

Universidad Nacional de Costa Rica
Sede Regional Chorotega
Campus Liberia

Tema de investigación.

Estudio de viabilidad económica financiera para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz Guanacaste.

Proyecto final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de empresas con Énfasis en Gestión Financiera

Estudiantes:

Porras Acevedo Xochitl.

Pérez Loria Jefferson

Tellez Alexander Javier.

Vásquez Moreno Jazmín.

Campus Liberia
Guanacaste, Costa Rica
Ciclo, 2023

Universidad Nacional de Costa Rica
Sede Regional Chorotega
Campus Liberia

Tema de investigación.

Estudio de viabilidad económica financiera para la construcción de 2
estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa
Cruz Guanacaste.

**Proyecto final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en
Administración de empresas con Énfasis en Gestión Financiera**

Estudiantes:

Porras Acevedo Xochitl.

Pérez Loria Jefferson

Tellez Alexander Javier.

Vásquez Moreno Jazmín.

Campus Liberia
Guanacaste, Costa Rica
Ciclo, 2023

Tribunal de Defensa

Dr. Fernando Gutierrez Coto

Director de proyecto

MAP. Jorge Loaciga Gutierrez

Lector

MSC. Elena Dorado Mayorga

Lectora

Resumen ejecutivo

El presente trabajo consiste en un estudio de viabilidad económica financiera para la construcción de dos estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, con el fin de incrementar las ventas, generar oportunidades de empleo y el rescate de la cultura chorotega.

El problema determina que el turismo es la principal fuente de ingreso para la provincia de Guanacaste, y que la zona de Guaitil puede llegar a ser un punto turístico de alta demanda de visita, por su gente, tradiciones, elaboración de piezas a base de barro y su preparación de comidas típicas.

Como objetivo general: determinar la viabilidad económica financiera para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicada en Santa Cruz, Guanacaste. Por otra parte, sus objetivos específicos: elaborar un análisis sobre los estudios: legales, organizacional, mercado, técnico y financiero.

La metodología aplicada en este tiene un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo. Por lo tanto, para la recolección de los datos se utiliza el instrumento de entrevista de tipo estructurado con una serie de preguntas guiadas para cada entrevistado. En los resultados de las encuestas se logró concluir que los cuatro tours operadores cuentan con el interés de ofrecer este tipo de servicio para sus clientes, estableciendo un precio justo que abarque cada actividad.

Finalmente, para la elaboración de este proyecto se deben cumplir ciertas normas y respetar los procesos ante los entes reguladores que abarca toda la información el estudio legal. Por consiguiente, se identificó las responsabilidades que ejerce la ADI Guaitil y su representante y asimismo el equipo de trabajo que se une al proyecto, que gracias al estudio organizacional

se determina el incremento de nuevos puestos de trabajo y la necesidad de oportunidades de empleo, en la parte técnica se detalla su localización, la infraestructura y el costo del paquete del tour y por último el estudio financiero que nos brinda el resultado del proyecto por lo que se concluye que poner en marcha este proyecto es viable y que en periodo de recuperación también se torna positivo para el crecimiento del mismo.

Abstract

The following document consists of an economic and financial feasibility study for the construction of two structures in the 'Mercado Cultural Chorotega' in Guaitil, which is in Santa Cruz, the main idea is increase sales, more work opportunities and rescue Chorotega Culture.

The justification of the problem is that tourism is the main source of income of Guanacaste province, and Guaitil area could be a tourist point of high demand of visits, for its people, traditions, preparation and knowledge about artisanal pieces and their typical food.

As general objective is to determine an economic and financial feasibility for the construction of two structures in the 'Mercado Cultural Chorotega' in Guaitil, Santa Cruz. In the other hand, specific objectives, prepare an analysis about legal, organizational, market, technical and financial study.

The methodology applied in this project, its approach is mixed both qualitative and quantitative. Additionally, to collect the data information was use a interview as instrument, of structure type about a few guided questions for each company.

In case of the interviews results its concluded that the four tour- operators have the interest of offer this type of service to their clients, establishing a specific price to cover each activity,

Finally, to elaborate this project must follow rules and process about national regulators. Therefore, it was identified responsibilities of ADI Guaitil and their representative so as result their work team that give support.

Cuadro resumen TFG
<p>Tipo de modalidad Proyecto final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de empresas con Énfasis en Gestión Financiera</p>
<p>Tema Estudio de viabilidad económica financiera para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz Guanacaste.</p>
<p>Problemática</p> <p>La provincia de Guanacaste es un gran atractivo turístico, siendo esta una de las provincias más visitadas y atractivas por su historia, costumbres y tradiciones, atrayendo a muchos turistas tanto nacionales como extranjeros, por su diversidad de Flora y Fauna.</p> <p>La oferta turística con que cuenta la provincia es muy competitiva lo que hace que sea una de las mejores opciones para visitar, en este aspecto hay que tener presente que abre la oportunidad a nuevos emprendimientos, ya que la demanda es muy alta y la oferta es baja, estos a su vez no solo beneficia a los turistas, sino a la población Guanacasteca exactamente en la comunidad de Guaitil, Santa Cruz.</p> <p>El enfoque inicia con la construcción del Mercado Chorotega de Guaitil, donde se plantea desarrollar la zona con la activación de visitas, incrementando ventas por medio de paquetes de tour que incluya la venta de artesanías y comida criolla de la región, con el fin de conservar costumbres y tradiciones.</p>
<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la viabilidad económica financiera para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicada en Santa Cruz, Guanacaste.</p>
<p>Objetivos Específicos</p>

1. Elaborar un estudio legal con el fin de seguir las normas y procedimientos que permitan la ejecución del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.
2. Realizar un estudio organizacional que permita la distribución del personal y una gestión empresarial para el desarrollo del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.
3. Elaborar un estudio de mercado para la determinación del turismo local y extranjero en la realización de las actividades como DAY PASS en el Mercado Cultural Chorotega.
4. Desarrollar un estudio técnico que determine la inversión y costos para el logro de la ejecución de actividades en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.
5. Realizar un estudio económico financiero, que brinde información sobre la rentabilidad del proyecto.

Nombre e información de contacto de los sustentantes

Nombre	Correo	Teléfono
Xochitl Porras Acevedo	xdpa07acevedo@hotmail.com	87320001
Jefferson Pérez Loria	jloria330@gmail.com	87401978
Alexander Javier Téllez	tellezalexander847@gmail.com	84587145
Jazmín Vásquez Moreno	pamelavmoreno@gmail.com	89285643

Nombre, información y firma responsable académico

Nombre	Correo	Firma

Fernando Gutiérrez Coto	fernando.gutierrez.coto@una.cr	
------------------------------------	---------------------------------------	--

Dedicatoria

Le doy gracias a Dios, por permitirme llegar a este momento, siendo un camino difícil siempre con, paciencia, perseverancia y ganas de seguir trabajando día con día. A mi madre por haberme educado como la persona que soy responsable y dedicada con cada meta que me propongo, especialmente a mi familia por brindarme su apoyo incondicional y darme todas las fuerzas, motivación para trabajar y estudiar al mismo tiempo para cumplir con los objetivos. **Xochitl Porras**

Primero agradecerle a Dios por brindarme la oportunidad de llegar hasta este momento, darme sabiduría, paciencia y ganas de luchar por mis metas. A mis padres por nunca rendirse, por siempre a creer en mí y luchar por mis sueños, a mi pareja Emma y a mi hija por ser mi fuerza y mi sostén, a mi ángel Sergei fuiste mi motor y mi aliento, a mis hermanas por ser incondicionales y a mis profesores por darme las mejores herramientas de conocimiento. **Jazmín Vásquez Moreno**

Dedico este logro a mi querida tía Meyling del Carmen Téllez, cuyo apoyo incondicional ha sido fundamental en mi camino. Gracias por tu constante aliento y por creer en mí cuando más lo necesitaba. Agradezco a Dios por guiarme en cada paso y por darme las fuerzas necesarias para superar los desafíos. También quiero expresar mi profundo agradecimiento al contador Jorge Luis Lara López, quien no solo me brindó su valioso asesoramiento durante todo el proceso de elaboración de esta tesis, sino que también me

inspiró con su conocimiento y dedicación. Sin su guía, este logro no hubiera sido posible. A todos ellos, mi más sincero agradecimiento. **Alexander Téllez**

A Dios por este logro más que no ha sido fácil, por darme fuerzas, salud y sabiduría para no rendirme y llegar hasta lo último, doy gracias a mis seres queridos por estar conmigo en este proceso y a mis compañeros de tesis que fueron muy importantes y estoy agradecidos con ellos. Asimismo, a los profesores y tutores que nos brindaron una formación profesional y hoy por hoy doy las gracias a todos los conocimientos y experiencias adquiridos de ellos los he puesto en práctica y me he convertido en un empresario, teniendo mis propios negocios, Valió la pena todo este tiempo gracias a Dios. **Jefferson Pérez**

Agradecimientos.

A los compañeros de tesis que con paciencia y perseverancia logramos concluir con esta meta como un equipo de trabajo, aportando cada uno de sus conocimientos y experiencias.

Al tutor Fernando Gutiérrez y al lector Jorge Loáciga quienes han sido nuestro principal guía, brindando todo su conocimiento profesional para la finalización de este proyecto, les agradecemos rotundamente por su disposición.

A cada uno de los profesores de la carrera de administración que nos brindaron conocimiento.

Carta con firma digital de revisión filológica

Carné colegiado:	COLYPRO: 15 681
Celular:	88 31 71 46
Número de cédula: 5-0160-0461	Apdo. 307 (5000)
Premio Nacional de Educación Mauro Fernández	Premio Omar Dengo (UNA)
Correo electrónico:	minalusa-dra56@hotmail.com
Liberia, 22 de setiembre del 2023	

Universidad Nacional
Sede Regional Chorotega
Campus Liberia

Distinguidos académicos:

Doy fe de haber leído y revisado el Proyecto final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de empresas con Énfasis en Gestión Financiera:

"Estudio de viabilidad económica financiera para la construcción de dos estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste".

Los sustentantes son: **Pérez Loria Jefferson**
Porras Acevedo Xochitl
Téllez Alexander Javier
Vásquez Moreno Jazmín

Director del Proyecto final de graduación: Dr. Fernando Gutiérrez Coto.

El Proyecto final de Graduación incluye las recomendaciones de las competencias: lingüística, estructural, morfológica, orto-tipográfica, sintáctica, semántica y estilística, según las normas gramaticales y ortográficas de la RAE (2010), las cuales se derivan de una minuciosa corrección filológica. Por ello, se encuentra disponible para su defensa académica.

Agradezco a la **Universidad Nacional, Sede Regional Chorotega, Campus Liberia**, la inestimable oportunidad de ser participe en la revisión de estilo de tan valioso insumo académico que, sin duda, fortalecerá el acervo investigativo de tan prestigiosa Institución.

**MIGUEL
FAJARDO
COREA (FIRMA)**

Firmado digitalmente
por MIGUEL FAJARDO
COREA (FIRMA)
Fecha: 2023.09.22
13:14:44 -06'00'

Lic. Miguel Fajardo Corea

Contenido

<i>Resumen ejecutivo</i>	v
<i>Dedicatoria</i>	x
<i>Agradecimientos</i>	xi
<i>Introducción</i>	1
<i>Capítulo I Caracterización del problem</i>	2
1.1 Planteamiento del problema.	3
1.2 Interrogante de la Investigación	5
1.3 Justificación de la investigación.....	5
1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional.....	10
1.5 <i>Marco Contextual</i>	10
1.5.1 Actividades de la región.	10
1.5.2 Generalidades de la empresa	11
1.5.2.1 Localización.....	11
1.6 <i>Objetivos de la Investigación</i>	13
1.6.1 Objetivo general	13
1.6.2 Objetivos específicos.....	13
<i>Capítulo II Marco Metodológico</i>	15
2.1 Conceptualización, operacionalización, instrumentalización de variables	16
Cuadro de operacionalización	16

2.2 Estrategia de investigación aplicada.....	31
2.2.1 Tipo de investigación.....	31
2.2.2 Enfoque de la investigación.....	32
2.3 Fuentes de información.	33
2.3.1 Fuentes primarias.....	33
2.3.2 Fuentes secundarias	33
2.4 Población y muestra	35
2.4.1 Población	35
2.4.2 Muestra	35
2.5 Recopilación de la información.....	36
2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos.....	36
2.5.1.2 Entrevista estructurada	36
2.5.1.3 Páginas Web.....	36
2.5.1.4 Revisión bibliográfica.....	37
2.5.1.5 Cotizaciones	37
2.6 Análisis e interpretación de la información.	37
2.7 Alcances y limitaciones	38
2.7.1 Alcances aspectos que se pueden alcanzar:	38
2.7.2 Limitaciones, dificultades:.....	39
<i>Capítulo III Fundamentación Teórica.</i>	<i>46</i>
<i>3.1 Estado de la cuestión.....</i>	<i>47</i>
3.1.1 Investigación 1:	47

3.1.2 Investigación 2:	48
3.2 Marco Teórico.....	50
3.2.1 Viabilidad económica-financiera.....	50
3.2.1.1 Estudio Legal.....	50
3.2.1.2 Estudio Organizacional.....	51
3.2.1.3 Estudio de mercado.....	52
3.2.1.4. Estudio Técnico.....	52
3.2.1.5 Estudio Financiero.....	53
3.3 Marco Conceptual.....	54
3.3.1 Concepto relacionado con la temática.....	54
3.3.1.2 Variable.....	54
3.3.1.3 Construcción.....	54
3.3.1.4 Rancho de Palma Real.....	55
3.3.1.5 Horno.....	55
3.3.1.6 Tractor.....	55
3.3.1.7. Play ground.....	56
3.3.2 <i>Variable de la temática</i>	56
3.3.2.1 Variable sobre el estudio legal.....	56
3.3.2.1.1 Permiso Sanitario de funcionamiento.....	56
3.3.2.1.2 Marco legal.....	57
3.3.2.1.3 Asociación de desarrollo integrales.....	58
3.3.2.1.3 Requisitos legales.....	59

3.3.2.1.5 Municipalidad.....	60
3.3.2.1.6 Ministerio de Trabajo	61
3.3.2.1.7 Ministerio de salud.	61
3.3.2.1.8 Caja Costarricense del Seguro Social.....	62
3.3.3 Variable sobre el estudio organizacional.	62
3.3.3.1 Estructura organizativa.....	62
3.3.3.2. Marco filosófico	63
3.3.3.2.1 Misión.....	63
3.3.3.2.2 Visión.....	64
3.3.3.2.3 Objetivos.....	64
3.3.3.2.4 Valores	65
3.3.3.3. Organigrama	65
3.3.3.4. Jerarquización.....	65
3.3.4 Variable sobre el estudio del mercado.	66
3.3.4.1 Mercado	66
3.3.4.2 Estudio del mercado	66
3.3.4.3 Censo	67
3.3.4.4 Comercialización.....	67
3.3.4.5 Fuerzas de Porter	67
3.3.4.6 Competencia	68
3.3.4.7 Oferta	68
3.3.4.8 Demanda.....	69
3.3.4.9 Precio	69

3.3.4.10 Consumidor.....	69
3.3.5 Variable sobre el estudio técnico.	70
3.3.5.1 Inversión.....	70
3.3.5.2 Costo.....	70
3.3.5.3 Costos fijos.....	70
3.3.5.4 Costo variable.....	70
3.3.5.5 Depreciación.....	71
3.3.5.6 Vida útil.....	71
3.3.6 Variable sobre el estudio Financiero.....	72
3.3.6.1 Balance general.....	72
3.3.6.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) (WACC).....	72
3.3.6.3 Flujo de efectivo.....	73
3.3.6.4 Índice de Deseabilidad (ID).....	73
3.3.6.5 Estados Proyectados.....	73
3.3.6.6 Período de recuperación (PR).....	74
3.3.6.7 Indicadores de endeudamiento.....	74
3.3.6.8 Capital de trabajo neto.....	74
3.3.6.9 Tasa interna de retorno (TIR).....	74
3.3.6.10 Valor actual neto (VAN).....	74
<i>Capítulo IV Presentación y Análisis de Resultados.....</i>	<i>75</i>
4.1 Estudio Legal.....	76
4.1.1 Municipalidad de Santa Cruz.....	76

4.1.1.1 Permiso de construcción.....	76
4.1.1.2 Permiso de Transporte de Turistas.....	77
4.1.1.3 Seguro de Riesgos del Trabajo	81
4.1.1.3.4. Ministerio de Salud.....	83
4.1.1.3.5. Permiso de ventas de comida	84
4.1.2.1 Permiso de funcionamiento.	86
4.1.3.2 Ministerio de Cultura.....	89
4.2 Estudio Organizacional.....	90
4.2.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa	90
4.2.1.1 <i>Análisis FODA</i>	90
<i>Nota: Análisis FODA, Elaboración propia (2023)</i>	91
4.2.2 Planeación estratégica	91
4.2.2.1 <i>Misión</i>	91
4.2.2.2 <i>Visión</i>	91
4.2.2.3 <i>Objetivos estratégicos</i>	92
4.2.2.4 <i>Valores</i>	92
4.2.3 Estructura organizacional	92
4.2.3.1 Organigrama	92
4.2.3.1.1.7 Puesto: Conductor del tractor	100
Cargo: Conductor del tractor	100
4.3 Estudio de Mercado.....	101

4.3.1. Descripción y Análisis de la información del perfil del consumidor.....	101
4.3.2. Perfil del consumidor enfocado a los tours operadores.....	101
4.3.3 Análisis de las entrevistas.....	101
4.3.4 Mezcla de Mercado.....	105
4.3.4.1 Plaza.....	105
4.3.4.2 Promoción.....	105
4.3.4.3. Producto.....	106
4.3.4.4. Precio.....	108
4.3.5. Las 5 fuerzas de Porter.....	109
4.3.6 Demanda proyectada a 5 años.....	112
4.3.6.1 Demanda actual.....	112
4.4. <i>Estudio Técnico</i>	114
4.4.1 Localización del proyecto.....	115
4.4.1.2 Macro localización.....	115
4.4.1.2.1 Plusvalía de la zona.....	116
4.4.1.2.2 Acceso al mercado Cultural Chorotega de Guaitil.....	117
4.4.1.2.2 Servicio de agua Potable/ Residual.....	117
4.4.1.2.3 Disponibilidad de Servicios básicos.....	117
4.4.1.2.3 Disponibilidad de la mano de obra.....	118
4.4.1.3 Micro localización.....	118
4.4.2 Distribución de la infraestructura.....	119
4.2.2.2 Inversión en infraestructura.....	119

4.4.3 Etapas del Proceso de Mercado	120
4.4.4 Costos de las obras de infraestructura y activos.....	125
4.4.6 Costos hundidos.....	128
4.4.7 Balance de materia prima	129
4.4.8 Gastos pre operativos.	129
4.4.9 Gastos operativos.....	130
4.4.10 Costo de planillas	139
4.4.13 Amortización anual de la deuda	144
<i>4.5 Estudio Financiero</i>	<i>145</i>
4.5.1 Supuestos Financieros	145
4.5.3 Proyección en ventas	146
4.5.4 Punto de Equilibrio.....	148
4.5.5 Capital de Trabajo.....	149
4.5.6 Costo de Capital.	150
4.5.6.1 Tasa libre de riesgo.....	151
4.5.6.2 Rendimiento del mercado (RM).....	151
4.5.6.3 Riesgo país.....	151
4.5.6.4 Beta de la industria	151
4.5.6.5 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).....	151

4.5.7 Valor de desecho	152
4.5.8 Flujo de caja mensual sin financiamiento	154
4.5.10 Flujo de caja mensual proyectado	158
4.5.10 Flujo de caja anual Proyectado	159
4.5.11 Indicadores Financieros.	162
4.5.10 Van de la Deuda.....	162
4.5.12 Periodo de recuperación	164
4.5.13 Estado de resultado proyectado	165
4.5.14 Estado de Situación Financiera.....	166
<i>Capitulo V</i>	171
<i>Conclusiones y recomendaciones</i>	171
Conclusión.....	172
Bibliografía.....	175
<i>Anexos</i>	185

Índice de Tablas

<i>Tabla 1. Delimitación Temporal, espacial e institucional</i>	10
<i>Tabla 2. Análisis de variable del objetivo uno estudio Legal</i>	16
<i>Tabla 6. Análisis de variable del objetivo cinco, estudio Financiero</i>	29

<i>Tabla 7. Resumen de estrategia de investigación aplicada.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 8. Resumen comparativo de entrevista</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 9. Precios en productos con base de barro.....</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 10. Precios unitarios en la venta de comidas.</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 11. Costo del paquete de tour.....</i>	<i>108</i>
<i>Tabla 12. Datos históricos Guaitil.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 13. Demanda proyectada a 5 años</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 14. Costo de la obra</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 15. Balance de activo.....</i>	<i>126</i>
<i>Tabla 16. Depreciación de activo.</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 17. Gastos preoperativos del proyecto</i>	<i>130</i>
<i>Tabla 18. Lista de productos de limpieza</i>	<i>132</i>
<i>Tabla 19. Presupuesto de Limpieza mensual.....</i>	<i>133</i>
<i>Tabla 20. Presupuesto productos de limpieza anual.</i>	<i>134</i>
<i>Tabla 21. Lista de materiales de oficina mensual</i>	<i>135</i>
<i>Tabla 22. Presupuesto de materiales de oficina mensual.....</i>	<i>136</i>
<i>Tabla 23. Presupuesto de materiales de oficina anual.</i>	<i>137</i>
<i>Tabla 24. Presupuesto servicios públicos mensual</i>	<i>138</i>
<i>Tabla 25. Presupuesto servicios públicos anual.....</i>	<i>138</i>

<i>Tabla 26. Costo de Planilla total que se incurre para realizar la actividad Turístico.....</i>	<i>140</i>
<i>Tabla 27. Gastos por permisos legales.....</i>	<i>141</i>
<i>Tabla 28. Total, de Costo y gastos.....</i>	<i>142</i>
<i>Tabla 29. Inversión inicial.....</i>	<i>143</i>
<i>Tabla 30. Fuente de financiamiento.....</i>	<i>144</i>
<i>Tabla 31. Tabla de amortización préstamo Bancario, Banco Nacional de Costa Rica.....</i>	<i>144</i>
<i>Tabla 32. Proyección de ventas primer año de operación.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 33. Proyección anual en ventas expresado en dólares.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 34. Punto de equilibrio.....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 35. Capital de Trabajo.....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 36. Estructura del modelo CAPM.....</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 37. Cálculo de Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).....</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 38. Valor de desecho.....</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 39. Van básico.....</i>	<i>162</i>
<i>Tabla 40. Van de la deuda.....</i>	<i>162</i>
<i>Tabla 41. índice de deseabilidad.....</i>	<i>163</i>
<i>Tabla 42. Comparación de indicadores financieros.....</i>	<i>170</i>

Lista de Figuras.

Figura 3. Análisis FODA.....	90
Figura 4. <i>Organigrama del proyecto de la construcción de dos estructuras en el Mercado Chorotega de Guaitil.</i>	93
Figura 5. <i>Esquema de comercialización</i>	105
Figura 6. <i>Ubicación</i>	115
Figura 7. <i>Ubicación exacta de la zona de Guaitil</i>	115
Figura 8. <i>Ubicación del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil</i>	118
Figura 9. <i>Detalle del Rancho Chorotega</i>	119
Figura 10. <i>Detalle del Rancho Guanacasteco</i>	120
Figura 11. <i>Procesos de mercado inicio de las funciones en Mercado Cultural Chorotega de Guaitil</i>	121
Figura 12. <i>Gasto Operativo anual</i>	131
Figura 13. <i>Flujo de Caja mensual sin Financiamiento</i>	154
Figura 14. <i>Flujo de Anual sin Financiamiento.</i>	156
Figura 15. <i>Flujo de caja mensual proyectado.</i>	158
Figura 16. <i>Flujo de caja anual Proyectado.</i>	160
Figura 17. <i>Periodo de recuperación</i>	164
Figura 18. <i>Estado de Resultados Proyectados.</i>	165
Figura 19. <i>Estado de Situación Financiera</i>	167
Figura 20. <i>Análisis de sensibilidad</i>	169

Lista de siglas y abreviaturas

ADI: Asociación de desarrollo integral.

CCSS: Caja Costarricense Seguro Social.

BN: Banco Nacional.

INS: Instituto Nacional de Seguros.

INDER: Instituto de Desarrollo Rural.

ICT: Instituto costarricense de Turismo.

PYMES: Pequeña y mediana empresa.

FODA: Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

IPC: Índice de precios al consumidor

ID: Índice de deseabilidad

VAN: Valor actual neto

TIR: Tasa interno de retorno.

Introducción.

En la actualidad, para la provincia de Guanacaste el turismo es la principal actividad económica, es la que más empleos genera. Por lo tanto, la zona de Guaitil cuenta con personas con conocimiento en artesanías, con el Mercado Cultural Chorotega de alrededor de 3 hectáreas y mujeres con experiencias en la gastronomía típica.

Por lo tanto, Costa Rica ha puesto un enfoque en Guaitil, con ayuda de universidades públicas como la Universidad Nacional, que cuenta con un proyecto de capacitación a los emprendedores de la zona, el objetivo es incrementar los conocimientos y que puedan aplicarlo en sus negocios, debido a que los puntos claves de la zona es que no cuentan con un orden, mal manejo de recursos, algunos no cuentan con capital para empezar, control de precios, servicio al cliente, barrera de lenguaje, entre otros.

El presente documento se desarrollaron cinco capítulos que se basan con un análisis estratégico y se detallan a continuación:

Capítulo I: consta del planteamiento del problema, la idea principal para el desarrollo del proyecto que permite determinar la interrogante y asimismo su objetivo general y objetivos específicos.

Capítulo II: Marco metodológico se determinan las fuentes, su enfoque, los instrumentos a aplicar y sus tipos, para así recolectar datos tanto primarios como secundarios.

Capítulo III: en esta sección se expresa la fundamentación teórica y las fuentes primarias del documento.

Capítulo IV: se detalla la propuesta como un análisis estratégico de los estudios como: el estudio legal, organizacional, mercado, técnico y financiero

Capítulo I Caracterización del problem

1.1 Planteamiento del problema.

El enfoque inicia con la construcción del Mercado Chorotega de Guaitil, donde se plantea desarrollar el turismo con la venta de artesanías y comida criolla de la región, con el fin de conservar costumbres y tradiciones. No obstante, la asociación sugirió la idea para determinar si puede ponerse en marcha.

El turismo en Costa Rica adquiere mayor relevancia, puesto que, se puede definir como la actividad económica que más ingresos genera.

La provincia de Guanacaste es un gran atractivo turístico, siendo esta una de las provincias más visitadas y atractivas por su historia, costumbres y tradiciones, atrayendo a muchos turistas tanto nacionales como extranjeros, por su diversidad de Flora y Fauna.

La oferta turística con que cuenta la provincia es muy competitiva lo que hace que sea una de las mejores opciones para visitar, en este aspecto hay que tener presente que abre la oportunidad a nuevos emprendimientos, ya que la demanda es muy alta y la oferta es baja, estos a su vez no solo beneficia a los turistas, sino a la población Guanacasteca exactamente en la comunidad de Guaitil, Santa Cruz.

Debido a la pandemia los emprendimientos comenzaron a expandirse por la provincia, esto nace a raíz de las múltiples necesidades económicas de la población, se necesitaba generar ingresos para cubrir gastos de los hogares de la región Chorotega.

“El golpe de la pandemia en el tejido productivo de un Guanacaste que desarrolló su sector de servicios, tiene a muchas de sus empresas en estado comatoso” (Avendaño, 2020).

La emergencia del covid-19, no solo trajo, una serie de dificultades en la economía de la comunidad de Guaitil, si no que paralizó la actividad productiva, emprendimientos y

como consecuencia esto trajo el cierre de empresas, dejando a muchas personas sin empleo, por lo cual nace la necesidad de reinventarse y explotar las riquezas naturales con las que cuenta dicho distrito.

El Cantón de Santa Cruz, es la capital folklórica, es una ciudad que representa a toda Costa Rica, tanto en costumbres, tradiciones, comidas típicas, es un foco turístico, ya que en este pequeño cantón se concentra tanta biodiversidad, que resulta demasiado tentador para los turistas.

En la comunidad de Guaitil, existe una serie de actividades turísticas que se pueden realizar entre ellas, está la Ruta al Cerro Curiol, donde se puede ir a buscar “muñecos”, estos son un tipo de arcilla que los artesanos usan, para poder pigmentar las piezas de cerámica chorotega, además de la Caminata al Cerro la Cruz, donde precisamente se encuentra una cruz de hierro de 10 metros, también de diversos tours que resultan muy interesantes porque el turista se conecta con el ambiente, cabe mencionar que esta comunidad encierra una amplia gastronomía, tradiciones y costumbres.

Es por esta razón, que la comunidad de Guaitil, es un foco muy importante de inversión, ya que esta comunidad ofrece muchas opciones, referente a actividades turísticas, donde el turista puede escoger actividades que sean de su agrado, y posterior a eso, conoce sobre esta comunidad. Una de sus mayores atributos es la habilidad artesanal, donde la población de esta comunidad sobresale.

La comunidad cuenta con una amplia propiedad, donde se puede llevar a cabo la construcción de la propuesta, lo cual representa una oportunidad de negocios y beneficiaría específicamente a la población de Guaitil, ya que se generaría nuevos empleos, además, de las entradas que percibiría al realizar el estudio de viabilidad.

1.2 Interrogante de la Investigación

¿Es viable la construcción de las dos estructuras para el desarrollo de las actividades recreativas como (caminata a la zona de Curiol, paseo en familia, degustación y exhibición de artesanías) en la comunidad de Guaitil que facilite el fortalecimiento de empleos y reconocimiento cultural Chorotega?

1.3 Justificación de la investigación

El turismo se remonta desde tiempos antiguos, ya que el hombre siempre ha tenido la necesidad de explorar nuevos lugares, lo que lo ha llevado a conocer diferentes sitios, cabe destacar que después de la segunda Guerra mundial, toma mayor fuerza y desarrollo. Es importante destacar que en la Edad Media los romanos, hacían paseos hacia el campo, a orillas del mar, se dirigían a baños termales y templos religiosos, otro punto importante que mencionar es que, al difundirse el cristianismo, se dan la llegada de nuevas personas a diferentes lugares, en la Edad Media, se da un gran desplazamiento religioso. Thomas Cook, era un ebanista y pastor baptista inglés, este fue el primer hombre en fundar una agencia de viajes, además de ser considerado el padre del turismo, y primer viajero del mundo.

De acuerdo con Instituto Nacional de Aprendizaje, (2022) “En 1872, Thomas Cook & Son dirigió la primera vuelta al mundo con un grupo de 9 personas, quienes viajaron durante 222 días”. Cabe destacar que este no fue su primer viaje, sino uno de los más sobresalientes. (párr. 17.)

Las personas se han dedicado durante muchas décadas a trasladarse de un lugar a otros con diferentes fines, el desplazamiento comenzó a darse en la época antigua por la caza,

necesidad de subsistencia y actualmente, por necesidades de crecimiento económico entre otros.

La economía a nivel mundial ha venido teniendo un crecimiento importante, el sector turismo ha evolucionado con el pasar de los años, es una de las actividades económicas que más genera ganancias a nivel mundial. Así, el turismo ha mantenido unas tasas de crecimiento notables y muy superiores a otros sectores de la economía, lo que demuestra su gran importancia como actividad económica generadora de riqueza, y hay autores que han llegado a considerarlo como la segunda actividad mundial más importante tras la industria del petróleo y sus sectores derivados. Casado, F. (como se citó en Altés,1993). p.13.

El turismo en Costa Rica adquiere mayor relevancia, puesto que, se puede definir como la actividad económica que más ingresos genera.

La participación estatal en el desarrollo turístico tiene sus orígenes en 1930, con la creación del primer hotel privado: denominado "Gran Hotel Costa Rica", como hotel de primera clase, construido con el apoyo de la empresa privada y el estímulo del Gobierno de la República.

La corriente turística de aquel tiempo la constituían turistas extranjeros, quienes ingresaban vía marítima al Puerto de Limón y, de ahí, se desplazaban a San José a través de la red ferroviaria de la "Northern Railway Company". (Instituto Costarricense de Turismo, 08 de septiembre de 2022) Rodríguez, O. (2019) afirma que “ La industria turística es el sector de la economía costarricense con la mayor capacidad de encadenar otras actividades e impulsar el crecimiento de la producción del país”. (párr. 1)

La provincia de Guanacaste, es un gran atractivo turístico, siendo esta una de las provincias más visitadas y atractivas por su historia, costumbres y tradiciones, atrayendo a muchos turistas tanto nacionales como extranjeros, por su diversidad de Flora y Fauna.

La oferta turística con que cuenta la provincia, es muy competitiva lo que hace que sea una de las mejores opciones para visitar, en este aspecto hay que tener presente que abre la oportunidad a nuevos emprendimientos, ya que la demanda es muy alta y la oferta es baja, estos a su vez no solo beneficia a los turistas, sino a la población Guanacasteca exactamente en la comunidad de Guaitil, Santa Cruz.

El Cantón de Santa Cruz, es la capital folklórica, es una ciudad que representa a toda Costa Rica, tanto en costumbres, tradiciones, comidas típicas, es un foco turístico, ya que en este pequeño cantón se concentra tanta biodiversidad, que resulta demasiado tentador para los turistas.

Debido a la pandemia los emprendimientos comenzaron a expandirse por la provincia, esto nace a raíz de las múltiples necesidades económicas de la población, se necesitaba generar ingresos para cubrir gastos de los hogares de la región Chorotega. Avendaño, (2020) afirma que “El golpe de la pandemia en el tejido productivo de un Guanacaste que desarrolló su sector de servicios, tiene a muchas de sus empresas en estado comatoso” La emergencia del covid-19, no solo trajo, una serie de dificultades en la economía de la comunidad de Guaitil, si no que paralizó la actividad productiva, emprendimientos y como consecuencia esto trajo el cierre de empresas, dejando a muchas personas sin empleo, por lo cual nace la necesidad de reinventarse y explotar las riquezas naturales con las que cuenta dicho distrito.

El Mercado de Guaitil fue un emprendimiento enfocado a la recreación y mantenimiento de la hermosa cultura Guanacasteca, ofreciendo diferentes actividades, creando manualidades y comidas nacionales que fue de muy buen agrado para el consumidor extranjero.

La Asociación de Desarrollo de Guaitil mostró que puede explotar su potencial en el mercado, para ello se debe aumentar su capacidad y comodidad dentro de sus instalaciones.

Actualmente las actividades que ellos desarrollaron fueron de 2 días por semana debido a que la demanda no cubre para todos los días, la idea de esta propuesta es ofrecer estas oportunidades a más personas de la comunidad y visitantes.

Por este motivo la gestión del proyecto se interpreta en una propuesta de viabilidad y se decidió reunir con la junta directiva y administrativa del Mercado de Guaitil, con la finalidad de obtener una mejora de sus instalaciones para ofrecer un mejor servicio.

En la reunión se destacaron los aspectos importantes y una necesidad clara punto a punto, entre ellas:

El área donde se ubica el Mercado es de 3 Hectáreas, cada sábado y domingo se realizan sus actividades, pero sus instalaciones son pequeñas y desean tener más infraestructura ya que por ejemplo los niños no ven una posibilidad de diversión dentro del mercado, mientras los papás descansan sería ideal tener un centro de juegos con distintas actividades para que los niños la pasen muy bien y sea una experiencia agradable para toda la familia.

Por este motivo deseaban construir 2 estructuras grandes, uno de ellos para la elaboración de las artesanías y manualidades con sus fogones correspondientes para así poder explicar el procesamiento que conlleva la creación de estas esculturas y comidas. La otra estructura es necesario para la exhibición de todas las artesanías elaboradas y degustación de

todas sus comidas como rosquillas, tanelas, tortillas entre otras también con el propósito de su venta, además se consideró en esta estructura tener un espacio del centro de juegos para que los niños se diviertan mientras los padres descansan.

Estas estructuras se pretenden construir iguales para evitar el impacto visual y que sea armónico con el paisaje del Mercado de Guaitil para que cada actividad que realicen las familias sea agradable en vista y calidad.

Además, para la segunda estructura se tomó la decisión de adquirir un tractor con carreta con la comodidad y condiciones óptimas para el traslado y tour de los visitantes en cada sector o actividad de la organización desde su punto de partida hasta su finalización. Esta propuesta para la Asociación brindó las mejores condiciones y presupuestos para lograr el objetivo, al igual que efectuar un planteamiento ideal para su capacidad de desarrollo y mantenimiento de sus instalaciones a largo plazo.

La asociación estuvo dispuesta a ejercer esta propuesta y asumir el riesgo que conlleva la inversión, ya que no cuenta con fondos propios para su elaboración, se va a acceder a un crédito con el mejor panorama en cuanto a un crecimiento en beneficio.

Un equipo de trabajo de 4 estudiantes de la Universidad Nacional de Costa Rica es partícipe de este proceso que acorde a su conocimiento y capacidad se ofrece a brindar apoyo incondicional y sin fin de lucro para la ejecución adecuada y estratégica del proyecto.

Además, este proyecto traerá consigo mayor solvencia económica a la comunidad, ya que se brindarán más empleos a familias de la zona, además de enriquecer la cultura costarricense y darle mayor valor en el tiempo.

La Asociación de Desarrollo de Guaitil ofrece un servicio especializado con mucha amabilidad y respeto a todos sus visitantes, cada uno de ellos cuando se van de sus instalaciones se llevan un pedacito de Costa Rica en su corazón. Ha habido muchas

recomendaciones de su servicio, pero no dan abasto en sus instalaciones y desean poder lograrlo.

Por este motivo se decide realizar un estudio de viabilidad a la Asociación de Desarrollo de Guaitil por medio de un préstamo para poder abarcar y recibir más clientes en sus instalaciones con mayor espacio y mayores actividades para toda la familia.

1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional.

En la tabla 1 se detalla la delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1. *Delimitación Temporal, espacial e institucional*

Temporal	Espacial	Institucional
II Ciclo 2022 y I Ciclo 2023	Costa Rica, Santa Cruz, Guaitil.	Emprendimiento Mercado artesanal cultural Chorotega Guaitil.

Nota. Elaboración propia de investigadores.

1.5 Marco Contextual.

1.5.1 Actividades de la región.

El estudio de viabilidad económica tiene su desarrollo en la región Chorotega, en el cantón de Santa Cruz específicamente en el distrito de Diría, en la comunidad de Guaitil. Guaitil es una zona que se dedica a la explotación de sus recursos autóctonos, en el cual se pueden realizar actividades culturales, degustación de la gastronomía Guanacasteca, tours guiados por los terrenos de la región y vivencias Guanacastecas.

Según un estudio realizado por IMAS, (2020) “Guaitil es una comunidad rural ubicada en Santa Cruz, Guanacaste, cuyas habilidades en las artesanías es un denominador común en la mayoría de sus 1350 habitantes” (párr. 3).

1.5.2 Generalidades de la empresa

La Asociación de Desarrollo de la Comunidad de Guaitil de Diría de Santa Cruz nace el 17 de diciembre de 1994, de acuerdo con las políticas y normas del país, la junta directiva debe actualizarse cada dos años y los miembros de la comunidad tienen el derecho para seleccionar quienes serán los representantes.

Según Dinadeco, el objetivo de una asociación es la siguiente:

Las organizaciones de desarrollo comunal son entidades de interés público, regidas por el derecho privado, por lo que están autorizadas para realizar todo tipo de acciones tendientes al desarrollo social, económico, cultural, ambiental de los habitantes del área en que conviven, en colaboración con las instituciones. (párrafo 1)

Está conformado con los siguientes representantes: presidente: Alicia Briceño, vicepresidente: Luis Espinoza, tesorero: Sonia Camareno, secretario: Kembly Villafuerte, vocal 1: Alfredo Alcocer, vocal 2: María Zúñiga, vocal 3: Leydi Villafuerte, Fiscal 1: Rosa Morel, mismos estarán vigentes hasta el día 14 de febrero del 2023.

1.5.2.1 Localización.

Figura 1. *Descripción del mapa de la zona de Guaitil*



Nota. El mapa muestra la ubicación donde se encuentra el mercado Cultural Chorotega de Guaitil. Tomado de Google Maps (2022)

La Asociación se localiza en la zona de Santa Cruz, Guanacaste, territorio que se considera lleno de tradiciones y cultura y con asentamiento chorotega, debido a que los vecinos elaboran artesanías hechas en barro, acá se encuentra el mercado Artesanal Cultural Chorotega de Guaitil.

La propuesta nace con el objetivo del aprovechamiento del terreno que cuentan en el mercado cultural de Guaitil, debido que proyectan a desarrollar actividades, generar oportunidades de empleo y el rescate de las tradiciones y costumbres chorotegas de la región de Guaitil.

La adquisición de este terreno fue con apoyo de DINADECO, que su uso tiene como fin de desarrollo de impacto social, cultural y productivo, consta de 3 hectáreas: en las instalaciones cuenta con 4 establecimientos de comidas, 1 sala de capacitaciones, servicios sanitarios tanto de hombres como de mujeres bien equipados y un anfiteatro (ver imagen 3)

Figura 2. Descripción del mercado



Nota: Imagen de la zona específica en la que se encuentra el mercado cultural chorotega de Guaitil por Periódico mensaje, 2021, Guaitil de Santa Cruz cuenta con primer Centro Cultural y Turístico - Periódico Mensaje Guanacaste (periodicomensaje.com).

1.6 Objetivos de la Investigación

1.6.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad económica financiera para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicada en Santa Cruz, Guanacaste.

1.6.2 Objetivos específicos

1.6.2.1 Elaborar un estudio legal con el fin de seguir las normas y procedimientos que permitan la ejecución del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

1.6.2.2 Realizar un estudio organizacional que permita la distribución del personal y una gestión empresarial para el desarrollo del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

1.6.2.3 Elaborar un estudio de mercado para la determinación del turismo local y extranjero en la realización de las actividades como DAY PASS en el Mercado Cultural Chorotega.

1.6.2.4 Desarrollar un estudio técnico que determine la inversión y costos para el logro de la ejecución de actividades en el Mercado Cultural Chorotega de Guitil.

1-6.2.5 Realizar un estudio económico financiero, que brinde información sobre la rentabilidad del proyecto.

Capítulo II Marco Metodológico.

2.1 Conceptualización, operacionalización, instrumentalización de variables

Cuadro de operacionalización

Tabla 2. Análisis de variable del objetivo uno estudio Legal.

Objetivo #1	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio Legal para la aplicación de las actividades con el fin de seguir las normas y procedimientos que permitan la ejecución en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil	Estudio Legal.	Sapag expone en el estudio legal “Tan importante como los aspectos anteriores es el estudio legal, pues las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o	Para alcanzar el objetivo de la variable, se entrevistará a la Asociación de desarrollo integral de Guaitil para conocer e identificar cuáles son los requisitos legales con los que cuenta esta organización. En caso de que la organización no cuente con todos los requisitos legales, se procederá a investigar	Entrevista. Visita de campo a las instituciones.

Objetivo #1	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
		bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos”. (pag.34)	en la institución respectiva (Municipalidad, Ministerio de Trabajo, Ministerio de salud, CCSS, entre otras) para que funcione en el marco legal y regulatorio del país, esto con la finalidad del buen funcionamiento y resultados del estudio.	

Nota. Esta tabla detalla la operacionalización del estudio Legal y sus instrumentos a utilizar

Tabla 3. *Análisis de variable del objetivo dos, operacionalización Organizacional.*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio Organizacional que permita la distribución del personal y una gestión empresarial para el desarrollo del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil	Estudio Organizacional	Según Sapag expone en su explicación lo siguiente. “Atiende los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas.” (p. 33) Además de ello estos autores definen que	Para alcanzar con el objetivo de la variable, se deberá de realizar una entrevista con los miembros de la Asociación de desarrollo integral de Guaitil para definir la estructura organizativa con la que va a incurrir el proyecto. Además de ello se realizará un marco filosófico del mercado cultural Chorotega de Guaitil, en la cual se plantea una misión, visión, objetivos y valores con los que contará la empresa	Entrevista. Revisión bibliográfica. Realización de estructura organizacional.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
		<p>“El estudio organizacional de un proyecto debe considerar la definición de una serie de aspectos que tienen repercusión en su rentabilidad,” (p. 169).</p>	<p>Se implementará la elaboración de un organigrama para definir la estructura operacional con la cual se va a contar.</p> <p>Por consiguiente, se desarrollará una estructura organizativa y administrativa en la cual se realizará un manual de puestos, este llevará la finalidad de generar claridad en cuanto a las funciones y la jerarquización con la que contará el mercado Chorotega de Guaitil.</p>	

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>Para ejecutar la fase de planteamiento y ejecución de la misma se deberá de conocer las necesidades de mano de obra de la organización, con base a esto se harán consultas bibliográficas que servirán de apoyo a los investigadores para un mejor análisis y ejecución de la misma.</p>	

Nota. Esta tabla detalla la operacionalización del estudio Legal y sus instrumentos a utilizar

Tabla 4. *Análisis de variable del objetivo tres, Estudio de Mercado*

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
<p>Elaborar un estudio de mercado para determinar el turismo local y extranjero para la realización de las actividades como DAY PASS en el Mercado Cultural Chorotega.</p>	<p>Estudio de mercado</p>	<p>Según Malhotra menciona que:</p> <p>"Los estudios de mercado describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor"</p> <p>Además, el referente de la página Iván Thompson menciona en su criterio el siguiente concepto de estudio de Mercado:</p> <p>"Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder</p>	<p>Se realizará una entrevista</p> <p>Con respecto a los trabajadores, se le aplicará una encuesta donde estos midan el grado de necesidad del proyecto, esto para poder abarcar todas las fuentes posibles, además que los trabajadores son una pieza muy importante para el desarrollo del mismo.</p> <p>También se realizará una segmentación del mercado meta al que se quiere llegar, se analizará la competencia de la zona, se verificará</p>	<p>Entrevistas,</p> <p>Marketing</p> <p>Redes sociales</p>

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
		<p>de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica"</p>	<p>las regulaciones existentes de este mercado, posteriormente se analizará toda la información obtenida, se plantearán estrategias y finalmente se dará un informe del estudio de mercado obtenido.</p> <p>Además, dentro de su planteamiento se realizarán entrevista mixta que contará con una serie de preguntas cerradas y abiertas para obtener información deseada de la actividad económica de Guaitíl, en este caso específicamente se le realizaran a los tour operadores con la finalidad de</p>	

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>conocer la demanda existente, a la ADI de Guaitil para investigar sus necesidades, además, este órgano se encarga de fortalecer a la comunidad en proyectos que generan un bien para él fortalecimiento de la economía, y a la municipalidad que es el ente que rige y conoce el mercado Chorotega de Guaitil.</p>	
			<p>La encuesta servirá como un medio para recopilar las opiniones de las personas interesadas en el proyecto del mercado Chorotega de Guaitil, en lo que respecta se le harán</p>	

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>preguntas a los habitantes de la comunidad, a los extranjeros para conocer el interés y la demanda que se puede generar.</p> <p>Para llevarlo a la práctica los investigadores consultaran fuentes bibliográficas que ayuden a fortalecer sus conocimientos y generar preguntas que sean de interés para el proyecto.</p> <p>Además de ello los investigadores se encargarán de hacer los cuestionarios y las entrevistas de</p>	

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>forma directa, es decir, en contacto físico con las personas que involucra el proyecto de viabilidad, es fundamental que los investigadores consideren medios electrónicos en caso de que las preguntas no se puedan realizar, es por ello que uno de los medios a tomar en cuenta sería formularios de Google Drive.</p>	

Nota. Esta tabla detalla la operacionalización del estudio de mercado y sus instrumentos a utilizar

Tabla 5. *Análisis de variable del objetivo cuatro, Estudio técnico*

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
<p>Desarrollar un estudio técnico para determinar la inversión y costos para el logro de la ejecución de actividades en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.</p>	<p>Estudio técnico</p>	<p>Según Sapag menciona que para el estudio técnico:</p> <p>“Una de las conclusiones más importantes derivada en este estudio, es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos</p>	<p>Para alcanzar el objetivo los investigadores se reunirán con la Asociación de desarrollo integral de Guaitil para determinar, los costos de inversión se requieren por medio de: cotizaciones, proformas, facturas, entre otras. También, se debe conocer las dimensiones y valor del maestro de obras y electricista como el listado de materiales que nos ayude a elaborar los planos y las construcciones.</p> <p>El servicio de mano de obra y electricidad lo brindará la persona</p>	<p>Estados Financieros-evaluación. cotizaciones Proyecciones financieras Mano de obra</p>

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
		<p>materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.”</p>	<p>Everth José Cerna Tercero que por medio de los planos y las dimensiones solicitadas por la Asociación de Guaitil se construirán 2 estructuras con las siguientes especificaciones:</p> <p>Rancho Chorotega: este será de estructura con madera con dimensiones de 8 x 9 metros cuadrados con techo de palma africana y piso de cerámica, además tendrá un fogón artesanal grande con dimensiones de 2x2.</p>	

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>Rancho Guanacasteco: Este igual que el otro será de estructura a base de madera, pero con mayor tamaño de 15 x 12 metros cuadrados con techumbre de teja de barro y piso de cerámica, además de tener un fogón artesanal con las mismas dimensiones.</p>	

Nota. Esta tabla detalla la operacionalización del estudio Técnico y sus instrumentos a utilizar

Tabla 6. *Análisis de variable del objetivo cinco, estudio Financiero*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio financiero, que brinde información sobre la rentabilidad del proyecto.	Estudio financiero	<p>“Es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción.</p> <p>Su finalidad es permitirnos ver si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica”. (Pérez, 2021, párr.1)</p>	<p>Para alcanzar el objetivo, se realizará un presupuesto sobre la implementación de las actividades en el Mercado y ver la viabilidad del préstamo.</p> <p>Algunas determinaciones son las siguientes:</p> <p>Razones financieras: permitirán un análisis del estado actual o pasado del Mercado que permita la aplicación del proyecto.</p>	<p>Entrevistas, análisis de datos: datos primarios (precios y proveedores)</p> <p>Flujos de caja.</p> <p>Estado de resultados.</p> <p>Costos de venta</p> <p>Balance General.</p> <p>Valor Actual Neto (VAN)</p> <p>Van ajustado.</p>

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			<p>Flujos de caja: Identificar los flujos de entradas y salidas de dinero para conocer sus recursos.</p>	<p>Tasa Interna de Retorno. (TIR)</p> <p>Índice de Deseabilidad (ID)</p>
			<p>Balances: Para determinar información financiera para conocer la rentabilidad del proyecto.</p>	<p>Periodo de Recuperación (PR)</p> <p>CAMP (Modelo de Valoración de Activos de Capital).</p> <p>CPPC (Costo Promedio Ponderado de Capital)</p> <p>Punto de Equilibrio</p>

2.2 Estrategia de investigación aplicada.

La presente investigación estará sustentada en diversos aspectos metodológicos, los cuales se describirán a continuación:

2.2.1 Tipo de investigación

El presente estudio de viabilidad se desarrollará mediante la investigación de tipo descriptiva, exploratoria y explicativa.

Para la elaboración del trabajo, es fundamental visualizar el tipo de profundidad con la que cuenta un estudio de viabilidad económico financiero, es por ello que el tipo de investigación es de tipo descriptiva.

Es una investigación descriptiva ya que ayudará y permitirá a los investigadores conocer y a su vez describir mediante los estudios de mercado, organizacional, legal y técnico, la demanda existente, los costos de la inversión, los requisitos legales y ambientales para llevar a cabo la construcción.

Además, la investigación será de tipo exploratoria, si bien hay existencia de estudios de viabilidad económica- financiera para construcción, aún no se encuentra evidencia de la existencia de un estudio que tenga una relación exacta con el trabajo de investigación en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil en el cantón de Santa Cruz

Por otra parte, la investigación será de tipo explicativa, ya que se aplicarán parámetros para el análisis de datos en el estudio de mercado para determinar el turismo local y extranjero existente, además de ello mediante la interpretación de los indicadores financieros que determinarán la viabilidad del proyecto, esto en función de generar una toma de decisiones

2.2.2 Enfoque de la investigación

Para la elaboración de este estudio de viabilidad, se utilizará un enfoque de investigación mixto. El tipo de enfoque con el que cuenta el proyecto es mixto, ya que combina los enfoques de investigación cualitativo y cuantitativo.

Para la elaboración del enfoque cualitativo en el estudio de viabilidad se aplicará la entrevista, que permitirá a los investigadores conocer información sobre las necesidades existentes, para: los tours operadores, además de ello permitirá hacer un análisis para conocer si ambos objetos de estudio estarían dispuestos a adquirir el servicio que este estudio de viabilidad les ofrece.

También esta herramienta facilitará la obtención de información necesaria por parte del ente encargado ADI de Guaitil, los cuales, están en campo de estudio, para la realización del plan de viabilidad.

Por lo tanto, considerando el enfoque de investigación cuantitativo, los investigadores realizarán la comprensión de estimación de costos para la construcción de 2 estructuras en el mercado cultural Chorotega de Guaitil, lo que lleva consigo, mano de obra, compra de equipo para las instalaciones.

Además de ello la elaboración de Estados de resultados, balance general, flujos de efectivos e indicadores que ayudaran con la métrica del estudio (VAN, VAN ajustado, TIR, CAMP Y el periodo de recuperación). Esto para medir la factibilidad que trae la ejecución del proyecto.

Haciendo referencia a lo planteado de los dos enfoques que se llevarán a cabo en la investigación, en síntesis, se determina que es de tipo mixto ya que existe una dependencia entre la información cuantitativa y cualitativa, lo cual facilitará a los investigadores el análisis e interpretación de la información obtenida al final.

2.3 Fuentes de información.

Las fuentes de información son herramientas por el cual se va a obtener la información necesaria para llevar a cabo la investigación estas se clasifican en fuentes primarias y secundarias.

2.3.1 Fuentes primarias.

Las fuentes de información primarias son herramientas de primera mano por el cual se va a obtener y generar información, en este sentido las fuentes primarias para los investigadores serán las entrevistas a los órganos competentes como lo son; Asociación de desarrollo integral de Guaitil, Municipalidad y tour operadores.

2.3.2 Fuentes secundarias

En el presente estudio de viabilidad económica financiera, se referirá a fuentes secundarias relacionados con libros físicos y digitales, artículos de revistas académicas e informes digitales, documentos en la Web en pdf, tesis de grado, proyectos que cuenten con alguna similitud e información de instituciones que estén relacionadas al campo de estudio.

Esto facilitará a los investigadores la obtención de información confiable que ayude a generar un análisis y conocimiento amplio de la misma.

Tabla 7. *Resumen de estrategia de investigación aplicada*

Objetivo específico	Fuente primaria	Fuente secundarias
Elaborar un estudio legal con el fin de seguir las normas y procedimientos que permitan la ejecución del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista (Asociación de Desarrollo de Guaitil) • Municipalidad • ICT 	Legislación costarricense con respecto al tema desarrollado
Realizar un estudio organizacional que permita la distribución del personal y una gestión empresarial para el desarrollo del proyecto en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista (Asociación de Desarrollo de Guaitil) 	Páginas web y libros relacionados con el tema.
Elaborar un estudio de mercado para la determinación del turismo local y extranjero en la realización de las actividades como DAY PASS en el Mercado Cultural Chorotega.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista a tour operadores 	Páginas web y libros relacionados con el tema.
Desarrollar un estudio técnico que determine la inversión y costos para el logro de la ejecución de actividades en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista (Asociación de Desarrollo de Guaitil) • Banco Nacional para su inversión 	Páginas web y libros relacionados con el tema.
Realizar un estudio económico financiero, que brinde	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista (Asociación de Desarrollo de Guaitil) 	Páginas web y libros relacionados con el tema.

información sobre la rentabilidad del proyecto.		
---	--	--

Nota: Elaboración propia (2023)

De acuerdo con el cuadro anterior, se desarrolla una tabla en la que se muestra definitivamente las estrategias aplicadas en cada objetivo específico con la finalidad de justificar la recolección de los datos en el proyecto.

2.4 Población y muestra

2.4.1 Población

De acuerdo con la propuesta de datos, el mercado meta son los tours operadores, por el cual, se realizarán entrevistas para la recolección de datos e información adicional que pueda ayudar al proyecto.

2.4.2 Muestra

La muestra consiste en realizar una entrevista a 4 empresas que ofrezcan el servicio como tour operador, estas mismas en su momento han ofrecido dentro de su paquete de tour, la visita a la zona de Guaitil como encuentro cultural y típico de la zona. Por lo tanto, se toma en cuenta para facilitar el procesamiento de los datos y que ayuden a recomendar y estimar el precio y el servicio.

De acuerdo con el ICT, en la provincia de Guanacaste están correctamente inscritas 43 tour operadores, no obstante, para esta muestra solamente contestaron 4 empresas por el cual son: flamingo tour, 7 cueros travel, CAT tours y AMSTAR.

2.5 Recopilación de la información

En este proceso se aplicarán instrumentos -entrevista- a los tours operadores

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos

Para el análisis e interpretación de la información que se recolectarán, se hará uso de entrevistas, que, a su vez, se evidenciará las respuestas y análisis, esto para tener una mejor visión de los resultados obtenidos.

Además, por medio de las entrevistas, facilitará la obtención de información en cuanto se refiere a la competencia, los clientes potenciales, la oferta y la demanda que existe en el mercado.

A su vez, estos datos servirán para realizar las proyecciones de los flujos de efectivo, estado de resultados y balance general. Por otra parte, al identificar el nicho de mercado, se identificará a los clientes potenciales, esto permitirá evidenciar las necesidades del consumidor y trabajar en ello.

2.5.1.2 Entrevista estructurada

Este tipo de entrevista tiene una serie de preguntas abiertas y cerradas, claramente guiadas que se efectuará a las empresas. La entrevista consta de 18 preguntas que tiene como objetivo conocer la opinión de la zona y si es un atractivo turístico para su paquete de actividades.

2.5.1.3 Páginas Web

Para la obtención de información se indaga en páginas web, plataforma, bibliotecas digitales de los temas relacionados con el proyecto, por lo tanto, se evidencia con: conceptos e imágenes con el fin de incluir información valiosa que contribuya al proyecto.

2.5.1.4 Revisión bibliográfica

Por medio de libros, revistas, entre otros, con la intención de incluir información actualizada y confiable que permita el desarrollo del documento.

2.5.1.5 Cotizaciones

En esta sección se solicita la información a las empresas sobre precio y método de pago con el fin de adquirir los activos propuestos en el proyecto.

Se detalla la siguiente manera las formas en las que se realizaran los instrumentos

1. Tour operadores: Entrevista

Se aplicará una entrevista estructurada a los tours operadores, con preguntas formuladas y numeradas por lo que se revisará mediante datos históricos, es decir, las empresas que más realizan visitas a las actividades que elaboran cada fin de semana los ciudadanos de la zona de Guaitil, entre ellos se destacan: Flamingo travels CR, Amstar, CAT y 7 cueros travel.

2.6 Análisis e interpretación de la información.

Una vez que se recopila la información y se utilizan las técnicas e instrumentos para el proyecto, se procede a realizar un análisis de los datos obtenidos esto con el fin de poder realizar cada uno de los estudios que permitirá a los investigadores generar un análisis para

determinar la viabilidad que tiene la construcción de las dos estructuras y sus respectivos activos, esto para la toma de decisiones en el proyecto.

2.6.1 Instrumento

Se realiza una entrevista a los tours operadores por medio de una serie de preguntas guiadas y estructuradas.

2.6.2 Software

Por medio de Microsoft Word se enviaron las preguntas a los correos de cada tour operador para completar sus respuestas.

2.6.3 Tipo de estadística

Adicional a la entrevista se utiliza la revisión de registros que facilita el desarrollo de la información que se requiere para el proyecto.

2.7 Alcances y limitaciones

2.7.1 Alcances aspectos que se pueden alcanzar:

- **Plan de viabilidad**

El presente estudio evidenciará la funcionalidad del proyecto, que se pretende realizar, de esta forma se mostrará si es viable realizar el proyecto.

El estudio del proyecto se realiza para el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, donde se investigará todo lo necesario para mostrar la viabilidad del proyecto.

- **Aprobación de presupuesto**

Al ser una asociación con una larga trayectoria, se considera que cumple con los requisitos necesarios para optar por el financiamiento del proyecto que se pretende realizar.

- **Obtención de permisos legales**

Es evidente que para poder realizar el proyecto se debe de contar con los permisos correspondientes, es por eso que se hará la gestión para poder obtener esos permisos, que son indispensables para poder seguir con el proyecto.

- **Lograr los objetivos y poner en marcha el proyecto**

Al cumplir con los objetivos, tener todos los recursos y requisitos necesarios, el proyecto podrá seguir su marcha, además hay que resaltar que la comunidad de Guaitil, es una comunidad turística, lo que permite que el proyecto sea más atractivo.

2.7.2 Limitaciones, dificultades:

- **Tiempo de espera de permisos y aprobación de crédito**

El tiempo en que sean aprobados los permisos, y la aprobación del crédito para el proyecto, pueden retrasar la fecha indicada para la ejecución del mismo.

- **Aumento de los costos de materia prima (INFLACIÓN)**

Se tiene estimado un costo de la construcción del proyecto, pero este puede variar por la inflación, en ese caso, se deben tomar las medidas necesarias.

Enfoque Cualitativo:

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014) las investigaciones cualitativas se basan más en una lógica y proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar

perspectivas teóricas).

De acuerdo con el autor, las investigaciones cualitativas, se basan en que el investigador realiza una entrevista, a una o más personas, donde se analizan los datos recolectados y se da una conclusión de esta, y en base a la entrevista anterior, se realiza una nueva entrevista, donde se analiza los resultados o datos recolectados anteriormente, esto se realiza para poder comprender la situación y el entorno de estudio. Esto permite poder llegar a un dato en general, donde ya se han analizado los datos recolectados para posterior dar un análisis de estos.

Fuentes de Información:

Las fuentes de información, que se presenta en este enfoque cualitativo tiene como objetivo el poder determinar la viabilidad financiera de la construcción de dos estructuras en el Mercado Artesanal de Guaitil, donde se ven involucrados algunos actores como los son precisamente la Asociación de Desarrollo de Guaitil, además de estos tours operadores: Flamingo tour, 7 Cueros Travel, CAT Tours y AMSTAR..

Fuentes Primarias:

Las fuentes primarias corresponden a la primera información que es recolectada, es decir a aquella donde el autor es la primera fuente en revelar o dar a conocer los datos. En este caso se debe de tener presente que la fuente primaria corresponde a la Asociación de Desarrollo de Guaitil y a los distintos Tour Operadores.

Fuentes Secundarias:

El análisis de las fuentes secundarias, permiten poder conocer hechos o fenómenos que ocurren, a través de otros documentos recopilados por terceros. Se debe de tener presente que el enfoque cualitativo lo que hace es poder expresar en palabras las acciones o actitudes de los encuestados o entrevistados, y estos datos no se miden cuantitativamente.

Las fuentes secundarias que se requirieron en este trabajo son las siguientes:

Las entrevistas realizadas a los tours operadores, como también la revisión documental de distintos medios de información, que fueron muy útiles para poder recolectar información relevante para el proyecto.

Técnicas e instrumentos

Este proceso investigativo se llevó a cabo por medio de una serie de técnicas e instrumentos que permitieron la recolección de los datos necesarios para el proceso de investigación.

Revisión documental:

Este tipo de técnica permite, que los datos recolectados, sean acertados, y a su vez facilita la obtención de información, por otra parte, se hizo uso de fuentes confiables que permitieran que la información recolectada fuera lo más certera posible.

Entrevista:

Se realizó una entrevista a los tours operadores, donde se hizo una serie de preguntas relacionadas a su posición sobre el conocimiento, del Mercado de Desarrollo de Guaitil, y la disponibilidad de poder ofrecer tours a este mercado.

Instrumentos de Investigación

Los instrumentos de investigación permiten y facilitan la obtención de información, por lo cual, aplicar adecuadamente, hará que la investigación, pueda una correcta dirección.

En este caso se hizo uso de una entrevista, que permitió que se pudiera entrevistar a los tours operadores, ya que estos cuentan con información valiosa para la investigación, y a su permite dar a conocer, su posición referente al proyecto a realizar, y si estarían dispuesto a llevar a turistas a este nuevo proyecto.

También se utilizó lo que fue los documentos de archivo y fuentes de información, para poder enriquecer la información, ya que esto permite que se vea distintas percepciones del entorno en que se desarrollan las cosas, permitiendo realizar una investigación documental de la información recolectada.

Análisis de contenido

Una vez recolectada la información se procedió, a dar análisis a la misma, ya que es parte del trabajo, lo que permite poder entender mejor a la situación del proyecto, ya que se revela los datos que fueron proporcionados anteriormente, permitiendo que la investigación fluya.

Revisión Bibliográfica

Se debe de tener presente que la revisión bibliográfica, consiste en la detección, en obtener y poder indagar o bien consultar la bibliografía, así como otros instrumentos que sean necesarios para la investigación, esto con el fin de poder obtener, y recopilar información que sea determinante y que se utilice en la investigación.

En este caso se hizo uso de los enfoques cualitativo, que es la forma descriptiva para recolectar la información, de la investigación, además otorgando datos cualitativos, de igual forma se hizo uso del enfoque cuantitativo, para poder expresar la información en cifras, cantidades o números, permitiendo que se dé un buen manejo de la información, también se hizo uso del enfoque mixto, que es la combinación de estos dos enfoques antes mencionados, así mismo se realizó una búsqueda de investigación en distintos medios, para poder llegar con la información necesaria del proyecto, también se hizo uso de los antecedentes de la Asociación de Desarrollo de Guaitil, para poder tener la información necesaria.

Enfoque Mixto

El enfoque mixto, se puede definir como procesos sistemáticos, y críticos, que permiten la recolección y a su vez el análisis de datos tanto cualitativos como cuantitativos, permitiendo entender el fenómeno o el problema central de la investigación, es decir existe una combinación entre el enfoque cualitativo y el enfoque cuantitativo, lo que hace más enriquecedora la investigación.

Fuentes de información

En este caso se hizo uso de fuentes de información, tanto primarias, como secundarias, esto ayudo a poder interpretar de una mejor manera la situación de la investigación y los puntos clave para poder determinar cuáles son los rasgos más característicos en este punto.

Fuentes primarias:

En este caso, hubo una combinación de distintos actores involucrados que fueron quienes proporcionaron la información necesaria para poder realizar la investigación en este caso fueron los siguientes: Asociación de desarrollo integral de Guaitil, Municipalidad y tour operadores, hay que resaltar que estos actores son una combinación del enfoque cualitativo y cuantitativo.

Fuentes Secundarias:

Estas fueron de igual forma una combinación de los enfoques antes mencionados cualitativo y cuantitativo, en este enfoque se utilizaron la revisión documental de distintos medios de información entre ellos documentos digitales, proyectos relacionados a la viabilidad financiera, además a instituciones relacionadas al tema del proyecto.

Técnicas e instrumentos de información

Entre las técnicas e instrumentos de investigación que se utilizaron están los siguientes:

Entrevistas:

Se realizó una entrevista de 18 preguntas a 4 tours operadores, para poder tener una perspectiva de la información, y ver su posición con respecto al Mercado Artesanal de Guaitil, además esto permitió, dar a conocer si están o interesados en llevar turistas al mercado.

Páginas Web

Se indagó en distintos medios de páginas web, además bibliotecas virtuales, donde se recolectó información relevante del tema, permitiendo tener una mejor comprensión del tema.

Revisión bibliográfica

Por distintos medios, como documentos, revistas, artículos de fuentes confiables para poder seguir con el desarrollo de la investigación.

Cotizaciones

En esta sección se solicita la información a las empresas sobre precio y método de pago con el fin de adquirir los activos propuestos en el proyecto.

Se detalla la siguiente manera las formas en las que se realizarán los instrumentos

1. Tour operadores: Entrevista

Se aplicará una entrevista estructurada a los tours operadores, con preguntas formuladas y numeradas por lo que se revisará mediante datos históricos, es decir, las empresas que más realizan visitas a las actividades que elaboran cada fin de semana los ciudadanos de la zona de Guaitil, entre ellos se destacan: Flamingo travels CR, Amstar, CAT y 7 cueros travel.

2. Asociación de Desarrollo Integral de Guaitil:

Se realizarán reuniones remotas y presenciales con los encargados de la Asociación de Desarrollo Integral de Guaitil con la presidenta y sus representantes, mediante entrevistas,

con el fin de concretar las ideas del proyecto, es decir, lo que quien hacer (tamaños, especificaciones, detalles, entre otros) que permitan la fluidez de los datos.

Capítulo III Fundamentación Teórica.

3.1 Estado de la cuestión

En la presente sección se detallarán fuentes sobre estudios realizados en el ámbito de la zona, es decir, los proyectos que de una u otra forma se pueden relacionar con la presente investigación.

Seguidamente se presentan las fuentes ubicadas en los diferentes repositorios: la investigación I: ubicada en el INDER publicada en Santa Cruz y la investigación II de la Universidad Nacional de Costa Rica ubicada en el Campus Liberia.

3.1.1 Investigación 1:

El presente proyecto tiene como título: “Modelo de gestión para el desarrollo cultural, económico y social de la comunidad de Guaitil, mediante la implementación de una propuesta basada en la experiencia de la vivencia de la cultura chorotega, por ADI Guaitil, el autor: Ronald Guerrero López, publicado por el INDER instituto desarrollo rural en el año 2021, por lo tanto, concluye lo siguiente:

La idea del proyecto de inversión inicia con el deseo de generar el rescate de las costumbres y tradiciones que tiene el cantón de Santa Cruz, con base a las actividades artísticas como: comidas, bailes típicos, elaboración y ventas de artesanías elaboradas en barro, con el propósito de contar con un espacio que puedan compartir todas las tradiciones.

Con ayuda de la (ADI) Asociación de Desarrollo Integral de Guaitil, nace el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, que cuenta con un terreno de 3 hectáreas con la finalidad de generar un impacto social, cultural y económico a la comunidad de Guaitil y alrededores. Su infraestructura consta de las siguientes áreas: zona de parqueo, área de baños, centro de información turística y cultural y 4 puestos para la venta de comida.

Con este espacio se plantea atraer el turista nacional y extranjero con una idea cultural y una experiencia única con seis opciones de turismo: turismo cultural, turismo aventura, turismo religioso, turismo gastronómico, turismo de salud y turismo de vivencias.

De acuerdo con la perspectiva de los tours operadores, visualizan la zona de Guaitil como un punto de interés para promocionar a los turistas un punto de vista sobre la cultura Chorotega local con ayuda de la ADI se obtiene como necesidad: dominio del idioma del inglés, talleres para los emprendedores de la zona, conversatorios clave para definir la propuesta de valor del proyecto.

Por lo tanto, los efectos que producirá el proyecto son las siguientes: oportunidades de empleo para los artesanos, mejor calidad de vida, activación de la economía debido a las fuentes de ingreso, una mejor educación, entre otras.

3.1.2 Investigación 2:

El presente proyecto tiene como título: “Fortalecimiento de la competitividad empresarial de organizaciones productivas de índole cultural y turística en las comunidades San Vicente y Las Pozas del cantón Nicoya, así como en Guaitil y Playa Potrero del Cantón Santa Cruz, Guanacaste, el autor: Karina Vásquez Alvarado, publicado por la UNA Universidad Nacional de Costa Rica, Campus Liberia en el año 2022, por lo tanto, concluye lo siguiente:

Este proyecto de inversión nace con la finalidad de fortalecer competitividad empresarial en la zona de Guaitil, que ayude a los emprendedores y organizaciones productivas un rescate cultural y turísticas en las comunidades como enfoque a este proyecto Guaitil, Cantón de Santa Cruz, Guanacaste.

Su finalidad es la implementación de herramientas de competitividad empresarial que permitan a los emprendedores y organizaciones incorporarse a las actividades proyectadas en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, basándose como una oportunidad de empleo por el impacto socio económico del COVID-19.

Las universidades son un pilar importante para la adquisición de conocimientos con los diferentes enfoques, por lo tanto, se tomarán profesionales académicos de la (UNA) Universidad Nacional de Costa Rica en las áreas de: economía, comercio internacional, administración de empresas y enseñanza del inglés, que se reforzará con estudiantes asistentes de las sedes: Sede Chorotega Campus Liberia y Nicoya para la ejecución de las actividades.

Se realizará un grupo meta de emprendedores y organizaciones que externaron la solicitud sobre temas de interés como: conocimientos financieros, herramientas de comercialización, gestión empresarial, liderazgo, inglés básico, productividad, sostenibilidad ambiental, por el cual, les permite competir en el mercado y generar estabilidad a sus negocios.

Parte del proyecto de inversión para generar actividades (atracción turística nacional y extranjera) es fortalecer las relaciones comerciales del sector como la comercialización de artesanías que contemplan técnicas autóctonas, comida típicas, y relación con las empresas de tour operadores que puedan incluir parte del tour una visita a la zona de Guaitil.

3.2 Marco Teórico.

A continuación, se desarrollará el marco teórico de viabilidad económica-financiera, el cual se fundamenta en consultas bibliográficas para la comprensión de las teorías que permitan el desarrollo de la investigación

3.2.1 Viabilidad económica-financiera.

La viabilidad económica-financiera, es un estudio que permitirá la medición de los proyectos a ejecutar en el mercado, este estudio se desarrolla para evaluar la pertinencia de poner en marcha el proyecto en sí y además determinar el rumbo de éxito o de fracaso de la misma.

Según Chain y Sapag (2014) en su teoría fundamenta que “El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Este mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias” (p.26).

Es fundamental e importante la elaboración del estudio de viabilidad económica-financiera para los investigadores y para la ADI de Guaitil, ya que este permitirá una toma de decisiones basadas en datos obtenidos que son relevantes.

Es por ello, que, el estudio de viabilidad se dividirá en los siguientes estudios; estudio legal, estudio organizacional y administrativo, estudio técnico, estudio de mercado, y el estudio financiero, ya que permitirán analizar la viabilidad y rentabilidad que generará la ejecución del proyecto en el mercado cultural Chorotega de Guaitil.

3.2.1.1 Estudio Legal

Hoy en día, las empresas deben de regirse bajo un marco de legalidad que les permita conocer cuáles son los requisitos fundamentales para ejercer su actividad económica en el mercado.

El estudio legal permitirá a la organización obtener información referente a las normas existentes para la actividad económica que se va a ejercer, además de determinar la viabilidad del proyecto.

El estudio legal, pues las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos. (Chain y Sapag, 2014, p.34).

3.2.1.2 Estudio Organizacional.

Al establecerse una empresa en el mercado, esta debe de tener una estructura organizacional que le permita determinar las funciones y el planeamiento que se va a ejecutar en la puesta en marcha, es por ello que el estudio organizacional facilitara las bases para su realización y de esta forma la empresa pueda cumplir con sus funciones.

El estudio organizacional y administrativo atiende los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas.

Para cada proyecto y estrategia particular es posible definir la estructura organizativa que mejor se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la

gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra. (Chain y Sapag, 2014,p.33)

3.2.1.3 Estudio de mercado.

Toda empresa cuando realiza un estudio de mercado, parte de una idea específica que va a llegar a un público objetivo, este es el encargado de adoptar la idea y hacerla realidad, es por ello que el estudio de mercado en el mercado cultural chorotega de Guaitil, busca generar un análisis de los posibles consumos existentes en el área en la que se ubican.

Es así que el estudio de mercado es el encargado de brindar un análisis de la situación del mercado interno y externo que se presenta en la empresa, a su vez recopila, procesa y genera información para la toma de decisiones.

A continuación, se menciona su definición

Chain y Sapag (2014) señala, que “el objetivo del estudio de mercado es justamente establecer los efectos económicos derivados del diseño de las estrategias competitiva, comercial, de negocio y de implementación, diseñadas en función del levantamiento de información del estudio de mercado.” (p.49)

3.2.1.4. Estudio Técnico.

Es un estudio elaborado por los investigadores, que permitirá a los interesados del proyecto generar información para cuantificar los costos y la inversión que será utilizada para la ejecución del mismo.

Es por ello que el mercado Cultural Chorotega de Guaitil, obtendrá información precisa de los costos a incurrir en cada una de las fases del proyecto, es fundamental tener en cuenta que estos costos dependen del factor mercado.

Una definición exacta del estudio de mercado, según Chain y Chain (2014) establece que

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. (p.32)

Chain y Sapag (2014) afirma que “En particular, con el estudio técnico se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.” (p.32). Es por ello que el estudio técnico es fundamental para la ejecución y análisis del proyecto.

3.2.1.5 Estudio Financiero.

Una de las informaciones más relevantes al momento de ejecutar un proyecto o determinar la viabilidad económica-financiera de la misma es el estudio financiero.

El estudio financiero le permitirá al Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, obtener datos con los indicadores financieros más importantes, que determinarán si ejercer una inversión en este proyecto es viable y va a generar ganancias a futuro.

Es por ello que los autores en su teoría definen

Es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción. Su finalidad es permitirnos ver si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica. (Perez, 2021, párr.2)

Durante la revisión de la literatura se percibe que el estudio financiero es fundamental en todo proyecto, ya que por medio del se hacen mediciones para la toma de decisiones, es

por ello que este estudio en la organización se tomará como base importante y fundamental para la puesta en marcha de la misma.

3.3 Marco Conceptual.

A continuación, se presentarán los conceptos de las variables fundamentales de la temática, estudio legal, estudio organizacional, estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero.

3.3.1 Concepto relacionado con la temática.

3.3.1.2 Variable

Una variable es una característica o bien un estudio de investigación que permite medir la información que es recolectada, esto se hace para poder tener la facilidad de responder preguntas, que son orientadas con los objetivos propuestos de la investigación.

Por otra parte, la definición de variable es la siguiente

Las variables de investigación son las distintas características o propiedades de los seres vivos, objetos o fenómenos que tienen la particularidad de sufrir cambios y que pueden observarse, medirse, ser objeto de análisis y controlarse durante el proceso de una investigación. (González, 2020, párr. 1).

3.3.1.3 Construcción.

El Área de Construcciones Arquitectónicas se ocupa de la parte técnica del diseño de edificios. Se trata de transformar dibujos conceptuales en realidad. Implica numerosos aspectos de diseño, desde realizar detalles constructivos y diseñar las instalaciones y servicios del edificio, hasta estimar costes. (López M, 2019, párr. 1.).

Es por ello que se puede mencionar que la construcción es el arte y elaboración de estructuras rígidas para la utilización en diferentes actividades productivas.

3.3.1.4 Rancho de Palma Real.

Un rancho es una estructura firme elaborada con diferentes materiales, entre los más importantes está la palma real. Rojas U, (2021) afirma que

Para elaborar un rancho, el fabricante o constructor debe poseer una serie de conocimientos prácticos tales como los movimientos de luna para cortar la palma y preparar el bejuco que amarra cada hoja sobre la estructura. (párr. 3)

3.3.1.5 Horno.

Los hornos son contruidos a partir de mezclas de barro, cagajón de bestia, polvo y otros ingredientes que maneja cada persona hornera. Dependiendo de quienes construyan estos hornos de forma tradicional se podrán encontrar una serie de pasos y técnicas particulares que han aprendido a lo largo de los años o que han heredado de sus familias o vecinos de la comunidad con quienes aprendieron. (Inventario Cultural Santa Cruz, 2019, párr. 3).

Los Hornos de barro tendrán diferentes funciones entre ellas está; un horno para la elaboración de platillos típicos y un horno para fabricar las artesanías de barro para su posterior demostración y venta.

3.3.1.6 Tractor

Se define tractor, según la Real Academia Española, (2021) afirma que “Vehículo automotor, con gran capacidad de tracción, que se emplea para arrastrar o tirar de aperos agrícolas, remolques, etc.”. (párr. 1).

Debido a sus capacidades esta máquina puede adherirse al terreno y facilitar el trabajo agrícola con la mecanización de tareas que en sus antepasados se hacía con el esfuerzo de animales tales como bueyes, mulas o asnos. Se pueden clasificar según el sector de trabajo a aplicar (industrial, agrícola, especial), también por su rodadura o adherencia al suelo y por su actividad a desarrollar (pequeño, mediano o grande).

3.3.1.7. Play ground

El término Play ground, en cuanto a espacios infantiles se han llegado a conocer diferentes pautas para el diseño de estos espacios, pero fundamentalmente se basan en su forma laberíntica, continua y multinivel, estos espacios y elementos siguen unos principios geométricos. (Adamcorp, 20220. párr. 1.)

Los play ground su estructura principal es en tubería metálicas y con uniones en unos acoples en aluminio fabricados específicamente para este uso, y ducteria elaboradas en plástico denso de alta resistencia, el play ground compuesto por múltiples juegos, que son atractivos y beneficiosos para los niños(Adamcorp, 2020 párr. 7)

3.3.2 Variable de la temática

3.3.2.1 Variable sobre el estudio legal

3.3.2.1.1 Permiso Sanitario de funcionamiento.

Cada año se crean nuevas empresas, o emprendimientos que permiten que las personas puedan seguir adelante, ya que en muchos casos estas empresas nacen de la necesidad de personas, que necesitan recursos para cubrir gastos o en algunos casos para subsistir, hay que tener presente que para que estas empresas puedan entrar en funcionamiento, es decir comenzar con sus actividades u operaciones, deben de haber adquirido previamente, el Permiso Sanitario de Funcionamiento.

De acuerdo con la Ley General de Salud y el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento otorgados por el Ministerio de Salud, todos los establecimientos industriales, comerciales y de servicio deben contar la autorización o permiso sanitario de funcionamiento para operar en el territorio nacional, según sea la actividad. (Ministerio de Salud de Costa Rica, 2022, párr. 1)

3.3.2.1.2 Marco legal

Costa Rica posee una serie de normas, directrices y políticas para el manejo de las funciones empresariales, que permiten identificar el norte a seguir para sustentarlas en un marco legal que sirve para el funcionamiento y posicionamiento de las mismas.

En el país existen diversos tipos de marcos legales, según la competencia que corresponda, cabe mencionar que cada institución pública, así como privadas tienen un marco legal, además, es importante mencionar que quién se encarga de regir las leyes en el país es la Constitución Política de Costa Rica.

A continuación, se cita la entidad responsable de regir lo que corresponde a todas las leyes del país.

La Comisión Nacional de Emergencia, (2022), señala que “La Constitución Política de la República de Costa Rica es la ley suprema de la República de Costa Rica, en la cual se rige todo el Estado y sus demás leyes” (párr. 1). Se debe mencionar que las pequeñas y medianas empresas, buscan crecer en el mercado y ser rentable, pero estas deben de seguir decretos y reglamentos necesarios para entrar en funcionamiento, es por eso que se debe de consultar estas leyes que regulan a las pequeñas y medianas empresas.

Artículo 1.- El presente Reglamento tiene por objeto fomentar y promover el desarrollo integral de las PYMES y los emprendedores, para la generación de empleo, la formación de mercados altamente competitivos, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial, según los objetivos dispuestos en la Ley N° 8262, de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y la Ley 6054, Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio y sus reformas. (Artículo 1, de la Ley N° 8262)

3.3.2.1.3 Asociación de desarrollo integrales.

Las asociaciones tienen como objetivo impulsar a los emprendedores, y el desarrollo, lo que permite que haya un adecuado control de las funciones que pueden realizar en la comunidad, ya que su fin es contribuir al crecimiento de la misma.

El artículo 1°, de la Ley N° 218, menciona lo siguiente con respecto a La ley de las Asociaciones:

Artículo 1°.- El derecho de asociación puede ejercitarse libremente conforme a lo que preceptúa esta ley. En consecuencia, quedan sometidos al presente texto las asociaciones para fines científicos, artísticos, deportivos, benéficos, de recreo y

cualesquiera otros lícitos que no tengan por único y exclusivo objeto el lucro o la ganancia. Se registrarán también por esta ley los gremios y las asociaciones de socorros mutuos, de previsión y de patronato.

Como se comprende, las asociaciones tienen un fin, como ya se ha mencionado que es para crear oportunidades para la población en distintos ámbitos y ayudar al pronto crecimiento de estas, lo que permite que se realicen actividades lucrativas, esto para poder mejorar las condiciones en las que se encuentra la comunidad.

Por otro lado, el artículo 11 del Reglamento a la Ley sobre el Desarrollo de la Comunidad, Decreto Ejecutivo n.º 26935-G, del 26 de marzo de 1998, dispone:

Artículo 11. Las asociaciones de desarrollo de la comunidad son organismos comunitarios de primer grado, con una circunscripción territorial determinada (párr.19.).

Su función radica en crear estrategias que ayuden a la comunidad, en distintos hábitos como lo son lo económico, ambiental, social, en sí benefician a la comunidad, que los integra, además les permite poder tener mejores condiciones de vida, puesto que, al realizar actividades, requieren personal, lo que significa que crea empleos, y a su vez beneficia a la comunidad.

3.3.2.1.3 Requisitos legales

Se debe de tener presente que un requisito legal no solo aplica para las grandes empresas, al pasar el tiempo estos requisitos se han implementado tanto para las pequeñas empresas, medianas y grandes, esto se realiza para poder regular los diferentes permisos, que son esencialmente necesarios para que una empresa pueda entrar en operaciones.

Los requisitos legales dependen de la actividad que se quiera realizar, puesto que no son iguales para todas las actividades, la persona física o jurídica, debe de consultar, cuáles son los requisitos necesarios para seguir con la actividad, que pretende realizar.

Artículo 1º-Ámbito de aplicación. La presente Ley es aplicable a toda la Administración Pública, central y descentralizada, incluso instituciones autónomas y semiautónomas, órganos con personalidad jurídica instrumental, entes públicos no estatales, municipalidades y empresas públicas. Se exceptúan de su aplicación los trámites y procedimientos en materia de defensa del Estado y seguridad nacional. (Artículo N° 1, de la Ley N° 8220 de Protección al ciudadano del exceso de requisitos y trámites administrativos, párr. 1.).

3.3.2.1.5 Municipalidad

Las municipalidades en Costa Rica, vienen siendo el gobierno local de cada uno de los cantones del país, entre las principales funciones de la Municipalidad, está aprobar, modificar o el plan de desarrollo de las comunidades, además de promover el desarrollo de sus comunidades, velar por el bienestar de estas y garantizar seguridad, de igual forma tiene como función la mejora de la infraestructura o construcción de la misma comunidad. Cabe destacar que se debe de encargar de la limpieza de las comunidades y mantener un orden en las mismas, la municipalidad ofrece diversos servicios a la población, además de velar por el crecimiento económico, social y cultural.

El Artículo 2, de la Ley del Código Municipal N° 7794, menciona lo siguiente:

“La municipalidad es una persona jurídica estatal, con patrimonio propio y personalidad, y capacidad jurídica plenas para ejecutar todo tipo de actos y contratos necesarios para cumplir sus fines” (párr. 2).

3.3.2.1.6 Ministerio de Trabajo

El Ministerio de Trabajo se encarga de velar por el bienestar de las personas trabajadoras, y las actividades del trabajador, además de las relaciones entre el empleado y el patrono, se enfoca en garantizar, que las garantías sociales, se apliquen según están establecidas, y velar por la seguridad de los derechos de los trabajadores.

Según el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, de Costa Rica (2021). menciona que:

“Somos la institución rectora y ejecutora de la política laboral y de seguridad social, dirigida a la sociedad costarricense; vigilante del trabajo decente, el desarrollo, inclusión, equidad y justicia social.” (párr.1).

3.3.2.1.7 Ministerio de salud.

El Ministerio de Salud, es el órgano encargado de velar por la salud de la población costarricense, donde debe garantizar el bienestar de la misma, y ofrecer todos los recursos necesarios para poder mantener la integridad de las mismas.

Además, debe de encargarse de realizar investigaciones, con el fin de mejorar la salud, así mismo realizar pruebas, monitoreos y demás, es el órgano encargado de prevenir epidemias, o bien la continuidad de enfermedades, en este caso como se mencionó anteriormente debe de resguardar la salud de las personas, tanto física, mental y de forma equitativa.

Se puede definir Ministerio de salud como:

Somos la institución que dirige y conduce a los actores sociales para el desarrollo de acciones que protejan y mejoren el estado de salud físico, mental y social de los

habitantes, mediante el ejercicio de la rectoría del Sistema Nacional de Salud, con enfoque de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, propiciando un ambiente humano sano y equilibrado, bajo los principios de equidad, ética, eficiencia, calidad, transparencia y respeto a la diversidad. (Ministerio de Salud de Costa Rica, 2022, párr. 1)

3.3.2.1.8 Caja Costarricense del Seguro Social

La Caja Costarricense del Seguro Social es la encargada de brindar asistencia médica, a la población costarricense, además de odontología, farmacia, atención psicológica, además ofrecer diferentes tratamientos para los pacientes que lo requieran, cabe destacar que regula las prestaciones sociales, en otras palabras, es una institución que administra los recursos y los servicios para el bienestar de la población.

La Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), también conocida como la Caja o el Seguro, es la institución pública encargada de la seguridad social en la República de Costa Rica. Su sede central está ubicada en la ciudad de San José, entre las avenidas segunda, cuarta, las calles quinta y séptima. Como un ente semiautónomo fue creado el 1 de noviembre de 1941 mediante la Ley N.º 17 durante la administración del presidente Rafael Ángel Calderón Guardia. (CRHoy 2022, párr. 1).

3.3.3 Variable sobre el estudio organizacional.

3.3.3.1 Estructura organizativa

Con respecto a la estructura organizativa, esta es fundamental para explicar el éxito o el fracaso de las ONGs en el logro de los objetivos de sus campañas, como cambiar

las leyes o imponer sanciones económicas para presionar a los Estados que violan sistemáticamente los derechos humanos. (Muñoz en Narváez, 2020, p.79).

La estructura organizativa, se basa en un sistema jerárquico dentro de una organización u empresa, cuya función es tener un control de la misma, puesto que existe un orden de los puestos, lo que determina las diferentes tareas, que los miembros deben realizar, también es llamada estructura organizacional, básicamente consiste en limitar los diferentes niveles de subordinación, donde se le asignan tareas, o responsabilidades, según el cargo que tienen en la empresa.

3.3.3.2. Marco filosófico

Un marco filosófico, trata de principios y valores éticos que son determinantes en una empresa, debido a que identifica la naturaleza de la misma, desde una perspectiva filosófica, lo que hace es marcar un principio con la organización desde su interior, hasta el exterior, facilitando la interacción y entendimiento de la razón de ser.

Según Refinadora Costarricense de Petróleo, (2022), afirma que:

“La filosofía de la Empresa considera como principio que la energía es un componente fundamental para la prosperidad, el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad” (párr. 1.)

3.3.3.2.1 Misión

La misión es la razón por la cual existe la empresa, su objetivo y cuáles serán sus funciones, es decir el motivo por el cual fue creada, lo que hace es definir su propósito porque hace lo que está haciendo y para qué lo hace.

Se definen el concepto de misión como:

Una declaración de misión es el planteamiento del propósito de la organización, es decir, lo que ésta desea lograr en el entorno más amplio. Una exposición clara de la misión funciona como una “mano invisible” que guía al personal de la organización. (Kotler y Armstrong, 2021, p.39).

3.3.3.2.2 Visión

La visión de una empresa, es hacia dónde quiere llegar a un largo plazo, es decir hacia donde se visualizan en unos 5 años, se determinan los logros que se quieren cumplir en ese lapso de tiempo, sirve de dirección para la empresa.

Es común confundir la misión y la visión de una empresa, aunque son dos conceptos diferentes. Por un lado, la misión, como ya hemos definido, es la razón de ser, pero, en cambio, la visión se refiere a dónde se dirige esta compañía y cuáles son sus metas a medio y largo plazo (Santander Universidades, 2022, párr. 4).

3.3.3.2.3 Objetivos

Lizano, (2021), menciona que: “Los objetivos de una investigación deben ser conscientes con el desarrollo de la investigación, esto para que no carezca de fundamentos.” (p.201).

Es el tema principal de la investigación, es decir, la necesidad de éste, y cómo se desarrollará la investigación y los instrumentos para poder alcanzar la meta propuesta, lo que ayuda a poder tener una perspectiva diferente de la investigación. Por otro lado, los objetivos de una empresa son fundamentales para que la empresa pueda tener un rumbo o una dirección correcta, lo que le ayuda a tener un adecuado control de sus funciones.

3.3.3.2.4 Valores

Los valores en una empresa son importantes, ya que estos determinan la identidad propia de la empresa, básicamente se trata de los principios éticos y profesionales, que distinguen o que hacen a una empresa de otra, estos valores orientan las decisiones o funciones dentro de la empresa, haciendo que ésta sea diferente a las demás.

Los valores de una empresa hacen referencia a aquellos principios éticos y profesionales que sirven como base dentro de una organización y que, de cierta manera, representan lo que la compañía desea mostrar ante los demás, es decir, hacen referencia al camino que los fundadores han decidido tomar. (Alvares, 2020, párr. 5).

3.3.3.3. Organigrama

Se puede definir como una estructura organizativa, la cual es representada en una gráfica, o bien un diagrama, donde se muestra la división o estructura interna de una empresa, en el mismo se pueden observar las diferentes áreas o departamentos de trabajo existentes dentro de una empresa, además de sus funciones y a nombre de quién está la función.

Según López et al. (2020). menciona que:

El organigrama es una gráfica que muestra la estructura organizacional y donde se presenta el título de la posición y a través de líneas conectoras quien reporta a quien, y quien está a cargo de qué departamento (p.96).

3.3.3.4. Jerarquización

Es un mecanismo o método de supervisión dentro de una organización, que permite poder realizar las diferentes tareas, por lo cual es necesario que se tengan presente que en

toda empresa existen niveles jerárquicos, donde unos reciben órdenes de otros, esto se hace para que existe un orden dentro de la empresa y todos puedan trabajar en el área que les corresponde.

Según Griffin et al. (2020). “Modelo que supone que las necesidades humanas están ordenadas en una jerarquía según su importancia”. (p.175).

3.3.4 Variable sobre el estudio del mercado.

3.3.4.1 Mercado

Para González y Manzano (2018). mercado se refiere a:

Analizar la evolución, el aumento o disminución del mercado en el cual se va a desenvolver el bien o servicio, el valor agregado que se va a dar, las tendencias de mercado existentes y las más acorde. (p.24)

Es decir, el mercado es la referencia que existe en la variación de precios de los bienes y servicios de una economía. Está claro que es posible realizar trueque cuando hay intereses en algún bien o servicio entre ambas partes y se pueda realizar trueque, la mayoría de Mercados dependen de los vendedores que ofrecen su producto o servicio a cambio de dinero de los compradores.

3.3.4.2 Estudio del mercado

Los estudios de mercado son evaluaciones profundas sobre cómo funcionan los mercados. Son realizados por las autoridades de competencia cuando existen motivos para creer que un mercado, o incluso un sector no está funcionando bien para los consumidores, pero no hay evidencia que presuma que la causa radica en una violación de la ley de competencia. (Superintendencia de Telecomunicaciones de Costa Rica SUTEL, 2017, p.2).

En síntesis, el estudio de mercado parte de una idea o plan de negocio con el fin de llegar a un mercado objetivo y observar el comportamiento de dicho mercado sobre el mismo.

3.3.4.3 Censo

Los censos nacionales de población y vivienda son las operaciones estadísticas más grandes y complejas que se desarrollan en un país. Su principal objetivo es proveer a las instituciones tomadoras de decisiones y a la población en general, información detallada sobre las características poblacionales y de los asentamientos humanos de un determinado territorio: (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica, 2022, parr.1).

La importancia de los censos es que ayudan a proporcionar información poblacional, sobre la cantidad de ciudadanos de cada país, la forma de cómo se vive, y la manera de cómo se distribuye la población en general, para fines políticos y estadísticos.

3.3.4.4 Comercialización

Según Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, (2018), se define como el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor, a través de un mercado determinado” (p.5)

La comercialización es de suma importancia para las empresas, ya que, ayuda a obtener mayores tácticas o procedimientos de comercialización que proporcionan posibles márgenes de venta de los productos y/o servicios.

3.3.4.5 Fuerzas de Porter

Las Fuerzas de Porter son una herramienta para la evaluación de un sector específico. Mediante ella se puede conocer las relaciones entre las diferentes empresas que hacen parte del sector, identificar si es fácil ingresar a los mismos negocios para los externos, si la competencia puede sustituir los productos y servicios de la organización y el nivel de fuerza de negociación tienen tanto los proveedores como los consumidores finales. (González y Manzano, 2018, p.20).

Asimismo, las Fuerzas de Porter, se considera un modelo que proporciona un marco para poder definir los niveles de competitividad dentro de una industria, con el fin de que las empresas tengan una manera de cómo poder analizar y medir sus recursos, con el objetivo de que puedan planificar y establecer estrategias que ayuden a potenciar sus oportunidades y fortalezas para poder hacerle frente a las amenazas que se presenten.

3.3.4.6 Competencia

Para los autores, González y Manzano, (2018) competencia se define como

Son las empresas que poseen productos o servicios similares a los que la empresa produce y por medio del estudio se puede identificar sus estrategias, su posicionamiento en el mercado y los factores que usan para fidelizar clientes". (p.24)

Por otra parte, la competencia en términos económicos/empresariales es la capacidad que se tiene para generar rentabilidad con referencia a sus competidores.

3.3.4.7 Oferta

Para Fisher y Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la oferta se define como a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." (p.243)

Asimismo, la oferta tiene un papel importante en lo que respecta a la determinación del precio de mercado de un bien o servicio.

3.3.4.8 Demanda

Demanda se puede definir como:

Un grupo de personas que desean o están dispuestos a cubrir una necesidad determinada, y están en busca de satisfacerla. Con el análisis se pretende entender la demanda de los consumidores hacia un producto o servicio, y así saber con precisión lo que requieren y lograr el éxito a la hora de ofertar una propuesta que satisfaga sus necesidades. (Díaz, 2021, p. 29).

La importancia de este radica en que nos ayuda a establecer la magnitud de la inversión, por tanto, ayuda a establecer el volumen de producción, asimismo, los costos, recursos y capital incurridos.

3.3.4.9 Precio

Implica conocer los precios de la competencia y averiguar cuánto cuesta el producto en otros lados, y fijar el precio con base en estas consideraciones. Este precio, para que sea un negocio rentable, como mínimo debe permitir cubrir los costos de la producción, incluyendo el salario del productor y de su familia. (IICA, 2018, p. 8)

3.3.4.10 Consumidor.

Para González y Manzano (2018), consumidor se refiere a: “Tipos de clientes actuales y potenciales, cuáles son, cuántos, cuánto compran y cada cuánto lo hacen” (p.24)

Por lo tanto, un consumidor es el que de acuerdo con sus gustos y preferencias adquiere el producto o servicio que desee, puede convertirse en un cliente actual como potencial.

3.3.5 Variable sobre el estudio técnico.

3.3.5.1 Inversión

Según Murillo (2011). define inversión como: la colocación de capital o de bienes de valor oneroso, en alguna actividad comercial, a la espera de lucro.” (p.9)

3.3.5.2 Costo

Para Yirda (como se citó en Díaz, 2021), costo es: “Una variable del sector económico que presenta la totalidad del gasto económico de una producción, con esto se establece el precio del producto, el costo representa la inversión que se hace para la producción.” (p.39)

3.3.5.3 Costos fijos

Se define costo fijo como:

Aquellos factores independientes de la producción o el volumen de ventas que la empresa tiene, con el fin de estipular el siguiente criterio que nos dice, que son aquellos valores fijos anualmente durante el periodo de tiempo estimado, entre ellos tenemos Alquiler, Sueldos y Seguros. (Arteaga, 2021, p.8)

Un dato importante de los costos fijos es que se deben de cancelar independientemente del nivel de producción que esté atravesando el negocio.

3.3.5.4 Costo variable

Asimismo, el autor menciona que los costos variables:

Tienen relación directa con la producción ya sea por la generación de un producto o servicio; es decir que si produzco en grandes cantidades tendré que aumentar más recursos, pero en caso contrario al no producir no hará falta generar recursos, entre sus principales ejemplos se toman en consideración los materiales a utilizar. (p.8)

3.3.5.5 Depreciación

Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2014), en el Reglamento de activos fijos, materiales y otros bienes de la Municipalidad de Curridabat, define depreciación como: “Pérdida de valor que experimenta un activo como consecuencia de su uso, del paso del tiempo o por obsolescencia tecnológica. Prorrateso sistemático a gastos del costo de un activo durante los años de su vida útil estimada.” (art.2)

3.3.5.6 Vida útil

Se define vida útil como

En el Reglamento de activos fijos, materiales y otros bienes de la Municipalidad de Curridabat, define la Vida útil de la propiedad, planta y equipo como:

(a) El período de tiempo por el cual el activo se espera que sea utilizado por la entidad; o

(b) El número de unidades de producción o similares que la entidad espera obtener del activo. (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 2014, art.2),

3.3.6 Variable sobre el estudio Financiero

3.3.6.1 Balance general

El balance general tiene un carácter estático, es decir, la información que proporciona está referida a una fecha determinada. El Balance General muestra todas las cuentas que han intervenido en la Contabilidad, la información se extrae del Libro Mayor. El Balance General tiene como objetivo presentar los componentes de activo, pasivo y patrimonio, agrupados según el rubro, en una fecha determinada. (Ponce et al. 2019, p.26)

3.3.6.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) (WACC)

Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2020, art.1), en la Resolución RCS-164-2020, sobre la Actualización de la tasa de retorno de capital o costo promedio ponderado de capital (CPPC) de la industria de telecomunicaciones, Expediente GCO-TMA-ET-00666-2020, define el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) (WACC) como:

La tasa requerida de retorno del capital, también denominada costo promedio ponderado del capital (*Weighted Average Cost of Capital*, WACC, por sus siglas en inglés y CPPC por sus siglas en español), es la tasa que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar una inversión. El Costo promedio ponderado de capital mide, en términos porcentuales, el costo de capital de un inversionista, entendido éste como una media ponderada del costo (financiero o de oportunidad) entre la proporción de recursos propios y la proporción de recursos ajenos (deuda) con los que se financia la inversión. Normalmente, se utiliza como una tasa de

descuento para establecer si los flujos futuros que generaría la inversión (una vez descontados por esta tasa) harían o no rentable a un negocio (es una aproximación de una tasa de rentabilidad). (art.1)

3.3.6.3 Flujo de efectivo.

Es un informe contable que muestra una clasificación de los ingresos y egresos de efectivo, producidos durante un determinado período; este flujo refleja las disponibilidades en dinero que una empresa posee. Su objetivo es permitir evaluar la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo netos positivos, y al mismo tiempo, identificar la naturaleza de las actividades que los producen. (Ponce et al. 2019, p.29)

3.3.6.4 Índice de Deseabilidad (ID)

El índice de deseabilidad, también llamado índice de rentabilidad, se interpreta como lo que se gana por cada unidad monetaria invertida. Se utiliza para jerarquizar las inversiones de los recursos financieros, y cuando existan dos o más oportunidades de inversión que son mutuamente excluyentes. (Campos et al, 2017, p.164)

3.3.6.5 Estados Proyectados

La proyección de los estados financieros consiste en calcular cuales son los estados financieros que presentará la empresa en el futuro. La técnica más habitual para proyectar los estados financieros es la denominada porcentaje de ventas y consiste en realizar los estados financieros proyectados en función de los efectos que tendrán una variación de las ventas en estos. (Bujan. 2018, parr.1-2),

3.3.6.6 Período de recuperación (PR)

Según Campos et al (2017), el período de recuperación (PR) es el “número de años necesarios para recuperar la inversión original, mediante los flujos de efectivo”. (p.165)

3.3.6.7 Indicadores de endeudamiento

Para Ortiz (como se citó en García y González, 2019), los indicadores de endeudamiento “tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.” (p. 55)

3.3.6.8 Capital de trabajo neto.

Según García y González, (2019).

“Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal” (p. 46)

3.3.6.9 Tasa interna de retorno (TIR)

Para Campos et al (2017), la TIR “es la tasa que hace que el VAN sea cero. La tasa TIR muestra la rentabilidad del proyecto” (p.163)

3.3.6.10 Valor actual neto (VAN)

Refleja una medición de la riqueza generada por un proyecto de inversión particular; es el monto en que variará el valor de la empresa, si la inversión se lleva a cabo. Si el VAN es igual a cero o positivo, se indica que el proyecto es rentable y debe realizarse. (Campos et al, 2017, p.162)

Capítulo IV Presentación y Análisis de Resultado

4.1 Estudio Legal

El estudio legal del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, para realizar este proyecto necesita solicitar los permisos de construcción y uso de tractor, en la Municipalidad de Santa Cruz. Para esta sección es necesario tramitar los siguientes documentos: en el Ministerio de Salud se necesitan los permisos de funcionamiento y de venta de comidas, en el Ministerio de Cultura se necesita el permiso de venta de artesanías y por último, CCSS e INS, se requieren de los seguros y pólizas del colaborador.

4.1.1 Municipalidad de Santa Cruz

4.1.1.1 Permiso de construcción.

En el mercado Cultural Chorotega de Guaitil para desarrollar la construcción de las dos estructuras se deben gestionar permisos de construcción en la municipalidad de Santa Cruz.

Requisitos mínimos para trámites de permiso de construcción, según la municipalidad de Santa Cruz, (2023).

1. Formulario de solicitud y estadística de construcción.
2. Planos de construcción visados por el Colegio de Ingenieros.
3. Contrato de servicios profesionales de consultoría.
4. Certificación Registral original, si es una copia debe ser autenticado, debe tener menos de 1 mes de emitida. Si la propiedad no está inscrita, presentar copia de carta de venta o declaración jurada.
5. Si el permiso es a nombre de una sociedad, presentar personería jurídica original y vigente, si es una fotocopia debe ser autenticada

6. En caso que vaya a construir en un terreno ajeno, debe presentar autorización escrita y firmada por el propietario autenticado por abogado. Si la propietaria del inmueble es una sociedad, debe presentar acuerdo de la junta directiva.
7. Fotocopia del plano catastrado.
8. Estar al día con los impuestos municipales. La propiedad tiene que estar declarada en la Municipalidad.
9. Certificación de póliza de riesgos del trabajo del INS.
10. En caso de que la finca esté en derechos, presentar autorización para construir de los condueños, esta debe ser autenticada.
11. Si es patrono, tiene que estar al día con las obligaciones Obrero patronal de la CCSS.
12. Constancia de disponibilidad de agua.
13. Estudio de viabilidad ambiental de SETENA, para obras mayores a 500 M2, y para aquellas ubicadas en una zona protegida o Ambientales frágil, según criterio del Departamento Ambiental de la Municipalidad de Santa Cruz.

Con base a lo anterior el mercado cultural Chorotega de Guaitil, deberá de llenar un formulario con todos los datos anteriores para obtener el permiso de construcción, la manera de obtener el formulario y los datos es apersonándose a la municipalidad de Santa Cruz o por su página web municipalidaddesantacruz.go.cr en la página principal permiso de construcción.

4.1.1.2 Permiso de Transporte de Turistas.

Para el desplazamiento de los turistas a las respectivas rutas que se desarrollarán en el mercado Chorotega de Guaitil, se utilizará un tractor con una carreta para pasajeros con sus respectivos asientos.

Según el ICT, (2023). Los requisitos para el funcionamiento.

Certificación como prestatario del servicio de transporte Terrestre de Turistas como Prestatario del Servicio de Transporte Terrestre de Turistas De conformidad con lo establecido en el artículo 6° del Decreto N.º 36223-MOPT-TUR, Reglamento para la Regulación y Explotación de Servicios de Transporte Terrestre de Turismo, publicado en la Gaceta 200 del 14 de octubre de 2010 y sus reformas. Dependencias del Instituto Costarricense de Turismo (I.C.T) donde puede presentar la solicitud: • Ventanilla Única, Oficinas Centrales, Guanacaste Sur (Nicoya), Guanacaste Norte (Liberia), Llanuras Del Norte (San Carlos), Puntarenas, Monteverde E Islas Del Golfo (Puntarenas), Pacífico Medio (Quepos), Pacífico Sur (Río Claro), Caribe Sur (Limón).

Requisitos:

Solicitud mediante escrito autenticado por notario público dirigido al Instituto Costarricense de Turismo, conteniendo nombre y calidades del solicitante, indicando la naturaleza y motivos de la gestión, con la respectiva firma y debidamente autenticada (Debe incluir timbre del Colegio de Abogados por ₡250.00). Así mismo, deberá indicar claramente el lugar, fax para recibir notificaciones. Debe indicar correo electrónico. Cuando se trate de personas jurídicas se debe indicar, además, su razón social y número de cédula jurídica”.

Adicional, son necesarios los siguientes requisitos:

- Indicar si la operación se llevará a cabo dentro del territorio nacional y fuera de él. (ambos).
- El nombre comercial (de fantasía) por utilizar, dirección exacta del lugar donde opera la empresa.

- Indicar número de unidades a incluir en el certificado, números de placa de las unidades y número de asientos. Según reforma decreto No 40338-MOPT-TUR Para optar por la certificación como prestatario del servicio de transporte terrestre, de turistas por primera vez emitida por el ICT - en la que conste que el transportista o el operador se dedica a la actividad de transporte terrestre de turistas.

- Será necesario la aportación de un vehículo con una antigüedad no mayor a 7 años.

En caso de no ser propietario de las unidades, se deberá demostrar mediante documento contractual correspondiente, el tener disponibilidad de la (s) unidad (es), por el lapso de tiempo que se pretende brindar el servicio. Debidamente autenticado por notario público o su fotocopia certificada. Debe de estar al día en la CCSS el dueño de la Unidad (es).

La solicitud deberá acompañarse, además, de los siguientes documentos:

- Cuando se trate de personas jurídicas, se debe adjuntar la respectiva certificación de personería jurídica, con una vigencia no mayor a los tres meses de emisión (Art. 285, 295 Ley General de la Administración Pública) o para persona física, fotocopia de la cédula de identidad de la persona interesada debidamente autenticada. (Incluir los timbres correspondientes).

Copia certificada del pago del seguro de riesgos laborales emitida por la compañía aseguradora o nota de exoneración de seguro según Artículo 194 de la Ley N° 6727 LEY SOBRE RIESGOS DEL TRABAJO. Cuando sean más de 2 unidades se debe incluir el pago del seguro.

Presentar copia certificada de la patente municipal. En aquellos casos en donde la Municipalidad correspondiente no otorgue patente para la actividad de

Servicio de Transporte de Turismo, deberá presentarse constancia expresa de dicha situación. Igualmente, si la Municipalidad correspondiente establece, a juicio del ICT, requisitos de difícil cumplimiento, podrá obviarse la misma, previa valoración del caso que corresponda. (a nombre del solicitante y debe estar emitida por la Municipalidad donde se encuentra operando).

Declaración jurada suscrita por el interesado o el representante legal, en la que se acredite que las unidades que autorizará el Consejo de Transporte Público, se dedicarán a prestar, en forma única y exclusiva, el transporte terrestre turístico. (autenticada debe incluir los timbres correspondientes), En caso de comprobarse el incumplimiento de esta disposición, se procederá a la cancelación del permiso, previa garantía del debido proceso.

* Certificación de estar al día e inscrito como Patrono o Trabajador Independiente ante la Caja Costarricense del Seguro Social. (art. 74, Incisos 1) y 3) de Ley Constitutiva de la C.C.S.S, N° 17)

* Estar al día artículo 22 de la Ley 8783, reforma a Ley 5662 “Ley de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares”.

* Estar al día Ley N° 9024 Impuesto a las Personas Jurídicas.

“Los requisitos marcados con * pueden o no ser solicitados, en el tanto las oficinas Instituto Costarricense de Turismo (I.C.T) cuenten con la conexión a estos sistemas para obtener la información solicitada. Cuando el interesado presente personalmente la gestión, no se requiere que la solicitud y declaración jurada estén autenticados por notario público”. (Art. 286 de la Ley General de Administración Pública).

Decreto N° 37063 -MOPT-TUR, Publicado en La Gaceta del 13 de Abril de 2012: indica lo siguiente: “Bitácora Documento oficial donde se registrarán, debidamente foliadas, las Hojas de Servicio y que deberá resguardarse en las oficinas del Transportista Turístico. Cada unidad deberá contar con una Bitácora, la cual deberá mantener el Transportista Turístico en custodia. Llevar una bitácora por cada unidad de transporte turístico, la cual se compondrá de las Hojas de Servicio, debidamente foliadas, y que deberá tener el Transportista bajo su custodia.

En referencia a lo anterior el mercado cultural Chorotega de Guaitil, debió gestionar en el ICT con base a la información suministrada el permiso para el transporte de turistas, llenando cada uno de los datos solicitados”.

4.1.1.3 Seguro de Riesgos del Trabajo

4.1.1.3.1 Instituto Nacional de Seguros

Los riesgos de trabajo suceden a consecuencia del mismo, es decir, algún accidente ocasionado en el lugar mientras el colaborador esté desempeñando sus funciones, por ende, está habilitado el seguro por el Instituto Nacional de Seguros INS.

Para el mercado artesanal de Guaitil se requiere una póliza de riesgos de trabajo, esta cubre por accidentes laborales, construcción (mientras esté en el proceso), tanto médicas como económicas.

Según el Instituto Nacional de Seguros, INS, estos son los requisitos:

Original del documento de identificación del interesado, vigente y en buen estado.

II. Si el interesado (a) autoriza a otra persona para presentar esta solicitud a su nombre, debe aportar:

- Carta de autorización.
- Fotocopia del documento de identificación del interesado (a).
- Original del documento de identificación de la persona autorizada, vigente y en buen estado.

III. A efecto de verificar la actividad económica a exonerar, deberá presentar en original o fotocopia, alguno de los documentos que se citan: • Permiso sanitario de funcionamiento vigente.

- Último recibo de la patente pagada o comprobante digital.
- Permiso o concesión vigente para transporte de personas.
- Si se encuentra tramitando por primera vez el permiso respectivo, podrá presentar el formulario de solicitud debidamente cumplimentado y sellado por la institución correspondiente o en su defecto, comprobante digital cuando el trámite se pueda realizar en línea. No obstante, en el caso del servicio de transporte de personas, solo debe presentar el formulario de “Solicitud de validación del artículo 194 del Código de Trabajo” debidamente cumplimentado.
- Cualquier documento de respaldo de la actividad económica, expedido por la entidad reguladora en ese sector.

De acuerdo con lo anterior, el mercado deberá llenar el formulario y adjuntar los documentos solicitados para la solicitud del seguro.

4.1.1.3.2 Seguros-CCSS

Los costos según menciona la CCSS, son los siguientes:

“Los cálculos realizados son aproximados y con fines informativos, incluye todas las variables de cálculo, en ningún momento constituye información concluyente de la facturación, misma que puede variar dependiendo de la información presentada por el patrono al momento de formalizar la presentación y facturación de la planilla patronal”. (CCSS, 2023)

Pasos para realizar la inscripción:

Documento de identificación del representante legal vigente y en buen estado:

- Cédula de identidad, si es nacional
- DIMEX, Pasaporte o Cédula de residencia si es persona extranjera

Escritura de Constitución de la sociedad. (Documento físico será solicitado a los usuarios en caso de no poder ser obtenido por medio del convenio EN-CCSS).

Certificación de Personería Jurídica emitida por el Registro Nacional (Documento físico será solicitado a los usuarios en caso de no poder ser obtenido por medio del convenio EN-CCSS).

La asociación deberá ingresar cada colaborador en el sistema de la CCSS, esto al ser una norma ante la constitución, que cubra los riesgos laborales.

4.1.1.3.4. Ministerio de Salud

4.1.1.3.4.1 Manipulación de alimentos

De acuerdo con el Ministerio de Salud de Costa Rica, (2023), son los siguientes:

Requisitos

La persona interesada en obtener el carné de manipulador de alimentos por primera vez, deberá solicitarlo personalmente en la Dirección del Área Rectora de Salud aportando los siguientes requisitos:

1. Formulario de Solicitud (Anexo 1, Reglamento N° 36666-S)
2. Original y copia del certificado de aprobación del Curso de Manipulación de Alimentos expedido por el INA o por persona física o jurídica oficializada por el INA y registrada en el Ministerio de Salud.
3. Una fotografía tamaño pasaporte reciente.

4.1.1.3.5. Permiso de ventas de comida

De acuerdo con el Ministerio de Salud de Costa Rica, (2023), menciona que los requisitos para el registro de alimentos corresponde a :

4.1.1.3.5.1 Alimentos Nacionales

- Etiqueta original según Decreto N° 37280.
- Permiso Sanitario de Funcionamiento vigente con la actividad de Fabricación o elaboración de alimentos.

4.1.1.3.5.2 Alimentos Importados

- Certificado de Libre Venta (apostillado o consularizado).
- Etiqueta original.
- Traducciones en caso de ser emitidas en un idioma diferente al español.
- Etiqueta complementaria Decreto N.º 37280. Anexo A.

- Permiso Sanitario de Funcionamiento vigente con la actividad de almacenamiento, bodega, venta al por mayor, entre otros.

4.1.1.3.5.3 Suplementos a la Dieta

- Certificado de Libre Venta (apostillado o consularizado).
- Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (apostillado o consularizado).
- Etiqueta original.
- Traducciones en caso de ser emitidas en un idioma diferente al español.
- Etiqueta complementaria Decreto N° 37280. Anexo A.
- Permiso Sanitario de Funcionamiento vigente con la actividad de almacenamiento, bodega, venta al por mayor, entre otros.
- Metodología Analítica.
- Fórmula Cualitativa-Cuantitativa.

4.1.1.3.5.4 Notificación de Materias Primas de Alimentos

- Formulario en el sistema virtual.
- Pago de \$20.
- No tiene vencimiento.

4.1.1.3.5.5 Cambios Post-Registro de Alimentos

- Costo \$25

¿Dónde se presenta?

El trámite se realiza en la plataforma www.registrello.go.cr.

Legislación Específica

- Decreto 34490, Reglamento de Notificación de Materias Primas, Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje y Vigilancia de Alimentos.
- Reglamento Rtc 436:2009 Suplementos a la Dieta. Requisitos de Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje, Etiquetado y Verificación, N° 36134-S.
- Reforma Reglamento RTCR 436:2009 Suplementos a la Dieta Requisito de Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje, Etiquetado y Verificación, N° 36538-S.
- Reglamento de Notificación de Materias Primas, Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje y Vigilancia de Alimentos, N° 31595.
- Reforma Reglamento de Notificación de Materias Primas, Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje y Vigilancia de Alimentos, N° 31968-S

4.1.2.1 Permiso de funcionamiento.

Toda microempresa o empresa que quiera ejercer sus labores en el mercado deberá de gestionar un permiso de funcionamiento ante el Ministerio de Salud, es por ello que el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil tendrá que gestionar este requisito y formularios.

Según el Ministerio de Salud. (2023). Los requisitos son los siguientes:

- Formulario de solicitud.
- Declaración Jurada con el formato del Anexo 3 (por primera vez) o el Anexo 4 (renovación), Decreto 43432-S.
- Documento de identidad.
- Copia del comprobante de pago de servicios de acuerdo al grupo de riesgo:
 - Grupo A: \$100

- Grupo B: \$50
- Grupo C: \$30
- Microempresas inscritas y activas en el MEIC: \$20
- Casinos de juego: \$5.000 (parr. 1.)

Así mismo menciona que: recuerde que los requisitos también dependen del grupo de riesgo A, B o C. Antes de Presentar el Trámite. Las condiciones previas, son requisitos que se deben cumplir antes de realizar la solicitud del permiso, de acuerdo a la actividad y su grupo de riesgo A, B o C. Puede verificarlas en el art.8 del Decreto 43432-S.

¿Dónde se Presenta?

En el Área Rectora del Ministerio de Salud más cercana a la ubicación de su establecimiento. (párr. 8)

El Mercado Cultural Chorotega de Guaitil llenará un formulario (ver anexos), por el cual se mostrará el formulario y la declaración jurada correspondiente.

Patente:

De acuerdo con la Municipalidad de Santa Cruz, (2023), los requisitos para solicitar una patente comercial son los siguientes:

1. Formulario de Solicitud de Licencia, el cual debe ser firmado por el Adquiriente y dueño de la propiedad.

2. Presentar la Cédula de Identidad del solicitante o del representante legal. En caso de Persona Jurídica presentar el certificado de Personería Jurídica. En caso de ser extranjero, presentar Cédula de Residencia que está libre condición (vigente). Fundamento ley 3504, Ley Orgánica del Tribunal Supremo de Elecciones y Registro Civil.

3. Timbres fiscales por 100 colones. (Código fiscal)

4. Resolución Municipal de Ubicación (Uso de Suelo Comercial).

5. Constancia de la Póliza de Riesgos Profesionales del Trabajo del I.N.S. o Exoneración. Fundamento Ley No 6727. (Título 4 código civil) En estos casos debe constar, ubicación, actividad y días de dicha póliza.

6. Permiso del Funcionamiento de Salud a nombre del adquiriente: extendido por el Ministerio de Salud, fundamento, ley General de salud ley 5395 y sus Reglamento (ver Decreto No 30465-S.)

7. Copia certificada del Contrato de Arrendamiento del local, en caso de que el mismo sea arrendado; o certificación de propiedad emitida por el Registro Público de la Propiedad o por un Notario Público, en caso de que el local pertenezca al solicitante.

8. Al día con FODESAF “Dirección General de desarrollo Social y Asignaciones Familiares”, llamar a los teléfonos, 2547,3600, 25473602, Fax 2222-2376, en la área del Departamento de Gestión de Cobros fundamento ley 5662, ley de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares.

9. Cuando exista repertorio Musical, presentar Licencia Emitidos por parte de ACAM, autoría Musicales, contáctelo telf. 2524-0686, 25240689, 89251729, Email. info@acam.cr. Web. www.acam.cr fundamento (ley 6683, ley derecho autor y derecho conexos)

10. Inscrito y al día ante C.C.S.S o/u Certificación de No patrono.

11. Estar al día con el pago de tributos municipales tanto solicitante como dueño propiedad.

12. Actividad inscrita y al día ante el Ministerio de Hacienda. (Patentado)

13. Si es una solicitud de alguna actividad comercial reguladora por otra institución deberá presentar dichos permisos o autorización.

4.1.3.2 Ministerio de Cultura

4.1.3.2.1 Permiso de ventas de artesanías

Proyecto: "Sello COSTA RICA ARTESANAL". De acuerdo a Nación Emprendedora Costa Rica. (2023), menciona que los requisitos para poder obtener este sello son los siguientes:

Requisitos

- La artesanía debe ser producida en Costa Rica.
- La persona artesana debe estar registrada en MEIC como emprendedor o pyme (se hace en línea: www.siec.go.cr)
- La artesanía debe ser producida mediante un oficio y técnica artesanal.
- Debe disponer de un espacio para su producción (taller) y ser verificable.

- Debe presentarse una constancia de artesano firmada por institución o autoridad local.
- La artesanía debe estar a la venta, al menos 3 meses antes de presentar la solicitud del Sello.

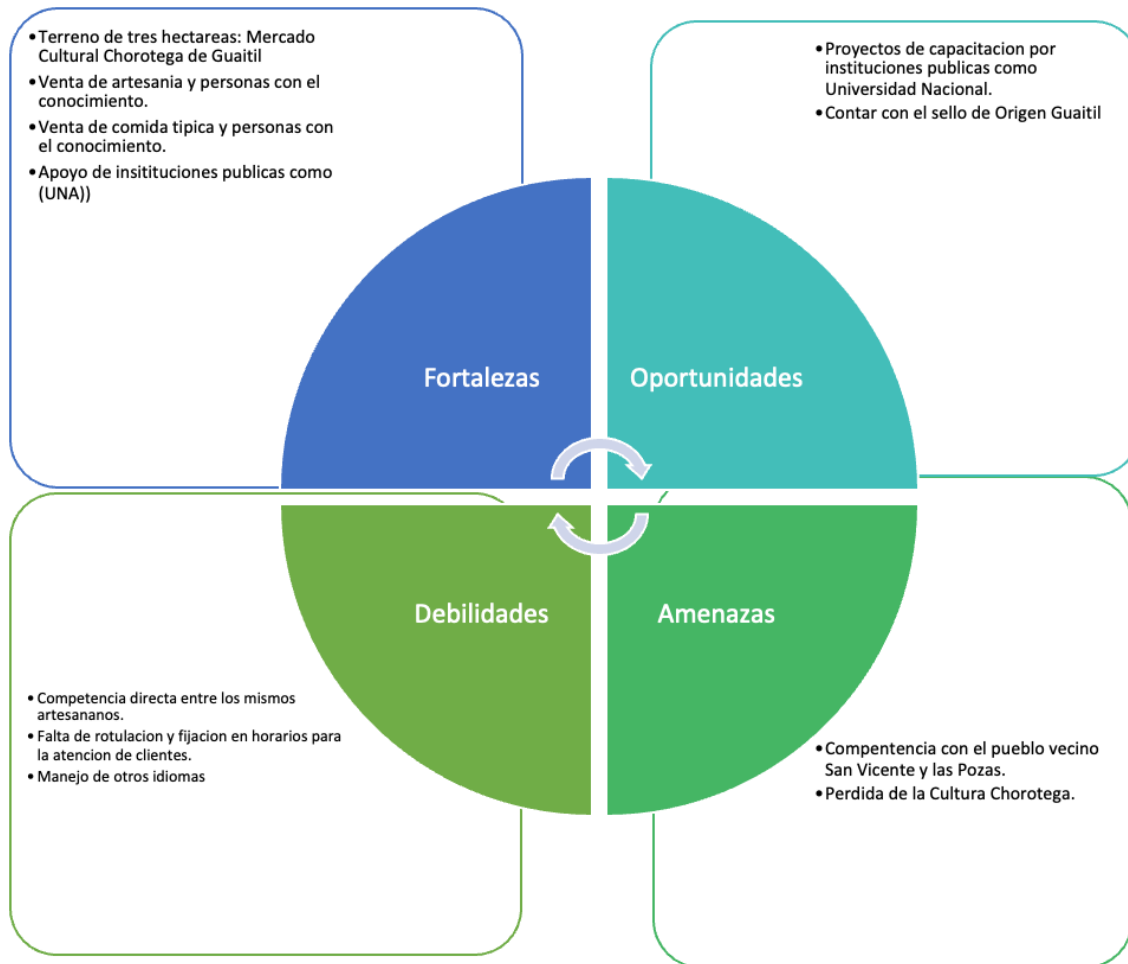
4.2 Estudio Organizacional

En la presente sección se detallarán la situación actual con relación a: los puestos de trabajo, el análisis FODA, misión, visión, objetivos estratégicos y valores. Además, se detalla un organigrama que permite la clasificación de los puestos de trabajo por área y cada uno tendrá un análisis de sus funciones y responsabilidades de la misma.

4.2.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa

4.2.1.1 Análisis FODA

Figura 3. Análisis FODA.



Nota: Análisis FODA, Elaboración propia (2023)

4.2.2 Planeación estratégica

Se presenta la planeación estratégica que cuenta el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil:

4.2.2.1 Misión

“Transmitir a los visitantes nacionales y extranjeros, lo mejor de la cultura chorotega, ofreciendo experiencias culturales que se basan en la vivencia”.

4.2.2.2 Visión

“Llegar a ser reconocido como el destino de turismo cultural más importante de Costa Rica”.

4.2.2.3 Objetivos estratégicos

- Mantener vivo el legado cultural chorotega en Guaitil con la ayuda de la comunidad.
- Incrementar el ingreso en ventas para generar más oportunidades de empleo.
- Aumentar las visitas al Mercado Chorotega de Guaitil en un plazo de 5 años.
- Incrementar la satisfacción del cliente con un servicio de excelencia, responsabilidad, compromiso como lo que caracteriza a la zona.

4.2.2.4 Valores

Los valores con los que cuenta el Mercado son los siguientes:

Puntualidad: a las jornadas laborales y con el cumplimiento de objetivos.

Responsabilidad: en las actividades realizadas por la (ADI) Asociación de Desarrollo de Guaitil.

Compromiso: Con el cumplimiento de los objetivos, la sociedad y el medio ambiente.

Mejora continua: Crecer personal y profesionales día a día.

Excelencia: brindar el mejor servicio y compañerismo.

Trabajo en equipo: Tolerancia y respeto por el compañero y ayuda mutua.

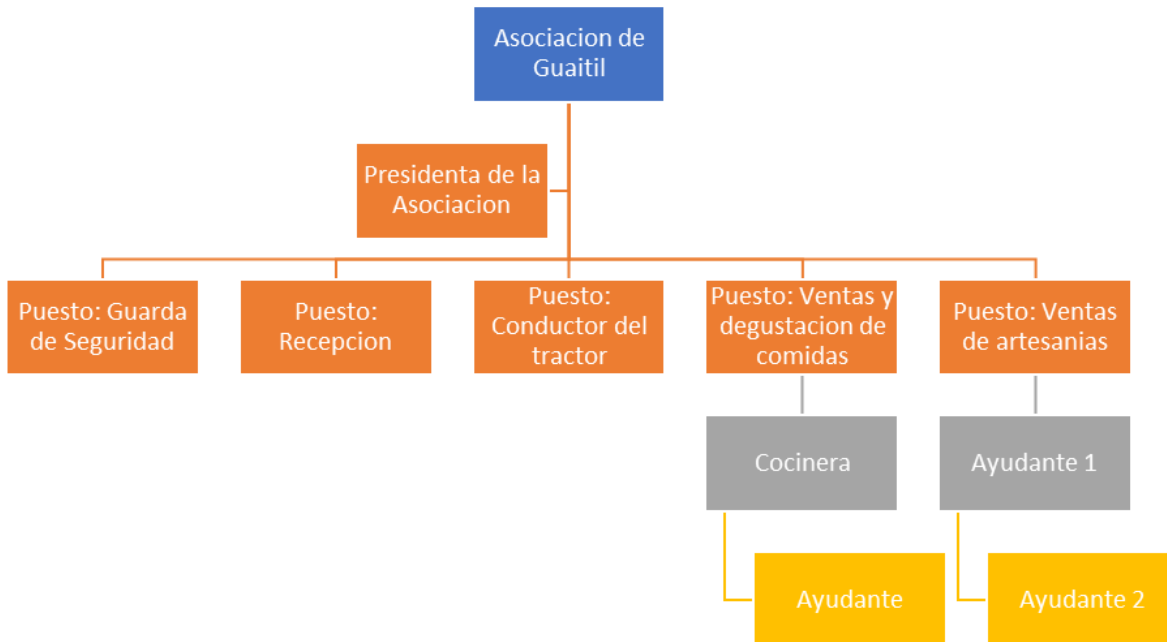
4.2.3 Estructura organizacional

4.2.3.1 Organigrama

Se presenta la estructura organizacional del proyecto, está conformado de la siguiente manera: como encargada del personal la presidenta de la ADI Guaitil: Alicia Briceño, que los puestos son: guarda de seguridad, recepción, conductor del tractor, puesto de la estructura

para venta de comida estará una persona encargada quien es la cocinera y una ayudante de la misma y en la otra estructura de ventas de artesanías se tendrá dos artesanos.

Figura 4. Organigrama del proyecto de la construcción de dos estructuras en el Mercado Chorotega de Guaitil.



Nota. Elaboración propia

Por lo tanto, el guarda de seguridad se encargará de velar y brindar seguridad a los activos y a los clientes dentro de las instalaciones, por un periodo diurno que cubra las horas de visita o apertura del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

El área de recepción se encargará de atender llamadas y realizar las reservas llevando un control de los tours que han sido reservados, y asimismo la recepción de los clientes, es decir, encargada de dar la bienvenida a los clientes, por un periodo diurno que cubra las horas de visita.

El conductor del tractor se encargará del transporte de los turistas del mercado al punto de inicio del tour y viceversa, además debe brindar información a los clientes sobre el tour reservado, por un periodo diurno que cubra las horas de visita.

El puesto de ventas comida se contrata una cocinera encargada de gestionar y controlar el puesto y una ayudante quien cubrirá en la zona brindando el apoyo, por un periodo que cubra las horas de visita.

El puesto de venta de artesanías, serían dos personas encargadas de crear cada una de las piezas a base de barro y pintura para su exposición y venta en el Mercado, además de brindar el proceso de guía de la elaboración del producto, por un periodo que cubra las horas de visita.

En la tabla anterior, se puede apreciar el perfil de puestos que desarrollará este proyecto. Se lidera por los miembros de la asociación de Guaitil, quienes son los encargados de este estudio, por consiguiente, la presidenta de la asociación Alicia Briceño, se encargará del proceso de reclutamiento con los puestos disponibles.

4.2.3.1.1 Descripción y análisis de puestos

A continuación, se presenta de manera detallada la descripción del puesto, por el cual incluye: nombre del cargo, objetivo, funciones, requisitos y jornada laboral.

4.2.3.1.1.2 Puesto: Guarda de seguridad

Cargo: Guarda de seguridad

Objetivo: Velar, salvaguardar las instalaciones del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil con el fin de mantener el orden en el área.

Funciones:

1. El guarda de seguridad será el encargado de velar y salvaguardar los activos del Mercado Chorotega de Guaitil y la seguridad de las personas que visiten el lugar.
2. Controlar el acceso al Mercado, vigilar la entrada y salidas de empleados y visitantes.
3. Estar atento ante alarmas o emergencias y contactar a superiores como policía, bomberos, entre otros

Requisitos

- Bachiller en educación media
- 1 año mínimo de experiencia
- Curso básico de seguridad
- Carnet de portación de armas

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.2.3.1.1.3 Puesto: Recepción

Cargo: Recepción

Objetivo: Gestionar el control de las reservas por medio de atención de llamadas y correo electrónico.

Funciones

1. Encargada de la atención telefónico y por correo electrónico.
2. Gestión de reservas (control de clientes)
3. Recepción de clientes al Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

Requisitos

- Bachiller en educación media
- Ingles Avanzado

-1 año mínimo de experiencias

-Experiencia en servicio al cliente

-Buena actitud para el trabajo en equipo

-Experiencia en uso de herramientas digitales (redes sociales, aplicaciones y manejo de datos)

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo

4.2.3.1.1.4 Puesto: Guía de Turismo.

Cargo: Guía turístico

Objetivo: Guiar a los clientes a los tours y brindarles la información respectiva del tour reservado.

Funciones:

El Observatorio del Turismo del Caribe, (2023, p.3-4), menciona lo siguiente: Reglamento de los Guías de Turismo

Capítulo III

Artículo 9.- Funciones. Los Guías de Turismo tienen las siguientes funciones:

a) Guiar a los turistas en sus visitas a parte o todo el territorio nacional con el propósito de mostrar o facilitar el disfrute del patrimonio turístico nacional.

b) Conducir a los turistas a establecimientos de recreación, gastronómicos y otros, principalmente a los que han sido calificados como turísticos por el Instituto.

c) Vigilar y prevenir a los turistas de posibles abusos en cuanto a cobros excesivos, o cualquiera otro derivado de su desconocimiento de las leyes y costumbres del país.

d) Suministrar información en forma precisa y veraz sobre el funcionamiento de los medios de transporte, servicios turísticos, realidad social o económica del país, tipo de cambio, de espectáculos públicos, condiciones climáticas, sanitarias, medios de alojamiento, principales establecimientos hospitalarios, profesionales médicos en general y otros asuntos de interés.

e) Rendir testimonio ante las autoridades que corresponda, de los abusos que puedan sufrir los turistas.

f) Comunicar a los turistas, cuando corresponda, la posibilidad de acudir a la Oficina de Quejas del Instituto o a la Oficina de Protección del Consumidor del Ministerio de Economía, por reclamos derivados del disfrute de servicios turísticos que afecten sus intereses legalmente protegidos.

g) Colaborar en la protección de los recursos naturales y culturales del país.

h) Ofrecer seguridad a los visitantes, suministrar primeros auxilios y gestionar las acciones correspondientes en caso de emergencia.

Requisitos:

-Bachiller en educación media

-Certificado de: Curso de formación y Capacitación para Guías de turismo.

-Curso de primeros auxilios

-Ingles Avanzado

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.2.3.1.1.5 Puesto de Comidas (Cocinera y ayudante de Cocina)

4.2.3.1.1.5.1 Cocinero

Cargo: Jefe de la Cocina

Objetivo: Planificar y supervisar la preparación de las comidas típicas de cada tour.

Funciones:

De acuerdo con Tusalarario.org/Costa Rica, (2023), menciona que las funciones de un cocinero son los siguientes:

- Planificar las comidas, preparar y cocinar los alimentos Planificar, supervisar y coordinar el trabajo de los ayudantes de cocina.
- Controlar la calidad de los alimentos .
- Pesar, medir y mezclar los ingredientes de acuerdo con las recetas y juicio personal.
- Regular la temperatura de los hornos, parrillas, ollas y otros equipos de cocina, inspeccionar y limpiar la cocina, equipo de cocina, zonas de servicio para garantizar alimentos limpios y buenas prácticas de manejo sanitario.
- Operar grandes equipos de cocina de volumen, como parrillas, freidoras o planchas.

Requisitos:

-1 año mínimo de experiencia

-Manipulación de alimentos

-Inglés básico

-Experiencia en servicio al cliente

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.2.3.1.1.5.2. Puesto: Ayudante de Cocina

Cargo: Ayudante de cocina

Objetivo: Brindar apoyo en la cocina en la preparación de los alimentos y otros servicios.

Funciones:

De acuerdo con Tusalaro.org/Costa Rica, (2023), menciona que las funciones de un ayudante de cocina son los siguientes:

Limpiar cocinas, áreas de preparación de alimentos y áreas de servicio.

Ayudar a los cocineros y chefs en la preparación de los alimentos mediante el lavado, pelado, picado, corte y medición y mezcla de los ingredientes.

Montar los platos para el servicio.

Desempacar, revisar, pesar y almacenar suministros en refrigeradores, armarios y demás zonas de almacenamiento-

Lavar los platos y utensilios de cocina y guardarlos.

Preparar, cocinar, tostar y calentar los alimentos simples

Requisitos:

-1 año mínimo de experiencia

-Manipulación de alimentos

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.2.3.1.1.6 Puestos de Artesanos (2 ayudantes).

Cargo: Artesanos 1 y 2

Objetivo: Realizar y explicar cada procedimiento para la elaboración de las piezas con base de barro

Funciones:

Encargado de realizar cada una de las piezas a base de barro y pintura de curiol para su venta en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

Explicar el procedimiento para la elaboración de cada pieza.

Requisitos:

-1 año mínimo de experiencia

-Conocimiento de las materias primas y diseño de piezas.

-Experiencia en servicio al cliente.

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.2.3.1.1.7 Puesto: Conductor del tractor

Cargo: Conductor del tractor

Objetivo: Trasladar a los clientes de manera segura cumpliendo con los protocolos de seguridad desde el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

Funciones:

1. Encargado de trasladar a los visitantes desde el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil hasta el punto donde inician los tours, ida y vuelta y así sucesivamente

2. Entre otras funciones que les sean asignadas por su jefatura inmediata.

Requisitos:

- Licencia D1 (requisito indispensable)
- Experiencia en mano de tractor de llantas
- Experiencia en servicio al cliente

Jornada laboral: Jornada diurna de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo.

4.3 Estudio de Mercado

4.3.1. Descripción y Análisis de la información del perfil del consumidor.

En el presente estudio se plantea un análisis sobre el perfil del consumidor, producto, precio, plaza, y la entrevista estructurada al tour operadores (CAT tours, Flamingo Travel, AMSTAR y 7 cuero travel), con el fin de obtener información que permita el desarrollo del documento.

4.3.2. Perfil del consumidor enfocado a los tours operadores

El perfil del consumidor en este caso son los tours operadores que tengan compromiso con el ambiente y que manejen turistas amantes y anuentes al conocimiento de la cultura y artesanía del país enfocando el Mercado de Guatil, estos son de sexo masculino y femenino, de todas las edades, de cualquier condición económica, estado civil y de empleo, de cualquier lugar del mundo amante a la artesanía y de mente abierta a descubrir nuevas culturas y pasiones, optimista y emocional.

4.3.3 Análisis de las entrevistas

Tabla 8. *Resumen comparativo de entrevista*

Nombre de la empresa	7 CUEROS TRAVELS	CENTRAL AMERICAN TOURS	FLAMINGO TRAVEL CR	AMSTAR DMC
Ubicación	Filadelfia, Carrillo, Gte	Solarium Cuadra 5 Oficina 7, Liberia Guanacaste	Playa Flamingo	Liberia, Guanacaste
Tiempo de servicio	1 año	50 años	8 años	5 años

Necesidades	<p>Información general del servicio.</p> <p>Servicios que ofrecen y precios.</p> <p>Negociar porcentajes en comisión por venta de sus arqueologías.</p>	<p>Formalidades de un acuerdo de tarifas</p> <p>Cuentas donde depositar</p>	Toda la información cultural	<p>Pólizas</p> <p>Permisos</p>
Factores a considerar	<p>Capacidad de alcance en su localidad de negocio.</p> <p>Diferenciación</p>	La combinación con el tour de Palo Verde	<p>Tiempo de duración del tour</p> <p>Tiempo que toma llegar hasta Guaitil.</p> <p>Almuerzo.</p>	<p>Acceso</p> <p>Tiempo</p> <p>Permisos</p>

Cientes potenciales	Extranjeros	Los que buscan un encuentro cultural, más que tours de naturaleza o aventura.	Extranjeros, la mayoría Americanos.	Turismo Nacional e Internacional
Frecuencia de visita a cercanías	Seguido	Una o dos veces a la semana	No es tan frecuente	Poca
Precio cliente	35 a 60 dólares aproximadamente	El tour total con todo y transporte no puede pasar de los \$90 por persona	\$100 p/p incluyendo otros servicios	\$159 por persona, transporte-guía incluido
Recomendación	Guía bilingüe. Implementar una pequeña merienda y un recordito pequeño.	Una excelente infraestructura	Más de apoyo por parte del cantón	Darse a conocer. Más información de lo que ofrecen en general. Cultura, sociedad, economía.
Tipo de Marketing implementar	Negociación tú a tú. Redes sociales Página web	Redes sociales, Buena página web	Cultura costarricense	Redes sociales. Información hacia los tours operadores. Brochures

Guaitil tiene potencial	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
MRCH SI? NO?	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Precio visita	\$30-\$50 por persona opción	\$30-\$50 por persona (Solo entrada)	\$50-\$100 por personaX	\$100-\$120 por persona

Nota. Resumen comparativo, elaboración propia.

Con respecto a las entrevistas realizadas a 4 tours operadores de la zona de Guanacaste, se logró determinar, la ubicación exacta donde se encuentran operando que es un punto estratégico para el turismo, además el rango de servicio de estos tours operadores ronda de 1 año a 50 años, donde la empresa 7 Cueros Travels, es la que tiene menos años operando, con un año de operación, mientras la empresa que más tiempo tiene es la empresa Central American Tours, con 50 años de operación.

Entre las necesidades, que requieren para poder iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para poder facilitar el tour a sus clientes están las siguientes: Información general del servicio, los precios, negociar las comisiones, acordar las tarifas, la información cultural las pólizas y permiso. Entre los factores que se deben de considerar, está el tiempo, la duración, el acceso y permisos para el tour.

Los Tours operadores, consideran que sus clientes potenciales son los extranjeros, y turismo nacional, y las frecuencias con que visitan el mercado de Guaitil es poco o nula, el precio que consideran que podría pagar el cliente por el tour va de 35 a 159 dólares, además

entre las recomendaciones que se dan esta, en que el guía sea bilingüe, que haya una buena infraestructura, que se dé más apoyo al cantón entre otras.

El tipo de marketing, que más recomiendan implementar es las redes sociales, todos los tours operadores consideran que el Mercado de Guaitil, tiene potencial, además el precio que ellos le cobrarían al cliente por un tour en el mercado de Guaitil, ronda entre los 30 a 120 dólares.

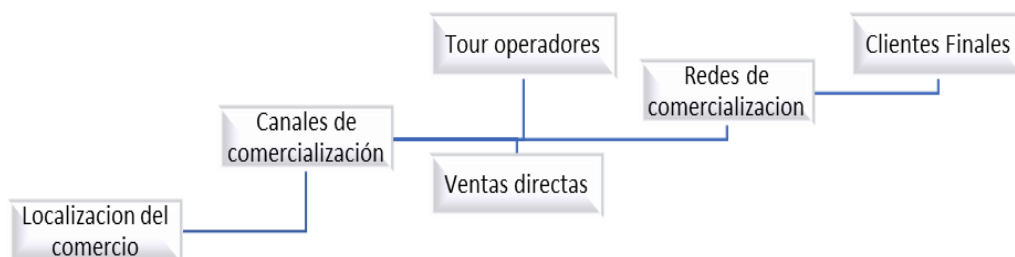
4.3.4 Mezcla de Mercado

En esta sección se presentan las estrategias de mercado: las 4ps (plaza, precio, promoción y producto).

4.3.4.1 Plaza

El estudio está enfocado a la comercialización de servicio de turismo, venta de artesanía y comida típica, debe promover estrategia de venta para llegar al consumidor final, por tanto, se plantea en el siguiente espacio un canal de comercialización esquematizado que interpreta la logística del comercio.

Figura 5. *Esquema de comercialización*



Nota. Elaboración propia (2023)

4.3.4.2 Promoción

La promoción del servicio se desarrollará por medio del contacto directo con tour operadores, brindándoles ciertos beneficios entre ellos almuerzo, cupones de regalías y descuentos además de brindarle gratis el pase del día si lo desea realizar y esto con el fin de atraer más producción a la compañía, además se apoyará de las redes sociales como lo son Facebook, Instagram, Tiktok y página web.

Dentro de las estrategias de promoción se obtienen las siguientes:

- **Alianzas con empresas privadas**

Por medio del mercado de los tours operadores se pretende buscar y garantizar el crecimiento y conocimiento del proyecto, tanto a nivel nacional como internacional.

- **Página Web**

A raíz de este medio se pretende brindarle al cliente final una reservación del servicio ofrecido con el apoyo del traslado de un tour operador aliado. Esta estrategia aumentará las ventas del comercio, al brindar información rápida y amplia, incluso fuera del país.

- **Publicidad en general**

El proyecto y el Mercado de Guaitil se deben de dar a conocer por medio de la utilización de las redes sociales, periódicos, anuncios publicitarios como la televisión, radio, entre otros. Asimismo, una forma de darse a conocer es en la organización de eventos especiales y en la participación de ferias u otras actividades de ventas.

4.3.4.3. Producto

El servicio final ofrecido ha sido determinado de acuerdo con las oportunidades identificadas del mercado establecido, por tanto, las principales actividades ofertadas son:

- Construcción de una estructura para la elaboración de las artesanías.

En esta sección se detalla el precio final de cada artesanía;

Tabla 9. Precios en productos con base de barro

Lista de precios en dólares	
Producto	Precio
Platos grandes	\$25.00
Platos medianos	\$14.00
Platos pequeños	\$10.00
Vasos (set 4)	\$25.00
Pichel	\$15.00
Tinajas pequeñas	\$10.00
Tinajas medianas	\$20.00
Tinajas grandes	\$30.00
Tortuga artesanal pequeñas	\$5.00
Tortuga artesanal mediana	\$10.00

Nota: Precios brindados por el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

- Construcción de un estructura para la exhibición de todas las artesanías elaboradas y degustación de todas las comidas regionales.

Tabla 10. Precios unitarios en la venta de comidas.

Lista de precios en dólares	
Producto	Precio
Gallina arreglada entera	\$15.00
Gallina arreglada en porción	\$5.00
Arroz con pollo entero	\$5.00
Arroz de maíz entero	\$5.00
Arroz de maíz medio	\$4.00

Frescos naturales (horchata)	\$2.00
Pasteles	\$2.00
Empanadas arregladas	\$2.00
Tortillas	\$1.00
Cuajada	\$2.00
Olla de carne	\$5.00
Maduro frito con queso	\$2.00
Tanela, rosquillas mixto	\$4.00
Vigorón	\$4.00
Pinchos de carne	\$2.00

Nota. Precios brindados por el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

- Espacio para la recreación infantil.

4.3.4.4. Precio

Los precios están determinados en función de los servicios ofrecidos, por tanto, tienden a presentar cambios a cambiar en el mercado artesanal, así que para establecer un promedio se tiene que tomar en cuenta el servicio que desea el consumidor final adquirir, así como, la alimentación que se pueda incluir con precios rentables y atractivos.

Por lo tanto, se establece un costo del paquete de tour tomando en cuenta el salario de los puestos de trabajo y asimismo, incluyendo el almuerzo como parte del paquete de tour.

Tabla 11. *Costo del paquete de tour.*

Costo del Paquete de tour	
Guia del tour	\$ 11.00
Combustible	\$ 2.00
Almuerzo	\$ 3.00
Artesano (día del tour)	\$ 2.00
Cocineras	\$ 22.00
Conductor de tractor (día del tour)	\$ 11.00
Total	\$ 51.00
Margen de Utilidad	40%
Total del paquete	\$ 80.00

Nota. Elaboración propia (2023)

De acuerdo con el cuadro anterior, se determina el costo del paquete de tour de \$51.00, aplicando el 40% como margen de utilidad que corresponde al servicio de turismo para un precio redondeado de \$80.00, este precio es por persona y es el que se ofrece al tour operador, aplica tanto para visitantes nacionales y extranjeros. Adicional se solicita al tour operador que las personas mínimas para el tour sea de 10.

4.3.5. Las 5 fuerzas de Porter

Este modelo está dividido como su propio nombre indica en 5 fuerzas que son: la rivalidad entre competidores, la amenaza de entrada de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de proveedores y el poder de negociación de los clientes.

4.3.5.1 La rivalidad entre competidores

La competencia en un mercado define la rentabilidad de una organización, ya que cuanto menos tenga competencias mayores serán sus utilidades o viceversa. (Porter, 1998).

Por tanto, el sector que abarca este proyecto, al ser un sector de mercado cultural propio de las costumbres y tradiciones de la región posee baja competencia, ya que el círculo

en el que se basa el lugar es principalmente la artesanía del mercado y del crecimiento de la región de Guaitil.

4.3.5.2 La amenaza de entrada de nuevos competidores

A pesar de que es un mercado exclusivo, con varios años de presencia, no se puede dejar pasar que, a raíz de este proyecto, el crecimiento de la región y de que el aumento en las ventas será notorio, por tanto, sonará atractivo para inversionistas, los cuales podrían llegar a posicionar un segundo mercado u otras actividades relacionadas, que llegasen a subdividir el actual.

4.3.5.3 La amenaza de productos sustitutos

El nivel de amenazas de productos sustitutos es bajo, esto debido a como se mencionó anteriormente el sector abarcado es exclusivo de la región, por tanto, es muy poca la probabilidad de que productos sustitutos desplacen o minimicen los productos culturales originales.

4.3.5.3 El poder de negociación de proveedores

La Asociación de Desarrollo en el Mercado de Guaitil es la encargada de mantener la comunicación asertiva y activa con los proveedores con el fin de fortalecer dichas alianzas, mantener precios fijos y accesibles, y hasta poder contar con una cartera de crédito, asimismo, mantener a disposición del mercado la materia prima necesaria por cualquier imprevisto.

4.3.5.4 El poder de negociación de los clientes

Este poder se torna de negociación alta, esto debido a que satisfacer los gustos de los consumidores es bastante complejo, por tanto, la demanda de este sector exige calidad, accesibilidad e innovación, lo cual ayuda a mantener o acaparar más clientes en este mercado.

4.3.5.5 Población

La población elegida para realizar el diseño de un perfil del consumidor para este proyecto son hombres y mujeres que se encuentren en el rango de edad de entre 15 a 70 años que vivan en Costa Rica, o bien en otro país.

4.3.5.6 Segmentación Demográfica

- **Sexo:** Femenino – Masculino
- **Edad:** 15 años a 70 años
- **Estado civil:** Apto para todo público.
- **Ocupación:** Turistas nacionales: Emprendedores/independientes, empleados públicos y privados, patronos. Adicionales turistas extranjeros: pensionados, gerentes, emprendedores, empleos públicos y privados.

4.3.5.7 Segmentación Psicográfica

- **Estrato económico:** B, C+
- **Personalidad:** Sociales, seguros, emprendedores, reservados, relajados, amistosos, trabajadores.
- **Valores:** Humanismo, honestidad, respeto mutuo, el trabajo en equipo, la responsabilidad, el profesionalismo, la transparencia en las acciones, el compromiso, el crecimiento, la innovación constante.

4.3.5.8 Segmentación Conductual

- Personas con pasión por caminar y descubrir nuevos lugares que estén rodeados de naturaleza, aire fresco, zonas verdes, entre otros.
- Personas con deseos de aventura con la iniciativa de aprender la historia y el proceso de la elaboración de las artesanías y la comida típica de la región.
- Personas amantes a tener nuevas experiencias visitando pueblos y conocer su día a día.

- **Personas con intereses:**
 - De entretenimiento
 - Emocionales
 - Culturales

- **Mercado meta tour operadores incrementar**

El mercado seleccionado para realizar el diseño de este perfil del consumidor son empresas y personas que brinden servicios de Tour operador que vivan en cualquier parte del país o bien fuera de Costa Rica.

- **Competencia**

El Mercado Cultural Chorotega está ubicado en Guaitil y su alrededor se encuentra San Vicente y Las Pozas, estas dos últimas siendo su competencia directa, debido a que ofrecen el mismo producto que es la elaboración de la artesanía. Por lo tanto, con la elaboración de este proyecto se busca incorporar estrategias diferenciadoras en el servicio y una motivación más para incrementar las ventas.

4.3.6 Demanda proyectada a 5 años.

4.3.6.1 Demanda actual

En esta sección se detalla la demanda proyectada a 5 años, tomando en cuenta datos históricos de visitación a la comunidad de Guaitil:

Tabla 12. *Datos históricos Guaitil*

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual	Dato porcentual 10%
2017	20	20	20	20	10	10	10	10	10	10	20	20	180	%
2018	30	30	30	30	15	15	15	15	15	15	30	30	270	27%
2019	40	40	40	40	20	20	20	20	20	20	40	40	360	36%

Nota. Datos de información brindados por el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

De acuerdo con el cuadro anterior, se detallan los datos históricos de acuerdo con la información brindada por ADI Guaitil, tomando en cuenta varios aspectos como: visitación de turistas a la comunidad de Guaitil durante los años 2017-2018-2019, de los meses de noviembre a abril son picos de estacionalidad, es decir, por temporada alta, por lo tanto, se aprecia un volumen más de visitas por mes.

Para la demanda proyectada se estimará de la siguiente manera (ver cuadro), con esta estrategia se busca incrementar las visitas al 50%, tomando en cuenta una visita de 10 personas o grupo que adquiera el paquete de tour o visitar el Mercado Cultural de Guaitil por día.

Tabla 13. *Demanda proyectada a 5 años*

Mercado Artesanal de Guaitil						
Demanda proyectada de visitas a 5 años						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje de incremento		10%	20%	30%	40%	50%
Visita mensual		300	330	396	554	831
Visita anual		3600	3960	4752	6652	9972

Se espera un incremento anual de un 10%, buscando alianzas estratégicas con nuevos clientes, incluyendo a más tour operadores a incluir en su paquete de tour el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, diversificando sus actividades y tomando en cuenta el de la zona como un lugar turístico y cultural.

Por lo tanto, de acuerdo con el cuadro anterior el año 1 se espera una visita de 3600, el año 2 de 3960 personas, el año 3 de 4752, año 4 de 6652 y el año 5 de 9972 por año.

4.4. Estudio Técnico

El estudio técnico para el proyecto tiene como objetivo conocer con exactitud cuánto son los recursos económicos que el Mercado Chorotega de Guaitil necesita para desarrollar el proceso de inversión en mano de obra, construcción, compra de equipo para llevar a cabo la actividad turística.

Los datos monetarios serán expresados en dólares estadounidenses, al tipo de cambio \$541.20 del 30 de junio del 2023.

4.4.1 Localización del proyecto.

En este apartado se desarrollará la micro y macro localización del proyecto para la construcción de dos estructuras.

4.4.1.2 Macro localización

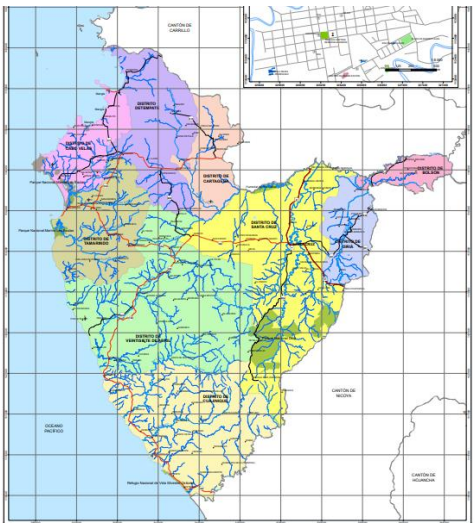
Figura 6. *Ubicación*



Nota. Ubicación según Google maps

Este proyecto estará ubicado en el Mercado Artesanal de Guaitil, que cuenta con 3 hectáreas, donde se construirá el proyecto (2 estructuras, y 2 hornos), que servirán para la actividad turística. Específicamente en el cantón de Santa Cruz

Figura 7. *Ubicación exacta de la zona de Guaitil*



Nota. Ubicación del mercado Cultural Chorotega de Guaitil, según el mapa de Municipalidad de Santa Cruz 2023

4.4.1.2.1 Plusvalía de la zona.

El mercado cultural Chorotega de Guaitil cuenta con 3 hectáreas que pertenecen a la Asociación de desarrollo integral de Guaitil, además de ello cuenta con su propio mercado en el cuál actualmente está abierto dos días a la semana, es fundamental mencionar que actualmente existe otra comunidad que realiza artesanías pero esta se centra en un museo donde se encuentran piezas para cerámica y donde se comparte con los artesanos, la ventaja competitiva con la que cuenta la zona del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil que esta además de elaborar piezas de artesanías desarrolla diferentes tours que hacen de este un lugar atractivo no solo para conocer el arte de las piezas de cerámica, sino para conocer de la historia que conlleva la elaboración de las piezas y la historia que alberga la comunidad de Guaitil tanto sus costumbres como tradiciones.

Además, una de las plusvalías con las que cuenta el mercado, es que, esta cuenta con acceso al sistema de agua potable ya que esta comunidad tiene aguas provenientes de un acueducto rural.

4.4.1.2.2 Acceso al mercado Cultural Chorotega de Guaitil

Actualmente el Mercado está abierto los sábados y domingos con horarios de 8:00 AM a 16:00, la tercera semana de cada mes se realizan ferias con apoyo del ICT y municipalidad de Santa Cruz. El mercado cuenta con un parqueo amplio y uso de instalaciones, una sala de bienvenida y otros tres puestos para la venta de comidas típicas.

El acceso al mercado es por vía terrestre, las personas pueden desplazarse con los tours operadores en vehículos, para las personas externas pueden tener acceso a la zona de Guaitil por medio de Transporte propio o público.

4.4.1.2.2 Servicio de agua Potable/ Residual.

La zona de Guaitil es rica por sus yacimientos de agua potable, la zona se caracteriza por contar con un acueducto propio donde se realizan diferentes gestiones para que las personas o proyectos de la zona puedan acceder a contar con agua potable, en la actualidad el acueducto presta sus servicios al mercado cultural.

Las aguas residuales en la actualidad son depositadas en sus respectivos tanques, no se cuenta con un sistema para darles un tratamiento a las mismas que pueda ser de provecho en algún momento para riego u otras actividades.

4.4.1.2.3 Disponibilidad de Servicios básicos.

El mercado Cultural Chorotega de Guaitil cuenta con todos los servicios básicos, la accesibilidad de ello en la zona es de suma importancia ya que le da un valor agregado al

mercado, es fundamental para la atracción del turismo que la zona cuente con diferentes tipos de conexiones de red, además de ello uno de los servicios esenciales es la conectividad a internet.

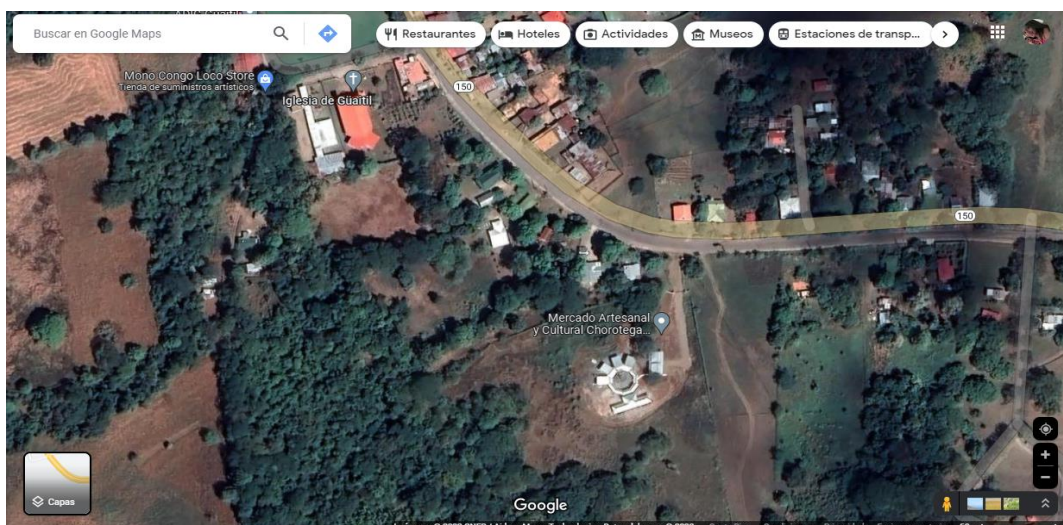
4.4.1.2.3 Disponibilidad de la mano de obra.

En la zona de Guaitil y sus alrededores se cuenta con mano de obra capacitada para la ejecución de la actividad turística, un porcentaje significativo cuenta con una segunda lengua que será la herramienta principal para la comunicación directa con los clientes extranjeros.

4.4.1.3 Micro localización

La construcción de las dos estructuras y sus hornos respectivos estarán ubicados en el cantón de Santa Cruz específicamente en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, 200 metros sureste de la plaza de deportes de Guaitil.

Figura 8. Ubicación del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil



Nota. Localización del mercado Cultural Chorotega de Guaitil Google Map

La propiedad en la que se encuentra Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, cuenta con una posición estratégica ya que esta es una de las zonas donde se promueve la cultura Chorotega, además el terreno es propio de la comunidad y cuenta con 3 hectáreas para la construcción de las estructuras, lo que hace que pueda satisfacer la demanda de los tours operadores a los que se les va a ofrecer el servicio turístico.

4.4.2 Distribución de la infraestructura.

4.4.2.1 Área y Costo del Terreno

El área total del terreno que comprende el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil es de 3 hectáreas de terreno las cuales son de la Asociación de Desarrollo integral de Guaitil, donde se ubican cerros, cataratas para realizar los tours, el área para la construcción de las estructuras abarca un total de 88 m² por las dos estructuras.

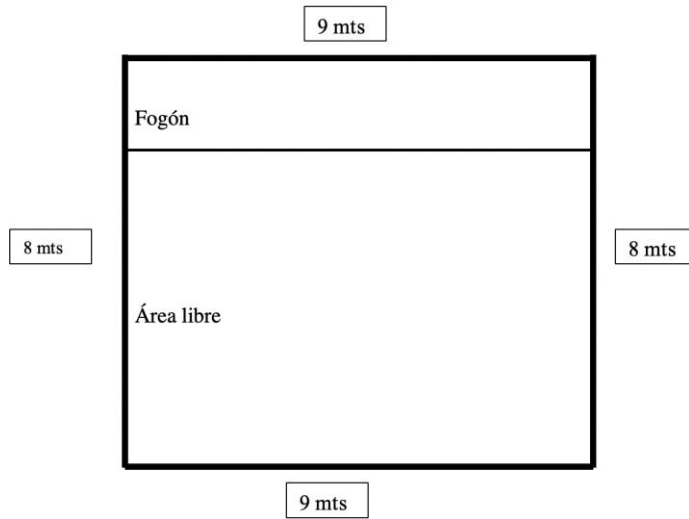
El costo del terreno actualmente no aplica, debido a que no se compró ningún terreno para la construcción de las estructuras.

4.2.2.2 Inversión en infraestructura

Para la realización del proyecto se diseñará un croquis en el cual se determinará cada una de las dimensiones que llevará cada estructura con sus respectivos hornos

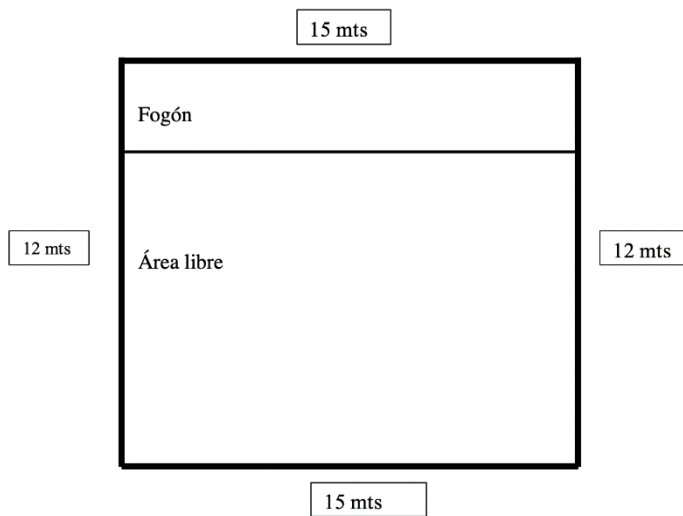
Se construirán dos estructuras, el primero el “Rancho Chorotega” con unas medidas de 8 metros de largo por 9 metros de ancho una sola estructura, el segundo es el “Rancho Guanacasteco” con unas medidas de 12 metros de largo por 15 metros de ancho, ambos a base de madera con un fogón cada uno, por el cual se describe a continuación en el siguiente croquis:

Figura 9. *Detalle del Rancho Chorotega*



Nota: El croquis es de referencia y es con fines académicos. Elaboración propia, 2023

Figura 10. *Detalle del Rancho Guanacasteco*



Nota: El croquis es de referencia y es con fines académicos. Elaboración propia, 2023

4.4.3 Etapas del Proceso de Mercado

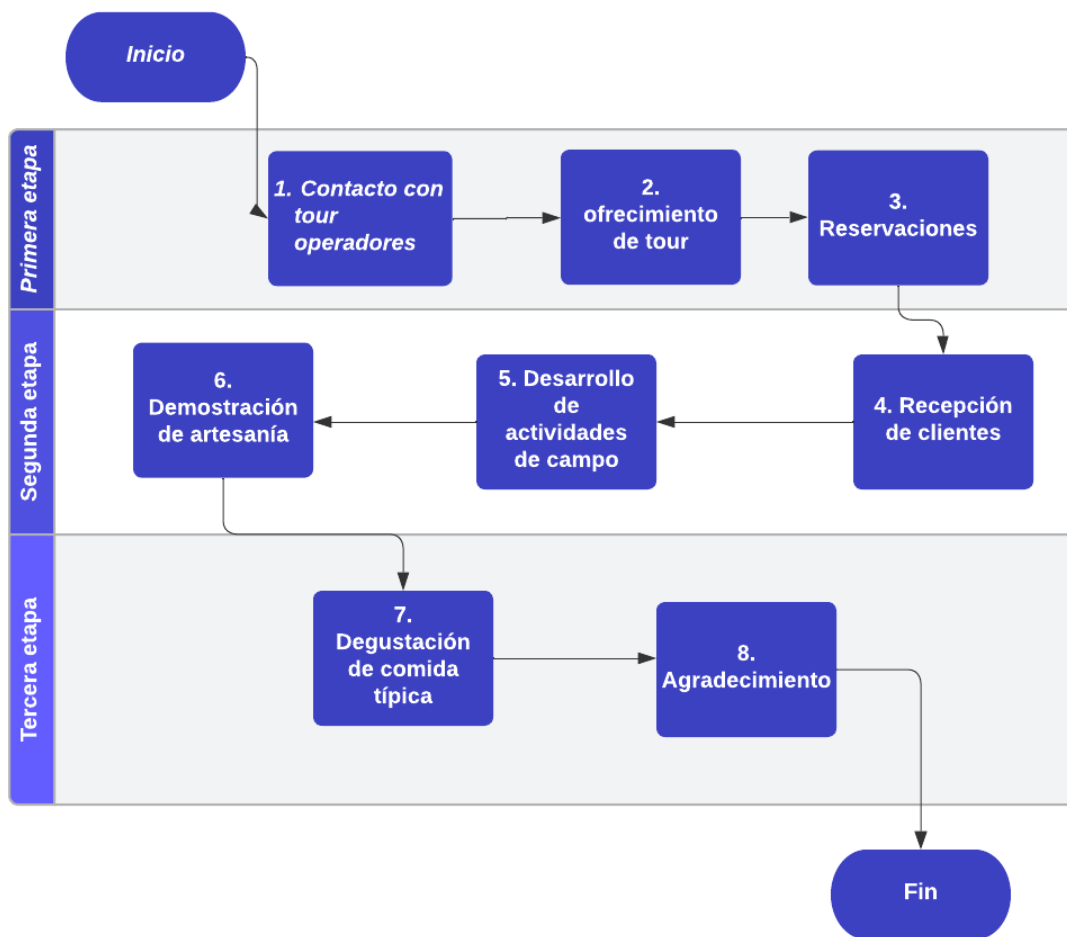
4.4.3.1 Proceso de Mercado

En esta sección se presenta de manera detallada los procesos productivos que son fundamentales para llevar a cabo las operaciones de comercialización del servicio turístico

que ofrece el Mercado Artesanal Chorotega de Guaitil. Esta información se obtiene mediante un análisis de los investigadores.

Además, es importante mencionar que cada uno de los procesos de producción realizados fortalecerán el desarrollo de las operaciones.

Figura 11. *Procesos de mercado inicio de las funciones en Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.*



Nota: La figura ilustra el proceso de mercado en Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

Seguidamente, se detallan los ocho procesos de mercado que se detallan en la figura 11.

1. Contacto con tour operadores

Se realiza en la primera etapa y es la más fundamental en el proceso productivo, es por ello por lo que los colaboradores de recepción realizarán por medio de llamadas, correos electrónicos y otros medios la comunicación para ofrecer los paquetes de tour con los que se cuenta y crear alianzas que beneficien a ambas partes.

2. Ofrecimiento de tour

De igual manera este proceso se realiza en la primera etapa, se basa en el ofrecimiento y venta de los paquetes turísticos a disposición, los cuales tendrán un costo de \$50 por persona y es el tour operador quién elegirá entre el paquete 1, paquete 2, o el paquete 3.

Paquete 1:

Consta de un tour a la ruta del Curiol; La duración de este tour es aproximadamente de 1 hora y 30 minutos de ida y 1 hora y 30 minutos de regreso, con una distancia de 4 kilómetros, en este los turistas aprecian el yacimiento de una de las materias primas conocida como Curiol, que es un tipo de arcilla utilizada para pigmentar las piezas de barro de los artesanos Chorotegas.

Una vez finalizado el tour, se traslada a los turistas al Mercado Artesanal para disfrutar de un almuerzo con comida típica de la zona.

Seguidamente, elaboración de artesanías de barro. Los turistas tendrán la opción de elaborar artesanías en las cuales dos artesanos ayudarán explicar cada uno de los procesos que conlleva desarrollar vasijas y productos de barro, vivirán la experiencia de obtener conocimiento.

Tour de poza el viejo: Los turistas serán trasladados en un tractor, su objetivo es que los turistas disfruten de las aguas cálidas y cristalinas en este tour se les explicara de donde proviene el nombre y cuál es su importancia.

Paquete 2:

Tour de poza el viejo: Los turistas serán trasladados en un tractor, su objetivo es que los turistas disfruten de las aguas cálidas y cristalinas en este tour se les explicara de donde proviene el nombre y cuál es su importancia.

Una vez finalizado el tour, se traslada a los turistas al Mercado Artesanal para disfrutar de un almuerzo con comida típica de la zona.

Elaboración de artesanías de barro. Los turistas tendrán la opción de elaborar artesanías en las cuales dos artesanos ayudarán explicar cada uno de los procesos que conlleva desarrollar vasijas y productos de barro, vivirán la experiencia de obtener conocimiento.

Caminata al cerro la cruz: Duración estimada 3 horas en los cuales se recorrerá caminando 8 kilómetros, esta es una estructura con aproximadamente 10 metros de altura, tiene 20 años desde que fue colocada, en esta los turistas conocerán de manera exacta cuál es el proceso por el cual fue colocada y su historia.

Paquete 3:

Tour de Barro/Salitral consta de 1.5 km de viaje a pie por un sendero, por el cual, se extrae el barro para la elaboración de la artesanía. Se estima una duración de 1 hora de ida y 1 hora de regreso.

Una vez finalizado el tour, se traslada a los turistas al Mercado Artesanal para disfrutar de un almuerzo con comida típica de la zona.

Elaboración de artesanías de barro. Los turistas tendrán la opción de elaborar artesanías en las cuales dos artesanos ayudarán explicar cada uno de los procesos que conlleva desarrollar vasijas y productos de barro, vivirán la experiencia de obtener conocimiento.

Tour de poza el viejo: Los turistas serán trasladados en un tractor, su objetivo es que los turistas disfruten de las aguas cálidas y cristalinas en este tour se les explicara de donde proviene el nombre y cuál es su importancia.

3. Reservaciones

Se realizará la reserva con un 50% del costo total, de esta manera el mercado Chorotega de Guaitil se asegurará que las actividades se realizarán de manera programada.

La manera de pago es por medio de depósito a la cuenta empresarial que esta tiene y el otro 50% es pagado en las instalaciones del lugar o por medio de transferencia.

4. Recepción de cliente

Los encargados de la recepción darán la bienvenida a los turistas que visitan las instalaciones, asignando su guía para la explicación del tour reservado.

Los tours operadores procederán a pagar en la recepción el 50% final de la reserva.

5. Desarrollo de actividades de campo

Se da inicio del tour, brindando una reseña histórica de la cultura Guanacasteca, se procederá a dar a conocer la información más importante del mercado Cultural Chorotega de Guaitil la cual se conocerá tiempo que tienen en el mercado, historia del pueblo en que se ubican y los tipos de actividades que se ofrecen a través de un recorrido por las instalaciones.

6. Demostración de artesanía

Luego del recorrido, se unirán para realizar artesanías en la estructura que cuenta con un horno de barro, en el cual los artesanos explicaran cada una de las etapas y el turista tendrá el placer de crear y moldear una estructura, seguidamente continuaron con cada actividad asignada según el paquete que reserva.

7. Degustación de comida típica

Finalizando la etapa de demostración de artesanía, se les brinda a los visitantes un espacio para la degustación de comida típica de la zona.

8. Agradecimiento

El Mercado Chorotega de Guaitil dará la despedida en el anfiteatro, esta consistirá en unas palabras de agradecimiento por visitar las instalaciones del Mercado Chorotega de Guaitil y por conocer la historia que existe en la zona de Guanacaste.

4.4.4 Costos de las obras de infraestructura y activos.

Para determinar los costos de la infraestructura se toma en cuenta todo aquello que sostiene la obra.

Se debe mencionar que a partir de esto se da inicio a la determinación de los costos que requerirá este proyecto.

Tabla 14. *Costo de la obra*

Rubro	Costo
Materiales de la estructura	\$3,369.21
Mano de obra	\$4,624.15
Total	\$7,993.36

Nota. Elaboración propia, a partir de datos brindados por ferretería La Primavera ubicada en Belén de Carrillo, Guanacaste, y JM Construcciones.

Se presenta la cotización realizada el día 10 de mayo, del 2023, en la ferretería La Primavera ubicada en Belén de Carrillo, Guanacaste, por un monto de \$3,369.21.

Para la mano de obra se presenta la cotización realizada el día 10 de mayo, del 2023, en JM Construcciones ubicada en Belén de Carrillo, Guanacaste, por un monto de \$4.624.15.

Nota. Verificar en anexos la lista de materiales

4.4.5 Inversión en Activos

Para la ejecución de la actividad turística el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil realizará una compra de un play ground y un tractor para poder desarrollar ampliamente la actividad de los tours

Es por ello que se muestra lo siguiente en inversión de activos.

Tabla 15. *Balance de activo*

Balance de activo

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Play Ground	1	\$2,600.00	\$2,600.00
Tractor	1	\$28,815.00	\$28,815.00
Total	2	\$31,415.00	\$31,415.00

Nota. Elaboración propia, a partir de datos brindados por Tico Play Ground y Saturnia S.A

Para los costos de esta actividad se presenta la cotización realizada el día 12 de mayo, del 2023, Tico Play Ground ubicada en Pozos Santa Ana, San José, por un monto de \$2600 que incluye transporte e instalación, ver anexos.

Además para la compra del tractor se presenta la cotización realizada el día 12 de mayo, del 2023, Saturnia S.A. ubicada en, por un monto de \$28, 815 incluye la entrega hasta Guaitil,, ver anexos.

Tabla 16. *Depreciación de activo.*

Balance de activo

Rubro	Cantidad	Precio		Vida útil	Depreciación	Depreciación	Depreciacion	Valor en libros
		Unitario	Precio total		mensual	n anual	acumulada	
Play Ground	1	\$2 600,00	\$2 600,00	10	\$19,50	\$234,00	\$2 340,00	260,00
Tractor	1	\$28 815,00	\$28 815,00	15	\$152,08	\$1 824,95	\$27 374,25	\$1 440,75
Total	2	\$31 415,00	\$31 415,00	25	\$171,58	\$2 058,95	\$29 714,25	\$1 700,75

Nota: La tabla anterior refleja la depreciación mensual y anual de los activos

4.4.6 Costos hundidos

La construcción del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil abrió sus puertas abril 2022, con una inversión de ₡ 169.4 millones de colones, que al tipo de cambio del dólar es de \$312,580.92 , con ayuda de (Inder) Instituto de Desarrollo Rural, este consta de una infraestructura de: 4 puestos de comidas, un anfiteatro y una sala de conferencias, servicios sanitarios.

No obstante, estas instalaciones no le permiten a la Asociación de Guaitil desarrollar sus actividades para contribuir económicamente a la comunidad, por lo tanto, es una inversión que en su enfoque no está siendo aprovechada en su totalidad.

4.4.7 Balance de materia prima

Los balances de materia prima son importantes para el diseño de lo que es el tamaño de los materiales que serán útiles para el balance proporcional de la información del balance de los distintos procesos que se llevarán a cabo.

Con respecto al análisis del balance de materia prima, este implica realizar un cálculo de la materia prima que se debe comprar para poder obtener un aproximado de la cantidad del producto terminado.

Se realiza un presupuesto del material que se necesita para la construcción de las dos estructuras, en este mismo se detalla cuáles son las materias primas, las cantidades, el precio, adicionalmente un descuento del 5%, y el 13% del IVA, donde se muestra el total de cada uno de los materiales, y al final del balance el costo total de la materia prima, ver anexos.

4.4.8 Gastos pre operativos.

En este apartado se contemplan los gastos que se requiere incurrir antes de realizar la construcción de las dos estructuras contemplando lo que consigo llevan, entre ellos se necesita la gestión del permiso de construcción, un plano de las estructuras a constructoras las cuales se realizarán con un arquitecto, además del permiso de funcionamiento para la actividad a realizar y por consiguiente la póliza por el uso de Tractor. A continuación, se desglosan los gastos antes mencionados.

Tabla 17. *Gastos preoperativos del proyecto*

Gastos preoperativos	Gastos	
	mensuales	anuales
Permiso de Construcción	\$ 6.66	\$ 79.93
Plano	\$ 326.84	\$ 3,922.02
Permiso de funcionamiento	\$ 4.17	\$ 50.00
Póliza de seguro por uso de Tractor	\$ 48.39	\$ 580.66
Total, de gastos preoperativos	\$ 386.05	\$ 4,632.61

Nota. Gastos preoperativos en los que incurrirá el Mercado, Elaboración propia, 2023

4.4.9 Gastos operativos.

En la siguiente tabla se detallarán los gastos operativos en los que incurre la empresa para desarrollar su actividad.

Figura 12. *Gasto Operativo anual*

Gastos operativos Anuales					
	1	2	3	4	5
Servicios públicos					
Servicios públicos	\$6,417.00	\$6,648.01	\$6,887.34	\$7,135.28	\$7,392.15
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50.00	\$51.80	\$53.66	\$55.60	\$57.60
Subtotal	\$6,467.00	\$6,699.81	\$6,941.01	\$7,190.88	\$7,449.75
Planilla					
Salarios	\$94,620.98	\$98,257.37	\$101,794.64	\$105,459.24	\$109,255.78
Patente Municipal	\$222.04	\$230.03	\$238.31	\$246.89	\$255.78
Subtotal	\$94,843.02	\$98,487.40	\$102,032.95	\$105,706.14	\$109,511.56
Materiales e insumo					
Materiales e insumos de limpieza					
	\$4,955.50	\$5,133.90	\$5,318.72	\$5,510.19	\$5,708.56
Materiales e insumos de oficina					
	\$1,736.51	\$1,799.02	\$1,863.79	\$1,930.89	\$2,000.40
Subtotal	\$6,692.01	\$6,932.92	\$7,182.51	\$7,441.08	\$7,708.96
Otros Gastos.					
Publicidad	\$1,680.00	\$1,680.00	\$1,680.00	\$1,680.00	\$1,680.00
Traslados	\$31,418.18	\$32,549.23	\$33,721.01	\$34,934.96	\$36,192.62
Servicios profesionales contables					
	\$1,140.00	\$1,181.04	\$1,223.56	\$1,267.61	\$1,313.24
Subtotal	\$34,238.18	\$35,410.27	\$36,624.56	\$37,882.57	\$39,185.86
Total	\$142,240.21	\$147,530.41	\$152,781.03	\$158,220.66	\$163,856.13

Fuente. Elaboración Propia, 2023

4.4.9.1 Descripción de los gastos operativos

De acuerdo con el cuadro anterior se detalla cada punto:

· **Publicidad:**

Se contratará a una empresa de diseño quienes se encargarán de las redes sociales y página web del Mercado Chorotega de Guaitil para la promoción de los paquetes de tour, mismo tiene un costo de \$2220.41 por año.

· **Mantenimiento**

Hace referencia a los productos de limpieza necesarios, ver siguientes cuadros:

Tabla 18. *Lista de productos de limpieza*

Artículos de limpieza	Cantidad	precio
Papel higiénico jumbo roll sobre 300 metros, caja con 8 rollos	4	22.20
Toalla para manos en rollo sobre premium 6 rollos de 200 metros	2	56.44
Clorox toallitas desinfectantes tarro con 30 unidades	2	4.63
Bolsa sesta grande paquete de 9 unidades	10	1.55
Bolsas plásticas de basura tamaño jardín, paquete de 5 unidades	10	2.32
Cabecera desechable paquete con 100 unidades	2	11.37
Detergente industrial bio safe con aroma 5 kg	2	13.78
Mascara quirúrgica triple con elástico, caja 50 unidades	3	11.37
glutaclean sanitizante	2	6.30
Guantes super pro bettanin multiuso látex	15	1.85
Jabón antibacterial con fragancia a zacate limón	2	7.91
Solución alcohólica al 70% para desinfección de áreas	2	11.38

Nota: elaboración propia.

Tabla 19. *Presupuesto de Limpieza mensual***Presupuesto de productos de limpieza anual***Expresado en dolares*

Artículo de limpieza	cantidad	precio	total
Papel higiénico jumbo roll noble 300 metros, caja con 8 rollos	4	22.20	88.82
Toalla para manos en rollo noble premium 6 rollos de 200 metros	2	56.44	112.87
Clorox toallitas desinfectantes tarro con 30 unidades	2	4.63	9.25
Bolsa zesta grande paquete de 9 unidades	10	1.55	15.54
Bolsas plásticas de basura tamaño jardín, paquete de 5 unidades	10	2.32	23.18
Cabecera desechable paquete con 100 unidades	2	11.37	22.74
Detergente industrial bio safe con aroma 5 kg	2	13.78	27.55
Mascara quirúrgica triple con elástico, caja 50 unidades	3	11.37	34.11
glutaclean sanitizante	2	6.30	12.61
Guantes super pro bettanin multiuso latex	15	1.85	27.70
Jabón antibacterial con fragancia a zacate limón	2	7.91	15.82
Solución alcohólica al 70% para desinfección de áreas	2	11.38	22.76
TOTAL, PRESUPUESTO			412.96

Nota: elaboración propia, 2023

Tabla 20. *Presupuesto productos de limpieza anual.***Presupuesto de productos de limpieza anual***Expresado en dolares*

Articulos de productos de limpieza anual	cantidad	precio	total
Papel higiénico jumbo roll noble 300 metros, caja con 8 rollos	48	22.21	1065.88
Toalla para manos en rollo noble premium 6 rollos de 200 metros	24	56.44	1354.55
Clorox toallitas desinfectantes tarro con 30 unidades	24	4.63	111.03
Bolsa zesta grande paquete de 9 unidades	120	1.55	186.53
Bolsas plásticas de basura tamaño jardín, paquete de 5 unidades	120	2.32	278.24
Cabecera desechable paquete con 100 unidades	24	11.37	272.91
Detergente industrial bio safe con aroma 5 kg	24	13.78	330.64
Mascara quirúrgica triple con elástico, caja 50 unidades	36	11.37	409.36
glutaclean sanitizante	24	6.30	151.31
Guantes super pro bettanin multiuso latex	180	1.85	332.42
Jabón antibacterial con fragancia a zacate limón	24	7.91	189.86
Solución alcohólica al 70% para desinfección de áreas	24	11.38	273.13
Total del presupuesto			\$4,955.86

Nota: elaboración propia, 2033

Nota: elaboración propia, 2033

Traslados

Al realizar un estimado al día 17 de mayo del 2023, el tanque del tractor tiene una capacidad de 55 litros, que a la fecha el precio de combustible de Diesel es de: ¢636 por litro.

Por lo tanto, se estima un gasto total de \$2664.50.

- **Materiales de oficina**

Se estima un gasto de \$147.27 mensuales, para la compra de materiales de oficina como: hojas, lápices, grapas, cinta entre otros, ver siguientes cuadros:

Tabla 21. Lista de materiales de oficina mensual.

Artículo de oficina	cantidad	precio
Resmas de papel bond	5	4.55
Bolígrafo retractil retro azul ud	10	1.09
Cinta empaque transp. 48mm x 182.88 mts (2 x 200 yds)	10	3.21
Coma liquida 100 ml	2	0.95
Crapa standard no. 26/6 caj/5000	3	1.18
Clips colores jumbo 50mm caj/100	2	1.14
Corrector liquido 6ml colores ud	2	0.69
Sobre carta amarillo (11.5 x 16.2) pq 25 ud	2	2.00
Cartucho de tinta hp 662 tricolor original	1	18.16
Cartucho de tinta hp 662xl negra original	1	39.07
Marcador acrilico acrimax 123 blister 4 ud	1	3.82
Cuaderno tf kraft media carta 80 hojas	1	2.27
303916 fc ecolapiz grafito amarillo 1210/b blister 6 ud	1	1.82
Sacapuntas faber castell tipo cuña blis 2 ud	1	0.73

Nota: elaboración propia, 2023

Tabla 22. *Presupuesto de materiales de oficina mensual***Presupuesto De Materiales De Oficina Mensual***Expresado En Dolares*

Artículo de oficina	cantidad	precio	total
Resmas de papel bond	5	4.55	22.73
Bolígrafo retráctil retro azul ud	10	1.09	10.91
Cinta empaque transp. 48mm X 182.88 mts (2 X 200 yds)	10	3.21	32.09
Goma liquida 100 ml	2	0.95	1.91
Grapa standard No. 26/6 caj/5000	3	1.18	3.55
Clips colores jumbo 50mm caj/100	2	1.14	2.27
Corrector liquido 6ml colores ud	2	0.69	1.38
Sobre carta amarillo (11.5 X 16.2) pq 25 ud	2	2.00	4.00
Cartucho de tinta hp 662 tricolor original	1	18.16	18.16
Cartucho de tinta hp 662xl negra original	1	39.07	39.07
Marcador acrilico acrimax 123 blister 4 ud	1	3.82	3.82
Cuaderno tf kraft media carta 80 hojas	1	2.27	2.27
303916 fc ecolapiz grafito amarillo 1210/B blister 6 ud	1	1.82	1.82
Sacapuntas faber castell tipo cuña blis 2 ud	1	0.73	0.73
Total de presupuesto			144.71

Nota: elaboración propia, 2023

Tabla 23. *Presupuesto de materiales de oficina anual.*

Presupuesto de materiales de oficina anual
expresado en dólares

Artículo de oficina	cantidad	precio	total
Resmas de papel bond 75	60	4.55	272.73
Bolígrafo retráctil retro azul ud	120	1.09	130.91
Cinta empaque transp. 48mm x 182.88 mts (2 x 200 uds)	120	3.21	385.09
Goma liquida 100 ml	24	0.95	22.91
Grapa standard no. 26/6 caj/5000	36	1.18	42.55
Clips colores jumbo 50mm caj/100	24	1.14	27.27
Corrector liquido 6ml colores ud	24	0.69	16.58
Sobre carta amarillo (11.5 x 16.2) pq 25 ud	24	2.00	48.00
Cartucho de tinta hp 662 tricolor original	12	18.16	217.96
Cartucho de tinta hp 662xl negra original	12	39.07	468.87
Marcador acrílico acrimax 123 blister 4 ud	12	3.82	45.82
Cuaderno tf kraft media carta 80 hojas	12	2.27	27.27
303916 Fc ecolapiz grafito amarillo 1210/b blister 6 ud	12	1.82	21.82
Sacapuntas faber castell tipo cuña blis 2 ud	12	0.73	8.73
Total presupuesto			1736.51

Nota: elaboración propia, 2023

Servicios Públicos

Se establece el gasto mensual de los servicios públicos para el Mercado de Guaitil, ver siguiente cuadro:

Tabla 24. *Presupuesto servicios públicos mensual***Presupuesto servicio público mensual***Expresado en dolares*

Artículo de oficina	cantidad	precio	total
Agua	1	148.03	148.03
Electricidad	1	222.04	222.04
Teléfono	2	27.76	55.51
Internet	2	54.59	109.17
Total, presupuesto			534.75

Nota: elaboración propia, 2023

Tabla 25. *Presupuesto servicios públicos anual***Presupuesto servicio público anual***Expresado en colones*

Servicio	Cantidad	precio	total
Agua	1	148.03	1,776.33
Electricidad	1	222.04	2,664.48
Teléfono	1	27.76	666.12
Internet	1	54.59	1,310.04
Total presupuesto			6,417.00

Nota: elaboración propia, 2023

Como se observa en los cuadros anteriores, se establece un medidor de agua, uno de electricidad, dos líneas telefónicas el cual una sería para reservaciones y la otra para uso interno administrativo, de igual forma el servicio de internet, se establecen dos, uno para utilización de clientes, y el otro para uso administrativo

4.4.10 Costo de planillas

La propuesta para llevar a cabo la actividad turística del mercado Chorotega de Guaitil será de 7 personas las cuales estarán a cargo de la administración. Se toma en cuenta el salario mínimo estipulado por el ministerio de trabajo, el importe de 26.67% del patrono a la CCSS,

un 10,50% del importe por el trabajador, un 6% de cesantía, un 4.16% de vacaciones y un 8.33% de aguinaldo

Tabla 26. Costo de Planilla total que se incurre para realizar la actividad Turístico.

Puesto	Cantida d	Salario Bruto Totales	Aporte 10,50% por Trabajador	Aporte 26.67 el patrono a la CCSS	del Provisión de cesantía (6%)	Provisión de Vacaciones (4.16%)	Provisión de Aguinaldo (8.33%)	Salarios totales Netos
Recepcionista	1	\$705.78	\$74.11	\$188.23	\$42.35	\$29.36	\$58.79	\$1,098.62
Tractorista (oruga o llanta)	1	\$730.24	\$76.67	\$194.75	\$43.81	\$30.38	\$60.83	\$1,136.69
Guía	1	\$730.24	\$76.67	\$194.75	\$43.81	\$30.38	\$60.83	\$1,136.69
Cocinero	1	\$730.24	\$76.67	\$194.75	\$43.81	\$30.38	\$60.83	\$1,136.69
Ayudante de cocina	1	\$708.60	\$74.40	\$188.98	\$42.52	\$29.48	\$59.03	\$1,103.00
Artesano 1	1	\$730.24	\$76.67	\$194.75	\$43.81	\$30.38	\$60.83	\$1,136.69
Artesano 2	1	\$730.24	\$76.67	\$194.75	\$43.81	\$30.38	\$60.83	\$1,136.69
Total		\$5,065.57	\$531.88	\$1,350.99	\$303.93	\$210.73	\$421.96	\$7,885.06
Total Planilla anual.								\$94,620.75

Nota. Se muestra el costo total de planilla que la empresa tiene que cancelar mensual y anualmente, elaboración propia 2023

4.4.11 Gastos Legales

Para que la empresa puede realizar la construcción y el desarrollo de la actividad deberá de incurrir a los siguientes gastos por concepto de permisos legales

Tabla 27. *Gastos por permisos legales*

Gastos Legales	Gastos	
	Gastos mensuales	anuales
Permiso de Construcción	\$ 6.66	\$ 79.93
Plano	\$ 326.84	\$ 3,922.02
Permiso de funcionamiento	\$ 4.17	\$ 50.00
Póliza de seguro por uso de Tractor	\$ 48.39	\$ 580.66
Total	\$ 386.05	\$ 4,632.61

Fuente: Elaboración propia.

Para la ejecución de este proyecto se transmitirá el permiso de construcción; Es el 1% del valor total de la construcción. El permiso de construcción corresponde a \$79.93 (se recomienda a la asociación invertir en el plano, colocar el precio del plano), seguidamente se gestionó el plano que se cotizó con un ingeniero y el precio por cada plano es de 3522.02 adicional de \$400 cómo honorarios que a la fecha 22 de mayo 2023, por lo tanto el pago total es de: \$3,922.02, como nota importante se realiza la gestión para el permiso de transporte y este no tiene costo alguno solo se debe No se paga, sólo hay que verificar los requisitos

Para la póliza de vida de acuerdo con el INS el monto anual para la póliza es de \$580.66, por consiguiente, el permiso de funcionamiento para la actividad del mercado cultural Chorotega de Guaitil según el grupo B es de \$50, se gestionó el permiso para venta de artesanías y este no tiene costo alguno.

Tabla 28. *Total, de Costo y gastos*

<i>Total, de Costos y gastos</i>		
Costo de obra física	\$	4,624.21
Costo de la Materia Prima	\$	3,369.21
Costos Hundidos	\$	312,580.92
Costos de activos	\$	31,415.00
Costo de planilla	\$	7,885.06
Gastos legales	\$	4,632.69
Costos operativos	\$	13,669.00
Total, de costos y gastos del proyecto	\$	378,176.09

Nota. Elaboración Propia.2023

De acuerdo con el cuadro anterior, tomar como referencia los costos hundidos estos se agregarán para determinar el total de costos y gastos que se ha incurrido para poner en marcha el proyecto. No obstante, no se agrega dentro de los flujos ni estado de resultado.

4.4.12 Inversión inicial.

A continuación, se presenta el desglose de la inversión inicial del proyecto

Tabla 29. Inversión inicial

Actividad	Monto
Inversión compra de tractor	\$ 28,815.00
Inversión compra de play ground	\$ 2,600.00
Sub total	\$ 31,415.00
Capital de Trabajo	
Mano de obra	\$ 4,624.21
Materia Prima	\$ 3,369.21
Permiso de Construcción	\$ 79.93
Plano	\$ 3,922.00
Permiso de funcionamiento	\$ 50.00
Póliza de Seguro por uso de tractor	\$ 580.66
Materiales e insumos de limpieza	\$ 405.78
Materiales e insumos de oficina	\$ 144.71
Subtotal	\$ 13,176.50
Total	\$ 44,591.50

Nota. Elaboración Propia.

4.4.12 Fuente de financiamiento.

El proyecto de construcción de dos estructuras con sus respectivos hornos, la compra de un tractor para transportar turistas y la compra de un play ground acudirá a un préstamo bancario en su totalidad, esto se debe a que el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil actualmente no cuenta con capital para realizar la inversión, es por ello que se incurrirá al Banco Nacional de Costa Rica, para un préstamo para MiPymes en dólares.

Es importante mencionar que la entidad bancaria no brindara toda la totalidad del préstamo \$35 673.30, ya que las entidades en el país cobran un 3% de la totalidad del préstamo para los transmites de formalización que el banco realiza, es decir el total que será depositado a la cuenta por concepto de préstamo neto es de 34,603 por lo que los socios incurrirán a poner el faltante de la inversión por medio de aporte de socios con un total de \$9988.50.

Tabla 30. Fuente de financiamiento

Aporte de los socios	\$ 8,918.30	20%
Préstamo Bancario	\$ 35,673.20	80%
Total	\$ 44,591.50	100%

Nota. Elaboración propia, el proyecto se financiará 80% por deuda al banco Nacional de Costa Rica, y un 20% por aporte de los socios.

4.4.13 Amortización anual de la deuda

Se realiza un préstamo con el Banco Nacional de Costa Rica a 10 años como plazo con un crédito hipotecario, y posterior determina la amortización anual de la deuda. (ver amortización completa en anexos).

Tabla 31. Tabla de amortización préstamo Bancario, Banco Nacional de Costa Rica

Periodo	Saldo	Interés	Amortización	Cuota
0	\$ 35,673.20			
1	\$ 33,182.87	\$ 2,591.04	\$ 2,490.33	\$ 423.45
2	\$ 30,499.22	\$ 2,397.71	\$ 2,683.66	\$ 423.45
3	\$ 27,607.22	\$ 2,189.37	\$ 2,892.00	\$ 423.45
4	\$ 24,490.71	\$ 1,964.86	\$ 3,116.51	\$ 423.45
5	\$ 21,132.26	\$ 1,722.92	\$ 3,358.45	\$ 423.45
6	\$ 17,513.09	\$ 1,462.19	\$ 3,619.18	\$ 423.45
7	\$ 13,612.94	\$ 1,181.22	\$ 3,900.14	\$ 423.45

8	\$ 9,410.02	\$ 878.45	\$ 4,202.92	\$ 423.45
9	\$ 4,880.82	\$ 552.16	\$ 4,529.20	\$ 423.45
10	\$ -	\$ 200.55	\$ 4,880.82	\$ 423.45

Nota. Elaboración propia con datos obtenidos en el Banco nacional de Costa Rica

4.5 Estudio Financiero

La presente sección tiene como finalidad determinar la viabilidad económica financiera de la construcción de dos estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste. Por lo que, se relaciona con la información recolectada en el estudio: legal, organizacional, mercado y técnico.

Es en este espacio, se tiene la oportunidad de medir la viabilidad del proyecto en el Mercado y si es factible para la ADI Guaitil, por medio de los flujos de caja, balance de situación Financiera, punto de equilibrio, costo de capital, capital de trabajo, ventas proyectadas, periodo de recuperación, balance general, estado de resultados, financiamientos, entre otros indicadores financieros.

4.5.1 Supuestos Financieros

Se detallan los supuestos financieros a continuación:

1. Las proyecciones realizadas se basan en incorporar nuevas alianzas con tour operadores para incrementar las ventas anuales, no obstante, no se toma en cuenta riesgos como pandemia y cierre de fronteras.
2. Medio de financiamiento se realizará con el Banco Nacional de Costa Rica con una tasa de interés al 7.5% por un monto de \$ 35,673.20 y plazo de 10 años.

3. De acuerdo con indicadores del Banco Central de Costa Rica, índice de precios al consumidor la variación de la inflación proyectada al 2024 es de 3.4%
4. Se calcula un incremento del 10% en ventas de manera anual, tomando los datos históricos del mercado cultural chorotega de Guaitil, además se toma en cuenta, nuevas estrategias con el mercado meta.
5. Se incorpora una cuenta con en los gastos operativos con el detalle de imprevistos para asumir gastos no contemplados ante situaciones operativas del negocio el cual contempla un 8% del total de las ventas mensuales.
6. El escenario pesimista contempla una disminución del 60% de las ventas y un incremento en los gastos del 3,4%, según indica la proyección del BCCR del 2024.
7. Se trabajará en el estudio financiero bajo un escenario conservador, con ello las ventas se manejaron a un máximo de 47%, esto pretende tener una operatividad proyectada para el mercado cultural Chorotega de Guaitil con escenarios que se permitan medir el crecimiento de las ventas hasta llegar al 100% de las mismas.

4.5.3 Proyección en ventas

A continuación, se detalla el ingreso por ventas de acuerdo con el análisis recolectado en el estudio de mercado, tomando en cuenta un incremento anual del 10%, debido a que se buscaran nuevas alianzas con tour operadores para incrementar las visitas al Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

Tabla 32. *Proyección de ventas primer año de operación.*

Mes	Cantidad
Enero	32,000
Febrero	32,000
Marzo	32,000
Abril	32,000
Mayo	16,000
Junio	16,000
Julio	16,000
Agosto	16,000
Septiembre	16,000
Octubre	16,000
Noviembre	32,000
Diciembre	32,000
Total	288,000

Nota. Elaboración propia (2023)

De acuerdo con el cuadro anterior, se calcula con una visita de 300 personas al mes, tomando en cuenta el precio del tour que son \$80.00. Por lo tanto, se define \$24.000 mensual y anual de \$288.000

Proyección anual en ventas

Tabla 33. *Proyección anual en ventas expresado en dólares.*

Proyección de ventas					
Año	2024	2025	2026	2027	2028
Total	\$ 288,000.00	\$ 316,800.00	\$ 380,160.00	\$ 531,840.00	\$ 797,760.00

Nota. Proyección de ventas por año, elaboración propia.

Las ventas proyectadas de manera anual se determinan de la siguiente manera: cantidad de personas que compran el tour (este apartado está contemplado en la tabla del estudio de mercado) por el precio del tour que es de \$80.00 por persona.

4.5.4 Punto de Equilibrio

A continuación, se detalla el punto de equilibrio para la construcción de las dos estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil:

Fórmulas que se utilizara para el cálculo del punto de equilibrio en unidades y en dólares:

Punto de equilibrio en dólares

$$PE=CF/(PV-CV)$$

Donde:

CF= Costos fijos.

PV= Precio de ventas.

CV= Costo variable

PE Unidades= $CV/\text{Número de unidades producidas} = \text{Costo Variable Unitario}$

Tabla 34. *Punto de equilibrio*

Variable	Valor
Servicio	Venta de tours
Precio de venta	80
Costos Variables	\$ 38,110.19
Costos Fijos	\$ 104,130.02
P.E Unidades	1547.33
P.E Unidades monetarias	\$ 120,010.68

Fuente: Elaboración propia (2023).

De acuerdo con los datos obtenidos se interpreta que para estar en punto de equilibrio se necesita vender \$120,010.68 anuales y 1547.33 tours para que los ingresos sean iguales a los costos y se genere ganancias para el mercado.

4.5.5 Capital de Trabajo.

En la presente sección se determinan los recursos necesarios para iniciar con las operaciones en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, por lo cual se establece que éste será de \$13 776.50.

Tabla 35. *Capital de Trabajo.*

Concepto	Cantidad
Mano de obra	\$ 4,624.21
Materia Prima	\$ 3,369.21
Permiso de Construcción	\$ 79.93
Plano	\$ 3,922.00
Permiso de funcionamiento	\$ 50.00
Póliza de Seguro por uso de tractor	\$ 580.66
Materiales e insumos de limpieza	\$ 405.78
Materiales e insumos de oficina	\$ 144.71
Total	\$ 13,176.50

Nota: Representa los recursos necesarios para la realización de los trabajos.

El monto del capital de trabajo forma parte de la inversión inicial que incurrirá el mercado para dar inicio a sus operaciones (ver tabla 23).

4.5.6 Costo de Capital.

El costo de capital representa el rendimiento de los recursos impartidos por los inversionistas, para cada una de las fuentes de financiamiento, una de ellas 20% aporte de capital y el 80% de financiamiento.

Fórmula para calcular el costo de capital:

$$K_e = R_f + \beta * (R_m - R_f) + R_P$$

K_e : Costo de capital

R_f : tasa libre de riesgo 3,84%

β : Beta NO apalancada 1.08

R_m : Rendimiento de mercado 4.44%

R_p : Riesgo país 8.35%

$$K_e = 3.84\% + 1.08 * (4.44\% - 3.84\%) + 8.35\%$$

$$K_e = 12,9\%$$

La presente tabla se muestran los datos del CAPM:

Tabla 36. Estructura del modelo CAPM

Industria	Tasa Libre De Riesgo	Rendimiento De Mercado	Riesgo País	Beta No Apalancada	Beta Apalancada	Ke Apalancado
Recreación	3,84%	4.44	8.35%	1.08	1.42	12,9%

Fuente: Elaboración propia, (2023)

4.5.6.1 Tasa libre de riesgo

Para esta sección se toma en cuenta como referencia la tasa de rendimiento de los bonos del tesoro de Estados Unidos a 10 años, el que evidencia al 29 de junio un porcentaje del 3,84%. . Ver anexos ()

4.5.6.2 Rendimiento del mercado (RM)

De acuerdo con indicador Yahoo Finanzas, el rendimiento de mercado para Costa Rica es de: 4,45%.

4.5.6.3 Riesgo país

El riesgo país se obtiene en el ranking de la tasa de bonos de Costa Rica a 10 años actualizado en julio, 2023.

4.5.6.4 Beta de la industria

Para el resultado del beta apalancado y el no apalancado se debe tomar los cálculos de la industria del servicio de turismo, tomando en cuenta el financiamiento por préstamo y con recursos propios. Adicional, estas mediciones miden el riesgo sistemático del mercado.

4.5.6.5 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).

El costo promedio ponderado de capital, se utiliza la formula $K_e * Q_e + K_d(1-t) * Q_d$, tomando en cuenta que el ratio (D/E) el dato es tomado del cálculo de la industria de recreación de un 52,06%

Donde:

K_e : Costo de capital

Q_d : (deuda/deuda+capital)

Q_e : (capital/deuda+capital)

K_d : (interés del préstamo x 1- impuesto de renta)

t : impuesto de renta

Tabla 37. *Cálculo de Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)*

Costo promedio ponderado de capital	
Ratio (D/E)	52.06%
D	0,5206
E	1
D+E	1,5206
D/(D+E)=Qd	34,2
E/(D+E)=Qe	65,8
Kd	7,50%
Kd neto	7,50%
Ke Apalancado	12,90%
CPPC	11,05%

Fuente: Elaboración propia

4.5.7 Valor de desecho

Tabla 38. *Valor de desecho*

Rubro	Cantidad	Precio		Vida útil	Depreciación	Depreciación	Depreciación	Valor en libros
		Unitario	Precio total		mensual	anual	acumulada	
Play								
Ground	1	\$2.600,00	\$2.600,00	10	\$19,50	\$234,00	\$2.340,00	260,00
Tractor	1	\$28.815,00	\$28.815,00	15	\$152,08	\$1.824,95	\$27.374,25	\$1.440,75
Total	2	\$31.415,00	\$31.415,00	25	\$171,58	\$2.058,95	\$29.714,25	\$1.700,75

De acuerdo con el cuadro anterior, se puede determinar que el valor de desecho para el proyecto es de \$1.700,75. Para la estimación de este cálculo se toma en cuenta los activos: play ground y tractor tomando en cuenta el resultado del valor en libros

4.5.8 Flujo de caja mensual sin financiamiento

A continuación, se detallará el flujo de caja mensual del proyecto, en el cual se presentan todas las variaciones de los ingresos, egresos y costos en los cuales incurrirá la empresa mensualmente. Lo anterior haciendo referencia en que la fuente de financiamiento del proyecto será cien por ciento por capital de los socios.

En la figura 13 se muestra el flujo mensual del proyecto sin financiamiento.

Figura 13. *Flujo de Caja mensual sin Financiamiento*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil
FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO MENSUAL
 (En miles de Dolares)

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas												
Ingresos por servicios	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
Total de Ingresos	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
Gastos operativos												
Salarios	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08
Servicios Profesionales contables	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00
Servicios Publicos.	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75
Permiso Sanitario de funcionamiento	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17
Patente Municipal			\$55.51			\$55.51			\$55.51			\$55.51
Materiales e insumos de Limpieza	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78
Materiales de insumos de oficina	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71
Publicidad	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00
Traslados, Transporte	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18
(-) Depreciación activos	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58
Imprevistos	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	\$ 640.00	\$ 640.00	\$ 640.00	\$ 640.00	\$ 640.00	\$ 640.00	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00
Total Gastos de Operación	\$ 13,279.25	\$ 13,279.25	\$ 13,334.76	\$ 13,279.25	\$ 12,639.25	\$ 12,694.76	\$ 12,639.25	\$ 12,639.25	\$ 12,694.76	\$ 12,639.25	\$ 13,279.25	\$ 13,334.76
Utilidad antes de impuesto e intereses	\$ 2,720.75	\$ 2,720.75	\$ 2,665.24	\$ 2,720.75	\$ 4,639.25	\$ 4,694.76	\$ 4,639.25	\$ 4,639.25	\$ 4,694.76	\$ 4,639.25	\$ 2,720.75	\$ 2,665.24
Impuesto de renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad Neta	\$ 2,720.75	\$ 2,720.75	\$ 2,665.24	\$ 2,720.75	\$ 4,639.25	\$ 4,694.76	\$ 4,639.25	\$ 4,639.25	\$ 4,694.76	\$ 4,639.25	\$ 2,720.75	\$ 2,665.24
(+) Depreciación activos	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58
Saldo al final del mes	\$ 2,892.33	\$ 2,892.33	\$ 2,836.82	\$ 2,892.33	\$ 4,467.67	\$ 4,523.18	\$ 4,467.67	\$ 4,467.67	\$ 4,523.18	\$ 4,467.67	\$ 2,892.33	\$ 2,836.82

Fuente: Elaboración propia 2023

4.5.9 Flujo de caja mensual sin financiamiento

Seguidamente, en la figura 14 se observa el cálculo del flujo de caja anual para un periodo de 5 Años, donde se observa los primeros dos años dan negativo es decir no la utilidad no está cubriendo las obligaciones, pero al observar del año 3 al año 5 se analiza un incremento potencial, por lo cual el proyecto es atractivo para su ejecución.

Figura 14. *Flujo de Anual sin Financiamiento.*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO						
En Miles de Dolares						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas						
Ingresos por servicios		\$ 135,360.00	\$ 162,432.00	\$ 211,161.60	\$ 295,536.00	\$ 443,529.60
Total de Ingresos		\$ 135,360.00	\$ 162,432.00	\$ 211,161.60	\$ 295,536.00	\$ 443,529.60
Gastos operativos						
Salarios		\$ 94,620.98	\$ 98,257.37	\$ 101,794.64	\$ 105,459.24	\$ 109,255.78
Servicios Profesionales contables		\$ 1,140.00	\$ 1,181.04	\$ 1,223.56	\$ 1,267.61	\$ 1,313.24
Servicios Publicos		\$ 6,417.00	\$ 6,648.01	\$ 6,887.34	\$ 7,135.28	\$ 7,392.15
Permiso Sanitario de funcionamiento		\$ 50.00	\$ 51.80	\$ 53.66	\$ 55.60	\$ 57.60
Patente Municipal		\$ 222.04	\$ 230.03	\$ 238.31	\$ 246.89	\$ 255.78
Materiales e insumos de Limpieza		\$ 4,955.50	\$ 5,133.90	\$ 5,318.72	\$ 5,510.19	\$ 5,708.56
Materiales de insumos de oficina		\$ 1,736.51	\$ 1,799.02	\$ 1,863.79	\$ 1,930.89	\$ 2,000.40
Publicidad		\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00
Traslados, Transporte		\$ 31,418.18	\$ 32,549.23	\$ 33,721.01	\$ 34,934.96	\$ 36,192.62
(-) Depreciación activos		\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95
Imprevistos		\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00
Total Gastos de Operación		\$ 155,819.16	\$ 161,109.36	\$ 166,359.98	\$ 171,799.61	\$ 177,435.08
Utilidad antes de impuesto e intereses		-\$ 20,459.16	\$ 1,322.64	\$ 44,801.62	\$ 123,736.39	\$ 266,094.52
Impuesto de renta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta		-\$ 20,459.16	\$ 1,322.64	\$ 44,801.62	\$ 123,736.39	\$ 266,094.52
(+) Depreciación activos		\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95
Flujo de caja		-\$ 18,400.21	\$ 3,381.59	\$ 46,860.57	\$ 125,795.34	\$ 268,153.47
Valor de desecho						1,700.75
Inversion en equipo	-\$ 31,415.00					
Capital de Trabajo	-\$ 13,176.50					13,176.50
Flujo de Caja Final	- 44,591.50	-\$ 18,400.21	\$ 3,381.59	\$ 46,860.57	\$ 125,795.34	\$ 283,030.72

Fuente. Elaboración propia, 2023.

4.5.10 Flujo de caja mensual proyectado

Por consiguiente, se muestra en la figura 15 el flujo de caja con financiamiento en donde el 80% de la inversión estará cubierta por deuda, en se estudiarán los comportamientos que se tendrá, del mismo modo se reflejará el interés de la deuda y la amortización de la misma.

Figura 15. *Flujo de caja mensual proyectado.*

Mercado Cultural Chorotega de Guitil
FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO MENSUAL
 (En miles de Dolares)

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas												
Ingresos por servicios	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
Total de Ingresos	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
Gastos operativos												
Salarios	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08	\$ 7,885.08
Servicios Profesionales contables	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 95.00
Servicios Publicos	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75	\$ 534.75
Permiso Sanitario de funcionamiento	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17	\$ 4.17
Materiales e insumos de Limpieza	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78	\$ 405.78
Materiales de insumos de oficina	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71	\$ 144.71
Publicidad	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00
Traslados, Transporte	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18	\$ 2,618.18
(-) Depreciación activos	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58
Gasto por interes	\$ 222.96	\$ 221.70	\$ 220.44	\$ 219.17	\$ 217.90	\$ 216.61	\$ 215.32	\$ 214.02	\$ 212.71	\$ 211.39	\$ 210.07	\$ 208.73
Imprevistos	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Total Gastos de Operación	\$ 13,022.21	\$ 13,020.95	\$ 13,019.69	\$ 13,018.42	\$ 12,617.15	\$ 12,615.86	\$ 12,614.57	\$ 12,613.27	\$ 12,611.96	\$ 12,610.64	\$ 13,009.32	\$ 13,007.98
Utilidad antes de impuesto e intereses	\$ 2,977.79	\$ 2,979.05	\$ 2,980.31	\$ 2,981.58	\$ 4,617.15	\$ 4,615.86	\$ 4,614.57	\$ 4,613.27	\$ 4,611.96	\$ 4,610.64	\$ 2,990.68	\$ 2,992.02
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta	\$ 2,977.79	\$ 2,979.05	\$ 2,980.31	\$ 2,981.58	\$ 4,617.15	\$ 4,615.86	\$ 4,614.57	\$ 4,613.27	\$ 4,611.96	\$ 4,610.64	\$ 2,990.68	\$ 2,992.02
(+) Depreciación activos	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58	\$ 171.58
Amortización de la deuda	\$ 200.49	\$ 201.74	\$ 203.00	\$ 204.27	\$ 205.55	\$ 206.83	\$ 208.13	\$ 209.43	\$ 210.74	\$ 212.05	\$ 213.38	\$ 214.71
Saldo al final del mes	\$ 2,948.88	\$ 2,948.88	\$ 2,948.88	\$ 2,948.88	\$ 4,651.12	\$ 4,651.12	\$ 4,651.12	\$ 4,651.12	\$ 4,651.12	\$ 4,651.12	\$ 2,948.88	\$ 2,948.88

Fuente. Elaboración Propia.

4.5.10 Flujo de caja anual Proyectado

A continuación, se presentan los flujos de caja con financiamiento anual

De esta forma, en las proyecciones la utilidad operativa se presenta de forma positiva a partir del año 3, es por ello posterior a este se ve un incremento considerable, cubriendo así los gastos de operación. Por consiguiente, la utilidad neta presente en este estudio de viabilidad puede cubrir las obligaciones para así ejecutar el proyecto.

Figura 16. *Flujo de caja anual Proyectado.*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil							
FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO							
En Miles de Dolares							
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ventas							
Ingresos por Servicios		\$ 135,360.00	\$ 162,432.00	\$ 211,161.60	\$ 295,536.00	\$ 443,529.60	
Total de Ingresos		\$135,360.00	\$ 162,432.00	\$ 211,161.60	\$ 295,536.00	\$ 443,529.60	
Gastos operativos							
Salarios		\$ 94,620.98	\$ 98,257.37	\$ 101,794.64	\$ 105,459.24	\$ 109,255.78	
Servicios Profesionales contables		\$ 1,140.00	\$ 1,181.04	\$ 1,223.56	\$ 1,267.61	\$ 1,313.24	
Servicios Públicos		\$ 6,417.00	\$ 6,648.01	\$ 6,887.34	\$ 7,135.28	\$ 7,392.15	
Permiso Sanitario de funcionamiento		\$ 50.00	\$ 51.80	\$ 53.66	\$ 55.60	\$ 57.60	
Pantente Municipal		\$ 222.04	\$ 230.03	\$ 238.31	\$ 246.89	\$ 255.78	
Materiales e insumos de Limpieza		\$ 4,955.50	\$ 5,133.90	\$ 5,318.72	\$ 5,510.19	\$ 5,708.56	
Materiales de insumos de oficina		\$ 1,736.51	\$ 1,799.02	\$ 1,863.79	\$ 1,930.89	\$ 2,000.40	
Publicidad		\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	\$ 1,680.00	
Traslados, Transporte		\$ 31,418.18	\$ 32,549.23	\$ 33,721.01	\$ 34,934.96	\$ 36,192.62	
(-) Depreciación activos		\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	
Interes sobre deuda		\$ 2,591.04	\$ 2,397.71	\$ 2,189.37	\$ 1,964.86	\$ 1,722.92	
Imprevistos		\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	\$ 11,520.00	
Total Gastos de Operación		\$ 158,410.20	\$ 163,507.07	\$ 168,549.35	\$ 173,764.47	\$ 179,157.99	
Utilidad antes de impuesto		-\$ 23,050.20	-\$ 1,075.07	\$ 42,612.25	\$ 121,771.53	\$ 264,371.61	
Impuesto de renta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad Neta		-\$ 23,050.20	-\$ 1,075.07	\$ 42,612.25	\$ 121,771.53	\$ 264,371.61	
(+) Depreciación activos		\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	\$ 2,058.95	
Amortización de la deuda		\$ 2,490.33	\$ 2,683.66	\$ 2,892.00	\$ 3,116.51	\$ 3,358.45	
Flujo de caja		-\$ 23,481.58	-\$ 1,699.78	\$ 41,779.21	\$ 120,713.97	\$ 263,072.10	
Valor de desecho						1,700.75	
Inversion en equipo	-\$	31,415.00					
Capital de Trabajo	-\$	13,176.50				- 13,176.50	
Prestamo neto	\$	35,673.20					
Flujo de Caja Final	-	8,918.30	-\$ 23,481.58	-\$ 1,699.78	\$ 41,779.21	\$ 120,713.97	\$ 251,596.35
Flujo acumulado		-\$ 23,481.58	- 25,181.36	16,597.85	137,311.82	388,908.17	

Fuente. Elaboración propia 2023.

4.5.11 Indicadores Financieros.

VAN básico= \$267.040,41

Tabla 39. *Van básico*

<i>VAN BASICO</i>							
<i>Flujos desiguales</i>	<i>AÑO 0</i>	<i>AÑO 1</i>	<i>AÑO 2</i>	<i>AÑO 3</i>	<i>AÑO 4</i>	<i>AÑO 5</i>	
<i>Flujo de efectivo del activo</i>	-	8,918.30	- 23,481.58	- 1,699.78	41,779.21	120,713.97	251,596.35
<i>Tasa de descuento</i>		7.50%					
VAN		267,040.41					
TIR		99%					
ID		27.8539274					

Nota: Elaboración propia.

En relación con el horizonte del proyecto El VAN básico se obtuvo del flujo de caja anual. En este escenario el VAN, es mayor a 0, lo que indica que el proyecto es viable.

TIR. = 99%

Al ser la TIR mayor que el costo de oportunidad, indica que el proyecto recupera la inversión, por consiguiente, generara ganancias al momento de ponerlo en marcha.

4.5.10 Van de la Deuda

El Mercado Cultural Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz Guanacaste, se encuentra en proceso de financiamiento, para la construcción de 2 estructuras, es por esta razón, que se financiará el 80% del proyecto.

Tabla 40. *Van de la deuda*

Año	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Prestamo	35 673,20					
Interes		- 2 591,04	- 2 397,71	- 2 189,37	- 1 964,86	1 722,92
Amortizacion		- 2 490,33	- 2 683,66	- 2 892,00	- 3 116,51	3 358,45
Escudo fiscal*		-	-	-	-	-
Flujo neto	35 673,20	- 5 081,37	- 5 081,37	- 5 081,37	- 5 081,37	1 635,54
VAN DEUDA	19 635,72					

Nota. Elaboración propia con base a los datos obtenidos de los estudios

De acuerdo con el cuadro anterior el VAN Básico es de: \$267.040,41 el resultado es positivo por lo que significa que el rendimiento es el esperado y que se puede invertir.

Además, el VAN de la deuda es de \$19.635,72.

Tomando en cuenta el VAN Básico más el Van de la deuda, el VAN Ajustado se consigue con la sumatoria de ambas con un total de: \$ 286.676.13; obteniendo un resultado positivo se aprecia la que el proyecto puede ponerse en marcha.

Índice de Deseabilidad

Tabla 41. *índice de deseabilidad*

ID: Índice De Deseabilidad

VAN	Valor Actual Neto	\$267.040.41
I	Inversión inicial	\$44,591.50
ID		27.85

El índice de deseabilidad es de \$8,72, lo cual indica que por cada dólar invertido la empresa obtendrá esta cantidad de ganancia, y es aceptable debido a que es mayor.

4.5.12 Periodo de recuperación

En la siguiente tabla 33 se muestra el periodo de recuperación del proyecto de inversión para el Mercado Cultural de Chorotega de Guaitil, el cual se puede recuperar en el año 1.5.

Figura 17. *Periodo de recuperación*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil						
Periodo de recuperación						
Al 31 de diciembre de cada año						
<i>Expresado en dolares</i>						
Flujos desiguales	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de caja con financiamiento	- 8,918.30	- 23,481.58	- 1,699.78	41,779.21	120,713.97	251,596.35
Flujos acumulados			- 25,181.36	40,079.43	162,493.17	372,310.32
Inversion inicial	44,591.50					
PR=	3.1 AÑOS					

Nota: Elaboración propia

El análisis del período de recuperación para el presente proyecto indica que el retorno de la inversión comienza en el año 3 con un mes, lo cual es ventajoso para el inversionista.

4.5.13 Estado de resultado proyectado

Se muestra el análisis del Estado de Resultado Proyectado, del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil:

1. Ingresos: Durante los cinco años analizados, los ingresos por servicios del mercado han experimentado un crecimiento constante. Comenzando con \$135,360.00 en el año 1 y alcanzando los \$443,529.60 en el año 5. Esto muestra un crecimiento significativo en los ingresos totales del mercado.

2. Gastos operativos: Los gastos operativos también han aumentado año tras año, pasando de \$158,410.20 en el año 1 a \$179,157.99 en el año 5. Este aumento puede deberse a diversos factores, como el incremento en los costos de operación o la expansión de las actividades del mercado.

3. Utilidad antes de impuestos: La utilidad antes de impuestos muestra una tendencia positiva a lo largo de los cinco años. Comenzando con una pérdida de \$23,050.20 en el año 1, el mercado logró revertir esta situación y alcanzar una utilidad de \$264,371.61 en el año 5. Esto indica que el mercado ha logrado mejorar su rentabilidad a lo largo del tiempo.

4. Utilidad neta: La utilidad neta también muestra una tendencia positiva a lo largo de los años, pasando de una pérdida de \$23,050.20 en el año 1 a una utilidad de \$264,371.61 en el año 5. Esto indica que el mercado ha logrado mejorar su rentabilidad y generar ganancias netas.

Figura 18. *Estado de Resultados Proyectados.*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil
Estado de Resultado
Al 31 de diciembre de cada año
Expresado en dolares

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por servicios	135,360.00	162,432.00	211,161.60	295,536.00	443,529.60
Total de Ingresos	135,360.00	162,432.00	211,161.60	295,536.00	443,529.60
Gastos operativos	158,410.20	163,507.07	168,549.35	173,764.47	179,157.99
Utilidad antes de impuestos	- 23,050.20	- 1,075.07	42,612.25	121,771.53	264,371.61
Impuestos de renta	-	-	-	-	-
Utilidad neta	- 23,050.20	- 1,075.07	42,612.25	121,771.53	264,371.61

Nota: Elaboración propia, proyección a 5 años

4.5.14 Estado de Situación Financiera

Se muestra el análisis del Estado de Situación Financiera la Asociación del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil:

1. Activos circulantes: Durante los cinco años analizados, el efectivo ha mostrado fluctuaciones significativas, pasando de un saldo negativo en los primeros dos años a valores positivos en los últimos tres años. Esto indica una mejora en la liquidez de la organización. El capital de trabajo se ha mantenido constante en \$13,176.50 en cada año.

2. Activos no circulantes: Los activos no circulantes incluyen el Play Ground y el Tractor. Ambos activos se han mantenido constantes en cada año, aunque se ha observado una depreciación acumulada en ambos activos.

3. Pasivos: Los pasivos no circulantes están representados por la deuda financiera, que ha disminuido de manera constante durante los cinco años. Esto indica una mejora en la capacidad de la organización para pagar sus deudas a largo plazo.

4. Capital: El capital social se ha mantenido constante en \$8,918.30 en cada año. Las utilidades del periodo han mostrado fluctuaciones significativas, con pérdidas en el primer y tercer año, y ganancias en los últimos dos años. Las utilidades retenidas también han mostrado fluctuaciones, pero en general han aumentado a lo largo de los cinco años.

En general, el estado de situación financiera muestra una mejora en la liquidez y la capacidad de pago de la organización a lo largo de los cinco años analizados. Sin embargo, es importante realizar un análisis más detallado y considerar otros aspectos financieros para tener una visión completa de la situación financiera del Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

En general, el estado de situación financiera muestra una mejora en la liquidez y la capacidad de pago de la organización a lo largo de los cinco años analizados.

Figura 19. *Estado de Situación Financiera*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de cada año
Expresado en dolares

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos					
Activo circulante					
Efectivo	- 23,481.58	- 25,181.36	16,597.85	137,311.82	388,908.17
Capital de trabajo	13,176.50	13,176.50	13,176.50	13,176.50	13,176.50
Total de activo circulante	- 10,305.08	- 12,004.86	29,774.35	150,488.32	402,084.67
Activos no circulante					
Play Ground	2,600.00	2,600.00	2,600.00	2,600.00	2,600.00
Tractor	28,815.00	28,815.00	28,815.00	28,815.00	28,815.00
Depreciación acum Play Gr-	234.00	468.00	702.00	936.00	1,170.00
Depreciación acum Tractor	1,824.95	3,649.90	5,474.85	7,299.80	9,124.75
Total de activos circulante	29,356.05	27,297.10	25,238.15	23,179.20	21,120.25
Total de activos	19,050.97	15,292.24	55,012.50	173,667.52	423,204.92
Pasivos					
Pasivos No circulante					
Deuda financiera	33,182.87	30,499.22	27,607.22	24,490.71	21,132.26
Total de Pasivos	33,182.87	30,499.22	27,607.22	24,490.71	21,132.26
Capital					
Capital social	8,918.30	8,918.30	8,918.30	8,918.30	8,918.30
Utilidad del periodo	- 23,050.20	1,075.07	42,612.25	121,771.53	264,371.61
Utilidad retenida	-	23,050.20	24,125.28	18,486.98	141,959.25
Total de patrimonio	- 14,131.90	15,206.98	27,405.28	149,176.80	402,072.66
Total de pasivo mas capital	19,050.97	15,292.24	55,012.50	173,667.52	423,204.92

Nota: *Elaboración propia*

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad muestra las variaciones que pueden contar el proyecto por varias razones, en este caso se detallara tres escenarios los cuales son: pesimista, optimista y el realista, para poder desarrollar una comparación y un correcto análisis financiero. Los cálculos se tomarán con el resultado del flujo de caja anual y de acuerdo con esto se brindarán indicadores financieros para estipular las propuestas en esta.

Figura 20. *Análisis de sensibilidad*

Mercado Cultural Chorotega de Guaitil							
Análisis de sensibilidad							
En Miles de Dolares							
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Escenario pesimista	- 8.918,30	- 44.681,52	- 27.111,59	8.931,28	75.114,69	183.763,87	
Escenario realista	- 8.918,30	- 23.481,58	- 1.699,78	41.779,21	120.713,97	251.596,35	
Escenario optimista	- 8.918,30	99.318,48	145.688,41	233.571,28	389.514,69	655.603,87	

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con el cuadro anterior como escenario pesimista se determina una disminución al 60% y un incremento en los gastos del 3,4%, según indica la proyección del BCCR del 2024, se puede apreciar que durante el año 2 y 3 los resultados reflejan números negativos y a partir del año 3 se obtienen números positivos.

En relación al optimista se presenta una variación en las ventas al 10% obteniendo números y escenarios positivos para el proyecto: tomando en cuenta esta información desde el año 1.

Tabla 42. *Comparación de indicadores financieros*

<i>Indicadores</i>	<i>Pesimista</i>	<i>Realista</i>	<i>Optimista</i>
<i>VAN</i>	\$162.086,01	\$267.040,41	\$1.601.840,99
<i>TIR</i>	42%	99%	1797%
<i>ID</i>	\$0,28	\$27.85	\$0,03

Fuente: Elaboración propia (2023)

De acuerdo con el cuadro anterior, se puede apreciar una comparación de los tres escenarios de acuerdo con los indicadores financieros como: el valor presente (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el índice de deseabilidad (ID). El análisis de estos escenarios permiten ver las variaciones ante los aumentos y la disminución en ventas o en caso contrario el aumento en gastos, para determinar posibles escenarios que puedan intervenir durante el proceso del proyecto.

Por lo tanto, con los resultados se determina que todos los escenarios reflejan resultados positivos. Tomando en cuenta el pesimista se presenten resultados negativos en año 1 y 2. Adicional, la TIR en el escenario realista muestra un 99%, un porcentaje elevado indicando números positivos e igual si se aplica al pesimista aún mantiene la viabilidad de ingresos. Por otra parte, el escenario optimista con un aumento del 10% de ventas indicando un resultado de 1797% esto significa que el proyecto es viable por esto presente este indicador muy elevado.

Finalmente, el índice de deseabilidad en el flujo real indica que ganaría \$27.85 por cada dólar invertido por lo contrario en el pesimista indica que ganaría \$28.00 por cada dólar invertido; dado esto, ambos escenarios se muestran positivos ante los cambios realizados.

Capitulo V

Conclusiones y recomendaciones.

Conclusión

De acuerdo con la investigación realizada, se reitera la importancia del turismo para la zona de Guaitil la cual cuenta con un centro cultural administrado por la Asociación de Desarrollo integral de Guaitil quienes tienen la necesidad de incrementar los ingresos planteados en el proyecto mediante la construcción de dos estructuras. Por lo tanto, se propuso cinco objetivos específicos que determinaron el resultado de viabilidad en el proyecto.

La metodología implementada busca incorporar la figura de los tour operadores con el fin de conocer mediante entrevistas semiestructuradas los requerimientos exigidos por los turistas al momento de fijar un destino para gozar su tiempo en el país. Dentro de los hallazgos se tiene que se debe desarrollar la zona, buscando transmitir atributos de la cultura chorotega, así como mejores condiciones para operar paquetes de tours de un día, y así evitar vincular el tour de Guaitil con otros destinos que es lo que realmente lo que se realiza, siendo el área una zona de paso.

Para la adquisición de la información teórica se indagó en libros y páginas web enriquecidas en el tema de la viabilidad financiera de proyectos y con la finalidad de desarrollar el proyecto. Por consiguiente, se realiza el análisis de los estudios: legal, organizacional, mercadeo, técnico y finanzas para los resultados.

Se determinó que una de las necesidades primordiales es la construcción de las dos estructuras para incrementar la edificación del Mercado y así tener mayor recepción de turistas logrando así cubrir con la necesidad de crear un destino para un tour de un día completo, siendo así necesario solicitar permisos pertinentes a la Municipalidad de Santa Cruz, Ministerio de Salud, entre otros.

Para el estudio organización el proyecto habilita oportunidades de empleo, ofreciendo alrededor de 8 plazas entre ellas: conductor, artesanos, cocineros, recepcionista, guía, entre otros, permitiendo a la comunidad de Guaitil un crecimiento económico.

Por su parte, el estudio técnico permitió estimar objetivamente, la capacidad instalada, los requerimientos físicos y financieros básicos que permitan poner en marcha la propuesta el proyecto y que se constituyen en los elementos fundamentales para su desarrollo.

Adicional, se enfoca en el financiero que determina la viabilidad del proyecto tomando en cuenta el flujo de caja con financiamiento y sin financiamiento números positivos desde el año 1. Su periodo de recuperación es en el año 1.5 por lo cual indica que es el tiempo que tarda para recuperar su inversión.

Adicional, los indicadores financieros, permitieron garantizar la viabilidad del proyecto, los niveles de ingresos óptimos señalados en el estudio de mercado permiten contrarrestar los gastos y obligaciones de la empresa, registrando un Valor Presente Neto de \$1,237,071.37 millones de colones, un Valor Actual Neto 1,085,771.12 de millones de colones y una Tasa interna de Retorno del 328%

En cuanto a la evaluación económica, y de acuerdo al análisis que se realizó para todos los años proyectados teniendo en cuenta el aumento del 10% de los ingresos, muestra que la empresa en el largo plazo puede llegar a ser rentable, por lo cual se incentiva a la propietaria la creación del negocio.

Recomendaciones

A raíz del estudio del proyecto se generan las siguientes recomendaciones para el Mercado de Guaitil:

1. Mantener siempre como mínimo un guía bilingüe en el proyecto con el fin de abarcar el área turística internacional.
2. Asegurarse que el proyecto siga las leyes, reglas y demás regulaciones actuales costarricenses.
3. Mientras el proyecto avance y se adquiera más personal, actualizar el estudio organizacional para facilitar o mejorar la distribución del personal y asimismo la gestión empresarial del proyecto.
4. También se recomienda abarcar o buscar mayor apoyo de las regiones cercanas, llámese el cantón de Santa Cruz o bien la provincia de Guanacaste con el fin de hacer de Guaitil un lugar más atractivo para el turismo.
5. Para todo proyecto, sin excepción este, se recomienda mantener la optimización del uso de los recursos disponibles para el servicio.
6. Utilizar todo tipo de estrategias de marketing para aumentar las visitas a la zona.
7. Tener en cuenta siempre la época de invierno y generar un plan que abarque y cubra esta época del año.
8. Según los indicadores financieros del proyecto, se recomienda aceptar dicha propuesta, debido a que recupera la inversión y genera utilidades a corto tiempo.

Bibliografía

- AdamCorp. (19 de octubre de 2020). ¿Qué es un playground?. ¿Qué es un Playground?
(adamcorprd.com)
- Álvarez, F. (2020). Valores de una empresa: qué son, los más importantes y ejemplos. Media Source. Valores de una empresa: qué son, los más importantes y ejemplos
(mediasource.mx)
- Arteaga, M. (2021). Importancia de los costos fijos y variables en la evaluación económica de las Pymes del sector comercial. Retrieved from Universidad Estatal Península de Santa Elena:
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5823/1/UPSE-TCA-2021-0036.pdf>
- Artículo 11 del Reglamento a la Ley sobre el Desarrollo de la Comunidad, Decreto Ejecutivo n.º 26935-G, del 26 de marzo de 1998.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/pronunciamiento/pro_ficha.aspx?param1=PRD¶m6=1&nDictamen=16989&strTipM=T
- Aswath Damodaran. (2023). Betas por sector (US).
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Avendaño, M. (2020). Emprendimientos guanacastecos rezan por una reactivación mientras subsisten en estado de coma. *Él Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/emprendimientos-guanacastecos-rezan-por-una/X3ICY6IJIRCCNCGM5X6BB7VYJE/story/>
- Banco Mundial. (2023). Prima de riesgo por préstamo (tasa de la prima menos tasa de los bonos del tesoro, %) - Costa Rica.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/FR.INR.RISK?locations=CR>

Bujan, A. (2018). Estados Financieros Proyectados.

<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros/estados-financieros-proyectados.htm>

Campos, D., Dorado, E., Loaiciga, S., Valderrama, R., & Villalobos, R. (2017). Proyectos de.

Retrieved from

https://drive.google.com/file/d/0B5hAJ1YV53kvRldFdU04c2I0WkE/view?resourcekey=0-SohbUtuUyIq4riR0jxae_g

Casado, F. (2018). *Turismo internacional: Evolución Global y Análisis de las Ciudades Europeas*.

(Trabajo de fin de grado Facultad de ciencias económicas y empresariales). TFG-

CasadoFernandez, Lucas.pdf (comillas.edu)

Comisión Nacional de Emergencia. (2022). Marco Legal.

https://www.cne.go.cr/acerca/marco_legal.aspx#:~:text=La%20Constituci%C3%B3n%20Polic%C3%ADtica%20de%20la,Estado%20y%20sus%20dem%C3%A1s%20leyes.

CRHoy. (2022). Caja Costarricense de Seguro Social. <https://archivo.crhoy.com/noticias-sobre/ccss/>

Díaz, M. (2021). ESTUDIO DE MERCADO PARA EL DESARROLLO DE CONTENIDOS EN LA PROMOCIÓN DE SERVICIOS PARA EVENTOS EN GUAYAQUIL. Retrieved from Universidad de Guayaquil:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/56037/1/Estudio%20de%20mercado%20para%20el%20desarrollo%20de%20contenidos%20en%20la%20promoci%C3%B3n%20de%20servicios%20para%20eventos%20en%20Guayaquil..pdf>

Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. (2022). Mano de obra.

Dinadeco. (2022). *¿Qué es una asociación de desarrollo comunal?*

<http://www.dinadeco.go.cr/pf.html>

- Fisher, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- García, M., Gómez, E., & Pérez, G. (2021). *PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN POZO DE AGUA DE NICOYA, GUANACASTE, COSTA RICA, EN EL PERÍODO 2020 – 2021*". Retrieved from UNIVERSIDAD NACIONAL: <file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Proyecto%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa%20dedicada%20a%20la%20producci%C3%B3n%20y%20comercializaci%C3%B3n%20de%20productos%20l%C3%A1cteos%20en%20pozo%20de%20agua%20de%20Nicoya,%20Guanacaste,%20Costa%20Rica>
- García, O., & González, J. (2019). *EVALUACION FINANCIERA A LA EMPRESA SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A., EN FUNCION DE LA RENTABILIDAD Y LA CREACION DE VALOR, PARA EL PERIODO FINALIZADO 2017 - 2018*. Retrieved from <https://repositorio.unan.edu.ni/10937/1/19685.pdf>
- González, G. (2020). Variables de investigación: tipos, características y ejemplos. Lifeder. <https://www.lifeder.com/variables-de-investigacion/>
- González, Y., & Manzano, O. (2018). *Macroproyecto: Inteligencia competitiva de la cadena productiva de la mora (Rubus)*. Retrieved from Universidad Nacional Abierta y a Distancia Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN: <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/20837/1094264614.pdf?sequen>
- Griffin, R. W., Phillips, J. M., Gully, S. M.(2020). *Comportamiento organizacional: administración de personas y organizaciones*. Cengage Learning. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9979>

Guerrero López, Ronald. (2021). INDER. Modelo de gestión para el desarrollo cultural, económico y social de la comunidad de Guaitil, mediante la implementación de una propuesta basada en la experiencia de la vivencia de la cultura chorotega, por ADI Guaitil.

Hernandez Sampieri, R. (2014). Metodología de la Investigación. México, DF: McGRAW-HILL /

Hernández, R.y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativas,

cualitativas y mixta. McGraw Hill Editores, S.A de C.V.

<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>

Imas. (25 de Julio de 2020). *Guaitil:” Un nuevo Puente para el desarrollo integral y*

cultural del territorio”. **Guaitil: “Un nuevo Puente para el desarrollo integral y**

cultural del territorio” | Instituto Mixto de Ayuda Social (imas.go.cr)

INS. (2023). Seguro de riesgos de trabajo [https://www.ins-cr.com/seguero-de-riesgos-del-](https://www.ins-cr.com/seguero-de-riesgos-del-trabajo/)

[trabajo/](https://www.ins-cr.com/seguero-de-riesgos-del-trabajo/)

Instituto Costarricense de turismo. (2022). *Historia y Marco jurídico Institucional.*

[https://www.ict.go.cr/es/noticias-destacadas-2/2-uncategorised/72-historia-y-marco-](https://www.ict.go.cr/es/noticias-destacadas-2/2-uncategorised/72-historia-y-marco-jur%C3%ADdico-institucional.html)

[jur%C3%ADdico-institucional.html](https://www.ict.go.cr/es/noticias-destacadas-2/2-uncategorised/72-historia-y-marco-jur%C3%ADdico-institucional.html)

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018).

[file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%](file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%20Rubus%20glaucus%20(1).pdf)

[20Rubus%20glaucus%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%20Rubus%20glaucus%20(1).pdf)

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018).

[file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%](file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%20Rubus%20glaucus%20(1).pdf)

[20Rubus%20glaucus%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Jorge/Downloads/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n_Mora%20Rubus%20glaucus%20(1).pdf)

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (IICA,2018). *Gestión Empresarial y Táctica. El Mercado y la Comercialización.*

<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf?sequence=1>

Instituto Nacional de Aprendizaje. (2022). *Conceptos básicos de la actividad turística.*

<https://www.ina-pidte.ac.cr/mod/book/view.php?id=15600&chapterid=737>

Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica. (2022). *Censo 2022.* Retrieved from

INEC: <https://inec.cr/estadisticas-fuentes/censos/censo-2022>

Instituto Nacional de Seguros. (2022). Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo.

<https://polizaconstruccion.cr/wp-content/uploads/2022/05/Solicitud-de-Inclusio%CC%81n-de-Proyecto.pdf>

INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V

Inventario Cultural Santa Cruz. (2019). Construcción artesanal de hornos tradicionales. *Sicultura.*

<https://si.cultura.cr/manifestaciones-culturales/construccion-artesanal-de-hornos-tradicionales>

Kotler, P., Armstrong, G.(2021). Fundamentos de Marketing. Pearson Educación.

<https://www.ebooks7-24.com:443/?il=16954>

Ley N° 218 ARTÍCULO 1°. Disposiciones fundamentales.

http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=32764&nValor3=83259&strTipM=TC#:~:text=%2D%20Es%20permitido%20establecer%20en%20los,estatutarios%20de%20los%20asociados%20sin

Ley del Código Municipal N° 7794 Artículo 2. Disposiciones generales.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=40197#:~:text=Sistema%20Costarricense%20de%20Informaci%C3%B3

n%20Jur%C3%ADdica&text=Art%C3%ADculo%201%C2%B0.,por%20medio%20del%20gobierno%20municipal.

Ley N° 8220 ARTÍCULO 1. Protección al ciudadano del exceso de requisitos y trámites administrativos.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48116&nValor3=86446&strTipM=TC

Ley N° 8262 ARTÍCULO 1. DISPOSICIONES GENERALES.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=80601&nValor3=103712&strTipM=TC

Lizano, A. (2021). Introducción a la Metodología de la Investigación. San José. EUNED.

López M. (25 de junio del 2019). *Construcciones Arquitectónicas*.

<http://arquitectura.unizar.es/construcciones-arquitectonicas>

López Posada, L. M., Parra Álviz, M., Rubio Guerrero, G.(2020). Gerencia del talento humano.

Ediciones de la U. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=11716>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica. (2022). Programas y proyectos de apoyo para emprendimientos. Nación Emprendedora Costa Rica.

<https://nacionemprendedora.go.cr/programas-y-proyectos/#:~:text=Requisitos%20La%20artesan%C3%ADa%20debe%20ser%20producida%20en%20Costa,ser%20producida%20mediante%20un%20oficio%20y%20t%C3%A9cnica%20artesanal>

Ministerio de Salud de Costa Rica, (2023). *Trámite permisos Sanitarios de*

Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de servicio. [Trámite](#)

[para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos](#)

[Industriales, Comerciales y de Servicios \(ministeriodesalud.go.cr\).](#)

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2022). Nuestra Misión.

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/ministerio-de-salud/informacion-general/mision-y-vision>

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2022). Permiso Sanitario de Funcionamiento (VUI-PSF).

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/1163-permiso-sanitario-de-funcionamiento-vui-psf>

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2023). Registro de Alimentos

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/28-tramites/registros/156-registro-de-alimentos>

Ministerio de Salud de Costa Rica. (2023). Carné de Manipulación de Alimentos.

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/ciudadanos/23-tramites/autorizaciones-y-certificaciones/81-manipulacion-de-alimentos#:~:text=La%20persona%20interesada%20en%20obtener%20el%20carn%C3%A9%20de,Salud.%203%203.%20Una%20fotograf%C3%ADa%20tama%C3%B1o%20pasaporte%20reciente.>

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Costa Rica. (2021). Él

Ministerio. <https://www.mtss.go.cr/elministerio/index.html>

Monroy y Nava. (agosto, 2018). *Métodos de la investigación*. E Libro (remotexs.co)

Municipalidad de Santa Cruz. (2023). Formulario y Requisitos para Trámites.

<https://santacruz.go.cr/index.php/tramites-enlinea/descarga-de-formularios#rentas>

Murill, F. (2011). *Análisis del marco legal Costarricense, obligaciones y figuras subjetivas que intervienen en la inversión de capital privado como método de financiamiento empresarial*.

Retrieved from UCR: <https://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf->

<manager/2017/06/Analisis-del-marco-legal-Costarricense-obligaciones-y-figuras->

subjetivas-que-intervienen-en-la-inversion-de-capital-privado-como-metodo-de-financiamiento-empresarial.pdf

Nación Emprendedora Costa Rica. Programas y proyectos de apoyo para emprendimientos. MEIC. <https://nacionemprendedora.go.cr/programas-y-proyectos/#:~:text=Requisitos%20La%20artes%C3%ADa%20debe%20ser%20producida%20en%20Costa,ser%20producida%20mediante%20un%20oficio%20y%20t%C3%A9cnica%20artesanal>.

Obando, S. (2022). ID Índice de Deseabilidad. [https://prezi.com/15cbqcqtaikj/id-indice-de-deseabilidad/#:~:text=El%20%C3%8Dndice%20de%20Deseabilidad%20\(ID,los%20flujos%20de%20inversi%C3%B3n%20inicial](https://prezi.com/15cbqcqtaikj/id-indice-de-deseabilidad/#:~:text=El%20%C3%8Dndice%20de%20Deseabilidad%20(ID,los%20flujos%20de%20inversi%C3%B3n%20inicial).

Orlando Narváez, S. (2020). *Cultura y estructura organizativa de una ONG desde la ideología indigenista de la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (FEPTCE)*. *Sociología Del Trabajo*, 96, 73–83. <https://doi-org.cidreb.uned.ac.cr/10.5209/stra.67431>

Pérez, Ana (2021). *Estudio financiero: en qué consiste y cómo llevarlo a cabo*. <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>

Ponce, S., Morejón, E., Salazar, E., & Baque, R. (2019). *INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS*. Retrieved from <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2019/09/Introducci%C3%B3n-a-las-finanzas.pdf>

Refinadora Costarricense de Petróleo. (2022). Marco filosófico. <https://www.recope.go.cr/quienes-somos/marco-filosofico/>

- Rodríguez, O. (18 de noviembre de 2019). Turismo es el sector con más influencia para impulsar economía de Costa Rica. *La Nación*. [Turismo es el sector con más influencia para impulsar economía de Costa Rica | La Nación \(nacion.com\)](#)
- Rojas, M. (9 de febrero de 2021). *Utilidades de la Palma Real*. Enlace <https://www.periodicoenlace.com/generales/palma-real-utilidades/>
- Sánchez y Cortez. (2017). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. [Técnicas-y-MetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica \(studylib.es\)](#)
- Santander Universidades. (2022). Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos. <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html#:~:text=La%20misi%C3%B3n%20de%20una%20empresa,funci%C3%B3n%20dentro%20de%20la%20sociedad>
- Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos (6ta ed.)*. [Sapag-proyectos 6ta edición.pdf \(uasb.edu.bo\)](#)
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2020). *Actualización de la tasa de retorno de capital o costo promedio ponderado de capital (CPPC) de la industria de telecomunicaciones*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=91803&nValor3=121281&strTipM=TC#:~:text=La%20tasa%20requerida%20de%20retorno%20del%20capital%2C%20tambi%C3%A9n%20denominada%20costo,hora%20de%20va
- Superintendencia de Telecomunicaciones SUTEL. (2017). *GUÍA DE ESTUDIOS DE MERCADO*. Retrieved from SUTEL: https://sutel.go.cr/sites/default/files/guia_de_estdios_de_mercado_ei_vf.pdf

The Wall Street Journal. (2023). Nota del Tesoro de EE. UU. a 10 años.

<https://www.wsj.com/market-data/quotes/bond/BX/TMUBMUSD10Y?mod=mdstrip>

Vásquez, Karina (2022). UNA. Fortalecimiento de la competitividad empresarial de organizaciones productivas de índole cultural y turística en las comunidades San Vicente y Las Pozas del cantón Nicoya, así como en Guaitil y Playa Potrero del cantón Santa Cruz.

Yahoo Finanzas. (2023). S&P 500 (^GSPC) SNP - Precio SNP en tiempo real. Moneda en USD-Datos Históricos.

<https://finance.yahoo.com/quote/%5EGSPC/history?period1=1688169600&period2=1782864000&interval=1mo&filter=history&frequency=1mo&includeAdjustedClose=true>

Anexos

Anexo 1. Solicitud de permiso de Construcción

Municipalidad de Santa Cruz:

1. permiso de construcción,

**MUNICIPALIDAD DE SANTA CRUZ, GUANACASTE
SOLICITUD DE PERMISO DE CONSTRUCCION**



Fecha: _____

Señores
Municipalidad de Santa Cruz
Presente.

Yo _____ Residente en _____
_____, con documento de identidad # _____

Solicito permiso de Construcción para _____

En la siguiente dirección: _____

La propiedad se encuentra inscrita en el Partido de Gte, bajo el **Folio Real #** _____

La construcción será destinada A: _____

Tendrá **PISOS** de: _____ **PAREDES DE:** _____

TECHO de: _____

Adjunto planos de construcción o croquis debidamente aprobados por el **COLEGIO FEDERADO DE INGENIEROS Y ARQUITECTOS.** _____

La obra será dirigida por el señor (a): _____

En calidad de: _____

Quien será responsable de que: **La obra se ejecute de acuerdo a los Planos o Croquis aprobados por la Municipalidad de Santa Cruz, Guanacaste.**

La propiedad donde se ejecutara la obra tiene un **FRENTE A CALLE PUBLICA** de _____ **METROS.**

PARA OIR NOTIFICACIONES: Correo Electrónico _____

FAX: _____ **TELEFONO#** _____

Firma del Solicitante

Cedula o Pasaporte

Anexo 2. Permiso de uso de tractor

Departamento de Gestión y Asesoría Turística

I.C.T

Estimados señores:

Por medio de la presente, yo _____, mayor, empresario (a), portador(a) de la cédula de identidad número _____, vecino (a) de la provincia de _____, cantón _____ y distrito _____, solicito respetuosamente la certificación de transporte turístico terrestre a nombre de la sociedad _____ cuyo número de cédula jurídica es # _____; que opera bajo el nombre comercial _____ y de la cual soy el representante legal.

Las características de la(s) unidad(es) es (son): # placa (chasis o VIN) _____, año _____, capacidad _____ personas y se encuentran a nombre de _____.

La dirección física donde opera la empresa es: PROVINCIA _____ CANTÓN _____ DISTRITO _____ otras señas: _____.

Señalo como lugar y medio para recibir notificaciones el correo electrónico: _____ o al fax: _____.

Sin más por el momento y agradeciendo las gestiones.

Firma:

Anexo 3 Permiso de venta de comidas

**“ANEXO 2.
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 DEL ESTABLECIMIENTO: (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 AÑO:
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 PRESENTANTE LEGAL:	41 AUTENTICACIÓN:

Fuente. Ministerio de Salud, 2023.

Anexo 4 Declaración jurada para tramite de solicitud de permiso por primera vez

“ANEXO 3. DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS POR PRIMERA VEZ.”

Yo: _____ con domicilio en la provincia: _____, cantón: _____, distrito: _____, otras señas: _____, cédula identidad (), DIMEX (), carné provisional de permiso laboral () o carné provisional de permiso laboral categoría especial () N° _____, en mi carácter de: propietario () o representante legal () de la persona jurídica _____ cédula jurídica _____, que desarrollará la actividad denominada: _____, en () establecimiento comercial ubicado en la provincia: _____, cantón: _____, distrito: _____, otras señas: _____, finca No. folio real __, () o la unidad móvil de servicios de salud con placa: _____, marca: _____, modelo: _____, año: _____, solicítome sea otorgado o bien le sea otorgado a mi representada, el permiso que señala la Ley General de Salud, para lo cual declaro bajo fe de juramento consiente de que, al no decir la verdad, incurro en el delito de perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal de Costa Rica, lo siguiente:

Primero. — Que soy propietario, o bien mi representada es propietaria, del mencionado establecimiento o vehículo que servirá para desarrollar la actividad descrita anteriormente, o en su defecto doy fe que cuento con la autorización del propietario para desarrollar la actividad descrita y tengo los documentos que así lo comprueban.

Segundo. — Que la información que contiene el formulario unificado de solicitud de permiso que adjunto a esta declaración es verdadera.

Tercero. - Que previo a la presentación de esta solicitud he gestionado el cumplimiento de las siguientes condiciones, que aplican según el tipo de permiso solicitado y la actividad a desarrollar:

- a. Documento municipal sobre uso de suelo N° _____ otorgada por la Municipalidad de _____, emitida el día _____ del mes de _____ del año _____. (Únicamente para actividades industriales).
- b. Permiso de ubicación (para las actividades de plantas de tratamiento de aguas residuales, cementerios, rellenos sanitarios, co-incineración de residuos ordinarios, bodegas de agroquímicos, según oficio N° _____ autorizado por la DRRS o la DARS del Ministerio de Salud, emitido el día _____ del mes de _____ del año _____. (Únicamente para aquellas actividades reguladas mediante reglamentos específicos).
- b. Viabilidad ambiental N° _____ emitida por la SETENA, el día _____ del mes de _____ del año _____ (Únicamente para aquellas actividades que se desarrollarán en obras o edificaciones nuevas que previamente no hayan tenido permiso para actividades en ellas).
- d. Contrato N° _____ asignado por el Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos, para el trámite digital de los planos de construcción del establecimiento. Además, todas las observaciones han sido subsanadas. (Para construcciones nuevas, modificaciones o ampliaciones).

Fuente. Municipalidad de Santa Cruz

Anexo 5. Permiso de venta de artesanías:



ANEXO 4

Formulario F1. Solicitud de Sello Costa Rica Artesanal

(LLENADO POR LA PERSONA ARTESANA)

Los asteriscos * en el formulario se refieren a palabras y conceptos que se encuentran en el

ANEXO 2: GLOSARIO SELLO COSTA RICA ARTESANAL

También se recomienda antes de llenar los formularios revisar

ANEXO 1: LISTA DE TÉCNICAS Y OFICIOS ARTESANALES

En este acto solicito la licencia de uso de la marca Costa Rica Artesanal, para lo cual declaro que conozco, acepto y me comprometo a acatar los lineamientos de uso de la marca, así como los requerimientos, deberes, obligaciones y restricciones estipuladas en el procedimiento para optar al Sello Costa Rica Artesanal, así como en el Manual Operativo y Requisitos para Optar Voluntariamente por el Sello Costa Rica Artesanal, para la administración, implementación y uso de la marca y su libro de marca y demás normativa aplicable al Sello.		
Tipo de evaluación (marque A o B):	A- Autorización de uso inicial: ____	B- Renovación de uso: ____
INFORMACIÓN DE LA ARTESANÍA POSTULADA A OPTAR POR EL SELLO ARTESANAL		
Describa brevemente el o productos que presenta a evaluación, si es una colección con varios productos enumérelolos todos. Los datos aquí consignados se usarán en el catalogo digital del Sello Costa Rica Artesanal.		
<i>Ejemplo: Chorreador de café en madera de cedro con acabado natural. Incluye bolsa de tela.</i>		
*Este es un ejemplo inventado.		
¿En cuál de las siguientes categorías se ubica la artesanía que presenta a evaluación? (Marque con una X la que corresponda. Para mayor claridad sobre los conceptos ver ANEXO 2. Glosario Sello Costa Rica Artesanal)		
ARTESANÍA TRADICIONAL: *	____ Artesanía Tradicional Indígena* Mestiza*	____ Artesanía Tradicional
ARTESANÍA contemporánea *	____ Neo artesanía*	____ Suvenir artesanal *

Captura de pantalla

1

Fuente. Ministerio de Cultura, 2023

Anexo 6. Incorporación a seguro por parte del patrono



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección XXXXXX
 Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxxx
 Telfs: _____

Fecha: _____

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

En calidad de Representante Legal de la sociedad _____,
 Cédula Jurídica _____, inscrita en el Registro Público bajo el Tomo _____ Folio _____
 Asiento _____. Solicito la inscripción () reanudación () patronal de dicha sociedad en la Caja Costarricense
 de Seguro Social.

El centro de trabajo se ubica en _____

El nombre comercial del negocio es: _____

La sociedad desarrolla la actividad de _____ y tiene el
 número telefónico: _____ fax: _____ correo electrónico para recibir la planilla
 es: _____. La dirección o medio para notificaciones es:

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza:

Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:



Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí () No ()

a. Número de cuenta IBAN en colones del patrono(a): _____

la s trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de
 s trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean
 carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

NOTA: El trámite debe ser realizado por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El

Anexo 8. Cotización materiales Ferre de Peninsula

		LMA ANGULO Y ANGULO SA Tax ID: 3101554685 Tel: 26511403 gastosferrelaprimavera@gmail.com				
[502104]	ESPUMA ALBAÑIL 20x25x2 2"	4.00 Units	579.65	5.00	IVA 13%	€ 2,202.67
[503133]	ANGULAR HN 2" X 1/8" (3MM) - 6M	1.00 Units	14,522.12	5.00	IVA 13%	€ 13,796.01
[005820]	BISAGRA PLATINA SOLD. B-13	4.00 Units	2,898.23	5.00	IVA 13%	€ 11,013.27
[000773]	ALDABA PESADA 5" A05	2.00 Units	1,205.00	5.00	IVA 13%	€ 2,289.50
[501262]	HILCO SOLDADURA 6013- 3/32 ROJO	2.00 kg	5,411.50	5.00	IVA 13%	€ 10,281.85
[012160]	LANCO ANTIC. POLIURET. NEGRO GLN MM92-4	1.00 Units	22,336.28	5.00	IVA 13%	€ 21,219.47
[003420]	BLOQUE #12 12X20X40 TIPO A	110.00 Units	548.67	1.50	IVA 13%	€ 59,448.39
[501159]	501159 CLAVO C/CABEZA 2" X KG	4.00 kg	2,371.68	5.00	IVA 13%	€ 9,012.38
[501846]	501846 AGREGADO LASTRE M3	3.00 m³	6,964.60	5.00	IVA 13%	€ 19,849.11
[012480]	XILOCROMO EXT. GLN	4.00 Units	11,938.05	5.00	IVA 13%	€ 45,364.59
[501032]	THINNER CORR. GLN TM	5.00 Units	7,314.16	5.00	IVA 13%	€ 34,742.26
[012508]	LANCO BARNIZ MARINO GLN VA972-4	3.00 Units	17,080.00	5.00	IVA 13%	€ 48,678.00
[500891]	500891 CABLE TSJ 3 X 12 X M	20.00 Metros	1,535.40	5.00	IVA 13%	€ 29,172.60
[018261]	CAJA EMT OCTOG. 1/2-3/4" UL STELL SOB-81218	4.00 Units	1,066.37	5.00	IVA 13%	€ 4,052.21
[003780]	CONECTOR EMT TSJ 1/2" UL	10.00 Units	685.84	5.00	IVA 13%	€ 6,515.48
** No se hacen devoluciones en efectivo**		100M oeste de Soda Matapalo, Belén de Carrillo Guanacaste 5 Costa Rica		TODO EN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS		2
		LMA ANGULO Y ANGULO SA Tax ID: 3101554685 Tel: 26511403 gastosferrelaprimavera@gmail.com				
DISTRIBUIDORA 7 CUEROS- JEFERSON PEREZ, BARRIO LAS PLAMAS FILADELFIA - TEL 87401978 POR LA PRADA DE BUSES						
Cotización # S14486						
Fecha Cotización: 05/10/2023		Expiración 05/13/2023		Vendedor: Usuarios Operativos		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	DESC. % IMPUESTOS	AMOUNT		
[003060]	PLATINA 1" * 1/8" (3.2MM) * 6M	1.00 Units	4,991.15	5.00	IVA 13%	€ 4,741.59
[002355]	TORNILLO GYPSUM 3" RF CORR.	500.00 Units	17.60	5.00	IVA 13%	€ 8,360.00
[501518]	SANSON UG VERDE 50K	15.00 Units	6,305.31	0.00	IVA 13%	€ 94,579.65
[501519]	ARENA RIOM3	4.00 m³	22,951.33	10.00	IVA 13%	€ 82,624.79
[501521]	PIEDRA QUINTA BLANCA M3	3.00 m³	19,026.55	5.00	IVA 13%	€ 54,225.67
[501544]	501544 MALLA ELECTRO (3.80) 2.20 X 6M	5.00 Units	16,008.85	5.00	IVA 13%	€ 76,042.04
[501446]	VARILLA CONST #3 - 3/8" C40 DEFOR.	20.00 Units	2,871.68	1.00	IVA 13%	€ 56,859.26
[501559]	FORMALETA 1" X12" X4 VR SEMID.	6.00 Units	6,477.88	2.00	IVA 13%	€ 38,089.93
[003323]	INTACO BONDEX TM PORCEL. CERAM. 25KG PT0036	35.00 Units	6,588.50	5.00	IVA 13%	€ 219,067.63
[502335]	502335 SEPARADOR D/CERAMICA #3 F16653	3.00 Units	752.21	5.00	IVA 13%	€ 2,143.80
[501266]	INTACO FRAGUA TERRACOTA #19 2K	8.00 Units	2,216.81	5.00	IVA 13%	€ 16,847.76
** No se hacen devoluciones en efectivo**		100M oeste de Soda Matapalo, Belén de Carrillo Guanacaste 5 Costa Rica		TODO EN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS		1



LMA ANGULO Y ANGULO SA
 Tax ID: 3101554685
 Tel: 26511403
 gastosferreprimavera@gmail.com

[503085] LAMPARA COLGANTE 8409	2.00 Units	26,398.23	5.00	IVA 13%	€ 50,156.64
[502818] CAJA CONDUIT PVC RECTANG. 1/2-3/4"	4.00 Units	504.42	5.00	IVA 13%	€ 1,916.80
[018836] EAGLE APAGADOR SENCILLO 3VIAS 1001-W	1.00 Units	1,526.55	5.00	IVA 13%	€ 1,450.22
[501930] FORCE ABANICO INDUSTRIAL SILVANIA	1.00 Units	46,491.15	5.00	IVA 13%	€ 44,166.59
[502506] TAPE ELEC. SUPER 33 NEGRO 20M 3M	1.00 Units	4,252.21	5.00	IVA 13%	€ 4,039.60
[501142] PISO FLORENTINA CEMENTO GRIS 48.4X48.4 CAJA 2.34	13.00 Units	14,743.36	5.00	IVA 13%	€ 182,080.50
[018291] TAPA PVC RECTANGULAR C/HUECO	4.00 Units	132.00	5.00	IVA 13%	€ 501.60
[503153] 503153 MORFEX GRIS PEG. LADRILLO	10.00 Units	20,761.06	2.00	IVA 13%	€ 203,458.39
[503152] 503152 LADRILLO SOLIDO 5X10X22	180.00 Units	867.26	2.00	IVA 13%	€ 152,984.66
Subtotal					€ 1,611,974.91
Tax 13%					€ 209,556.75
Total					€ 1,821,531.66

La vigencia de este presupuesto es de 3 días hábiles, luego de los tres días los precios pueden variar.

** No se hacen devoluciones en efectivo**

100M oeste de Soda Matapalo,
 Belén de Carrillo
 Guanacaste 5
 Costa Rica

TODO EN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS

3

Fuente. Ferre de Península 2023,

Anexo 9. Cotización de mano de obra JM construcciones.



JM
CONSTRUCCIONES

JOSE ADAN MARIN
TEL: 7173 8233
CORREO: jm5235755@gmail.com

PROF. 01092

PROFORMA DE SERVICIOS

Sr (es): MERCADO GUAITIL SANTA CRUZ
Asunto: Proforma de servicios de construcción.

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO
1	2 estructuras abiertas con techo y horno artesanal	2.500.000
TOTAL		2.500.000



DOS MILLONES QUINIENTOS MIL COLONES CON 00/100



- ✦ Equipo profesional
- ✦ Planificación moderna
- ✦ Ejecución impecable
- ✦ Interiores y pisos

Fuente. Jm Construcciones, 2023.

Anexo 10. Tico Playground

			
Razón social 3 102-811259 SRL Cedúla 3-102-811259 1km al este de Forum 1 , Pozos, Santa Ana TELEFONO: 2282-6162 Correo electrónico: ticoplayground@gmail.com.			
			Factura Proforma #097
			FECHA : 12-05-23
CLIENTE SR. ALEXANDER TELLEZ			
CONCEPTO COMPRA DE PLAYGROUND			
PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO UNI	TOTAL
PLAYGROUND #32	1	\$ 2 300,00	\$ 2 300,00
INSTALACIÓN + TRANSPORTE	1	\$ 300,00	\$ 300,00
		PRECIO	\$ -
		DESCUENTO	\$ -
		PRECIO TOTAL	\$ 2 600,00

Fuente. Tico Playground 2023.

Anexo 11. Cotización de compra de tractor.

DIRECCIÓN	Dirección hidrostática. Bomba de aceite independiente. Ángulo de giro 55°.
SEMIPLATAFORMA	Bastidor de Seguridad tipo "Roll bar" Plegable techo original de fábrica. Faro rotativo.
TANQUE DE COMBUSTIBLE	Tanque de combustible, capacidad total 55 L. Filtro separador de agua y sedimentos.
RUEDAS	Llantas 12.4-20 -14.9 R30 taco R1
OTROS	Extensión prefiltro ciclónico. Barra de tiro oscilante de servicio pesado. 6 contrapesos frontales de 45 Kg. 4 contrapesos posteriores de acople en los aros (2+2). Manual del operador en español.
GARANTÍA	1.200 horas ó 1 año, lo que se cumpla primero siempre y cuando los mantenimientos periódicos cada 250 horas sean realizados con los Servicios Técnicos Autorizados de Saturnia
VIGENCIA	Oferta válida por 30 días.

Nota:

- Gastos de inscripción incluidos con los abogados de Saturnia S.A
- Revisiones de 50, 250, 500 horas solo cancela materiales empleados
- Incluye transporte hasta la finca.
- Entrega técnica
- Fecha de entrega junio 2023

Precio Same Tiger 60	US \$ 25.500,00
IVA 13%	US \$ 3.315,00
Neto a cancelar	US \$ 28.815,00

Los equipos y maquinaria agrícola enlistada en el Decreto MAG 41824 le será aplicable la tarifa reducida de IVA correspondiente al 1%, siempre y cuando sea aprobado por el Ministerio de Hacienda, Dpto. de exoneraciones. Para esto requerimos lo siguiente; En caso que se esté adquiriendo un equipo agrícola contemplado en el ANEXO 1: Presentar certificado del MAG como productor Agropecuario. Estar inscrito ante la Dirección Tributaria como Productor Agropecuario de Productos e Insumos Agropecuarios o Productor de Canasta Básica.

En espera de que la presente oferta sea favorable a sus intereses, aprovecho la oportunidad para enviarles un muy cordial saludo.

Atentamente,



Ing. Giancarlo Sansonetti
Gerente de Ventas
SATURNIA S.A.

Anexo 12. Póliza de riesgos de trabajo

Información del Seguro Riesgos de Trabajo:

Código de Cotización: 4HY5WS

Producto: RT-General

Actividad Económica: Transporte y almacenamiento

Actividad Económica Específica: Transporte de pasajeros por vías de navegación interiores

Tipo de Póliza: Permanente

Total prima a pagar: ₡ 313,928.00

Cantidad de personas trabajadoras: 1

Estimación mensual de Salarios a Pagar: ₡ 400,000

Vigencia de la póliza del: 25/05/2023 al 30/04/2024

Fuente. INS, 2023

Anexo 13. Entrevista

INTRODUCCIÓN:

Buenos días (tardes/ noches), somos estudiantes de la Universidad Nacional, de la Carrera de Administración de Negocios del Campus Liberia. La presente serie de preguntas (entrevista) tiene como objetivo realizar un estudio de mercado sobre la viabilidad económica para la construcción de 2 estructuras en el Mercado Cultural Chorotega de Guaitil.

El estudio consiste en realizar un tour completo -Day pass- para ofrecer a los tour operadores y que la comunidad de Guaitil sea una opción para que los turistas visiten la región. El estudio abarca con la construcción de dos estructuras 1. Espacio tortilla: ventas de comida y degustación con su respectivo horno y al lado un play ground para la diversión de los niños y su entretenimiento y 2. Espacio Chorotega para la creación, demostración y venta de artesanías con su respectivo horno.

Datos Generales.

1. Nombre de la empresa tour operadora: _____
2. Ubicación: _____
3. Tiempo que llevan brindando servicio en el mercado Turístico:
4. ¿Estaría usted interesado, en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil?
5. Cuáles son las necesidades de su empresa para iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para que usted como tour operador facilite la visita de los clientes.
6. ¿Qué factores se toman en cuenta para poder brindar un tour a Guaitil?
7. ¿Cuáles son los clientes potenciales para este tipo de actividad?
8. ¿Estaría dispuesto el cliente potencial en optar este tipo de servicios, que obstáculos considera usted?
9. Con qué frecuencia tienen como destino turístico la zona de Santa Cruz ?
10. Cuánto considera que el cliente estaría dispuesto a pagar por realizar un tour en el mercado Chorotega de Guaitil. (definir precio entre todos)

11. Que recomienda usted, que necesita la comunidad de Guaitil para recibir a los tour operadores como un paquete tour?
12. ¿Qué tipo de marketing, considera usted que se pueda utilizar para atraer clientes tanto nacionales como extranjero al mercado?
13. ¿Por qué medio estaría dispuesto a recibir información del Mercado Cultural de Guaitil?
14. En caso de haber realizado un tour a Guaitil, ¿que no le llamo la atención del servicio o de la comunidad de Guaitil?
15. ¿Considera usted, la comunidad de Guaitil tiene potencial para cubrir las necesidades del turista?
16. ¿En caso de implementarse un servicio de reservación en línea estaría dispuesto a usarlo para pagar los servicios en el MRCH?
17. Según los siguientes rangos de precio. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la visita?
 - d. \$30-\$50 por persona
 - d. \$50-\$100 por persona
 - d. \$100-\$120 por persona
18. ¿Usted cómo tour operador conoce el Mercado artesanal Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste?

Se realiza cuatro entrevistas a tour operadores, los cuales son: 7 cueros travels, AMSTAR DMC, Flamingo Travel CR y Central American Tours; quienes aportaron la siguiente información:

4.3.3.1 Respuestas 7 cueros travels

1. Nombre de la empresa tour operadora: 7 Cueros Travels

2. Ubicación: Filadelfia/Carrillo/Gte
3. Tiempo que llevan brindando servicio en el mercado Turístico: 1 año
4. ¿Estaría usted interesado, en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil? R/ Si claro así abarcaríamos más las opciones de tour hacia nuestros clientes.
5. Cuáles son las necesidades de su empresa para iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para que usted como tour operador facilite la visita de los clientes. R/ Información general de su servicio, tener claro lo que ofrecen y sus precios . Negociar porcentajes en comisión por venta de sus arqueologías.
6. ¿Qué factores se toman en cuenta para poder brindar un tour a Guaitil?

Capacidad de alcance en su localidad de negocio(cuántas personas por tour), la diferenciación es importante y nos parece atractivo su idea de negocio porque a nuestros clientes les interesa conocer la cultura y comidas de nuestro país, además el aspecto precio-calidad será importante para el alcance de cada tour operador.

7. ¿Cuáles son los clientes potenciales para este tipo de actividad? R/ Los extranjeros
8. ¿Estaría dispuesto el cliente potencial en optar este tipo de servicios, que obstáculos considera usted? R/ Si estaría dispuesto ya que el extranjero en su llegada busca conocer todo el país su cultura, historia, naturaleza y comida. Es por esto que será accesible que reciba este servicio.
9. Con qué frecuencia tienen como destino turístico la zona de Santa Cruz ?R/ Muy seguido a los diferentes hoteles y playas , es un lugar bastante turístico.
10. Cuánto considera que el cliente estaría dispuesto a pagar por realizar un tour en el mercado Chorotega de Guaitil. (definir precio entre todos) R/ De acuerdo a nuestra

experiencia este tipo de servicio se puede ofrecer entre un rango de 35 a 60 dólares aproximadamente.

11. Que recomienda usted, que necesita la comunidad de Guaitil para recibir a los tour operadores como un paquete tour? R? Consideramos que tengan un guía bilingüe que brinde toda la información del tour en su camino, además implementar una pequeña merienda y un recuerdito pequeño para que el cliente, eso hará de su servicio un evento especial y tendrán recomendaciones.

12. ¿Qué tipo de marketing, considera usted que se pueda utilizar para atraer clientes tanto nacionales como extranjero al mercado? R/ Negociación tu a tu , redes sociales y página web

13. ¿Por qué medio estaría dispuesto a recibir información del Mercado Cultural de Guaitil? R/ Servicio página web y plataforma de WhatsApp

14. En caso de haber realizado un tour a Guaitil, ¿que no le llamo la atención del servicio o de la comunidad de Guaitil? R/ No hemos realizado.

15. ¿Considera usted, la comunidad de Guaitil tiene potencial para cubrir las necesidades del turista? R/ Si claro , tiene potencial ya que tiene para ofrecer lo que busca un extranjero que son la cultura, historia, naturaleza y su gastronomía.

16. ¿En caso de implementarse un servicio de reservación en línea estaría dispuesto a usarlo para pagar los servicios en el MRCH? R/ Si claro

17. Según los siguientes rangos de precio. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la visita?

- a. (X) \$30-\$50 por persona mi opción ✂
- b. \$50-\$100 por persona

c. \$100-\$120 por persona

18. ¿Usted cómo tour operador conoce el Mercado artesanal Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste? R/ No lo conocía , como organización estamos dispuestos a.

De acuerdo con la entrevista realizada a 7 cueros travel, se determina lo siguiente Se encuentran ubicados en Filadelfia, Guanacaste, cuenta con 1 año de brindar servicios turísticos.

7 Cueros Travels mencionan su interés en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil; asimismo, indican que no conocen dicha zona, las necesidades que establecen como empresa son la información general de su servicio, tener claro lo que ofrecen y precios, negociar porcentajes en comisión por venta de sus arqueologías, asimismo, los factores que toman en cuenta para poder brindar un tour a esta zona es la diferenciación, ya que, es importante y les parece atractivo la idea de negocio establecida, porque a los clientes les interesa conocer la cultura y comidas de nuestro país, además el aspecto precio-calidad será importante para el alcance de cada tour operador.

Menciona que el cliente potencial es el extranjero, ya que, en su llegada busca conocer todo el país su cultura, historia, naturaleza y comida.

Dentro de la frecuencia de visita menciona su frecuencia a la zona de Santa Cruz, ya que, es un lugar bastante turístico, asimismo, dentro de su consideración sobre el precio dispuesto a pagar al mercado ronda los \$35 a \$60 dólares aproximadamente. Una observación importante que esta empresa considera para que pueda recibir más tour operadores como un

paquete de Tour es ofrecer un guía bilingüe que brinde toda la información del tour en su camino, además implementar una pequeña merienda y un recordito pequeño para el cliente, eso hará de su servicio un evento especial y tendrán recomendaciones, asimismo, enfocar su marketing en las redes sociales, página web y negociaciones tu a tu. Relacionado a lo anterior, establece que el medio más oficial para recibir información sobre mercado cultural es el correo electrónico y plataforma de WhatsApp, asimismo considera el potencial que tiene este mercado para cubrir las necesidades de los turistas; y que si hubiese un servicio de reservación si estuviese dispuesto a usarlo para pagar los servicios de MRCH.

Por último, menciona cuanto estarían dispuesto a pagar por la visita al mercado de Guaitil, el cual establecen entre \$30 a \$50 por persona.

4.3.3.2 Respuestas AMSTAR DMC

1. Nombre de la empresa tour operadora: AMSTAR DMC (Entrevistada: Isella Rojas P.-Grupos e Incentivos AMSTAR DMC)
2. Ubicación: Liberia, Guanacaste
3. Tiempo que llevan brindando servicio en el mercado Turístico: 5 años
4. ¿Estaría usted interesado, en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil? R/ Si
5. Cuáles son las necesidades de su empresa para iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para que usted como tour operador facilite la visita de los clientes. R/ Pólizas & Permisos
6. ¿Qué factores se toman en cuenta para poder brindar un tour a Guaitil?

- Acceso
 - Tiempo
 - Permisos
7. ¿Cuáles son los clientes potenciales para este tipo de actividad? R/ Turismo Nacional e Internacional
8. ¿Estaría dispuesto el cliente potencial en optar este tipo de servicios, que obstáculos considera usted? R/ Si, Ubicación del cliente.
9. ¿Con qué frecuencia tienen como destino turístico la zona de Santa Cruz? R/ Poca
10. Cuánto considera que el cliente estaría dispuesto a pagar por realizar un tour en el mercado Chorotega de Guaitil. (definir precio entre todos) R/ \$159 por persona, transporte-guía incluido
11. ¿Que recomienda usted, que necesita la comunidad de Guaitil para recibir a los tours operadores como un paquete tour? R/ Darse a conocer, más información de lo que ofrecen en general, cultura, sociedad, economía.
12. ¿Qué tipo de marketing, considera usted que se pueda utilizar para atraer clientes tanto nacionales como extranjero al mercado? R/ Redes sociales, Información hacia los tours operadores y brochures.
13. ¿Por qué medio estaría dispuesto a recibir información del Mercado Cultural de Guaitil? R/ Correo Electrónico: isrojas@amstardmc.com
14. En caso de haber realizado un tour a Guaitil, ¿que no le llamo la atención del servicio o de la comunidad de Guaitil? R/ No hemos realizado tours en la zona.
15. ¿Considera usted, la comunidad de Guaitil tiene potencial para cubrir las necesidades del turista? R/ Si

16. ¿En caso de implementarse un servicio de reservación en línea estaría dispuesto a usarlo para pagar los servicios en el MRCH? R/ Al ser un DMC es necesario un centro de reservas.
17. Según los siguientes rangos de precio. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la visita?
- a. \$30-\$50 por persona
 - b. \$50-\$100 por persona
 - c. \$100-\$120 por persona X
18. ¿Usted cómo tour operador conoce el Mercado artesanal Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste? R/ No.

De acuerdo con la entrevista realizada a AMSTAR, se determina lo siguiente: Se encuentran ubicados en Liberia, Guanacaste, cuenta con 5 años de brindar servicios turísticos.

AMSTAR DMC mencionan su interés en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil; asimismo, indican que no conocen dicha zona, las necesidades que establecen como empresa son las pólizas y permisos, así mismo los factores que toman en cuenta para poder brindar un tour a esta zona son el acceso, el tiempo y los permisos.

Menciona que el cliente potencial puede ser tanto nacional como extranjero, asimismo indican que un obstáculo que observan es la ubicación del cliente al momento de adquirir el tour.

Dentro de la frecuencia de visita menciona no es tan frecuente su visita al cantón de Santa Cruz, asimismo, dentro de su consideración sobre el precio dispuesto a pagar al mercado es \$150 p/p incluyendo transporte y guía incluido. Una observación importante que esta empresa considera para que pueda recibir más tour operadores como un paquete de Tour es darse a conocer, brindar más información de lo que se ofrece en general, cultura, sociedad, economía, etc..., asimismo, enfocar su marketing en las redes sociales, por medio de información hacia los tours operadores y brochures. Relacionado a lo anterior, establece que el medio más oficial para recibir información sobre mercado cultural es el correo electrónico, asimismo considera el potencial que tiene este mercado para cubrir las necesidades de los turistas; y que, si hubiese un servicio de reservación para pagar los servicios de MRCH, mencionan que al ser un DMC es necesario un centro de reservas.

Por último, menciona cuanto estarían dispuesto a pagar por la visita al mercado de Guaitil, el cual establecen entre \$100 a \$120 por persona.

4.3.3.3 Respuestas Flamingo Travel CR

1. Nombre de la empresa tour operadora: Flamingo Travel CR
2. Ubicación: Playa Flamingo
3. Tiempo que llevan brindando servicio en el mercado Turístico: 8 años
4. ¿Estaría usted interesado, en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil? R/ Sí, estaríamos interesados!
5. Cuáles son las necesidades de su empresa para iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para que usted como tour operador facilite la visita de los clientes. R/ Nos gusta brindar toda la información cultural de nuestra

provincia, por lo cual Guaitil es una de las mejores opciones para mostrar nuestra cultura.

6. ¿Qué factores se toman en cuenta para poder brindar un tour a Guaitil? R/ Tiempo de duración del tour, el tiempo que toma llegar hasta Guaitil, Almuerzo.
7. ¿Cuáles son los clientes potenciales para este tipo de actividad? R/ Extranjeros, la mayoría Americanos.
8. ¿Estaría dispuesto el cliente potencial en optar este tipo de servicios, que obstáculos considera usted? R/ Sí estaría dispuesto! Un obstáculo podría ser el clima.
9. Con qué frecuencia tienen como destino turístico la zona de Santa Cruz ? R/ no es tan frecuente pero sí se ofrece como tour cultural.
10. Cuánto considera que el cliente estaría dispuesto a pagar por realizar un tour en el mercado Chorotega de Guaitil. (definir precio entre todos) R/ normalmente se cobra con todo incluido, el precio va dependiendo de la cantidad de personas que asistan! Un ejemplo podría ser unos \$100 p/p incluyendo otros servicios.
11. Que recomienda usted, que necesita la comunidad de Guaitil para recibir a los tour operadores como un paquete tour? R/ Un poco más de apoyo por parte del cantón, para hacer el lugar un poco más llamativo.
12. ¿Qué tipo de marketing, considera usted que se pueda utilizar para atraer clientes tanto nacionales como extranjero al mercado? R/ Cultura costarricense
13. ¿Por qué medio estaría dispuesto a recibir información del Mercado Cultural de Guaitil? R/ correo electrónico
14. En caso de haber realizado un tour a Guaitil, ¿que no le llamo la atención del servicio o de la comunidad de Guaitil? R/ Algunos colaboradores no manejan el idioma inglés.

15. ¿Considera usted, la comunidad de Guaitil tiene potencial para cubrir las necesidades del turista? R/ Tienen mucho potencial.
16. ¿En caso de implementarse un servicio de reservación en línea estaría dispuesto a usarlo para pagar los servicios en el MRCH? R/ Sería mucho mejor.
17. Según los siguientes rangos de precio. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la visita?
- a. \$30-\$50 por persona
 - b. \$50-\$100 por persona X
 - c. \$100-\$120 por persona
18. ¿Usted cómo tour operador conoce el Mercado artesanal Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste? R/ Sí.

De acuerdo con la entrevista realizada a Flamingo Travel CR, se determina lo siguiente: esta se encuentra ubicados en Playa Flamingo, Guanacaste, cuenta con 8 años de brindar servicios turísticos.

Flamingo Travel CR mencionan su interés en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil; asimismo, indican su conocimiento por esta zona, las necesidades que establecen como empresa es brindar toda la información cultural de la provincia de Guanacaste, por lo cual Guaitil es una de las mejores opciones para mostrar la cultura de esta provincia, así mismo los factores que toman en cuenta para poder brindar un tour a esta zona es el tiempo de duración del tour, el tiempo que toma llegar hasta la zona y el almuerzo.

Menciona que el cliente potencial es el extranjero, en su mayoría americano, asimismo indican que un obstáculo que observan son las condiciones climáticas de la zona.

Dentro de la frecuencia de visita al cantón de Santa Cruz menciona que no es tan frecuente pero que sí se ofrece como tour cultural, asimismo, dentro de su consideración sobre el precio dispuesto a pagar al mercado es \$100 p/p incluyendo otros servicios y va dependiendo de la cantidad de personas que asistan. Una observación importante que esta empresa considera para que pueda recibir más tour operadores como un paquete de Tour es un poco más de apoyo por parte del cantón, para hacer el lugar un poco más llamativo, así mismo enfocar su marketing en la cultura costarricense. Relacionado a lo anterior, establece que el medio más oficial para recibir información sobre mercado cultural es el correo electrónico, asimismo considera el potencial que tiene este mercado para cubrir las necesidades de los turistas; y que si hubiese un servicio de reservación si estuviese dispuesto a usarlo para pagar los servicios de MRCH.

Por último, menciona cuanto estarían dispuesto a pagar por la visita al mercado de Guaitil, el cual establecen entre \$50 a \$100 por persona.

4.3.3.4 Respuestas Central American Tours

1. Nombre de la empresa tour operadora:

CENTRAL AMERICAN TOURS

2. Ubicación:

Solárium Cuadra 5 Oficina 7, Liberia Guanacaste

3. Tiempo que llevan brindando servicio en el mercado Turístico: _

50 años

4. ¿Estaría usted interesado, en incluir en su catálogo de servicios, actividades culturales en Guaitil?

Sí, ya lo tenemos incluido en dos tours

5. Cuáles son las necesidades de su empresa para iniciar una relación comercial con el mercado Chorotega de Guaitil, para que usted como tour operador facilite la visita de los clientes.

Ya nosotros llevamos turistas a Guaitil, solamente las formalidades de un acuerdo de tarifas y cuentas donde depositar.

6. ¿Qué factores se toman en cuenta para poder brindar un tour a Guaitil?

Guaitil siempre ha sido un complemento de otros tours, ya que por sí solo no es suficiente para poder llenar el espacio de un día. Así que la combinación con el tour de Palo Verde es una buena opción.

7. ¿Cuáles son los clientes potenciales para este tipo de actividad?

Los que buscan un encuentro cultural, más que tours de naturaleza o aventura.

8. ¿Estaría dispuesto el cliente potencial en optar este tipo de servicios, que obstáculos considera usted?

El único obstáculo que le veo es que otros lugares también ofrecen productos de Guaitil y posiblemente el cliente ya ha comprado para cuando uno le ofrezca el tour

9. Con qué frecuencia tienen como destino turístico la zona de Santa Cruz ?

Una o dos veces a la semana

10. Cuánto considera que el cliente estaría dispuesto a pagar por realizar un tour en el mercado Chorotega de Guaitil. (definir precio entre todos)

El tour total con todo y transporte no puede pasar de los \$90 por persona

11. Que recomienda usted, que necesita la comunidad de Guaitil para recibir a los tour operadores como un paquete tour?

Una excelente infraestructura

12. ¿Qué tipo de marketing, considera usted que se pueda utilizar para atraer clientes tanto nacionales como extranjero al mercado?

Redes sociales, una buena página web.

13. ¿Por qué medio estaría dispuesto a recibir información del Mercado Cultural de Guaitil?

Correo electrónico

14. En caso de haber realizado un tour a Guaitil, ¿que no le llamo la atención del servicio o de la comunidad de Guaitil?

Hace mucho no hago un tour a Guaitil.

15. ¿Considera usted, la comunidad de Guaitil tiene potencial para cubrir las necesidades del turista?

Sí, lo que están haciendo ustedes es lo que ellos necesitan.

16. ¿En caso de implementarse un servicio de reservación en línea estaría dispuesto a usarlo para pagar los servicios en el MRCH?

Sí

17. Según los siguientes rangos de precio. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la visita?

Si es solo por la entrada la primera opción.

- a. \$30-\$50 por persona x
- b. \$50-\$100 por persona
- c. \$100-\$120 por persona

18. ¿Usted cómo tour operador conoce el Mercado artesanal Chorotega de Guaitil, ubicado en Santa Cruz, Guanacaste?

Sí

De acuerdo con la entrevista realizada a CAT Tours (Central American Tours), se determina lo siguiente: esta se encuentra en Liberia, Guanacaste en las oficinas de Solárium Cuadra 5 Oficina 7, tiene 50 años de brindar servicios turísticos.

Central American Tours ya cuenta con Tours que incluyen la zona de Guaitil, por ende, ya conocen esta zona; las necesidades que establecen como empresa es el acuerdo de tarifas y las cuentas para formalizar los depósitos, así mismo los factores que toman en cuenta para poder brindar un Tour a esta zona es la combinación de un Tour a Palo Verde para que se pueda cubrir un día completo.

Menciona que el cliente potencial busca un encuentro cultural más que la naturaleza o aventura, un obstáculo que observan es que en otros lugares también se ofrece productos de esta zona y que posiblemente los compradores ya hayan adquirido estos productos en otros lugares.

Dentro de la frecuencia de visita al cantón de Santa Cruz menciona que visitan entre una a dos veces a la semana esta zona, asimismo, dentro de su consideración sobre el precio dispuesto a pagar al mercado con todo y transporte no puede pasar de los \$90 por persona.

Una observación importante que esta empresa considera para que pueda recibir más tour operadores como un paquete de Tour es que tengan una excelente infraestructura, así mismo potenciar las redes sociales y una buena página web como medio de marketing.

Relacionado a lo anterior, establece que el medio más oficial para recibir información sobre mercado cultural es el correo electrónico, asimismo considera el potencial que tiene este mercado para cubrir las necesidades de los turistas; y que si hubiese un servicio de reservación si estuviese dispuesto a usarlo para pagar los servicios de MRCH.

Por último, mencionar cuánto estarían dispuestos a pagar si sólo es por la entrada al mercado de Guaitil, el cual establecen entre \$30 a \$50 por persona.

Fuente. Elaboración propia, 2023.

Anexo 14. Amortización de la deuda

Periodo	Cuota	Intereses	Amortización	Principal
\$ -				\$ 35,673.20
1	\$ 423.45	\$ 222.96	\$ 200.49	\$ 35,472.71
2	\$ 423.45	\$ 221.70	\$ 201.74	\$ 35,270.97
3	\$ 423.45	\$ 220.44	\$ 203.00	\$ 35,067.96
4	\$ 423.45	\$ 219.17	\$ 204.27	\$ 34,863.69
5	\$ 423.45	\$ 217.90	\$ 205.55	\$ 34,658.14
6	\$ 423.45	\$ 216.61	\$ 206.83	\$ 34,451.31
7	\$ 423.45	\$ 215.32	\$ 208.13	\$ 34,243.18
8	\$ 423.45	\$ 214.02	\$ 209.43	\$ 34,033.75
9	\$ 423.45	\$ 212.71	\$ 210.74	\$ 33,823.02
10	\$ 423.45	\$ 211.39	\$ 212.05	\$ 33,610.97
11	\$ 423.45	\$ 210.07	\$ 213.38	\$ 33,397.59
12	\$ 423.45	\$ 208.73	\$ 214.71	\$ 33,182.87
13	\$ 423.45	\$ 207.39	\$ 216.05	\$ 32,966.82
14	\$ 423.45	\$ 206.04	\$ 217.40	\$ 32,749.42
15	\$ 423.45	\$ 204.68	\$ 218.76	\$ 32,530.65
16	\$ 423.45	\$ 203.32	\$ 220.13	\$ 32,310.52
17	\$ 423.45	\$ 201.94	\$ 221.51	\$ 32,089.02
18	\$ 423.45	\$ 200.56	\$ 222.89	\$ 31,866.12
19	\$ 423.45	\$ 199.16	\$ 224.28	\$ 31,641.84
20	\$ 423.45	\$ 197.76	\$ 225.69	\$ 31,416.15
21	\$ 423.45	\$ 196.35	\$ 227.10	\$ 31,189.06
22	\$ 423.45	\$ 194.93	\$ 228.52	\$ 30,960.54
23	\$ 423.45	\$ 193.50	\$ 229.94	\$ 30,730.60
24	\$ 423.45	\$ 192.07	\$ 231.38	\$ 30,499.22
25	\$ 423.45	\$ 190.62	\$ 232.83	\$ 30,266.39
26	\$ 423.45	\$ 189.16	\$ 234.28	\$ 30,032.11
27	\$ 423.45	\$ 187.70	\$ 235.75	\$ 29,796.36
28	\$ 423.45	\$ 186.23	\$ 237.22	\$ 29,559.14
29	\$ 423.45	\$ 184.74	\$ 238.70	\$ 29,320.44
30	\$ 423.45	\$ 183.25	\$ 240.19	\$ 29,080.25
31	\$ 423.45	\$ 181.75	\$ 241.70	\$ 28,838.55

32	\$	423.45	\$	180.24	\$	243.21	\$	28,595.34
33	\$	423.45	\$	178.72	\$	244.73	\$	28,350.62
34	\$	423.45	\$	177.19	\$	246.26	\$	28,104.36
35	\$	423.45	\$	175.65	\$	247.79	\$	27,856.57
36	\$	423.45	\$	174.10	\$	249.34	\$	27,607.22
37	\$	423.45	\$	172.55	\$	250.90	\$	27,356.32
38	\$	423.45	\$	170.98	\$	252.47	\$	27,103.85
39	\$	423.45	\$	169.40	\$	254.05	\$	26,849.80
40	\$	423.45	\$	167.81	\$	255.64	\$	26,594.17
41	\$	423.45	\$	166.21	\$	257.23	\$	26,336.93
42	\$	423.45	\$	164.61	\$	258.84	\$	26,078.09
43	\$	423.45	\$	162.99	\$	260.46	\$	25,817.63
44	\$	423.45	\$	161.36	\$	262.09	\$	25,555.55
45	\$	423.45	\$	159.72	\$	263.73	\$	25,291.82
46	\$	423.45	\$	158.07	\$	265.37	\$	25,026.45
47	\$	423.45	\$	156.42	\$	267.03	\$	24,759.41
48	\$	423.45	\$	154.75	\$	268.70	\$	24,490.71
49	\$	423.45	\$	153.07	\$	270.38	\$	24,220.33
50	\$	423.45	\$	151.38	\$	272.07	\$	23,948.26
51	\$	423.45	\$	149.68	\$	273.77	\$	23,674.49
52	\$	423.45	\$	147.97	\$	275.48	\$	23,399.01
53	\$	423.45	\$	146.24	\$	277.20	\$	23,121.81
54	\$	423.45	\$	144.51	\$	278.94	\$	22,842.87
55	\$	423.45	\$	142.77	\$	280.68	\$	22,562.19
56	\$	423.45	\$	141.01	\$	282.43	\$	22,279.76
57	\$	423.45	\$	139.25	\$	284.20	\$	21,995.56
58	\$	423.45	\$	137.47	\$	285.97	\$	21,709.59
59	\$	423.45	\$	135.68	\$	287.76	\$	21,421.82
60	\$	423.45	\$	133.89	\$	289.56	\$	21,132.26
61	\$	423.45	\$	132.08	\$	291.37	\$	20,840.89
62	\$	423.45	\$	130.26	\$	293.19	\$	20,547.70
63	\$	423.45	\$	128.42	\$	295.02	\$	20,252.68
64	\$	423.45	\$	126.58	\$	296.87	\$	19,955.81
65	\$	423.45	\$	124.72	\$	298.72	\$	19,657.09
66	\$	423.45	\$	122.86	\$	300.59	\$	19,356.49
67	\$	423.45	\$	120.98	\$	302.47	\$	19,054.03
68	\$	423.45	\$	119.09	\$	304.36	\$	18,749.67
69	\$	423.45	\$	117.19	\$	306.26	\$	18,443.40
70	\$	423.45	\$	115.27	\$	308.18	\$	18,135.23
71	\$	423.45	\$	113.35	\$	310.10	\$	17,825.13
72	\$	423.45	\$	111.41	\$	312.04	\$	17,513.09

73	\$	423.45	\$	109.46	\$	313.99	\$	17,199.10
74	\$	423.45	\$	107.49	\$	315.95	\$	16,883.14
75	\$	423.45	\$	105.52	\$	317.93	\$	16,565.22
76	\$	423.45	\$	103.53	\$	319.91	\$	16,245.30
77	\$	423.45	\$	101.53	\$	321.91	\$	15,923.39
78	\$	423.45	\$	99.52	\$	323.93	\$	15,599.46
79	\$	423.45	\$	97.50	\$	325.95	\$	15,273.51
80	\$	423.45	\$	95.46	\$	327.99	\$	14,945.52
81	\$	423.45	\$	93.41	\$	330.04	\$	14,615.48
82	\$	423.45	\$	91.35	\$	332.10	\$	14,283.38
83	\$	423.45	\$	89.27	\$	334.18	\$	13,949.21
84	\$	423.45	\$	87.18	\$	336.26	\$	13,612.94
85	\$	423.45	\$	85.08	\$	338.37	\$	13,274.58
86	\$	423.45	\$	82.97	\$	340.48	\$	12,934.10
87	\$	423.45	\$	80.84	\$	342.61	\$	12,591.49
88	\$	423.45	\$	78.70	\$	344.75	\$	12,246.74
89	\$	423.45	\$	76.54	\$	346.91	\$	11,899.83
90	\$	423.45	\$	74.37	\$	349.07	\$	11,550.76
91	\$	423.45	\$	72.19	\$	351.25	\$	11,199.50
92	\$	423.45	\$	70.00	\$	353.45	\$	10,846.05
93	\$	423.45	\$	67.79	\$	355.66	\$	10,490.39
94	\$	423.45	\$	65.56	\$	357.88	\$	10,132.51
95	\$	423.45	\$	63.33	\$	360.12	\$	9,772.39
96	\$	423.45	\$	61.08	\$	362.37	\$	9,410.02
97	\$	423.45	\$	58.81	\$	364.63	\$	9,045.39
98	\$	423.45	\$	56.53	\$	366.91	\$	8,678.47
99	\$	423.45	\$	54.24	\$	369.21	\$	8,309.27
100	\$	423.45	\$	51.93	\$	371.51	\$	7,937.75
101	\$	423.45	\$	49.61	\$	373.84	\$	7,563.92
102	\$	423.45	\$	47.27	\$	376.17	\$	7,187.74
103	\$	423.45	\$	44.92	\$	378.52	\$	6,809.22
104	\$	423.45	\$	42.56	\$	380.89	\$	6,428.33
105	\$	423.45	\$	40.18	\$	383.27	\$	6,045.06
106	\$	423.45	\$	37.78	\$	385.67	\$	5,659.40
107	\$	423.45	\$	35.37	\$	388.08	\$	5,271.32
108	\$	423.45	\$	32.95	\$	390.50	\$	4,880.82
109	\$	423.45	\$	30.51	\$	392.94	\$	4,487.88
110	\$	423.45	\$	28.05	\$	395.40	\$	4,092.48
111	\$	423.45	\$	25.58	\$	397.87	\$	3,694.61
112	\$	423.45	\$	23.09	\$	400.36	\$	3,294.25
113	\$	423.45	\$	20.59	\$	402.86	\$	2,891.40

114	\$	423.45	\$	18.07	\$	405.38	\$	2,486.02
115	\$	423.45	\$	15.54	\$	407.91	\$	2,078.11
116	\$	423.45	\$	12.99	\$	410.46	\$	1,667.65
117	\$	423.45	\$	10.42	\$	413.02	\$	1,254.63
118	\$	423.45	\$	7.84	\$	415.61	\$	839.02
119	\$	423.45	\$	5.24	\$	418.20	\$	420.82
120	\$	423.45	\$	2.63	\$	420.82	-\$	0.00

Anexo 16. Rendimiento de bonos de Estado Unidos.

Evolución: Rendimiento bonos del Estado a 10 años		
Fecha	Rendimiento	Var.
31/07/2023	3,97%	0,01
28/07/2023	3,96%	-0,04
27/07/2023	4,00%	0,13
26/07/2023	3,87%	-0,02
25/07/2023	3,89%	0,01
24/07/2023	3,88%	0,04
21/07/2023	3,84%	-0,02
20/07/2023	3,86%	0,11
19/07/2023	3,75%	-0,04
18/07/2023	3,79%	-0,02
17/07/2023	3,81%	-0,02
14/07/2023	3,83%	0,06
13/07/2023	3,77%	-0,09
12/07/2023	3,86%	-0,12
11/07/2023	3,98%	-0,02
10/07/2023	4,00%	-0,07
07/07/2023	4,07%	0,04
06/07/2023	4,03%	0,10
05/07/2023	3,93%	0,10
04/07/2023	3,84%	-0,02
03/07/2023	3,86%	0,02
30/06/2023	Captura de pantalla	0,00
29/06/2023	3,84%	0,13

Fuente. Datosmacro.com, 2023

Anexo 17. Rendimiento de mercado

S&P 500 4.435,99 +48,44 (+1,10%)

Fecha ↕	Último ↕	Apertura ↕	Máximo ↕	Mínimo ↕	Vol. ↕	% var. ↕
23.08.2023	4.438,45	4.398,25	4.443,47	4.398,25		+1.16%
22.08.2023	4.387,55	4.415,33	4.418,59	4.382,77		-0.28%
21.08.2023	4.399,77	4.380,28	4.407,55	4.360,30		+0.69%
18.08.2023	4.369,71	4.344,88	4.381,82	4.335,31		-0.01%
17.08.2023	4.370,36	4.416,32	4.421,17	4.364,83		-0.77%
16.08.2023	4.404,33	4.433,79	4.449,95	4.403,55		-0.76%
15.08.2023	4.437,86	4.478,87	4.478,87	4.432,19		-1.16%
14.08.2023	4.489,72	4.458,13	4.490,33	4.453,44		+0.58%
11.08.2023	4.464,05	4.450,69	4.476,23	4.443,98		-0.11%
10.08.2023	4.468,83	4.487,16	4.527,37	4.457,92		+0.03%
09.08.2023	4.467,71	4.501,57	4.502,44	4.461,33		-0.70%
08.08.2023	4.499,38	4.498,03	4.503,31	4.464,39		-0.42%
07.08.2023	4.518,44	4.491,58	4.519,84	4.491,15		+0.90%
04.08.2023	4.478,03	4.513,96	4.540,34	4.474,55		-0.53%
03.08.2023	4.501,89	4.494,27	4.519,49	4.485,54		-0.25%
02.08.2023	4.513,39	4.550,93	4.550,93	4.505,75		-1.38%
01.08.2023	4.576,73	4.578,83	4.584,62	4.567,53		-0.27%
31.07.2023	4.588,96	4.584,82	4.594,22	4.573,14		+0.15%
28.07.2023	4.582,23	4.565,75	4.590,16	4.564,01		+0.99%
27.07.2023	4.537,41	4.598,26	4.607,07	4.528,56		-0.64%
26.07.2023	4.566,75	4.558,96	4.582,47	4.547,58		-0.02%
25.07.2023	4.567,46	4.555,19	4.580,62	4.552,42		+0.28%
24.07.2023	4.435,99	Captura de pantalla	4.563,41	4.541,29		+0.40%
Máximo: 4.607,07		Mínimo: 4.335,31	Diferencia: 271,76	Promedio: 4.486,25	% var.: -2,16	

Fuente. S&P 500, 2023

Anexo 18. Beta Apalancado.

<i>Industry Name</i>	<i>Number of firms</i>	<i>Beta</i>	<i>D/E Ratio</i>	<i>Effective Tax rate</i>	<i>Unlevered beta</i>	<i>Cash/Firm value</i>	<i>Unlevered beta corrected for cash</i>
Advertising	58	1.63	44.99%	6.39%	1.22	9.35%	1.35
Aerospace/Defense	77	1.41	26.06%	8.60%	1.18	3.77%	1.23
Air Transport	21	1.42	186.33%	10.47%	0.59	14.90%	0.69
Apparel	39	1.32	51.57%	12.04%	0.96	6.02%	1.02
Auto & Truck	31	1.54	50.19%	3.00%	1.12	8.67%	1.23
Auto Parts	37	1.47	42.66%	9.30%	1.12	7.13%	1.20
Bank (Money Center)	7	1.08	216.38%	16.25%	0.41	44.30%	0.74
Banks (Regional)	557	0.50	64.62%	18.84%	0.34	17.66%	0.41
Beverage (Alcoholic)	23	1.01	22.91%	9.39%	0.86	1.86%	0.88
Beverage (Soft)	31	1.30	15.27%	6.42%	1.17	2.66%	1.20
Broadcasting	26	1.32	146.83%	15.76%	0.63	10.39%	0.70
Brokerage & Investment Banking	30	1.20	201.09%	15.32%	0.48	30.76%	0.69
Building Materials	45	1.28	28.93%	16.71%	1.05	4.44%	1.10
Business & Consumer Services	164	1.17	27.47%	9.43%	0.97	4.80%	1.02
Cable TV	10	1.26	107.27%	21.95%	0.70	1.47%	0.71
Chemical (Basic)	38	1.25	48.30%	9.83%	0.92	4.54%	0.96
Chemical (Diversified)	4	1.41	58.24%	12.02%	0.98	9.82%	1.09
Power	48	0.73	77.16%	12.30%	0.46	1.03%	0.46
Precious Metals	74	1.23	16.33%	2.87%	1.10	7.43%	1.19
Publishing & Newspapers	20	1.11	42.18%	9.67%	0.85	7.35%	0.91
R.E.I.T.	223	1.06	77.33%	3.38%	0.67	1.83%	0.69
Real Estate (Development)	18	1.52	112.56%	6.66%	0.82	6.95%	0.88
Real Estate (General/Diversified)	12	0.79	39.82%	9.37%	0.61	8.54%	0.66
Real Estate (Operations & Services)	60	1.35	109.26%	5.47%	0.74	8.14%	0.81
Recreation	57	1.42	52.06%	9.49%	1.02	5.18%	1.08
Reinsurance	1	0.83	45.10%	6.48%	0.62	25.49%	0.83
Restaurant/Dining	70	1.41	30.78%	8.54%	1.15	1.72%	1.17
Retail (Automotive)	30	1.52	57.49%	15.84%	1.06	1.89%	1.08
Retail (Building Supply)	15	1.79	21.21%	13.39%	1.54	1.50%	1.57
Retail (Distributors)	69	1.28	39.57%	13.59%	0.98	2.25%	1.01
Retail (General)	15	1.36	19.97%	21.26%	1.19	2.82%	1.22
Retail (Grocery and Food)	13	0.67	65.82%	16.45%	0.45	5.54%	0.47
Retail (Online)	63	1.49	19.17%	4.09%	1.30	4.12%	1.36
Retail (Special Lines)	78	1.48	39.16%	15.02%	1.14	4.00%	1.19
Rubber& Tires	3	0.84	330.33%	0.00%	0.24	9.97%	0.27
Semiconductor	68	1.61	11.27%	8.18%	1.48	3.37%	1.53
Semiconductor Equip	30	1.76	11.79%	10.94%	1.61	4.43%	1.69

Fuente. Damodaran, 2023

Anexo 19. Riesgo País.

Country	Moody's rating	Default Spread	Country Risk Premium	Equity Risk Premium	Corporate Tax Rate
Abu Dhabi	Aa2	0.53%	0.75%	5.75%	15.00%
Albania	B1	4.82%	6.83%	11.83%	15.00%
Algeria	NR	3.85%	5.46%	10.46%	26.00%
Andorra (Principality of)	Baa2	2.04%	2.89%	7.89%	18.98%
Angola	B3	6.95%	9.86%	14.86%	25.00%
Argentina	Ca	12.84%	18.21%	23.21%	35.00%
Armenia	Ba3	3.85%	5.46%	10.46%	18.00%
Aruba	Baa2	2.04%	2.89%	7.89%	25.00%
Australia	Aaa	0.00%	0.00%	5.00%	30.00%
Austria	Aa1	0.43%	0.61%	5.61%	24.00%
Azerbaijan	Ba1	2.68%	3.80%	8.80%	20.00%
Bahamas	B1	4.82%	6.83%	11.83%	0.00%
Bahrain	B2	5.88%	8.35%	13.35%	0.00%
Bangladesh	B1	4.82%	6.83%	11.83%	32.50%
Barbados	Caa1	8.02%	11.38%	16.38%	5.50%
Congo (Democratic Republic of)	B3	6.95%	9.86%	14.86%	30.00%
Congo (Republic of)	Caa2	9.63%	13.66%	18.66%	28.00%
Cook Islands	B2	5.88%	8.35%	13.35%	28.43%
Costa Rica	B2	5.88%	8.35%	13.35%	30.00%
Côte d'Ivoire	Ba3	3.85%	5.46%	10.46%	25.00%
Croatia	Baa2	2.04%	2.89%	7.89%	18.00%
Cuba	Ca	12.84%	18.21%	23.21%	27.18%
Curacao	Baa2	2.04%	2.89%	7.89%	22.00%
Cyprus	Ba1	2.68%	3.80%	8.80%	12.50%
Czech Republic	Aa3	0.64%	0.91%	5.91%	19.00%
Denmark	Aaa	0.00%	0.00%	5.00%	22.00%
Dominican Republic	Ba3	3.85%	5.46%	10.46%	27.00%
Ecuador	Caa3	10.70%	15.18%	20.18%	25.00%
Egypt	B3	6.95%	9.86%	14.86%	22.50%
El Salvador	Caa3	10.70%	15.18%	20.18%	30.00%
Estonia	A1	0.75%	1.07%	6.07%	20.00%
Ethiopia	Caa2	9.63%	13.66%	18.66%	30.00%

