un plan gran plan de expansión a nivel local, regional, nacional e incluso internacional en el corto, mediano y largo plazo.

4. Del estudio organizacional se pudo identificar la necesidad de recursos necesarios para el funcionamiento de los establecimientos. A su vez se identificaron algunos aspectos importantes como

competitivos, operacionales y macro que se deben tener en cuenta en el proceso de ejecución del proyecto.

5. Luego de establecer el menú el cual se va a ofrecer y a qué precio, el lugar donde se iban a ofrecer era lo más importante. Por eso después de un detenido análisis las dos locaciones iniciales para los establecimientos son el Barrio los Álamos, y el centro de Pereira cerca de la plaza de Bolívar en Pereira. Estas locaciones fueron escogidas por su cercanía a una gran institución educativa y por la cercanía a un gran número de personas laboralmente activas respectivamente.

6. Como segundo punto importante de esta investigación era el análisis de una viabilidad financiera de un establecimiento con las características anteriormente mencionadas. Por esto se fabricó un modelo financiero con proyecciones de sus flujos en un horizonte de tiempo de años. (Ossa, 2013, p. 15-17)

Nixcia Jorleny Aguinaca Ayestas, 2011.	Plan de Marketing para la creación de una Pupusería.	Programa de especialización en gerencia de mercados (PEGM).	de “Posicionar la marca en la mente del consumidor, en función a la calidad y así alcanzar el 5 por ciento de las utilidades, sobre la inversión para el primer año de actividad” (Aguinaca, 2011, p. 8).	<p>1. A través de un sondeo de opinión que fue aplicado a treinta personas nos damos cuenta de que las pupusas son un producto que la población nicaragüense consume, porque solo tres personas nos externaron que nos consumen pupusas.</p> <p>2. Dentro de los resultados de este sondeo nos dimos cuenta de que existe una frecuencia de 26 personas que consumen pupusas de queso y existen 10 que prefieren comer de chicharrón, es decir, hay un grupo de personas que consumen de las dos.</p> <p>3. Otra de las preguntas que se consideraron dentro del cuestionario, es lo que le cliente valora al realizar su compra y todos concuerdan que la higiene es el aspecto primordial para efectuar sus compras.</p> <p>4. También la frecuencia de consumo de las pupusas radica en mayor proporción una vez al mes (otros: especificar), tanto para la pupusa de queso como para la de chicharrón que son las de mayor consumo.</p>
--	--	---	---	---

5. En función al precio, preguntamos qué tan de acuerdo están por el precio que pagan y 27 personas consideran que el dinero pagado por el bien recibido es el adecuado, sin embargo, todos los encuestados no han recibido promoción alguna al realizar su compra lo que se convierte para la nueva pupusería un plus para sobresalir en el mercado. (Aguinaca, 2011, p. 35)

<p>Diego Orlando Caviedes Duque, 2013.</p>	<p>Plan de negocios para la creación de un restaurante de comidas rápidas.</p>	<p>Trabajo de grado como requisito para optar al título de administrador de empresas</p>	<p>“Formular un plan de negocios para la creación de un restaurante de comidas rápidas cuyo ingrediente principal es la papa al horno, en la ciudad de Bogotá (Colombia), que será lanzado el 30 de julio del</p>	<p>1. El resultado de la realización del proyecto muestra un análisis detallado del mercado, su forma y viabilidad de ejecución, de este modo se muestra como la empresa tiene un amplio mercado a su favor, debido a su ubicación y la población flotante que transita a su alrededor, el énfasis en la calidad y servicio al cliente son los pilares fundamentales que garantizara un flujo constante de ingresos y su sustentabilidad a largo plazo, además de su aporte social y medio ambiental que ofrece como apoyo en el entorno en que se desarrolla.</p>
--	--	--	---	--

2013” (Caviedes, 2013, p. 4).

2. Además del mercado y la posición con la que cuenta la empresa, el proyecto refleja estrategias sólidas y distintos escenarios a los que pueda estar sometida la empresa de acuerdo con variables y condiciones que pueda cambiar la ejecución óptima del proyecto, esto en base en una gestión adaptable e investigativa, en una retroalimentación constante y conocimiento de la competencia que permita a la empresa una innovación constante y una amplia competitividad en el mercado.

3. Otro de los factores importantes es su viabilidad financiera, dejándolo como un proyecto realizable y sostenible, capaz de generar utilidades y crear valor, dándole opciones de crecimiento continuo, volviéndose una empresa fuerte en el sector de comidas rápidas, con un plan de acción amplio en la consecución de objetivos.

(Caviedes, 2013, p. 132)

Nacional

Eder Caballero Vargas, Rubén Segura Víquez, 2014.	Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de comida rápida saludable.	de Trabajo Final De Graduación Administración Con Énfasis En Gestión Financiera	De Analizar la factibilidad En técnica, operativa y financiera para el establecimiento un local de comida rápida saludable en el distrito primero del cantón de	<p>1. En los últimos tres años se ha dado un incremento de las personas que desean cambiar su estilo de vida, acompañado de un notable deterioro físico de la población, por lo que las personas entre los 20 a los 34 años son lo más interesados en mejorar su estilo de vida por medio de actividad física y alimentación saludable.</p> <p>Pérez Zeledón, basado en una posible demanda, así como su aceptación por parte de la población meta. (Caballero y Segura, 2014, p. 14)</p> <p>2. El incremento de personas que practican algún ejercicio físico y muestran interés por mejorar sus hábitos alimenticios, en conjunto a las personas con problemas de salud derivados del sobrepeso u obesidad, ha provocado la búsqueda de soluciones a su situación física, demandando una alimentación saludable en primera instancia acompañada a la práctica deportiva.</p> <p>3. No existe ningún restaurante en el cantón de Pérez Zeledón que sea totalmente exclusivo de venta de comida saludable, pero los restaurantes locales han</p>
---	--	---	---	--

incluido en sus menús platillos saludables para responder a las solicitudes de los clientes que desean cuidar su alimentación cuando están fuera de casa.

4. Para el desarrollo de la comercialización de los productos del Restaurante Life Balance, se han de realizar alianzas estratégicas con los centros de acondicionamiento físico de la Pérez Zeledón, los cuales mostraron su anuencia para trabajar en conjunto, para realizar promociones y degustaciones en dichos centros. Ya que en estos lugares se puede localizar el mayor foco de población meta, se ha de promocionar el restaurante por medio de redes sociales con una agresiva campaña donde se muestren los beneficios de la alimentación saludable.

5. En cuanto a la estructura organizacional se determinó que se ha de contratar un administrador, un cajero, un asistente de cocina de nivel uno y dos asistentes de cocina de nivel dos, siendo esta la

estructura idónea para el desarrollo de una adecuada cultura organizacional, con funciones y tareas definidas por puesto.

6. Como variable crítica del proyecto se encontró que el precio es la que más influencia posee en el análisis de sensibilización del proyecto, ya que fue elegida por los posibles consumidores para elegir un restaurante donde comer. Además, es determinante en la proyección de ingresos, pues si se da una variación así sea de cien colones menos en el precio, los indicadores financieros arrojan resultados negativos.

Diana Solano 2021.	Marcela García,	Propuesta de un estudio de factibilidad y rentabilidad financiera de un negocio tipo Maestría de profesional y administración con énfasis en finanzas.	“Proponer un estudio de factibilidad y rentabilidad financiera de un negocio tipo cafetería en la comunidad de Uvita, Osa	1. Hoy en día, la zona de Uvita presenta un crecimiento turístico gracias a la visitación de turistas nacionales y extranjeros al Parque Nacional Marino Ballena, su riqueza natural atrae a gran cantidad de personas en todas las épocas del año. Esta zona se encuentra en auge y en crecimiento constante, dado a la
--------------------	-----------------	--	---	--

cafetería en la comunidad de Uvita, Osa de Puntarenas, como alternativa gastronómica saludable durante el segundo semestre del 2020.

de Puntarenas, como expansión de proyectos de vivienda y turísticos en toda alternativa gastronómica el cantón de Osa. Por eso, para los accionistas, invertir saludable para el en esta zona es una gran oportunidad y, a la vez, un gran segundo semestre del reto personal y profesional.

2020” (Solano, 2021, p. 29).

2. Cabe destacar, que el proyecto, al formar parte de una industria en crecimiento, como lo es el sector gastronómico en Costa Rica, más específicamente el saludable, debe ser capaz de prever y mantenerse al tanto de los factores que puedan generar directa o indirectamente un impacto en sus operaciones. Para lograr el éxito en un mercado tan dinámico, es indispensable identificar oportunidades o amenazas latentes, optando siempre por la diferenciación de sus competidores con productos de calidad y buen servicio.

3. Finalmente, la evaluación de los indicadores financieros demuestra que el proyecto es viable y que, además, genera altos rendimientos, con un riesgo de recuperación bajo, ya que el segundo año se recupera y

genera ganancias. La rentabilidad que proyecta la TIR (44.87%) es mayor a la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas (tasa de descuento 8%) y con un VAN positivo de ¢ 29,195,531.75, lo cual resulta en luz verde para implementar el proyecto. (Solano, 2021, p. 82)

Jirón López Estudio de Proyecto de “Determinar la 1. En el estudio de mercado se logra establecer que Deybin Yeison, viabilidad graduación para viabilidad económica existe demanda potencial de productos de pan y Martínez económica optar por el grado financiera para la repostería en la zona de barrio Capulín de Liberia, la Quintanilla Omar financiera para la de licenciatura en apertura de una nueva cual no es satisfecha de manera directa, al no existir Gabriel y Vargas apertura de una administración sucursal de la panadería oferta de estos productos de panadería en el área; López Carlos sucursal de la con énfasis en Delipan en barrio demostrando así que existe viabilidad de mercado para Andrés, 2021. panadería Delipan finanzas. Capulín de Liberia” el proyecto.

en barrio capulín de (Jirón, Martines y 2. El estudio técnico demuestra que existe Liberia. Vargas, 2021, p. 17). viabilidad, ya que se logra identificar los procesos requeridos para el funcionamiento de la panadería, así como la inversión inicial en activos necesaria para la puesta en marcha del proyecto.

3. En el estudio organizacional se presenta una estructura de funcionamiento viable para la panadería Delipan, la cual permite mayor claridad y aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa, tanto humanos como materiales, en pro de mejorar la operatividad del proyecto.
4. En el estudio legal se identifica las leyes y normativas vigentes para el proyecto de la panadería, y se establece que no existe impedimento legal para llevar a cabo el inicio de operaciones para la empresa Delipan. Asimismo, se determina que el proyecto presenta viabilidad ambiental.
5. El estudio financiero indica que el proyecto presenta viabilidad económica financiera, ya que, a partir de los resultados obtenidos por los indicadores financieros, fue posible determinar que el proyecto generará riqueza a lo largo del horizonte de evaluación (pp. 159-160)

Sonia Mariela Estudio de Maestría en “Estudiar la viabilidad 1. (...) La población hace énfasis en contar con el

Alfaro Lazo y viabilidad Administración de comercial y operativa sector este del GAM como uno de los puntos más

Carlos Mario comercial y Negocios con para la creación del atractivos por el movimiento, crecimiento y las

Guevara Vida, operativa para la énfasis en restaurante BULÚ, en el opciones que existen en la zona. Con base a lo anterior

2021. creación del Dirección sector este del área en la identificación se detalla que las personas tienen

restaurante BULÚ, Empresarial. metropolitana, durante el una costumbre de comer fuera de casa, esto se sustenta

en el sector este del segundo semestre del con distintos puntos de vista en la recurrencia que

área Metropolitana, 2020” (p. 10). Además, plasma una situación actual del consumidor, en este caso

durante el segundo existe un segundo la expectativa de la muestra dando como resultado una

semestre del año objetivo general de la población que dentro de su planificación semanal se

2020 y propuesta investigación, el cual encuentra el salir a comer (Delgado, 2014).

para el plan de sería:

negocio. “Proponer el desarrollo 2. Se concluye que el mercado meta representa

de un plan de negocio una gran diversidad en rangos de edad promoviendo

para el restaurante como consecuente una población muy heterogénea

BULÚ, en el sector este donde la participación integra desde los 18 años hasta

del área metropolitana” los 58 años. La muestra se ubica alrededor de la zona de

Montes de Oca, esto hace posible una gran participación

(Alfaro y Guevara, 2021, p. 11).

por edad en el mercado meta. De acuerdo con lo anterior se considera dentro de la misma conclusión el hecho de que sin importar la edad de la población, dentro de un rol diario de vida se considera salir a comer incrementando un rango de clientes potenciales en la apertura gastronómica en la zona económica escogida con base a la edad.

3. Considerando, además, que para la determinación de la inversión y plan financiero uno de los puntos importantes dentro del mismo es el establecimiento de los costos dentro del restaurante y que por medio de estos se ayude al establecimiento de los precios de los platillos dentro del restaurante, se establece mediante la encuesta que el precio de los 130 alimentos tiene una importancia relativa dentro de los potenciales consumidores en el restaurante, esto da luz a que el precio conforma parte de un aspecto importante dentro de la toma de decisiones de las personas y

representa un elemento relevante al cual se le debe presta atención para que el restaurante sea capaz de generar ganancias sin perder el interés de las personas (Pindyck y Rubinfeld, 2018)

4. Además, se deduce que el emprendedor no es toda la estructura organizacional. La consecución de procesos para la consolidación de la empresa depende de puestos críticos en la estructura. Con base a lo anterior el eje financiero, y contable no es de improvisación por ejemplo y requiere de conocimiento robusto para que el éxito pueda apalancarse y la estabilidad en el mercado con la fundamentación económica sea sostenible. De acuerdo con lo anterior, no cualquier persona puede ser apta dentro de la estructura, hay aspectos obligatorios para que en las implementaciones no se generen fallos que provoquen amenazas al emprendimiento.

5. Se concluye que más del 70% de las personas tienen como lugar de preferencia los restaurantes cuando deciden salir a comer, esto representa una ventaja considerando la enorme variedad de opciones que existen disponibles para que las personas salgan a comer, a pesar de la existencia de esta variedad los restaurantes siguen siendo la opción más atractiva para los consumidores, se puede deducir que a la hora de establecer un negocio, donde este sea un restaurante, se debe tomar esta ventaja para potenciar el alcance al público meta acompañándolo con el tipo de comida y ambiente que sea de mayor preferencia.

Anexos 2. Cuestionario aplicado

CUESTIONARIO

ESTABLECIMIENTO DE UN NEGOCIO DE PUPUSAS Y OTROS PRODUCTOS

DERIVADOS DEL MAÍZ EN LA ZONA DE BIJAGUA DE UPALA

Reciba un cordial saludo, somos estudiantes de la Universidad Nacional, Campus Liberia. El presente cuestionario es con la finalidad de optar por el grado de Licenciatura en Administración, y tiene como objetivo realizar un estudio de viabilidad financiera. Dicho estudio consiste en el establecimiento de un negocio dedicado a la venta de pupusas y otros productos derivados del maíz.

La información recolectada será únicamente con fines educativos.

1) Aspectos personales

1.1 Sexo: Femenino Masculino Otros

1.2 Edad:

1.3 Ocupación:

1.4 Rango de ingresos:

Menos de 380,000

Más 380,000

2) Cuando usted quiere comer fuera de su casa que prefiere:

Hamburguesas

Comida China

Comida casera (por ejemplo: Casados)

Comida vegana/ vegetariana

Productos hechos con maíz como pupusas, enchiladas, nachos y quesadillas

Otro, favor indique: _____

3) Cuando usted come fuera de casa prefiere comer en:

Soda

Restaurante

Otro, favor indique: _____

4) ¿Qué cantidad de dinero está dispuesto a pagar cuando come fuera de su casa?

2500

5000

10,000

15,000

Otro, favor indique: _____

5) ¿Cuándo usted desea comer productos hechos a base de maíz cuál prefiere? Puede marcar varias opciones.

Pupusas

Enchiladas

Nachos

Quesadillas

Burritos

Pastelitos de carne

6) ¿En qué momento del día consume productos a base de maíz?

Mañana

Tarde

Noche

7) Si tuviera la oportunidad de recibir información como promociones sobre algunos alimentos hechos a base de maíz, ¿cuál medio prefiere? Puede marcar las opciones que desee.

Facebook Llamada DMS

Instagram Correo electrónico

WhatsApp Telegram

8) Cuando usted desea comer alimentos fuera de su casa, usted prefiere. Puede marcar las opciones que desee.

Voy al lugar de comidas

Llamó por teléfono para encargar comida y yo voy a traerla

Servicio a domicilio

9) Al consumir en un local de comida, ¿cuáles características son importantes para usted? Calificando en una escala del 1 al 9, siendo 1 el más importante y 9 el de menor importancia.

(Puede repetir calificación)

Servicio al cliente

Calidad del producto

Excelente iluminación

Higiene

Ventilación

Ubicación del local

Tiempo de entrega

Variedad de productos

Precio

10) Al momento de adquirir un producto alimenticio, ¿cuáles de las siguientes características influyen más en su compra?. Marque las opciones que desee.

Precio

Calidad

Sabor

Nutrición

Otra, favor indique: _____

11) ¿Conoce usted algún establecimiento que venda productos derivados del maíz como pupusas, enchiladas, nachos, quesadillas, burritos y pastelitos de carne?

Sí

No

12) ¿Si en Bijagua existiera un establecimiento que venda productos derivados del maíz como pupusas, enchiladas, nachos, quesadillas, burritos y pastelitos de carne, usted consumiría ahí?

Sí

No

12.1 ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a gastar en la Pupusería Ramos?

2500

5000

10,000

15,000

Otro, favor indique: _____

Anexos 3. Cotización de materiales remodelación

Página : 1

0014 MERC.MATERIALES EL TANQUE (BIJAGUA)

3-101-136462

Telef.: 21039201 Fax:

FACTURA PROFORMA

DEL BANCO NACIONAL EN BIJAGUA 800M AL ESTE, CARRET

COTIZA Y COMPRA POR MEDIO DE FACEBOOK O INSTAGRAM COMO COLONO CONSTRUCCIÓN O AL WHATSAPP 60557181

Cliente : 028573 EVORA RAMOS ANGELICA YANIRA

Número : 86920

Cuenta : 001 EVORA RAMOS ANGELICA YANIRA

Plazo : 1 días

Vend. : 0370 JONATHAN RAMIREZ RUIZ

Fecha : 28/11/2022

Dir. :

Cantidad	Codigo	Nombre	Presentacion	Bod.	Ubi.	Precio Unitario	Precio Linea
60.000	5002579	BLOQUE CONCRE 12X20X40 FORTUNA	UND	0003	TOMA DIARIA	429.65	25,779.00 *
10.000	1071268	VARILLA CORRUGADA #3X6MTS "3/8" G40 ASTM	UND	0003	TOMA DIARIA	2,381.47	23,814.70
5.000	1006007	VARILLA GRAFILADA #2X6MTS 1/4" 5.25MM	UND	0003	TOMA DIARIA	1,104.64	5,523.20
2.000	2018503	TUBO GALVA P/MALLA 31X1.50 6MTS	UND	0003	GENERAL	9,364.16	18,728.32 *
1.000	7076941	TRAMPA 38LT DE GRASA ECOTANK	UND	0003	GENERAL	46,706.26	46,706.26 *
1.000	1004500	PVC TUBO PLUVIAL 4" 100MM 6MTS BLANCO	UND	0003	GENERAL	13,283.71	13,283.71 *
6.000	5002599	AGREGADO PIEDRA BOLA/BRUTA	M³	0003	GENERAL	11,681.13	70,086.78 *
1.000	1023907	PUERTA PINO 100X2.10MTS INTERNA STAND	UND	0003	GENERAL	38,467.04	38,467.04 *
1.000	1040536	PINO MARCO 1.1/2X4 2.13MTS 30X90MM	UND	0003	GENERAL	12,695.97	12,695.97 *
2.000	1028309	PVC TUBO PLUVIAL 2" 50MM 6MTS BLANCO C/E	UND	0003	GENERAL	5,724.73	11,449.46 *
2.000	1061053	PVC TUBO PRESION 1/2" 12MM 6MTS S40 BLANC O	UND	0003	GENERAL	4,053.70	8,107.40 *
1.000	7022928	PVC LLAVE BOLA 1/2" 12MM AMANCO	UND	0003	GENERAL	2,022.43	2,022.43 *
8.000	7122105	PVC CODO SANITARIO 2" 50MM G90 S32.5	UND	0003	GENERAL	1,014.53	8,116.24 *
1.000	7122427	PVC TE SANITARIO 4" 100MM S32.5 P.D	UND	0003	GENERAL	6,680.85	6,680.85 *
3.000	7122100	PVC CODO SANITARIO 4" 100MM G90 S32.5	UND	0003	GENERAL	4,971.03	14,913.09 *
3.000	7122301	PVC TE LISA 1/2" 12MM PRESION	UND	0003	GENERAL	169.28	507.84 *
7.000	7122077	PVC CODO LISO 1/2" 12MM G90 PRESION	UND	0003	GENERAL	168.08	1,176.56 *
3.000	9004518	LLAVE CONTROL RECT 1/2X1/2 ITALY	UND	0003	GENERAL	5,053.10	15,159.30 *
3.000	7122104	PVC CODO SANITARIO 2" 50MM G45 S32.5	UND	0003	GENERAL	939.56	2,818.68 *
5.000	7122021	PVC ADAP MACHO 1/2" 12MM PRESION	UND	0003	GENERAL	139.06	695.30 *
1.000	7247934	FOSA SEPTICA 1100LT PE(POLIE) EUREKA	UND	0003	GENERAL	171,818.01	171,818.01 *
1.000	1090570	INTACO REPEMAX FINO 50XA BLANCO 40KG	UND	0003	GENERAL	6,416.00	6,416.00 *
6.000	1230927	CEMENTO GRIS INDUST 50KG HOLCIM	UND	0003	GENERAL	6,249.87	37,499.22 *
4.000	1089248	LAMINA GYPSUM DUROCK 1.22X2.44MTS 12MM NA C	UND	0003	GENERAL	10,080.22	40,320.88 *
6.000	1031308	GYPSUM POSTE 3"X3.05MTS #25	UND	0003	GENERAL	1,648.02	9,888.12 *
2.000	1031309	GYPSUM CANAL 3"X3.05MTS #25	UND	0003	GENERAL	1,448.87	2,897.74 *
1.000	1000158	INTACO REPEMAX MURO SECO BLAN HIDROF #125 -W 1 25KG	UND	0003	GENERAL	8,118.07	8,118.07 *
250.000	7071025	TORNILLO GYP PLYCEM P/CTE #6X1-1/4"	UND	0003	GENERAL	6.85	1,712.50 *
2.000	1027005	GYPSUM ESQUINERO 1.1/4"X3.05MTS PLAST	UND	0003	GENERAL	1,146.43	2,292.86 *
1.000	7001431	CINTA ADHESIVA P/JUNTA GYPSUM 4"X45M	ROLLO	0003	GENERAL	4,194.24	4,194.24 *
1.000	7049048	ALAMBRE NEGRO RECOCIDO #16 1.68MM	KG	0003	GENERAL	1,398.57	1,398.57 *
50.000	7279980	CLAVO ACERO SANSON 3.5X50MM ("2")	UND	0003	GENERAL	32.16	1,608.00 *
100.000	7071010	CLAVO IMPACTO 1" 25MM P/GYPSUM ACERO	UND	0003	GENERAL	19.92	1,992.00 *
4.000	1070506	PINO REGLA 1X3 3.20MTS 19X65MM	UND	0003	GENERAL	2,389.38	9,557.52 *
8.000	1038144	MADERA FORMALETA 1X12 VRS	VARA	0003	GENERAL	1,348.95	10,791.60 *
15.000	1038316	MADERA SEMIDURO 1X2 S/CEP VRS	VARA	0003	GENERAL	236.07	3,541.05 *

Continúa en la siguiente Hoja

0014 MERC.MATERIALES EL TANQUE (BIJAGUA)

3-101-136462

FACTURA PROFORMA

Telef.: 21039201 Fax:

DEL BANCO NACIONAL EN BIJAGUA 800M AL ESTE, CARRET

COTIZA Y COMPRA POR MEDIO DE FACEBOOK O INSTAGRAM COMO COLONO CONSTRUCCIÓN O AL WHATSAPP 60557181

Cliente : 028573 EVORA RAMOS ANGELICA YANIRA

Número : 86920

Cuenta : 001 EVORA RAMOS ANGELICA YANIRA

Plazo : 1 días

Vend. : 0370 JONATHAN RAMIREZ RUIZ

Fecha : 28/11/2022

Dir. :

Cantidad	Codigo	Nombre	Presentacion	Bod.	Ubi.	Precio Unitario	Precio Linea
12.000	1038322	MADERA SEMIDURO 1X4 S/CEP VRS	VARA	0003	GENERAL	472.13	5,665.56 *
2.000	7046023	CLAVO CORRIENTE CON CABEZA 2.1/2"65MM	KG	0003	GENERAL	1,546.50	3,093.00 *
8.000	1038289	MADERA SEMIDURO 2X2 S/CEP VRS	VARA	0003	GENERAL	472.13	3,777.04 *
50.000	7071920	TORNILLO PLYCEM P/CTE 4.2X1/2"	UND	0003	GENERAL	6.30	315.00 *
9.000	5000065	SERVICIO TRANSPORTE GENERAL	UND	0003	GENERAL	1,000.02	9,000.18 *
Última Línea							

Total en letras: setecientos cuarenta y cuatro mil novecientos cincuenta y siete con 18/100.

Observaciones:

Promoción:
120 TARJETAS DE MEDIO MILLÓN

18.45

Peso Total: 1,347.1180 Kg

SubTotal	¢ 662,629.29
Descuento	¢ 0.00
Impuesto:	¢ 82,327.89
Transporte	¢ 0.00
Total Documento	¢ 744,957.18

Vigencia de la Oferta : 1 días

Realizado por: JONATHAN RAMIREZ RUIZ

Compre a cuotas con Rapicrédito

Windows\facturaex

Por MERC.MATERIALES EL TANQUE (BIJAGUA)

Anexos 4. Cotización de Activos

Activos	Precio
Cotización en la tienda virtual	
Almacenes Gollo	
Licuadora	\$46.76
Microondas	\$116.89
Cafetera	\$42.08
Cocina	\$467.58
Refrigerador	\$525.77
Cocina de 4 hornillas	\$467.58
Procesador de alimentos	\$58.45
Juego de vajilla, platos y tazas	\$70.14
Pequeño Mundo	
Espátulas de silicón	\$4.09
Juego de 3 ollas y dos cacerolas	\$87.67
Balanza de cocina	\$11.69
Juego de cubiertos de acero inoxidable	\$58.45
Espátula metal	\$1.94
Guantes desechables 100 unidades	\$11.69
Recipientes herméticos	\$4.68
Tips Costa rica	
Espátulas de silicón	\$4.09

Cotización vía correo electrónico
Equipos Macadi

Producto	Cantidad por unidad
Congelador horizontal	\$640.92
Plancha de acero	\$473.19
Mesa de cocina	\$271.90

Muebles R. M. Upala

Bancas de madera	\$52.60
Mesas de madera	\$75.98
Mueble de almacenamiento	\$350.68

Cotización vía red social
Gas Express Upala

Cilindro	\$61,33
----------	---------

Cotizaciones presenciales
Carnicería Chicharrones Bijagua

Chicharrones de concha	\$4,90
Posta de cerdo	\$8,23

Nota: En la tabla se muestra la información de las cotizaciones realizadas, las empresas en las que se realizaron y cada uno de los medios por los que fueron efectuadas las cotizaciones.

Anexos 5. Amortización de la deuda mensual

Meses	Saldo	Interés	Amortización	Cuota
0				
1	\$ 5.692,75	\$ 54,14	\$ 71,98	\$ 126,12
2	\$ 5.620,10	\$ 53,46	\$ 72,65	\$ 126,12
3	\$ 5.546,76	\$ 52,78	\$ 73,33	\$ 126,12
4	\$ 5.472,74	\$ 52,09	\$ 74,02	\$ 126,12
5	\$ 5.398,02	\$ 51,40	\$ 74,72	\$ 126,12
6	\$ 5.322,60	\$ 50,70	\$ 75,42	\$ 126,12
7	\$ 5.246,47	\$ 49,99	\$ 76,13	\$ 126,12
8	\$ 5.169,63	\$ 49,27	\$ 76,84	\$ 126,12
9	\$ 5.092,06	\$ 48,55	\$ 77,57	\$ 126,12
10	\$ 5.013,77	\$ 47,82	\$ 78,29	\$ 126,12
11	\$ 4.934,74	\$ 47,09	\$ 79,03	\$ 126,12
12	\$ 4.854,97	\$ 46,35	\$ 79,77	\$ 126,12
13	\$ 4.774,45	\$ 45,60	\$ 80,52	\$ 126,12
14	\$ 4.693,17	\$ 44,84	\$ 81,28	\$ 126,12
15	\$ 4.611,13	\$ 44,08	\$ 82,04	\$ 126,12
16	\$ 4.528,32	\$ 43,31	\$ 82,81	\$ 126,12
17	\$ 4.444,73	\$ 42,53	\$ 83,59	\$ 126,12
18	\$ 4.360,36	\$ 41,74	\$ 84,37	\$ 126,12
19	\$ 4.275,20	\$ 40,95	\$ 85,17	\$ 126,12
20	\$ 4.189,23	\$ 40,15	\$ 85,97	\$ 126,12

21	\$ 4.102,46	\$ 39,34	\$ 86,77	\$ 126,12
22	\$ 4.014,87	\$ 38,53	\$ 87,59	\$ 126,12
23	\$ 3.926,46	\$ 37,71	\$ 88,41	\$ 126,12
24	\$ 3.837,22	\$ 36,88	\$ 89,24	\$ 126,12
25	\$ 3.747,14	\$ 36,04	\$ 90,08	\$ 126,12
26	\$ 3.656,21	\$ 35,19	\$ 90,92	\$ 126,12
27	\$ 3.564,43	\$ 34,34	\$ 91,78	\$ 126,12
28	\$ 3.471,79	\$ 33,48	\$ 92,64	\$ 126,12
29	\$ 3.378,28	\$ 32,61	\$ 93,51	\$ 126,12
30	\$ 3.283,89	\$ 31,73	\$ 94,39	\$ 126,12
31	\$ 3.188,62	\$ 30,84	\$ 95,28	\$ 126,12
32	\$ 3.092,45	\$ 29,95	\$ 96,17	\$ 126,12
33	\$ 2.995,37	\$ 29,04	\$ 97,07	\$ 126,12
34	\$ 2.897,39	\$ 28,13	\$ 97,99	\$ 126,12
35	\$ 2.798,48	\$ 27,21	\$ 98,91	\$ 126,12
36	\$ 2.698,65	\$ 26,28	\$ 99,83	\$ 126,12
37	\$ 2.597,88	\$ 25,34	\$ 100,77	\$ 126,12
38	\$ 2.496,16	\$ 24,40	\$ 101,72	\$ 126,12
39	\$ 2.393,49	\$ 23,44	\$ 102,67	\$ 126,12
40	\$ 2.289,85	\$ 22,48	\$ 103,64	\$ 126,12
41	\$ 2.185,24	\$ 21,51	\$ 104,61	\$ 126,12
42	\$ 2.079,64	\$ 20,52	\$ 105,59	\$ 126,12
43	\$ 1.973,06	\$ 19,53	\$ 106,59	\$ 126,12

44	\$ 1.865,47	\$ 18,53	\$ 107,59	\$ 126,12
45	\$ 1.756,87	\$ 17,52	\$ 108,60	\$ 126,12
46	\$ 1.647,26	\$ 16,50	\$ 109,62	\$ 126,12
47	\$ 1.536,61	\$ 15,47	\$ 110,65	\$ 126,12
48	\$ 1.424,93	\$ 14,43	\$ 111,69	\$ 126,12
49	\$ 1.312,19	\$ 13,38	\$ 112,73	\$ 126,12
50	\$ 1.198,40	\$ 12,32	\$ 113,79	\$ 126,12
51	\$ 1.083,54	\$ 11,25	\$ 114,86	\$ 126,12
52	\$ 967,60	\$ 10,18	\$ 115,94	\$ 126,12
53	\$ 850,57	\$ 9,09	\$ 117,03	\$ 126,12
54	\$ 732,44	\$ 7,99	\$ 118,13	\$ 126,12
55	\$ 613,20	\$ 6,88	\$ 119,24	\$ 126,12
56	\$ 492,84	\$ 5,76	\$ 120,36	\$ 126,12
57	\$ 371,35	\$ 4,63	\$ 121,49	\$ 126,12
58	\$ 248,72	\$ 3,49	\$ 122,63	\$ 126,12
59	\$ 124,94	\$ 2,34	\$ 123,78	\$ 126,12
60	\$ 0,00	\$ 1,17	\$ 124,94	\$ 126,12

Nota: Los datos se presentan con el tipo de cambio de \$548,81(venta) del día 31 de julio del 2023, Banco Central de Costa Rica. *Fuente:* Elaboración propia de los investigadores para el presente proyecto, 2023.

Anexos 6. Requisitos de construcción de la Municipalidad de Upala

Categorías de proyectos de construcción:

1. **Mantenimiento:** Toda obra realizada al inmueble para mantener su apariencia estética, sin que esto implique modificar su estructura ni su forma.
2. **Obras Generales:** Todo tipo de obra que no sea de mantenimiento (citadas anteriormente).
3. **Demoliciones y Movimientos de Tierra:** Trabajos de preparación de terreno para proyectos (terraceos, nivelaciones, entre otros).
4. **Publicidad exterior:** Proyectos de instalación de vallas publicitarias.

Requisitos documentos por categoría:

Clasificación de proyecto	Definición	Requisitos	Aclaraciones
1. Mantenimiento	<p>Obras que se realicen a un bien inmueble para mantener su apariencia estética, sin que esto implique modificar su estructura ni su forma.</p> <p>Su definición legal se encuentra en el artículo 3 Bis, del Reglamento para la Contratación de Servicios de Consultoría en Ingeniería y Arquitectura.</p>		<p>Completar el formulario Municipal de Permiso para obra de mantenimiento (copia documento de identificación –cédula de identidad o bien cédula jurídica)</p> <p>Estar al día con sus obligaciones en el</p>

		Municipio
		Cancelar el impuesto de construcción si procede (algunas municipalidades no cobran por este trámite).

<i>Clasificación de proyecto</i>	<i>Definición</i>	<i>Requisito</i>	<i>Aclaraciones</i>
2. Obras Generales	Todo tipo de obra que no sea de mantenimiento.	A Certificación del Plano de Catastro. De no estar visado debe hacerse a lo interno el trámite de visado	Viabilidad Ambiental, cuando sea procedente Juego de láminas de planos constructivos
	Incluye las obras mayores, condominios, urbanizaciones, obras menores u otras como por ejemplo las torres de telecomunicacione	B Certificación de propiedad emitida por el Registro PÚBLICO o por Notario PÚBLICO. - En caso de que el dueño de la propiedad sea una sociedad debe aportar la certificación de personería jurídica vigente.	Cuando la obra es declarada de interés social conforme Reglamento de la ley de “creación de un bono para segunda vivienda familiar que autoriza el subsidio del bono familiar en primera y segunda

<p>s permanentes, aceras, tapias; ampliaciones de garajes, drenajes, habitaciones, etc.; plantas de tratamiento, cambio de estructura de techo; estructuras temporales o provisionales entre ellas redondeles, megabares, tarimas, exhibiciones de “motocross”, etc. Su definición legal se encuentra inmersa en el artículo 3 Bis, del Reglamento para la Contratación de Servicios de</p>	<p>- Si se trata de un fideicomiso se debe aportar certificación de quién aparece como fiduciario y copia de certificado de registro del traspaso de fideicomiso original (conocido como microfilm).</p>	<p>edificación”, ley NÚMERO 8957 del 17 de junio del 2011; el usuario debe presentar adicionalmente la declaratoria de interés social emitida por la entidad que otorga el bono. Este trámite concede al usuario un trato preferencial respecto al pago de impuestos municipales. Por otra parte, si procede el pago de timbres del CFIA.</p>
	<p>- Si fuera el caso de Copropiedades, o alguna otra figura similar, se debe aportar el estudio registral de cada derecho y copia de la cédula de cada propietario;</p>	<p>de impuestos municipales. Por otra parte, si procede el pago de timbres del CFIA.</p>
	<p>- Si el Propietario está fallecido, se debe aportar la albacea nombrada por un juez.</p>	<p>* En el caso de Torres de telecomunicaciones permanentes. Declaración Jurada que haga constar que no existe una torre de telecomunicaciones</p>
	<p>D Constancia Póliza Riesgos emitida por el INS.</p>	<p>a una distancia mínima de 250 metros desde el centro</p>
	<p>E Comprobante de Pago Impuesto Construcción.</p>	<p>de la torre propuesta. Esta distancia mínima y la declaración jurada no aplica</p>
<p>F Estar al día con las obligaciones municipales</p>	<p>en los siguientes casos:</p>	
<p>G Cuando el Inmueble este declarado</p>	<p>a) las torres existentes del</p>	

Consultoría en Ingeniería y Arquitectura como derivación de lo que no es una obra de mantenimiento.		de valor patrimonial: visto Bueno del Centro Cultura y Patrimonio del MCJD,	ICE a la entrada en vigencia de este Reglamento.
	H	Estar al día con las obligaciones con la CCSS, verificado por el funcionario	b) torres que no tengan la capacidad de soportar equipos o antenas adicionales.
	I	Carta de Disponibilidad de agua potable	c) cuando las antenas se ubiquen en postes, azoteas o
	J	Carta de Disponibilidad desfogue pluvial	vallas existentes.
	K	Carta de Disponibilidad eléctrica	d) cuando una torre inferior a 30 metros no sea visible desde la calle PÚBLICA.
	L	Alineamientos SEGÚN corresponda Municipalidad: cuando enfrente a vías locales	Declaración Jurada que haga constar que las obras
		MOPT: cuando enfrente a vías nacionales	constructivas se construirán para ser compartida por un
		INVU: cuando el inmueble o sus linderos sean atravesados o limiten con ríos o quebradas	mínimo de tres emplazamientos de antenas y equipos.
		ICE: cuando el inmueble se vea afectado por servidumbre de alta tensión	Documentación que acredite el derecho de uso, goce y disfrute del inmueble
		INCOFER: cuando el inmueble se vea afectado por servidumbre de línea de ferrocarril	respectivo, en la cual debe hacerse constar consentimiento del propietario cuando se
	AyA o quien administre el		

<p>suministro: cuando el inmueble se vea afectado por servidumbre de aguas</p>	<p>pretenda establecer las Obras Constructivas en inmuebles propiedad de un tercero que</p>
<p>RECOPE: cuando el inmueble se vea afectado por oleoductos.</p>	<p>no sea el solicitante de la Licencia de construcción.</p>
<p>MINAET: cuando el inmueble se vea afectado por nacientes, pozos, zona de protección de ríos, obras en cause, etc..</p>	
<p>DGAC: cuando el inmueble se vea afectado por zonas de afectación de aeropuertos.</p>	
<p>SETENA: cuando se requiera la viabilidad ambiental.</p>	
<p>ZMT= cuando el inmueble se encuentre en la franja de doscientos metros de ancho a todo lo largo de los litorales Atlántico y Pacífico de la REPÚBLICA, cualquiera que sea su naturaleza, medidos horizontalmente a partir de la línea de la pleamar ordinaria y los terrenos y rocas que deje el mar en descubierto en la marea baja.</p>	

Clasificación de proyecto	Definición	Requisitos	Aclaraciones
3. Demolición y/o Movimientos Tierras	Trabajos de preparación de terreno para proyectos (terraceos, nivelaciones, entre otros)	A Certificación del Plano de Catastro. De no estar visado debe hacerse a lo interno el trámite de visado	Lámina con descripción detallada de la ruta de transporte de escombros, materiales, tierra desde su lugar de origen hasta el destino final
		B Certificación de propiedad emitida por el Registro PÚBLICO o por Notario PÚBLICO. - En caso de que el dueño de la propiedad sea una sociedad debe aportar la certificación de personería jurídica vigente. - Si se trata de un fideicomiso se debe aportar certificación de	Plan con medidas de prevención y mitigación bajo la responsabilidad de un profesional
		quién aparece como dueño en el registro. - Si fuera el caso de Copropiedades, o alguna otra figura similar se debe aportar el estudio registral de cada derecho y copia de la cédula de cada propietario;	Vialidad Ambiental, cuando sea procedente

- Si el Propietario está fallecido, se debe aportar la albacea nombrada por un juez.

C En caso de que el dueño de la propiedad sea una sociedad, certificación de personería jurídica vigente. Cuando es un fideicomiso, copropiedades, o alguna otra figura similar, se manejará como una excepción.

D Constancia Póliza Riesgos emitida por el INS.

E Comprobante de Pago Impuesto Construcción.

F Estar al día con las obligaciones municipales

G Cuando el Inmueble este declarado de valor patrimonial: visto Bueno del Centro Cultura y Patrimonio del MCJD,

H Estar al día con las obligaciones con la CCSS, verificado por el funcionario

I Carta de aprobación para el

		depósito del material por parte del dueño registral del lote	
--	--	---	--

Clasificación de proyecto	Definición	Requisitos	Aclaraciones
	Proyectos de instalación de val- las publicitarias	<p>A Certificación del Plano de Catastro. De no estar visado, debe hacerse a lo interno el trámite de visado</p>	<p>Láminas del rotulo mostrando su leyenda, materiales, cotas dimensiones y sistemas</p>
		<p>B Certificación de propiedad emitida por el Registro PÚBLICO o por Notario PÚBLICO.</p> <p>- En caso de que el dueño de la propiedad sea una sociedad debe aportar la certificación de personería jurídica vigente.</p> <p>-Si se trata de un fideicomiso se debe aportar certificación de quién aparece como fiduciario y copia de certificado de registro del traspaso de fideicomiso original (conocido como microfilm).</p>	<p>de iluminación si lo incluyere</p> <p>Visto Bueno del MOPT, en caso de predios con frente a Calle PÚBLICA</p>

4. Publicidad Exterior

- Si fuera el caso de Copropiedades, o alguna otra figura similar se debe aportar el estudio registral de cada derecho y copia de la cédula de cada propietario;

- Si el Propietario está fallecido, se debe aportar la albacea nombrada por un juez.

C En caso de que el dueño de la propiedad sea una sociedad, certificación de personería jurídica vigente. Cuando es un fideicomiso, copropiedades, o alguna otra figura similar, se manejará como una excepción.


G Cuando el Inmueble este declarado de valor patrimonial: visto Bueno del

En los casos que se utilice imágenes de la mujer

		Centro Cultura y Patrimonio del MCJD	IMPÚDICAMENTE, haga referencia a la
	H	Estar al día con las obligaciones con la CCSS, verificado por el funcionario	dignidad de la mujer o el pudor de la familia se requerirá visto bueno de la Oficina de Control de
	L	MOPT: cuando enfrente a vías nacionales	Propaganda del Ministerio de Gobernación (Ley 5811)

Nota: Categorías de los proyectos de construcción. Fuente: Municipalidad de Upala. (2022).

Anexos 7. Formulario unificado de solicitud de permiso

 FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO. <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro en letra imprenta o de molde, sin tachaduras)</i>			
A. INFORMACIÓN RELATIVA A LA ACTIVIDAD PARA LA CUAL SE SOLICITA PERMISO.			
1	TIPO DE PERMISO SOLICITADO:	Permiso sanitario de funcionamiento () Permiso de habilitación ()	
2	MOTIVO DE PRESENTACIÓN:	Primera vez ()	Renovación ()
3	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: (No utilice abreviaturas ni símbolos)		
4	CÓDIGO CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):	5 CÓDIGO(S) CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):	6 GRUPO DE RIESGO A () B () C ()
7	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):		
8	DESCRIPCIÓN DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):		
9	TELÉFONO(S):	10 FAX:	11 APARTADO POSTAL:
12	CORREO ELECTRÓNICO:		13 HORARIO DE TRABAJO:
14	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN ESTABLECIMIENTOS.		
15	PROVINCIA:	16 CANTÓN:	17 DISTRITO:
18	SEÑAS ESPECÍFICAS:		

19	GEORREFERENCIACION SEGÚN PROYECCION CRTM05	19a	Coordenada X (seis dígitos):	19b	Coordenada Y (siete dígitos):
20	ÁREA DEL ESTABLECIMIENTO (En metros cuadrados):	21	TOTAL, DE PERSONAS USUARIAS:	22	TOTAL, DE PERSONAS TRABAJADORAS:
23	EN EL ESTABLECIMIENTO SE UTILIZARÁ O EXPENDERÁ: a. Gas licuado de petróleo (GLP) Sí () No () b. Gas Natural Licuado (GNL) Sí () No ()				
24	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN UNIDADES MÓVILES DE SERVICIOS DE SALUD:				
25	TIPO: Vehículo () Remolque ()	26	DESPLAZAMIENTO: Terrestre () Acuático () Aéreo ()		
27	PLACA:	28	MARCA:	29	MODELO:
				30	A Ñ O:
B. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE.					
31	NOMBRE DEL SOLICITANTE (Persona física o razón social):			32	No. DE IDENTIFICACIÓN:
33	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):			34	No. DE IDENTIFICACIÓN:
35	CORREO ELECTRÓNICO:			36	TELÉFONO(S):
37	APARTADO POSTAL:	38	FAX:	39	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:

40	FIRMA DEL SOLICITANTE O DE SU REPRESENTANTE LEGAL:	41	AUTENTICACIÓN:
----	---	----	----------------

**C. INFORMACIÓN DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO O
UNIDAD MÓVIL DE SERVICIOS DE SALUD.**

42	NOMBRE DEL PROPIETARIO (Persona física o razón social):		43	No. DE IDENTIFICACIÓN: N:
44	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):		45	No. DE IDENTIFICACIÓN: N:
46	CORREO ELECTRÓNICO:		47	APARTADO POSTAL:
48	TELÉFONO:	49 FAX:	50	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:

D. INFORMACIÓN ADICIONAL PARA EL CASO DE LOS SERVICIOS DE SALUD.

51	NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO:			
52	No. DE IDENTIFICACIÓN:	53 PROFESIÓN:	54	CÓDIGO PROFESIONAL:
55	CORREO ELECTRÓNICO:		56	APARTADO POSTAL:
57	TELÉFONO:	58 FAX:	59	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:

E. PARA USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD.

60	CÓDIGO CIU.4 VERIFICADO Actividad Principal:	61	CÓDIGO(S) CIU.4 VERIFICADO Actividad(es) Accesorias(s):	62	GRUPO DE RIESGO
----	---	----	--	----	--------------------

ÍTEM	EXPLICACIÓN
1	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Permiso sanitario de funcionamiento: para actividades industriales, comerciales y de servicios. - Permiso de habilitación: para servicios de salud.
2	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por primera vez: Aplica para actividades que nunca han tenido permiso anteriormente, o que tenían permiso y se venció antes de su renovación. - Renovación: aplica para las actividades que cuentan actualmente con un permiso vigente y está próximo a su vencimiento.
3	<p>Anotar claramente el nombre de la actividad para la cual solicita el permiso, el nombre que se consigne en este espacio será el que aparezca en el certificado del permiso. No corresponde al nombre de la razón social. No utilizar abreviaturas ni símbolos.</p>
4	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades principales, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAEER) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso de las solicitudes de permiso de habilitación solamente se permite consignar una actividad principal.</p>
5	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades accesorias, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAEER) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso de las solicitudes de permiso de habilitación solamente se NO pueden consignar actividades accesorias.</p>
6	<p>Marcar con una “x” la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad principal.</p>
7, 8	<p>1. Mencione de forma breve las actividades que se desarrollarán, de ser necesario puede utilizar hojas adicionales.</p>

ÍTEM	EXPLICACIÓN
9, 10, 11, 12	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para la actividad.
13	Anotar la hora de inicio y cierre de trabajo en el establecimiento. En caso de funcionamiento ininterrumpido indique 24h/7d.
14	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de establecimientos, en caso de no ser así indique “N/A” en cada una de las casillas.
15, 16, 17, 18	Anote de acuerdo con la división territorial vigente, el nombre de la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento. NO UTILICE CÓDIGOS, NI NÚMEROS, NI ABREVIATURAS, NI PALABRAS COMO CENTRAL, PRIMERO, SEGUNDO, ETC. Seguido anotar claramente la dirección del establecimiento, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento.
19	La CRTM05 (Proyección Transversal de Mercator) es la proyección oficial para Costa Rica. En la “Coordenada X” o “Longitud Oeste”, se debe ingresar un total de seis dígitos y la “Coordenada Y” o “Latitud Norte”, se debe ingresar un total de siete dígitos . Estas mediciones se pueden hacer directamente si se cuenta con el equipo correspondiente, caso contrario se debe hacer la conversión respectiva; se debe consultar la página web: https://www.snitr.go.cr/ y utilizar la herramienta de conversión.
20	Anotar el tamaño en metros cuadrados del establecimiento.
21	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde acudan personas para recibir un servicio).
22	Anotar el número total de personas trabajadoras que laboran al mismo tiempo en el establecimiento.
23	Indicar si en el establecimiento se utilizará o expenderá cualquiera de las sustancias mencionadas.
24	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de unidades móviles, en caso de no ser así indique “N/A” en cada una de las casillas.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
25, 26, 27, 28, 29, 30	Indique los datos que permitan identificar al vehículo.
31	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que solicita el permiso.
32	En caso de personas físicas, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.
33	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el solicitante sea una persona jurídica.
34	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
35, 36, 37, 38	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el solicitante o su representante legal.
39	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
40, 41	En este espacio se debe consignar la firma de persona física o jurídica de la persona interesada en desarrollar la actividad. En caso de que no sea el solicitante o su representante legal quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.
42	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que sea el propietario del establecimiento o unidad móvil para la que se solicita el permiso.
43	En caso de que el propietario sea una persona física, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.
44	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el propietario sea una persona jurídica.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
45	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
46, 47, 48, 49	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el propietario o su representante legal.
50	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
51	Anotar el nombre completo de la persona física que asumirá la responsabilidad del desarrollo y coordinación de las labores asistenciales en el servicio de salud.
52	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del responsable técnico del servicio de salud.
53, 54	Anotar la profesión que ejercer el responsable técnico en el servicio de salud y el código asignado por el colegio profesional respectivo.
55, 56, 57, 58	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el responsable técnico del servicio de salud.
59	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
60, 61, 62	El funcionario que recibe la solicitud debe verificar y anotar el CIIU y riesgo de la o las actividades principales de la actividad.
63	El funcionario que recibe la solicitud debe verificar y estipular si la solicitud cumple con todos los requisitos establecidos en la reglamentación vigente para el tipo de permiso solicitado, utilizando las guías institucionales diseñadas para tal efecto.
64	El funcionario que recibe la solicitud debe anotar el número de solicitud consecutivo del trámite.
65	El funcionario que recibe la solicitud debe indicar su nombre completo.
66	El funcionario que recibe la solicitud debe anotar la fecha en que se recibió la solicitud.
67	El funcionario que recibe la solicitud debe estampar el sello de la DARS.

Nota: Formulario unificado de solicitud de permiso. Fuente: Ministerio de Salud (2019).

Anexos 8. *Declaración jurada para trámites de solicitud de permisos sanitarios de funcionamiento por primera vez o renovaciones*

**DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS
SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES.**

Yo: _____, con domicilio en _____ Distrito
 _____ Cantón _____ Provincia _____ Otras señas
 _____ Cédula Identidad o de residencia N° _____ En mi
 carácter de: () Representante legal o Apoderado () Propietario () Inquilino () Otro (Especifique):
 _____ del establecimiento denominado: _____, cuyas actividades
 que se realizan son: _____

Dirección del establecimiento: _____, cuya razón social es:
 _____ Con Cédula Jurídica N° _____, Solicito me sea
 otorgado el permiso que señala la Ley General de Salud, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de
 juramento y que de no decir la verdad incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código
 Penal y consciente de la importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

Primero: Que la actividad señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el
 establecimiento denominado _____ cumple con toda la normativa establecida para
 el caso en concreto.

Segundo. -Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración
 es verdadera.

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

Tercer bis

Que cumpla con lo establecido en la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 "Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos a la Salud" y sus reglamentos (así adicionado el punto "tercer bis" anterior por el inciso a) del artículo 61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado mediante el decreto ejecutivo N° 37185-S de 26 de junio de 2012)

Que conforme a lo establecido en el Decreto N° 36979-MEIC, RTCR 458:2011 Reglamento de Oficialización del Código Eléctrico de Costa Rica para la Seguridad de la Vida y de la Propiedad, artículo 5°, inciso 5.2.4.3, cuando corresponda según el artículo 21 inciso 7 del Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud y sus reformas, cumpla con lo ahí exigido.

Cuarto. -Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 7, Condiciones Previas, mi representada cumple con lo ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: (Aplica solo para trámites de permisos sanitarios de funcionamiento por primera vez).

1- Resolución Municipal de Ubicación N° _____ otorgada por la Municipalidad de _____, emitida el día ____ del mes de _____ del año _____

2- Viabilidad (licencia) Ambiental N° _____ emitida por la SETENA, el día _____ del mes de _____ del año _____.

3- Oficio N° _____ de nota emitida por el Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario indicando que acepta el volumen y la calidad físico química de las aguas residuales del establecimiento que serán vertidas en el alcantarillado sanitario, otorgada el día _____ del mes de ____ del año _____ o Permiso de vertido N° _____ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua _____, otorgado el día _____ del mes de ____ del año _____.

4. Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente:
_____.

5. Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente: _____.

6. Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: _____.

7. Resolución N° ____ de la DPAH autorizando la utilización de la fuente de emisiones de radiaciones ionizantes.

8. Contrato N° ____ asignado por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos a los planos constructivos.

Además, declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez o para renovación del PSF según el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado dicho permiso para lo cual declaro y aporto lo siguiente: _____

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

Sexto. -Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias **legales y judiciales, con que la** legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, **exonero de toda responsabilidad a las** autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento **del PSF con base en la presente** declaración, y soy conocedor de que si la autoridad de salud **llegase a corroborar alguna** falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF. Es todo.

Firmo en _____ a las ____ horas del día _____ del mes de _____ del año _____.

Firma: _____

Es auténtica: _____

INSTRUCCIONES

a) En caso de persona jurídica debe aportar la certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídica.

b) En caso de persona física que realice el trámite personalmente se debe adjuntar copia de la cédula de identidad del titular, además de la respectiva autorización.

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

d) Solamente podrá rendir la declaración jurada quien tenga poder suficiente para dicho acto.

Nota: Formulario unificado de solicitud de permiso. Fuente: Ministerio de Salud (2019).

Anexos 9. *Formulario para patente actualizado*

MUNICIPALIDAD DE UPALA

DEPARTAMENTO DE PATENTES

SOLICITUD DE PATENTE N° ____-202__ El suscrito (a) _____,
con de cedula _____, solicito patente comercial de _____.

La entidad jurídica _____ cedula número
_____, representante legal _____, cedula número
_____, solicita patente comercial de _____. Ubicada según
Plano N° _____, Finca N° _____, en el Distrito de _____, con
dirección exacta _____ y para notificaciones al
teléfono _____ o correo electrónico _____. Firma del
Solicitante _____ Cedula N° _____ Requisitos de

Presentación: USO EXCLUSIVO DE OFICINA Llenar el formulario de solicitud de patente SI () NO ()

Aportar copia de la cedula Si () NO () Aportar copia del permiso de funcionamiento Respectivo SI () NO () Aportar póliza del INS o Exoneración SI () NO () Aportar copia del Contrato de Arrendamiento SI () NO () Aportar copia de inscripción Administración Tributaria SI () NO () Requisitos de Autorización: Se encuentra al día con las obligaciones Municipales SI () NO () Se encuentra al día con las obligaciones de la CCSS SI () NO () Verificación del uso de Suelo SI () NO () Verificación del plano visado SI () NO () Indicar si el local comercial es () Propio () Alquilado Aporta Regencia en caso de ventas de productos químicos. SI () NO () La Certificación de Idoneidad extendida por la Federación Costarricense de profesionales de Belleza es un requisito por ley para la solicitud de la patente de sala de belleza, peluquería, barberías y sala de estéticas. SOLICITE SU CERTIFICACIÓN DE IDONEIDAD TÉCNICA INFÓRMESE AL TELÉFONO: 4035-6513 / 8575-3146 Correo electrónico: federacion@bymintegral.com Se recibe la solicitud de este trámite, el día ____ del mes de _____ del año 2021 Funcionario que recibe la solicitud: _____ TELÉFONO 2470 0157 EXT 210-224 • FAX 2470 0087 • WEB muniupala.go.cr jamador@muniupala.go.cr montoyah@muniupala.go.cr

Nota: Formulario para patente actualizado. Fuente: Municipalidad de Upala. (2022).

Solicitudes de patente y de ventas de licencia permanente de licor

- Punto importante es estar al día con todos los tributos municipales, llámese impuestos de bienes inmuebles servicios etc. En el caso de contar con arreglo de pago este debe de estar al día, esto para este trámite y para cualquier otro, esto tanto para la persona que solicita la patente y también; en el caso de que el establecimiento no sea propio; el arrendante también debe de poseer al día con sus cuentas o al día con su arreglo de pago.

- El llenado de formulario: el espacio en donde el texto comienza con “El suscrito (a) _____” se refiere a cuando el solicitante realizará el trámite bajo la figura de persona física, si desea realizar el trámite con una persona jurídica deberá llenar el espacio donde se indica “La entidad jurídica _____”. Plano N°, se refiere a el número de plano en donde se va a realizar la actividad para la cual se está solicitando patente (este número generalmente se encuentra en la parte superior de el plano y tiene un formato de “2-xxxxxxx-

año”, en Finca N°, se debe indicar el número de propiedad que tiene ligado este plano y llenar los siguientes datos correspondientes.

- Contar con el plano de la propiedad con el respectivo visado municipal, hay que recordar que hay 2 tipos de visados uno es para que sea registrado en registro nacional y otro es para que cuente con el **sello municipal de visado de acuerdo con el artículo N°33 de la ley de planificación urbana**, ya que se solicitara una copia de este para el trámite.

- Con el plano visado se debe solicitar en la municipalidad, en plataforma de servicios, un uso de suelo, este uso de suelo debe indicar exactamente el tipo de actividad para la cual se lo requiere, por lo que a la hora de la solicitud tiene que ser indicado con exactitud para evitar inconvenientes con el Ministerio de Salud a la hora de solicitar el permiso de funcionamiento en esa institución

- Una vez que se cuenta con el uso de suelo, se debe ir al Ministerio de Salud para solicitar el respectivo permiso de funcionamiento.

- Cuando el ministerio de salud emita el respectivo permiso de funcionamiento, este documento debe de ser traído a la Municipalidad de Upala para elaborar el documento para la cancelación o exoneración de esta póliza (este criterio corresponde a el INS, la municipalidad solo emite el documento)

- En el caso de que la propiedad no pertenezca a la misma persona física o jurídica que solicita la patente municipal, deberá de contar con un contrato o algún documento en donde si muestre un acuerdo entre la persona dueña del inmueble (propiedad o local) y la persona que va a realizar la actividad en dicha propiedad.

- En caso de ser persona jurídica, debe de aportarse una copia de la cedula del representante o de algún representante, además de la personería jurídica o en el caso de no ser un representante de la persona jurídica debe de contar con un poder para realizar el trámite a nombre de la figura jurídica.

- En el caso de la solicitud de licencia permanente de licor, se debe adjuntar una declaración jurada de la Ley 9047 por parte de la persona que está realizando el trámite, en donde se indica que sabe y da por entendido sobre el alcance de esta ley y sobre sus consecuencias en caso de incumplir con alguno de los

puntos de esta, se recomienda la lectura de esta ley para la confección de la declaración jurada. El documento se puede encontrar en la dirección: Ir al documento

Una vez cumplidos todos los requerimientos la solicitud puede ser tramitada.

Nota: Formulario unificado de solicitud de permiso. Fuente: Ministerio de Salud (2019).

Anexos 10. Requisitos de Aseguramiento

Para tramitar la emisión o rehabilitación de la póliza, la persona tomadora del seguro debe completar la información requerida en el formulario “Solicitud de seguro” (el cual podrá descargar en la sección de Formularios), y presentar el documento de identificación original, vigente y en buen estado.

En caso de que la persona tomadora del seguro autorice a otra a realizar el trámite, esta persona deberá presentar:

- Documento de identificación original, vigente y en buen estado.
- Poder generalísimo o en su defecto, un poder especial que faculta a la persona para el trámite de emisión o rehabilitación de la póliza a nombre de la persona tomadora del seguro.
- En caso de no contar con el poder respectivo, una autorización debidamente autenticada por un notario público o notaria pública, en el que la persona tomadora del seguro acredita a la otra persona para realizar el trámite a su nombre.

Nota: Requisitos de Aseguramiento. Fuente: INS (2022).

Anexos 11. *Requisitos para la inscripción como patrono en la CCSS*

Para el adecuado funcionamiento del servicio, sírvase completar los pasos que a continuación aparecerán, los cuales son muy sencillos y refieren a datos personales, además de aportar un número telefónico celular y un correo electrónico personal. Tome en cuenta otros datos que debe tener a disposición, según sea su país de origen o situación de aseguramiento:

- Cédula de identidad: para personas nacionales, ya que deberá registrar su domicilio electoral.

- Número de DIMEX: para personas extranjeras. Debe estar registrado en SICERE.
- Número patronal: corresponde al número de cédula física o jurídica del patrono. Aplica sólo para trabajadores asalariados.
- Número de Factura: que se muestra en el recibo de pago de su seguro de salud. Aplica únicamente para asegurado voluntario o trabajador independiente. Puede utilizar cualquier recibo de los doce meses anteriores a la fecha actual.

Al finalizar su registro, el sistema le enviará un correo electrónico a la cuenta brindada, así como un código numérico de 4 dígitos a través de un mensaje de texto (SMS) al teléfono celular suministrado, éste le permitirá activar su cuenta de acceso a la Oficina Virtual CCSS. La información de acceso que se remitirá a través del correo electrónico y SMS tiene una validez máxima de 72 horas. Si vence este plazo, debe iniciar nuevamente el proceso de registro.

Una vez activada su cuenta, se le permitirá consultar únicamente su información personal registrada ante el Sistema Centralizado de Recaudación, además, si lo requiere, puede registrarse como patrono para el servicio de aseguramiento doméstico y gestionar su aseguramiento como trabajador independiente o asegurado voluntario.

Nota: Requisitos para la inscripción como patrono. Fuente: Oficina virtual CCSS. (2022).

Anexos 12. *Beneficios de estar inscritos como PYME*

Beneficios, derivados de la Ley 8262 “Ley de Fortalecimiento a las Pymes:

- Participación como proveedor pymes del Estado.
- Financiamiento, avales y garantías por medio del FODEMIPYME del Banco Popular.
- Acceso a fondos no reembolsables para innovación con el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT).
- Servicios de desarrollo empresarial, como charlas, capacitaciones, talleres, entre otros.
- Ferias empresariales y encuentros de negocios.

- Tarifa preferencial en la revalidación anual de empresas ante el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos.

- Tarifa diferenciada de \$5 a gestores de residuos, micro y pequeñas. Art 1- 49 Decreto N° 41526-S-MINAE-H

- Tarifas preferenciales: PYMExpress y Exportafácil.
- Financiamiento del Sistema de Banca para el Desarrollo, INDER y otras entidades.
- Exoneración impuesto personas jurídicas: micro y pequeñas empresas.
- Exoneración IVA alquiler micro y pequeñas empresas, monto menor a ¢669,000
- Pago escalonado para patronos ante CCSS para nuevas microempresas hasta cinco empleados.
- Permiso sanitario de funcionamiento microempresas: tarifa única de \$20.
- Tarifa preferencial en registros sanitarios para microempresas (20% de la tarifa vigente).
- Período de gracia (no pago) primeros tres años para la certificación de drones ante la Dirección General de Aviación Civil.

- Exoneración escalonada para la micro y pequeña empresa en el pago del impuesto sobre la renta, primeros tres años de operaciones (Ley 9635 Ministerio de Hacienda).

Nota: Beneficios de estar inscritos como PYME. Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2022).

Anexos 13. Costo promedio de la materia prima

Costo promedio de materia prima														
Periodo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total mensual	Annual
Nachos	\$360,80	\$158,01	\$131,68	\$105,34	\$118,51	\$92,17	\$92,17	\$158,01	\$118,51	\$118,51	\$118,51	\$92,17	\$1.664,41	\$138,70
Burritos	\$195,63	\$85,99	\$64,49	\$75,24	\$64,49	\$85,99	\$75,24	\$96,74	\$64,49	\$64,49	\$64,49	\$64,49	\$1.001,81	\$83,48
Pupusas	\$215,54	\$169,52	\$169,52	\$169,52	\$179,21	\$193,74	\$181,63	\$193,74	\$181,63	\$169,52	\$169,52	\$188,90	\$2.182,02	\$181,84
Enchiladas	\$97,03	\$71,58	\$71,58	\$71,58	\$39,77	\$39,77	\$39,77	\$63,63	\$55,68	\$55,68	\$55,68	\$47,72	\$709,46	\$59,12
Quesadillas	\$110,46	\$67,40	\$67,40	\$56,16	\$56,16	\$56,16	\$56,16	\$74,89	\$37,44	\$37,44	\$67,40	\$67,40	\$754,48	\$62,87
Pastelitos de carne	\$94,96	\$57,30	\$57,30	\$45,84	\$49,12	\$49,12	\$57,30	\$65,49	\$49,12	\$49,12	\$49,12	\$40,93	\$664,72	\$55,39
Total	\$1.074,42	\$609,81	\$561,98	\$523,70	\$507,27	\$516,96	\$502,29	\$652,50	\$506,87	\$494,76	\$524,72	\$501,62	\$6.976,90	\$581,41

Anexos 14. Rendimiento de mercado

Periodos	Fechas	Cierre ajustado	Tasa de crecimiento	Promedio
1	Apr 01, 2023	4133,52	0,59%	
2	1-mar-23	4109,31	3,51%	
3	1-feb-23	3970,15	-2,61%	
4	Jan 01, 2023	4076,6	6,18%	Promedio mensual
5	Dec 01, 2022	3839,5	-5,90%	Promedio Anual
6	1-nov-22	4080,11	5,38%	
7	1-oct-22	3871,98	7,99%	
8	Sep 01, 2022	3585,62	-9,34%	
9	Aug 01, 2022	3955	-4,24%	
10	1-jul-22	4130,29	9,11%	
11	1-jun-22	3785,38	-8,39%	
12	1-may-22	4132,15	0,01%	
13	Apr 01, 2022	4131,93	-8,80%	
14	1-mar-22	4530,41	3,58%	
15	1-feb-22	4373,94	-3,14%	
16	Jan 01, 2022	4515,55	-5,26%	
17	Dec 01, 2021	4766,18	4,36%	
18	1-nov-21	4567	-0,83%	
19	1-oct-21	4605,38	6,91%	
20	Sep 01, 2021	4307,54	-4,76%	
21	Aug 01, 2021	4522,68	2,90%	
22	1-jul-21	4395,26	2,28%	

23	1-jun-21	4297,5	2,22%
24	1-may-21	4204,11	0,55%
25	Apr 01, 2021	4181,17	5,24%
26	1-mar-21	3972,89	4,24%
27	1-feb-21	3811,15	2,61%
28	Jan 01, 2021	3714,24	-1,11%
29	Dec 01, 2020	3756,07	3,71%
30	1-nov-20	3621,63	10,76%
31	1-oct-20	3269,96	-2,77%
32	Sep 01, 2020	3363	-3,92%
33	Aug 01, 2020	3500,31	7,01%
34	1-jul-20	3271,12	5,51%
35	1-jun-20	3100,29	1,84%
36	1-may-20	3044,31	4,53%
37	Apr 01, 2020	2912,43	12,68%
38	mar 01, 2020	2584,59	-12,51%
39	feb 01, 2020	2954,22	-8,41%
40	Jan 01, 2020	3225,52	-0,16%
41	Dec 01, 2019	3230,78	2,86%
42	nov 01, 2019	3140,98	3,41%
43	oct 01, 2019	3037,56	2,04%
44	Sep 01, 2019	2976,74	1,72%
45	Aug 01, 2019	2926,46	-1,81%
46	jul 01, 2019	2980,38	1,31%
47	jun 01, 2019	2941,76	6,89%

48	may 01, 2019	2752,06	-6,58%
49	Apr 01, 2019	2945,83	3,93%
50	mar 01, 2019	2834,4	1,79%
51	feb 01, 2019	2784,49	2,97%
52	Jan 01, 2019	2704,1	7,87%
53	Dec 01, 2018	2506,85	-9,18%
54	nov 01, 2018	2760,17	1,79%
55	oct 01, 2018	2711,74	-6,94%
56	Sep 01, 2018	2913,98	0,43%
57	Aug 01, 2018	2901,52	3,03%
58	jul 01, 2018	2816,29	3,60%
59	jun 01, 2018	2718,37	0,48%
60	may 01, 2018	2705,27	

Anexos 14. Carta revisión filológica

San José, 14 de septiembre del 2023

Comisión de Trabajos Finales de Graduación
Universidad Nacional
Sede Regional Chorotega, Campus Liberia
Presente

Por este medio expreso que Oscar Guillermo Bustos Angulo, Angélica Yanira Évora Ramos, Lidia Massiel Gutiérrez Morales y Ruth Nohemy Víctor Peña me entregaron para efectos de la revisión filológica el trabajo de graduación denominado ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA LA APERTURA DE UNA PUPUSERÍA, EN LA COMUNIDAD DE BIJAGUA, CANTÓN DE UPALA, ALAJUELA, el cual han elaborado para optar por el título de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas.

Confirmando que se han revisado los aspectos de estructura gramatical, acentuación, ortografía, puntuación y los vicios de dicción que se trasladan al escrito, además del ordenamiento correcto de ideas para una óptima coherencia y cohesión, por consiguiente, se realizaron todas las correcciones pertinentes. A su vez, aclaro que no tengo responsabilidad sobre cambios aplicados en el documento supracitado luego de entregada la revisión filológica y esta carta.

Se extiende esta carta para los fines que los y las estudiantes consideren necesarios.

Atentamente,

KAROLINA CALVO MORALES
(FIRMA)
Certifico la precisión e
integridad de este
documento
2023.09.14 15:11:02 -06'00'

Licda. Karolina Calvo Morales
Filóloga Española
Colegiada # 56247, Colypro
Carné #125, Asociación Costarricense de Filólogos

C.c.: Archivo