

UNIVERSIDAD NACIONAL
SEDE REGIONAL BRUNCA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Estudio de Prefactibilidad para la operación de una sala de boliche en el cantón
de Pérez Zeledón

Integrantes

Alexia María Morales Quirós

Campus Pérez Zeledón, San José

Noviembre, 2024

TRIBUNAL EXAMINADOR

Trabajo final de graduación presentado el 25 de noviembre del 2024, en la ciudad de San Isidro de El General, Pérez Zeledón, Costa Rica, como requisito para optar al grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

El trabajo presentado se da por aprobado por los miembros del Tribunal Examinador.

Dr. Elvin Rojas Ramírez

Decano, Sede Región Brunca

MBA. Erick Madrigal Villanueva

Director Académico Campus Pérez Zeledón

Sede Región Brunca

M Sc. Alexander Gamboa Martínez

Director Trabajo Final Graduación

M.Sc. Saúl Abarca Cruz

Asesor

M.Sc. Diego Calderón Vega

Asesor

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado a Dios por permitirme culminar con éxito este proyecto y darme su apoyo y fuerza en todo el proceso, cuando más lo necesitaba.

Lo dedico a mis padres y hermanos, por siempre ser un apoyo y estar para mí en todo momento cuando los necesito.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, le agradezco a Dios por darme el impulso y la fuerza necesaria para culminar este proyecto de manera exitosa, por estar conmigo durante todo el proceso.

A mis padres y hermanos por siempre confiar en mí y darme una palabra de aliento y apoyo cuando lo necesitaba.

Al profesor Alexander Gamboa Martínez por su excelente trabajo como Director de Trabajos Finales de Graduación, ya que, gracias a eso es que también estoy logrando culminar esta etapa con éxito.

Y, por último, a las personas cercanas que de una u otra manera me apoyaron durante este proceso, creyendo en mí y dándome una palabra de aliento cuando más lo necesitaba.

TABLA DE CONTENIDO

Índice de Tablas	viii
Índice de Figuras	xii
ACRÓNIMOS	xvi
RESUMEN EJECUTIVO	xvii
INTRODUCCIÓN	19
CAPÍTULO I. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA	20
1.1. Descripción de la situación o problema	21
1.2. Importancia y justificación del proyecto	26
1.3. Planteamiento del problema de investigación	28
1.4. Objetivo general	29
1.5. Objetivos específicos	29
1.6. Alcances y limitaciones	30
1.6.1. Alcances	30
1.6.2. Limitaciones	31
CAPÍTULO II. MARCO TEORICO REFERENCIA	32
2.1. Marco referencial	33
2.1.1. Sector deporte como actividad económica	33
2.1.2. Generalidades del cantón de Pérez Zeledón	34
2.1.3. Caracterización del grupo	36
2.1.4. Actividades deportivas y recreativas practicadas por la población de Pérez Zeledón	37
2.5. Marco teórico	38
2.5.1. Deporte boliche	38
2.5.2. Definición de proyecto	40
	v

2.5.3.	Tipología de los proyectos	42
2.5.3.1.	Según su finalidad de estudio	42
2.5.3.2.	Según el objeto de inversión	464
2.5.4.	Estudio de prefactibilidad	495
2.5.5.	Estudios del proyecto	46
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO		62
3.1.	Tipo de investigación	63
3.2.	Alcance de investigación	63
3.3.	Modelo de análisis	66
3.4.	Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.	70
3.5.	Población de estudio	80
3.6.	Muestra	80
3.7.	Sujetos de información	82
3.8.	Técnicas e Instrumentos de investigación	83
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN		87
2.1.	Estudio Técnico	122
3.1.	Estudio organizacional	146
3.1.1.	Estructura organizacional	146
3.1.2.	Recursos humanos	147
4.1.	Estudio legal	155
5.1.	Estudio financiero	161
5.1.1.	Inversiones	161
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		186
5.1.	Conclusiones	187

5.2. Recomendaciones	189
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	191
ANEXOS	196
ANEXO I. Formulario unificado de solicitud de permiso	196
ANEXO II. Declaración jurada para trámites de solicitud de permisos por primera vez.	203
Anexo III. Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario	209
ANEXO IV. Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta	211
Anexo V. Entrevista a Gerente Bol Cariari Mauricio	212
Anexo VI. Cuestionario para aplicar	214

Índice de Tablas

Tabla 1.	36
<i>Distribución de población de Pérez Zeledón por cantón y distrito. Proyección 2024.</i>	
<i>Cifras Relativas</i>	36
Tabla 2.	37
<i>Edad de población Pérez Zeledón en distritos de muestra. Proyección 2024. Cifras</i>	
<i>Relativas</i>	37
Tabla 3.	66
<i>Modelo de Análisis para el diseño de la prefactibilidad para la creación de una Sala de</i>	
<i>Boliche en el cantón de Pérez Zeledón. Año 2023</i>	66
Tabla 4.	97
<i>Proyección demanda anual de visitas a la sala de boliche</i>	97
Tabla 5.	98
<i>Proyección de ocupación anual de visitas en la sala de boliche</i>	98
Tabla 6.	110
<i>Proyección de precio del servicio de la sala de boliche. Cifras en colones</i>	110
Tabla 7.	112
<i>Proyección del precio del alquiler de los zapatos. Cifras en colones</i>	112
Tabla 8.	128
<i>Costo de la Infraestructura. Cifras en colones</i>	128
Tabla 9.	129
<i>Proyección concesión área de comida rápida. Cifras en colones</i>	129
Tabla 10.	132
<i>Detalle de costos equipo de mobiliario. Cifras en colones</i>	132
Tabla 11.	133
<i>Detalle de costos equipo tecnológico. Cifras en colones</i>	133

Tabla 12.	134
<i>Costos del personal de la sala de boliche. Cifras en colones</i>	134
Tabla 13.	135
<i>Proyección de Gastos de Personal anuales del proyecto. Cifras en colones</i>	135
Tabla 14.	136
<i>Proyección de Gastos de Operación anuales del proyecto. Cifras en colones</i>	136
Tabla 15.	139
<i>Proyección de Gastos Administrativos anuales del proyecto. Cifras en colones</i>	139
Tabla 16.	140
<i>Proyección de Gastos Financieros anuales del proyecto. Cifras en colones</i>	140
Tabla 17.	141
<i>Proyección costo por depreciación infraestructura, equipo mobiliario y equipo tecnológico. Cifras en colones</i>	141
Tabla 18.	143
<i>Proyección costos del proyecto. Cifras en colones</i>	143
Tabla 19.	158
<i>Cálculo impuesto sobre la renta. Periodo 2024. Valores relativos y en colones</i>	158
Tabla 20.	159
<i>Costo de las pólizas laborales y modalidades de pago. Cifras en colones</i>	159
Tabla 21.	159
<i>Costo de póliza de incendios y modalidades de pago. Cifras en colones</i>	159
Tabla 22.	163
<i>Inversión inicial. Cifras en colones</i>	163
Tabla 23.	164
<i>Valor de desecho de inversiones. Cifras en colones</i>	164

Tabla 24.	166
<i>Proyección de costos de personal. Cifras en colones</i>	166
Tabla 25.	167
<i>Proyección de costos administrativos. Cifras en colones</i>	167
Tabla 26.	169
<i>Proyección de costos de operación. Cifras en colones</i>	169
Tabla 27.	170
<i>Proyección de costos financiero. Cifras en colones</i>	170
Tabla 28.	172
<i>Proyección de ingresos por uso de la sala de boliche. Cifras en colones</i>	172
Tabla 29.	173
<i>Proyección de ingresos por alquiler de zapatos especiales de boliche</i>	173
Tabla 30.	174
<i>Proyección de ingresos por concesión de área de comida rápida.</i>	174
Tabla 31.	174
<i>Proyección de ingresos por patrocinios y publicidad</i>	174
Tabla 32.	175
<i>Proyección de impuestos aplicados a ingresos</i>	175
Tabla 33.	176
<i>Estado de resultados proyectado. Cifras en colones</i>	176
Tabla 34.	179
<i>Flujo de fondos proyectado. Cifras en colones</i>	179
Tabla 35.	180
<i>Indicadores de rentabilidad</i>	180
Tabla 36.	182

<i>Flujo de fondos proyectado bajo el escenario optimista. Cifras en colones</i>	182
Tabla 37.	183
<i>Comparativo bajo el supuesto del escenario pesimista</i>	183
Tabla 38.	184
<i>Flujo de fondos proyectado bajo el escenario optimista. Cifras en colones</i>	184
Tabla 39. <i>Comparativo bajo el supuesto del escenario optimista</i>	185

Índice de Figuras

Figura 1.	89
<i>Lugares de entretenimiento más frecuentados en Pérez Zeledón</i>	89
Figura 2.	90
<i>Interés por contar con nuevas opciones de entretenimiento en el cantón</i>	90
Figura 3.	90
<i>¿Qué tan conocido es el juego de boliche para el mercado?</i>	90
Figura 4.	91
<i>Práctica del deporte por parte del mercado</i>	91
Figura 5.	92
<i>¿Qué tan atractivo y conocido es el deporte del boliche?</i>	92
Figura 6.	93
<i>Visita a centros de entretenimiento o distracción</i>	93
Figura 7.	93
<i>Frecuencia de visita a centros de entretenimiento con familiares, amigos</i>	93
Figura 8.	94
<i>Cantidad de dinero utilizado para salidas a centros de entretenimiento</i>	94
Figura 9.	95
<i>Probabilidad de que los habitantes hagan uso de la sala de boliche</i>	95
Figura 10.	96
<i>Frecuencia de visita a la sala de boliche</i>	96
Figura 11.	98
<i>Horario para el uso de la sala de boliche de lunes a viernes.</i>	98
Figura 12.	99

<i>Horario para el uso de la sala de boliche sábados y domingos</i>	99
Figura 13.	100
<i>Interés sobre la instalación de una sala de boliche en Pérez Zeledón</i>	100
Figura 14.	101
<i>Servicios complementarios en la sala de boliche</i>	101
Figura 15.	102
<i>Instructor para la sala de boliche</i>	102
Figura 16.	102
<i>Interés de que la sala tenga un conocedor del deporte en horario habitual</i>	102
Figura 17.	103
<i>Opción de eventos especiales en la sala de boliche</i>	103
Figura 18.	104
<i>Combos de servicios ofrecidos por la sala de boliche</i>	104
Figura 19.	105
<i>Servicio de alquiler de zapatillas de boliche</i>	105
Figura 20.	106
<i>Actividades principales de entretenimiento en el cantón de Pérez Zeledón</i>	106
Figura 21.	107
<i>Preferencia de uso de la sala de boliche</i>	107
Figura 22.	107
<i>Preferencia de centros de entretenimiento bajo techo</i>	107
Figura 23.	108
<i>Precio del uso de la sala de boliche</i>	108
Figura 24.	109
<i>Precio por hora para grupos de cinco personas</i>	109

Figura 25.	110
<i>Clase de boliche con instructor profesional</i>	110
Figura 26.	111
<i>Alquiler de zapatos especiales para jugar bolos</i>	111
Figura 27.	112
<i>Gasto de dinero en una salida a la sala de boliche</i>	112
Figura 28.	113
<i>Medios de publicidad para anunciar la sala de boliche</i>	113
Figura 29.	114
<i>Redes sociales para darle publicidad a la sala de boliche</i>	114
Figura 30.	115
<i>Promociones para aplicar en la sala de boliche</i>	115
Figura 31.	116
<i>Ubicación para construir sala de boliche</i>	116
Figura 32.	116
<i>Seguridad de ubicaciones para sala de boliche</i>	116
Figura 33.	117
<i>Rangos de edad de muestra seleccionada</i>	117
Figura 34.	118
<i>Género de encuestados</i>	118
Figura 35.	118
<i>Distritos donde residen los encuestados</i>	118
Figura 36.	119
<i>Situación laboral actual de los encuestados</i>	119
Figura 37.	120

<i>Ingresos aproximados de personas encuestadas</i>	120
Figura 38.	123
<i>Ubicación de la sala de boliche “Bol Pura Vida” en el distrito San Isidro del General</i>	123
Figura 39.	124
<i>Diagrama de flujo proceso de atención en la sala de boliche</i>	124
Figura 40.	127
<i>Diseño y distribución de las instalaciones de la sala de boliche</i>	127
Figura 42.	146
<i>Análisis FODA</i>	152

ACRÓNIMOS

UPIDA	Utilidades previo a intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones
EERR	Estado de Resultados
TIR	Tasa Interna de Retorno
UPIDA	Utilidades previo a intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones
VAC	Valor Actual de Costos
VAN	Valor Actual Neto

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación tuvo como propósito evaluar la factibilidad de la creación de una sala de boliche en Pérez Zeledón. En la misma se determinó si es viable implementar un centro de entretenimiento de este tipo. Asimismo, el análisis se elaboró mediante estudios que determinaron la viabilidad del proyecto, los cuales son: de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero, que dieron la información necesaria para tomar la decisión de invertir o no en esta idea de negocio.

La metodología llevada a cabo para esta investigación fue la mixta, debido a que combina elementos de métodos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio. Ahora, en cuanto al alcance se compuso de varios estudios: el descriptivo y exploratorio. Cada uno de estos fue requerido para el desarrollo de la investigación.

Como parte del estudio de mercado, se confeccionó una encuesta que fue aplicada a la muestra seleccionada y poder conocer así sus gustos y preferencias en cuanto a la idea del proyecto y, además, se tuvo una conversación con el Gerente del Bol Cariari, que fue de gran ayuda para la investigación y conocer con esto los temas más técnicos relacionados a esta idea de proyecto.

Por su parte, con el estudio técnico se determinaron los requerimientos para desarrollar este proyecto, el equipo requerido y todos sus costos. De esta forma, se hizo un análisis para determinar cuáles eran las mejores opciones. Así, en el estudio organizacional se determinó la conformación de colaboradores que trabajan en la sala, se definieron puestos y las funciones de cada uno, determinando también los costos salariales que se tienen por cada puesto.

Ahora, en el estudio legal se investigaron los requisitos necesarios para que una sala de boliche pueda operar sin problema alguno, se incluyeron los trámites municipales, permisos de funcionamiento, creación de persona jurídica y demás, para que no haya inconvenientes en el momento de empezar a operar. Y, en cuanto al estudio financiero, se tomaron los datos recolectados de los estudios anteriores para realizar los cálculos requeridos que permitirían determinar la viabilidad que tiene la idea de negocio, donde, para este caso, se obtuvo resultados positivos.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto de investigación surgió con la idea de implementar una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón, debido a que actualmente se cuenta con pocas opciones de entretenimiento para sus habitantes y visitantes. Por lo que fue importante indagar y trabajar en la creación de este proyecto para mejorar aspectos relevantes en el cantón, como disminuir el sedentarismo, que se ofrezca un lugar con mayores atractivos para el público, que pueda aportar en la mejora de la economía y demás. Para esto, se desarrolló un estudio de prefactibilidad donde se abarcaron los diferentes capítulos que hicieron posible este proyecto.

Se desarrolla el primer capítulo que abarca la conceptualización del problema, se presentan los antecedentes, la descripción o situación del problema, la justificación e importancia del proyecto, el planteamiento y resultados del diagnóstico y los alcances y limitaciones presentados en el desarrollo de este.

En el segundo capítulo se presenta el marco teórico referencial, explicando a fondo diferentes aspectos relacionados con el tema de operación de una sala de boliche. En este capítulo se exponen temáticas que ayudan a profundizar en el conocimiento del tema respecto al boliche y en la descripción de las condiciones en las que se desarrolla, como también se describen las referencias con las que cuenta el tema y la teoría que lo respalda.

En el tercer capítulo se encuentra el marco metodológico, en este se describe de manera detallada el enfoque que tiene la investigación, el tipo de investigación que se llevó a cabo, el objetivo general y los objetivos específicos que surgen de este para su desarrollo. Además, se visualiza el modelo de análisis, que consta de un cuadro con los objetivos, las variables de cada objetivo y los elementos por considerar en cada uno de estos. También, se muestra el concepto, operacionalización e instrumentación de cada una de las variables con las que cuenta el proyecto, se describe la población de estudio, la muestra, los sujetos de información y los instrumentos de investigación.

CAPÍTULO I. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la situación o problema

Actualmente, en el cantón de Pérez Zeledón no existen salas de diversión bajo techo, donde puedan acudir tanto jóvenes como adultos, y en condiciones que se adapten a cualquier época del año para ser frecuentadas sin importar los cambios del clima que, en muchas ocasiones, se convierten en un factor limitante para salir a disfrutar con conocidos o seres queridos.

Por lo tanto, las salas de bolos o salas de boliche resultan una excelente opción de entretenimiento y diversión, y con una localización adecuada podría ser una oportunidad de inversión para quien así lo considere conveniente, donde se pueda ofrecer un servicio diferenciado a la población interesada, con características únicas para que sea atractivo desde la percepción del público meta, puesto que la tecnología avanza cada día más. Por lo que, entonces, la proyección del lugar debe ir de la mano con los avances de esta.

Ahora bien, con el grueso de la población ubicado entre las edades de 15 a 44 años, las opciones de entretenimiento para la población de Pérez Zeledón son muy escasas, sobre todo en época de invierno. De esta forma, la sala de boliche puede constituir un proyecto interesante para desarrollarse en el cantón de Pérez Zeledón.

Asimismo, las generaciones actuales desean contar con opciones nuevas e innovadoras que puedan conocer y frecuentar, así, la implementación de una sala de boliche para el cantón podría ser una oportunidad para la práctica de nuevas actividades y, también, pasar tiempo de calidad. En esta misma línea, más adelante en este trabajo se presentan opciones de salas de boliche, donde, además de ofrecer el servicio de boliche, incluyen venta de comidas, opciones de máquinas de juego electrónicas dan *tiquets* y se cambian por sorpresas.

Con el paso del tiempo, se han desarrollado estudios de prefactibilidad para determinar qué tan viable es llevar a cabo un proyecto sobre la implementación de una sala de boliche, no en vano, muchos de ellos han surgido de proyectos universitarios, de la misma manera que el presente trabajo, donde aplican los estudios necesarios para llegar a la conclusión de si es o no rentable la implementación de una sala de entretenimiento y recreación, catalogándose como una actividad atractiva para grupos de la sociedad.

Con esto, en la Ciudad de Loja, un estudiante llamado Danilo Alexander Peláez Ramos, desarrolló un estudio de prefactibilidad en el 2011 para determinar la rentabilidad de implementar un centro de bolos. Para ello, el joven escogió este lugar debido a que no se cuenta con mayor oferta de centros de entretenimiento, podría ser una ventaja en el estudio y los resultados de la demanda que podía tener, ya que las opciones existentes no se relacionan con este deporte, por lo que la aceptación de parte del mercado meta en este estudio es una clave fundamental, el estudiante se basa en indagar si implementar un centro con esta temática de los bolos puede resultar viable en la parte técnica, comercial y financiera, para esto aplica un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio acerca de la estructura organizacional y legal, y evaluación financiera (Peláez, 2011).

En este caso, con el estudio que él desarrolló, se determinó que la demanda para la idea de implementar una sala de boliche fue alta, puesto que al mercado meta le llamó la atención que se ofrecieran servicios complementarios en la sala, lo que resalta la importancia de que cuando se piensa en la idea de crear un lugar de entretenimiento, se pueda ir más allá que el atractivo principal, agregando otros servicios como complemento al principal, causando mayor atención por parte de los usuarios interesados en consumir el mismo (Peláez, 2011).

Por su parte, el estudio se basó en la calidad del servicio que desea ofrecer, aspecto importante, ya que muchas veces la calidad de un producto o servicio es lo que hace que las personas decidan consumirlo en caso de que hayan tenido una buena experiencia, e incluso recomendarlo, uno de los aspectos que detalla es el trato que recibe el cliente, la atención que

se le ofrece para que pueda estar satisfecho, cubriendo en la medida de lo posible las necesidades que se puedan presentar. Y como este, son varios los puntos que Danilo Peláez comparte, teniendo un punto de vista que puede generar buenos resultados en un proyecto de prefactibilidad (Peláez, 2011).

Asimismo, en el 2015, en la Ciudad de Manta, una estudiante llamada María Monserrate Bastidas Mera, realizó un estudio de prefactibilidad para determinar si la idea de crear un Bowling & Sport Bar en este lugar podría ser rentable. Para desarrollarlo, esta estudiante visualiza que la ciudad posee gran actividad económica, producto de actividades como las pesqueras, donde se ha tenido crecimiento en la economía y también en la población, lo que lleva a que se realice la creación centros de entretenimiento para que la sociedad pueda frecuentar y disfrutar de actividades distintas. En este estudio, la estudiante ve la idea de implementar una sala de boliche, ya que, a pesar de que la ciudad en realidad cuenta con opciones para disfrutar de un momento de esparcimiento, no se cuenta con un lugar donde se ofrezca este juego y deporte (Bastidas, 2015).

Además, esta estudiante propuso la idea de ofrecer en el centro de bolos una experiencia amplia, aparte de que el deporte de boliche va a ser el principal atractivo, también pensó en servicios complementarios que puede causar mayor impacto a la población de interés, dando servicio de comida rápida, juegos o bar, que pueden crear mayor demanda. Aparte de eso, con el estudio también busca la oportunidad de crear opciones de trabajo para quienes viven en esta ciudad, mejorando así la economía de alguna parte de la población (Bastidas, 2015).

La estudiante consideró mayor oportunidad en este estudio, debido a que no existe una competencia directa con el servicio que desea ofrecer, aunque la ciudad ofrece sitios de entretenimiento, el centro de boliche es una opción con la que no cuenta, captaría la atención del mercado de esta ciudad. Además, indica que la aceptación que tiene este deporte en países desarrollados es alta, estos datos dan a entender que esta estudiante, aparte de querer ofrecer un servicio de entretenimiento en la Ciudad de Manta, también se preocupa por el hecho de que sea una opción con posible aceptación, de manera anticipada piensa en

diferentes características que pueden causar mayor atracción para el público meta, que al final, se convierte en una pieza clave para que pueda existir éxito en el desarrollo del estudio de prefactibilidad (Bastidas, 2015).

Del mismo modo, en Honduras, específicamente en la ciudad de San Pedro Sula, estudiantes que estaban concluyendo con su tesis de postgrado, realizaron un estudio de prefactibilidad, en el que idea se basó en la creación de un centro de entretenimiento, que hizo énfasis en servicios de ocio para los habitantes de la ciudad, mencionando que, aunque existen opciones para disfrutar del tiempo libre, no son opciones innovadoras. Al ser esta la situación, con el estudio desean demostrar que en la ciudad realmente se cuenta con una alta demanda en cuanto a nuevos lugares de entretenimiento, y que, además, los interesados están dispuestos a pagar por estos servicios (Fajardo y Bonilla, 2019).

El centro de entretenimiento que desarrollan estos estudiantes en el proyecto es uno que ofrece diferentes servicios de ocio, donde se da la opción de pistas de patinaje, ping-pong, video juegos y boliche. Estos se dirigen a una población de adultos jóvenes y maduros. El estudio lo enfocaron en diversos puntos, esperando que llame la atención de la sociedad usuaria, y que los inversionistas tengan la oportunidad de obtener rentabilidad con la implementación del centro. Para el mismo, desarrollan los estudios de mercado, técnico y financiero, con la finalidad de verificar la factibilidad que ofrecería si se hiciera realidad su creación en esta ciudad (Fajardo y Bonilla, 2019).

Un punto interesante que tiene este proyecto universitario es que vieron una oportunidad alta de inversión con la idea de crear un centro de entretenimiento en esta ciudad, debido a que los negocios existentes para pasar momentos de esparcimiento, se encuentran definidos para personas de 12 años o menos, de modo que, al no contemplar a los adultos la mayoría de opciones existentes, se vuelve de mayor atractivo para los habitantes del lugar que deseen desarrollar una idea nueva y distinta a lo habitual. Estos estudiantes analizan el macroentorno de la situación que se plantean, donde más allá de pensar en la idea de implementar un centro para entretenerse, buscan cubrir la necesidad que existe en las

personas adultas de contar con sitios donde puedan liberar su estrés y su carga diaria en la rutina que tengan (Fajardo y Bonilla, 2019).

En este caso, una vez que ejecutaron los estudios mencionados, dieron con resultados de que realmente sí es viable desarrollar el proyecto que desean, debido a que existe un mercado que cuenta con un alto interés en utilizar el servicio que se busca ofrecer. Además, los demás estudios y análisis de la información que realizaron, ofrecen resultados positivos, con los que logran presentar un escenario positivo para la idea de que se haga realidad el proyecto de prefactibilidad, donde, además, realizan una propuesta final para la implementación del mismo, en caso de que se quisiera crear, con los datos obtenidos y que sería necesario tomar en cuenta para poner en marcha el mismo, después de que los responsables del trabajo dieran con los resultados del proyecto (Fajardo y Bonilla, 2019).

En el periodo 2021-2022, en Ecuador, se hizo un estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad de implementar una sala de boliche en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, desarrollado por un joven llamado Esteban David Pico Salazar. Este joven destacó la necesidad que existe de crear lugares de entretenimiento para la población, considerando que es uno de los problemas que existen en su ciudad, donde los habitantes utilizan su tiempo libre de una manera poco favorable, que tal vez no les suma de manera positiva, como lo podría hacer un centro de entretenimiento como el de boliche. Además de verlo como un lugar de entretenimiento para los habitantes actuales, también lo visualizó como oportunidad de crecimiento en la ciudad, y como un atractivo para personas que no residan en la ciudad (Pico, 2022).

En el desarrollo de este proyecto en Ecuador, el autor se enfocó en abarcar diferentes aspectos, que le permitieron obtener información de aporte para dar con la viabilidad del proyecto, conocer a fondo el mercado, con un estudio del mismo, donde aplicó un cuestionario con el cuál logra indagar en diferentes aspectos, teniendo como resultado información específica de los habitantes, acerca de sus intereses e información personal que puede ser de valor, ya que, brinda un conocimiento acerca de las personas a las cuales les deseaba ofrecer el servicio (Pico, 2022).

Igualmente, obtuvo información para el proyecto y se centró en realizar un análisis de datos, enfocándose en el proceso adecuado a ejecutar para la implementación de la sala de boliche, donde consideró el servicio que se le va a ofrecer a los clientes desde su ingreso al local, hasta su salida, hace un análisis de los distintos costos que implica desarrollar el proyecto, determina los aspectos legales a considerar en esta ciudad para tener la oportunidad de crear un centro de entretenimiento como el del boliche en la ciudad descrita, también las estrategias de publicidad para que se dé a conocer, indaga en la estructura organizacional que considera oportuna para el sitio, los estudios financieros que permiten dar con un aproximado de la rentabilidad que tendría hacer realidad el proyecto (Pico, 2022).

1.2. Importancia y justificación del proyecto

El sedentarismo es un problema de la sociedad actual, por lo que implementar esta clase de proyectos en la zona puede traer beneficios para los habitantes, ofreciendo actividades donde compartan su tiempo libre con quienes lo deseen, realizando actividades fuera de lo común, ya que es una idea con la cual no se cuenta actualmente en Pérez Zeledón. Esto puede motivar a las personas a tener momentos de esparcimiento diferentes, practicando boliche en lugar de estar en otras actividades, como, por ejemplo, inmersos en el teléfono celular o viendo una película, y demás situaciones que normalmente prefieren, que hasta se convierte en la típica rutina, pero no son beneficiosas para mantenerse físicamente activos. Esto muchas veces por no contar con opciones distintas para disfrutar del tiempo, por lo que este proyecto podría ser una excelente opción y novedosa para sus habitantes.

Además, el boliche, aparte de ser una idea nueva para ofrecer en el cantón, brinda beneficios a los usuarios que lo deseen practicar, pues influye en la salud, el bienestar y la calidad de vida de los habitantes. Las personas en su vida cotidiana pueden atravesar diversas situaciones que causen estrés o que haga que se sientan agobiados, de modo que, el hecho

de que tengan la oportunidad de implementar en su rutina la práctica de algún deporte que los saque de lo cotidiano, les puede beneficiar, teniendo momentos de entretenimiento, diversión, y también que puedan socializar con sus familiares, amigos o conocidos (Cantón, 2001).

Del mismo modo, pensar en la idea de una sala de boliche puede ser un gran atractivo en el cantón de Pérez Zeledón, por lo tanto, el desarrollo de este estudio abre las puertas para visualizar el panorama y considerar la opción de efectuar un proyecto así para la población del cantón, que no solo beneficiaría a los habitantes de la zona, sino que personas que visiten el lugar de otras partes del país o incluso de otros países pueden contar con la oportunidad de divertirse, pasar un momento diferente y divertido.

Asimismo, la idea de crear este lugar brindaría opciones de trabajo, haciendo necesario contratar personal para las distintas actividades que se desarrollen en el local, para poder desarrollar el proyecto, por lo que sería necesaria la búsqueda de personas con un perfil adecuado, de acuerdo con las necesidades a cubrir y, de esta manera, ofrecer una opción laboral a personas capacitadas en las funciones que se necesiten y preferiblemente del cantón para brindarles una oportunidad de trabajo. Esto debido a que hoy en día las oportunidades laborales son difíciles de encontrar.

Por tanto, el proyecto de una sala de boliche es una oportunidad de innovación para el cantón de Pérez Zeledón en muchos aspectos, debido a que siempre es bueno encontrar oportunidades de mejora, en este caso la idea de implementar este proyecto puede tener beneficios que van desde pasar un buen momento con seres queridos, adquirir beneficios físicos o emocionales, e incluso oportunidades de trabajo para el cantón.

1.3. Planteamiento del problema de investigación

En la primera fase de identificación del problema, se procedió a realizar un diagnóstico de la situación actual, donde después de valorar la justificación e importancia del tema de investigación propuesto, que fue considerado apropiado, se consideró valorar el planteamiento del problema, el cual es:

¿Cuál es la factibilidad de abrir un negocio dedicado a operar una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón?

Ahora bien, los subproblemas de la investigación que orientan el planteamiento de los objetivos son:

¿Cuál es el mercado potencial que tiene la apertura de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón?

¿Cuáles son los requerimientos técnicos para la apertura de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón?

¿Qué requerimientos legales se deben cumplir para la instalación de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón?

¿Cuál es la estructura organizacional que permite un adecuado funcionamiento de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón?

¿Cuál es la rentabilidad financiera de un negocio dedicado a la diversión y entretenimiento a través de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón?

1.4. Objetivo general

Elaborar un estudio de prefactibilidad por medio de la revisión detallada del mercado potencial, la competencia, el precio adecuado y las estrategias de promoción, para instalar un negocio dedicado a la operación de una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón.

1.5. Objetivos específicos

1. Realizar un estudio de mercado para detallar el mercado potencial, la competencia, el precio adecuado y las estrategias de promoción, de un negocio dedicado a la operación de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.

2. Determinar los requerimientos técnicos, que permitan identificar tamaño, localización, equipos y recursos necesarios, para la operación de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.

3. Establecer la estructura organizacional adecuada para la puesta en marcha de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.

4. Identificar los requerimientos legales que se deben cumplir para operar un negocio dedicado a una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.

5. Evaluar la rentabilidad del proyecto a partir de indicadores económicos y financieros obtenidos de los análisis previos (estado de resultados, flujo de fondos).

1.6. Alcances y limitaciones

A continuación, se presentan los alcances y limitaciones que influyen en el transcurso del desarrollo del presente estudio de prefactibilidad sobre una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón.

1.6.1. Alcances

Primeramente, resulta conveniente comprender lo que implica la implementación de un proyecto antes de llevarlo a la etapa de producción, tener conocimiento sobre los diferentes estudios que se deben realizar para determinar si es rentable desarrollarlo.

También, obtener resultados con la aplicación de los estudios que conforman el proyecto de prefactibilidad que determinen la viabilidad de implementar una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón, si es rentable llevar a cabo el proyecto.

De manera similar, desarrollar una guía de cómo realizar un estudio de prefactibilidad, para que pueda funcionar de apoyo a personas que tengan interés en aplicar uno para empezar una idea de proyecto personal.

Igualmente, ofrecer al mercado meta una opción diferente de entretenimiento en el cantón, donde la población del cantón y sus visitantes puedan pasar tiempo de esparcimiento con sus amistades, familia y conocidos.

1.6.2. Limitación

La variabilidad del mercado que puede generar cambios en las condiciones del mercado, provocando afectación en la aplicabilidad de los resultados.

También, dependencia de fuentes secundarias para tener un conocimiento más amplio sobre el tema de la investigación, al tener esta dependencia se vuelve más lento el avance, específicamente en conocimientos técnicos sobre el boliche.

Del mismo modo, tiempo limitado para abarcar el proyecto en el tiempo establecido y para tener un contacto más directo con las personas involucradas, por lo que la mayoría de quienes participaron de una u otra forma en el desarrollo del trabajo fue de manera virtual.

Asimismo, dificultad de acceso a toda la población considerada, teniendo que tomar en cuenta de este modo una muestra de menor tamaño para el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO REFERENCIA

2.1. Marco referencial

En este apartado se describe el área de influencia en la que se realizó el proyecto, las generalidades del cantón de Pérez Zeledón y de los distritos tomados en consideración para el desarrollo del estudio. También, se realiza una caracterización de aspectos relevantes acerca de la población, para ello, se indagó en centros de recreación que funcionen de referencia para el proyecto.

2.1.1. Sector deporte como actividad económica

El deporte es un área que se ha reconocido como sector económico, ya que al igual que otras actividades, llega a ser un generador de ingresos que tiene mucho por ofrecer al mercado. Este sector se involucra con otros sectores, por ejemplo, con la industria, donde se desarrolla la producción de artículos y equipos utilizados para la práctica de los deportes, también se involucra el tema de la construcción porque conlleva crear instalaciones donde se puedan practicar, además, interviene también el comercio, el cual se basa en la manera de comercializar y distribuir los bienes o servicios deportivos de un lugar determinado (Mesa y Arboleda, 2007).

El empleo también es un punto que se ve involucrado en este sector, puesto que para los diferentes deportes que se desarrollan se necesita personas que atiendan los lugares donde se ofrece, ya sea que atiendan las instalaciones, que se dediquen a brindar el conocimiento requerido para la práctica de un deporte, que sean los encargados de las instalaciones y demás, con las distintas necesidades que se generan en el momento de querer ofrecer un deporte, se abren oportunidades de empleo que son de crecimiento para los que participen en su desarrollo y, a la vez, ofrezcan un buen servicio (Mesa y Arboleda, 2007).

Además de ser una oportunidad de crecimiento económico, el deporte es una oportunidad de transformación y crecimiento para las personas involucradas, debido a que es una conducta que los hace crecer personalmente, donde practicar alguna actividad física es de beneficio para el cuerpo, por lo que, al existir actualmente tanto sedentarismo, involucrarse en los deportes, puede ser un gran aliado para la salud de las personas (Mesa y Arboleda, 2007).

2.1.2. Generalidades del cantón de Pérez Zeledón

Pérez Zeledón es un cantón que se encuentra ubicado en la parte sur del territorio de Costa Rica, desde los años entre 1870 y 1899, familias empezaron a habitar el Valle de El General. Luego, entrando al año 1900 empezó a poblarse más al punto de ir crecer mucho más. Asimismo, este cantón está conformado por cuatro cuencas que corresponden a los ríos: Savegre, Higuerón, Barú y General. Además, Pérez Zeledón cuenta con una extensión de 1905.51 km, de manera administrativa pertenece a la provincia de San José, es parte de la Región Brunca y se encuentra dividido en los siguientes distritos: San Isidro de El General, El General, Daniel Flores, Rivas, San Pedro, Platanares, Pejibaye, Cajón, Barú, Río Nuevo y Páramo (INDER, 2016).

La distribución de la población en estos distritos es urbano y rural, teniendo en común que todos presentan población rural y únicamente los distritos de San Isidro de El General, Daniel Flores, Pejibaye y Cajón son los que cuentan con población urbana. Ahora bien, dentro de los distritos de este cantón que poseen mayor población, se encuentran en lo más alto San Isidro de El General y Daniel Flores (INDER, 2016).

Por su parte, las principales actividades productivas que ofrece Pérez Zeledón son la agricultura, teniendo como mayor participación, la producción de café, caña de azúcar y granos básicos. Por otra parte, otra actividad desarrollada es la ganadería, cuentan con el ganado porcino y el vacuno, teniendo el vacuno para finalidades de engorde y producción de leche (INDER, 2016).

Este cantón también se caracteriza por sus atractivos turísticos, siendo el turismo como tal, una actividad importante de este, ya que, se cuentan con lugares rodeados de mucha naturaleza, donde destaca el conocido Parque Nacional Chirripó, teniendo una altura de 3.820 metros sobre el nivel del mar, contando con bellezas de escenarios poblados de flora y fauna. Las Reservas Forestales, los refugios de carácter privado y áreas de territorios indígenas como los Cabécar, la zona de Quebradas, donde se ubica la reserva privada Fudebiol, que cumple con la función de proteger las reservas de agua de San Isidro de El General, también forman parte y son algunos de los atractivos turísticos con los que cuenta Pérez Zeledón (INDER, 2016).

Asimismo, el sector servicios y comercio ha tenido avance con el paso del tiempo, se han empezado a establecer lugares como cooperativas financieras, bancos, empresas nativas del cantón, medios de comunicación y demás, que han comenzado a operar en la zona, que le dan crecimiento al cantón. Las actividades industriales han tenido protagonismo en el crecimiento del cantón, algunos ejemplos son las maquilas, panificadoras, cooperativas que aportan en el proceso del café y la caña de azúcar, y otra cantidad de empresas de menor tamaño, que realizan diferentes actividades industriales, donde además, gran parte de estas realizan la comercialización de sus productos tanto nacional como internacionalmente, algunos de los que resaltan son el café, azúcar y prendas de vestir, Pérez Zeledón realmente cuenta con variedad para ofrecer (INDER, 2016).

En cuanto al clima del cantón, se caracteriza por ser lluvioso a causa de la entrada del viento venidero del Océano Pacífico, que trae aire lleno de humedad el cual entra chocando con la costa, ocasionando que se desplace a zonas altas, y al toparse el aire húmedo con las montañas se ocasiona precipitación orográfica, de modo que se presentan grandes diferencias de precipitación en lugares distintos del territorio. Normalmente, las temperaturas son variadas dependiendo del lugar, hay lugares donde la temperatura promedio se encuentre en un rango de 24 y 27 °C, mientras que en otros lugares pueden ser menor a 10 °C. Sin embargo, donde se presentan las temperaturas

más bajas no hay mucha población, son las partes con mayor altura del cantón como el “Cerro Chirripó” y el “Cerro de la Muerte”. En Pérez Zeledón existen dos épocas climáticas: de diciembre a abril que es la época de menos precipitación; y de mayo a noviembre ocurre la época lluviosa (INDER, 2016).

2.1.3. Caracterización del grupo

A continuación, se presentan datos con las características de la población de Pérez Zeledón en cuanto a su género y edad.

Tabla 1.

Distribución de población de Pérez Zeledón por cantón y distrito. Proyección 2024. Cifras Relativas

Cantón y Distrito	Total
Pérez Zeledón	143.267
San Isidro de El General	48.567
El General	6.884
Daniel Flores	35.673
Rivas	7.325
San Pedro	9.231
Platanares	7.457
Pejibaye	7.852
Cajón	9.010
Barú	2.867
Río Nuevo	3.519
Páramo	4.882

Nota: Elaboración con base en datos del INEC.

Tabla 2.

Edad de población Pérez Zeledón en distritos de muestra. Proyección 2024. Cifras Relativas

Distrito	Población Total	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años	De 35 a 39 años	De 40 a 44 años
San Isidro de El General	23 223	3 037	3 631	4 165	4 200	4 408	3 782
El General	3 268	438	499	598	614	612	507
Daniel Flores	16 909	2 237	2 522	3 039	3 216	3 229	2 666
Total General	43 400	5 712	6 652	7 802	8 030	8 249	6 955

Nota: Elaboración con base en datos del INEC.

Se aprecia que en la tabla anterior la población de los tres distritos que se tomaron como muestra en los rangos de edad para el desarrollo del proyecto, se delimita de los 15 a los 44 años.

2.1.4. Actividades deportivas y recreativas practicadas por la población de Pérez Zeledón

Actualmente, en el cantón de Pérez Zeledón, las opciones de centros de entretenimiento bajo techo son limitadas. La variedad no es amplia y, para pasar tiempo con sus familias, amigos o conocidos, algunos de los habitantes recurren al centro comercial. También existen lugares donde se practican actividades físicas

relacionadas con deportes, como la sala de boliche. Además, Pérez Zeledón cuenta con canchas de fútbol sala.

A continuación, se detalla una lista con algunos de estos espacios deportivos y recreativos:

- a. Cancha Sintética A y A, Pedro Abel.
- b. Cancha Sintética Arboleda.
- c. Cancha Sintética Villa Ligia.
- d. Centro Comercial Monte General.

2.5. Marco teórico

En el marco teórico se describen los distintos conceptos que se relacionan de manera directa con el objeto de estudio y en conjunto, se detallan los elementos que el proyecto debe cumplir para que cuente con un desarrollo adecuado.

2.5.1. Deporte boliche

Este deporte, conocido como juego de bolos o boliche, consta de derribar con una bola pesada, la totalidad de diez pinos o bolos, los cuales están hechos en su mayoría con un material a base de madera. Es una disciplina a la cual pueden tener acceso casi todas las personas que la deseen practicar, esto porque al requerir de adaptaciones sencillas, se convierte apta para personas con discapacidad (Ramírez, 2017).

Para la práctica de este deporte se requiere de instalaciones con medidas definidas de acuerdo con las necesidades, donde exista suficiente espacio para que los usuarios puedan jugar de manera cómoda y segura en la pista. Quienes juegan utilizan una bola para lanzar que tiene tres agujeros para introducir los dedos respectivos, tomando posición y haciendo de este modo el lanzamiento hacia los diez pinos ubicados al final de la pista, ordenados de manera que formen un triángulo equilátero, donde intenten derribar la mayor cantidad de bolos con el lanzamiento que realicen (Ramírez, 2017).

Asimismo, el juego de bolos es un deporte que se enfoca más en la obtención de técnica que en la potencia, lo cual significa que no es una disciplina en la que predomine la fuerza en cuanto a los lanzamientos, sino que requiere de dedicación, de tiempo, en otras palabras, para ganar experiencia, la práctica es lo que realmente brinda buenos resultados para cultivar las habilidades y el avance constante (Ramírez, 2017).

Además, al ser el boliche un deporte, puede generar beneficios para quienes lo practiquen, como lo puede dar cualquier otro deporte, ya que, tener dentro de los hábitos la actividad física es crear un espacio para cuidar de manera consciente la salud. Hoy día hay personas que tienen un ritmo acelerado en su vida cotidiana, y no toman un espacio para ellos mismos donde puedan tener un momento de esparcimiento, por lo que implementar este tipo de actividades puede traer beneficios a largo plazo, brindando beneficios físicos al mantener al cuerpo en constante movimiento, beneficios psicológicos al reducir el estrés y dar un momento de relajación al cuerpo, y beneficios sociales, al relacionarse con otras personas y disfrutar un momento de esparcimiento.

Al momento de practicar el deporte de boliche se requiere de mucha concentración para realizar el lanzamiento y lograr hacer un buen tiro, derribando la

cantidad posible de los bolos que hay colocados en la pista. El jugador debe prepararse, tomando una posición favorecedora para realizar el lanzamiento, además, tirar la bola con la fuerza necesaria para que llegue al objetivo que se desea derribar (Hernández, 2016).

Por su parte, cuando se juega este deporte, en el área de lanzamiento las pistas cuentan con personas calificadas que pueden brindar ayuda en caso de alguna particularidad y también se tienen medidas de seguridad para poder jugar en óptimas condiciones sin inconvenientes (Hernández, 2016).

2.5.2. Definición de proyecto

Es importante contemplar que un proyecto consiste en una idea presentada que tiene un momento de inicio y un momento de finalización, por lo general, se busca encontrar soluciones y maneras eficientes de llevar a cabo y desarrollar una idea desde su nacimiento hasta el final. Un proyecto está conformado por diferentes etapas que debe pasar para efectuarse de acuerdo con lo requerido, se puede decir que tiene un ciclo de vida. En estas fases primeramente se tiene el inicio, que aquí es donde apenas surge la idea que se quiere implementar, es donde nace todo. Después está la planeación, momento en el que se investiga minuciosamente sobre la información que existe del tema seleccionado, se realiza un análisis detallado donde se tengan bases sólidas para poner en marcha una idea (Torres, 2014).

En esta misma línea, se da la ejecución del proyecto, en esta fase ya se tiene listo el resultado de todo lo investigado, de modo que se implementa lo logrado en toda la planeación, la idea que se tenía desde un inicio pasa a ser una realidad. Luego viene la etapa de monitoreo y control, aquí se tiene un seguimiento de los resultados obtenidos en el momento de la ejecución, se puede ver si se cumplió con lo que se

esperaba, si se lograron las expectativas deseadas del proyecto, realizando una medición del desempeño obtenido con lo deseado inicialmente, brindando un conocimiento de los avances y resultados que se están teniendo, y de acuerdo a esto tomar medidas en caso de que sea necesario para hacer correcciones al proceso buscando la mejora (Torres, 2014).

No obstante, se presenta la etapa de cierre, momento en el que se dan los resultados obtenidos de todo el proyecto, elaborando documentos como informes finales que describan lo realizado, lo que se pudo lograr con el desarrollo de la idea, en esta etapa se pueden facilitar referencias favorables para el desarrollo de futuros proyectos, se dan las lecciones aprendidas, de las que se puede obtener oportunidades de mejora para próximos proyectos (Torres, 2014).

Los proyectos surgen por una idea generada por quien se encuentra interesado en realizar una inversión en un tiempo establecido, el sujeto inversor. Cuando nace una idea para llevar a cabo un proyecto, se busca a implementar a futuro, donde se va a necesitar utilizar determinada cantidad de recursos para su desarrollo, estos recursos en la medida de lo posible deben ser utilizados de manera eficiente. Cuando se piensa en hacer la implementación de un proyecto, la persona responsable tiene que considerar que este proyecto satisfaga alguna necesidad en la población que se quiere ofrecer, antes de que se empiece a implementar, se debe analizar si realmente puede ofrecer rentabilidad en el futuro, ya que, al final la idea de todo proyecto es que se pueda recuperar lo invertido inicialmente, además, se obtengan ganancias una vez implementado para su consumo (Sapag y Sapag, 2014).

Además, en el momento de implementar un proyecto, además de suplir una necesidad, también se busca que se lleve a cabo de tal manera que se ofrezcan las mejores condiciones para los consumidores, realizando una investigación detallada donde se pueda definir cuáles son las mejores opciones para desarrollar el mismo, en

temas como el costo de hacerlo, buscar opciones eficientes donde se puedan obtener buenos resultados, y a la misma vez a un menor costo (Sapag y Sapag, 2014).

Entonces, antes de implementar un proyecto, la persona inversora debe hacer estudios minuciosos sobre las variables involucradas en el mismo, con la finalidad de poder definir si la idea de invertir es viable, se requiere llevar a cabo una serie de estudios para obtener resultados claros, estos estudios se desarrollan más adelante de forma detallada, donde se encuentra el estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio organizacional y estudio financiero. Los proyectos pueden surgir día a día, ya sea por un inversor independiente o en una empresa, ya que, en cada lugar siempre pueden aparecer ideas de proyectos, e incluso oportunidades de mejora a los proyectos actuales, esto debido a lo cambiantes que son las necesidades de las personas cada día, y la necesidad de mejorar lo existente para que sea de mayor agrado y funcionalidad para el público receptor (Sapag y Sapag, 2014).

2.5.3. Tipología de los proyectos

Respecto a la temática de los proyectos existe una tipología propia, la cual, por un lado, representa los mismos de acuerdo con la finalidad del estudio y, por otro lado, según el objeto de inversión, como se muestra a continuación.

2.5.3.1. Según su finalidad de estudio

De acuerdo con la finalidad del estudio se abarcan los puntos de la rentabilidad del proyecto, la rentabilidad del inversionista y la capacidad de pago.

- **Rentabilidad del proyecto**

La rentabilidad del proyecto consiste en tener un panorama de los resultados que puede ofrecer lo que se desea implementar a futuro, esto se obtiene con base en los distintos estudios aplicados, se busca determinar los resultados que traería a futuro la inversión realizada, donde los recursos que se utilizan inicialmente para el proyecto se logren recuperar en un tiempo determinado a partir de que se implementa, además de esto, se logren generar ganancias (Sapag y Sapag, 2014).

- **Rentabilidad del inversionista**

La rentabilidad del inversionista consiste en que, de acuerdo con lo aportado en términos de financiamiento por parte de este, se vea el nivel de rentabilidad que se ha logrado o se puede llegar a obtener en el proyecto con el aporte del inversor. Es importante definir si realmente se obtendrá rentabilidad a futuro, para tomar la decisión de buscar fuentes de financiamiento por diferentes medios, y por el inversor, si no hay posibilidad de rentabilidad será difícil que se desarrolle la idea del proyecto, no sería conveniente para ninguno de los involucrados, utilizar sus recursos en un proyecto que a futuro no genere resultados viables (Sapag y Sapag, 2014).

- **Capacidad de pago**

La capacidad de pago se refiere a la posibilidad de hacer frente a los pagos en los cuales se incurrió para el desarrollo del proyecto, que se pueda demostrar a futuro que la idea a implementar va a generar lo suficiente para poder cubrir lo que se requirió inicialmente para el desarrollo de este. Por ejemplo, si en un banco se solicita

financiamiento para la implementación de un proyecto, tienen que existir estudios aplicados que confirmen que se tiene capacidad de devolver lo que se financió, y no solo en un banco, en los diferentes medios que brinden financiamiento que se acuda para poder tener los recursos necesarios para la aplicación de este (Sapag y Sapag, 2014).

2.5.3.2. Según el objeto de inversión

De acuerdo con el objetivo de inversión que tienen se abarcan los puntos de creación de un nuevo negocio y proyecto de modernización, en este último se incluye el outsourcing, internalización, reemplazo, ampliación y abandono.

- **Creación nuevo negocio**

Cuando se trata de la creación de un nuevo negocio, se parte del hecho de que es algo que se va a implementar por primera vez, de manera que se tienen que desarrollar una serie de estudios para determinar la viabilidad o rentabilidad que la idea de negocio puede tener. De este modo, para iniciar un proyecto se necesita aplicar un estudio de mercado donde se investigue la composición de este, el grupo de consumidores, los proveedores, competidores y demás participantes de la población. También desarrollar el estudio técnico para definir los distintos aspectos referentes a temas como la localización, el tamaño, los costos en los que se puede incurrir, y demás aspectos que podrían tener un impacto cualitativo o cuantitativo en su elaboración (Sapag y Sapag, 2014).

Se pasa por el estudio legal, el cual determina cuales son los aspectos legales que debe cumplir la idea de negocio que se pretende desarrollar. Otro estudio que se implementa es el organizacional, de modo que se define la estructura que va a tener el

proyecto, la administración bajo la cual va a regir y demás aspectos que intervienen en el momento de establecer los temas organizacionales. Por último, se encuentra el estudio financiero, en este se hace una recolección de manera ordenada de los diferentes datos que se obtuvieron en los estudios y se analizan, se aplican distintas herramientas financieras para medir la rentabilidad que se puede llegar a generar, validar si es una idea de negocio factible una vez que se aplique (Sapag y Sapag, 2014).

- **Proyecto de modernización**

El proyecto de modernización consiste en las diferentes técnicas de una empresa que ya se encuentra funcionando o en marcha para realizar mejoras, se identifican oportunidades de mejora y se aplican en un proyecto que ya funciona, la idea es generar las mejores condiciones en los diferentes aspectos que lo abarcan, adaptarse a las necesidades de los consumidores, ya que, a medida que pasa el tiempo, también cambian las condiciones, la tecnología avanza y es importante que quienes ofrecen productos o servicios se mantengan actualizados porque influye en la decisión de los clientes por consumir lo que ofrecen (Sapag y Sapag, 2014).

Además de la tecnología, aspectos como las leyes, la defensa del medio ambiente, el comportamiento de las personas, la política económica, y otros factores, influyen para tomar la decisión de cambiar y buscar mejora en los proyectos, donde hay que adaptarse a las condiciones del momento para que se pueda mantener en funcionamiento. Cuando se habla de proyecto de modernización, para llevar a cabo este proceso se suelen aplicar factores como outsourcing, internalización, reemplazo, ampliación o abandono (Sapag y Sapag, 2014).

2.5.4. Estudio de prefactibilidad

Este se basa en realizar un estudio amplio y detallado sobre diferentes aspectos para determinar si la idea que se desea implementar es viable, realizar este estudio lleva al interesado a indagar y recolectar información que le dirá si es rentable aplicar el proyecto de producto o servicio que desea implementar, dentro de los estudios que se tienen que desarrollar están: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional, el estudio legal y el estudio financiero. En qué consiste cada uno de estos estudios se detalla más adelante. Habiendo aplicado lo mencionado anteriormente, el responsable del proyecto puede tener un panorama acerca de la idea de negocio y su viabilidad en el mercado (Méndez, 2016).

Asimismo, para la aplicación de estos estudios es importante definir lo que se desea obtener, de manera que se tenga claridad acerca del objetivo general y los objetivos específicos con los que va a contar el estudio, ya que, estos serán como un horizonte para tener claridad de lo que se desea alcanzar al final del proyecto, los resultados a los que se quiere llegar, indagar de manera minuciosa en los diferentes factores que contemplan el tema a desarrollar (Méndez, 2016).

2.5.5. Estudios del proyecto

A continuación, se describen los cinco estudios que conforman el desarrollo de un estudio de prefactibilidad:

2.5.5.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado se enfoca en desarrollar un análisis para saber si se cuenta con la cantidad necesaria de clientes que permita implementar la idea de un proyecto donde se desee ofrecer un producto o servicio al público, pero además, indagar si estas

personas cuentan con las condiciones necesarias para poder adquirir lo que se quiere ofrecer, con esto, se busca determinar si existe demanda suficiente por parte de la población hacia la idea planteada, para lo cual es necesario aplicar instrumentos con los que se pueda recolectar información de interés acerca del público meta, que permita conocer sus intereses respecto al producto o servicio a ofrecer por parte del responsable del proyecto (González *et al.*, 2014).

Este estudio tiene como finalidad identificar mediante diferentes técnicas, las necesidades y deseos de los consumidores, crear productos y servicios que las satisfagan de una forma eficiente y efectiva. Además, lo que se busca con este estudio es generar oportunidades para una empresa o personas con la idea de invertir, lograr entender el entorno que les rodea para que de este modo puedan ofrecer al mercado algo que sea consumido y al final genere ganancias para la empresa o persona inversora del mismo, se trabaja de manera conjunta con el mercado, se busca hacer un intercambio, poder recibir información de interés acerca de la población para poder brindarles un producto o servicio que los satisfaga (Baca, 2015).

Es importante que se haga una investigación detallada de las preferencias, gustos y demás del mercado, que se pueda conocer a profundidad, porque teniendo información valiosa es que se podrá hacer un análisis y lograr ofrecerles lo más cercano a lo que desean o esperan recibir, y si hay satisfacción por parte del público meta, se obtiene la lealtad, preferencia, y una buena referencia de ellos, para que el negocio llegue a más personas y de esta manera se pueda tener éxito y progreso en la idea implementada (Baca, 2015).

De igual forma, mediante un estudio de mercado se busca conseguir clientes interesados en lo que se pretende ofrecer, haciendo uso de las mejores técnicas para que sean consumidores frecuentes, en esta etapa del proyecto es que se desea definir un buen producto o servicio, que tome en consideración las características que

conforman el público meta, con la finalidad de que el mercado consumidor quede satisfecho en la medida de lo posible. En este proceso existen 4 aspectos fundamentales que se buscan definir: el producto, el precio, la promoción y la distribución, los mismos se definen al estudiar a las personas seleccionadas para el estudio, para lo cual es importante aplicar una técnica recolectora de información, donde se obtengan los datos de interés específicos, esto puede ser por medio de una encuesta, se puede conformar con la aplicación de un cuestionario previamente elaborado que considere los puntos de mayor relevancia (Baca, 2015).

- **Producto**

La definición del producto o servicio es parte fundamental del estudio, entender cuáles son los gustos o preferencias del mercado para que, con base en esto se pueda elaborar el mismo, conseguir las características clave por parte del mercado y de este modo pueda cumplir las expectativas esperadas y sea consumido de manera exitosa, ya sea para cubrir una necesidad básica que presenta la población, o para ofrecer además de lo básico un extra que llame más la atención de las personas (Baca, 2015).

- **Precio**

En el momento de aplicar el estudio de mercado es importante considerar el factor del precio, que es el dinero que las personas van a estar dispuestas a pagar por la adquisición del producto o servicio ofrecido. Para este punto es primordial indagar en las posibilidades del mercado y hacer una investigación de cuanto sería lo que pagarían, ofrecerles opciones con un aproximado de lo que se espera cobrar y determinar si están dispuestos a pagar por el mismo, determinando así si realmente es viable y es una opción aceptada por parte de las personas, que al final son el interés principal (Baca, 2015).

- **Promoción**

Con la promoción se pretende incrementar la venta del producto o servicio por medio de diferentes técnicas para darlo a conocer, de modo que en la aplicación del estudio de mercado, se busca la opinión de la muestra seleccionada para saber cuáles son las opciones de mayor interés por parte de ellos, identificar qué tipo de publicidad les llama más la atención y cuáles son los medios de comunicación con mayor relevancia y que pueden obtener la aceptación del público para transmitirlo (Baca, 2015).

- **Distribución**

En el estudio de mercado, la manera de distribuir el producto o servicio debe ser considerada, para verificar la aceptación que tenga por parte del público meta, donde por ejemplo, si se desea ofrecer un servicio, se tiene que tomar en cuenta en el momento de conocer al mercado, las localizaciones para su implementación, teniendo de esta manera una opinión por parte del mercado, con la que se logre definir cuál es la ubicación idónea, la mejor manera de distribuir el producto o servicio, la opción que cuente con mayor aceptación por parte de los futuros clientes consumidores (Baca, 2015).

2.5.5.2. Estudio técnico

El estudio técnico es el método por el que se determina la manera en la que se va a implementar la idea del proyecto, ¿cuánto se va a necesitar?, ¿dónde se va a desarrollar?, ¿cómo se va a hacer?, y, ¿con qué se hará realidad la implementación de este? Junto con estas preguntas, se busca encontrar la manera más eficiente de llevarlo a cabo, donde se haga un uso inteligente de los recursos que se van a necesitar durante el proceso, y con esto se obtenga el resultado deseado que logre satisfacer la necesidad

inicial. Con este estudio, se determina la cantidad de recursos (capital y mano de obra), que se van a necesitar para poder implementar el producto o servicio que se desea ofrecer a los futuros clientes, esto quiere decir, las inversiones que se van a realizar y los costos que implica desarrollar la misma (Córdoba, 2011).

Asimismo, la ejecución de este estudio busca cumplir varios objetivos, donde se defina si es viable su creación, cual es la opción de tamaño más adecuada, encontrar la tecnología que brinde mayores beneficios y la manera idónea para implementarla en el proyecto. Este estudio se enfoca en identificar lo necesario para hacer la construcción del producto o servicio y la mejor técnica para llevarlo a cabo, por lo que es importante tomar decisiones que al final logren generar beneficio, ser inteligentes en las elecciones que se hacen para que sea una inversión provechosa con un adecuado manejo de los recursos disponibles, donde se logre recuperar y tener ganancias cuando el proyecto esté en su etapa de ejecución. (González *et al.*, 2014).

Entonces, con esto se puede establecer que la etapa inicial para este estudio, va de la mano con la definición clara del proceso a ejecutar, donde se defina lo necesario en cuanto a mano de obra, la maquinaria, las materias primas, que al final van a definir si el proyecto tiene una viabilidad técnica, pero aparte de esto, también se tendrá el dato de los costos económicos por los que será necesario pasar para poder hacer realidad la idea, y de acuerdo a estos costos determinar si el administrador del proyecto cuenta con las condiciones para hacerlo realidad (González *et al.*, 2014).

Ahora bien, en el estudio técnico se abarcan los siguientes aspectos:

- **Tamaño del proyecto:** cuando se habla del tamaño de un proyecto, se hace énfasis en la cantidad de producto o servicio que va a ser posible producir, que sea la óptima para lograr satisfacer al público, la capacidad con la que se cuenta para producir

en un tiempo determinado. Es importante tener una base de cuál será el tamaño del proyecto, ya que, con esto se podrá definir cada cuanto tiempo va a ser necesario invertir y los costos de producción que se tendrán que contemplar (Córdoba, 2011).

Por tanto, el tamaño del proyecto debe ser una opción que realmente genere, ya que, de acuerdo con la cantidad que se produzca es que se van a percibir los ingresos, y si el tamaño no es suficiente para que se reciba ganancia, no es viable, un tamaño adecuado en cuanto a la cantidad de producción es un punto clave para lograr éxito en la implementación del proyecto (González *et al.*, 2014).

- **Localización del proyecto:** con la localización se puede definir si el mismo va a tener éxito, o, por el contrario, va a fracasar. Es por lo que se tiene que considerar escoger un punto que sea estratégico, accesible y también agradable, debe tener aceptación por parte las personas interesadas en el producto o servicio. Debe contemplar que se pueda sacar el máximo provecho del proyecto y de ser posible, a costos bajos, se tiene que hacer un estudio sobre el lugar y las diferentes opciones existentes para la implementación del proyecto, escoger la que proporcione mayor cantidad de beneficios, tomando en cuenta que la localización debe tener las condiciones adecuadas en caso de que se necesite construir, debe ser de acceso fácil acceso para el público, tener las condiciones legales, ambientales y demás que permitan su funcionamiento (Córdoba, 2011).

De igual forma, aspectos que se deben tener presentes y que pueden ser posibilidades en un proyecto, es que al inicio se puede definir una opción de localización que se crea es la mejor, de hecho puede ser la ideal al comienzo de este, sin embargo se tiene que entender que, a medida que pasa el tiempo las condiciones cambian, y lo que hoy puede verse como la opción ideal, el día de mañana puede que no lo sea, de modo que a como puede ser que un proyecto se implemente en determinada localización y siempre tenga éxito ahí, también se corre el riesgo de que al tiempo de estar instalado,

ya su localización no sea tan atractiva y haya que tomar medidas y realizar la búsqueda de un nuevo lugar que cumpla con las condiciones adecuadas para que se pueda mantener en pie el proyecto y continúe generando buenos resultados (González *et al.*, 2014).

También, existe la posibilidad de que no solo la localización inicial sea buena, sino que a medida que transcurre el tiempo y se determina el éxito del proyecto, puede surgir la necesidad de buscar otras localizaciones, pero con la intención de abrir más lugares que ofrezcan el mismo producto o servicio, sería expandirlo a causa de su demanda por parte del mercado, y en este escenario, habría que definir localizaciones, que al igual que la primera, sean óptimas y ofrezcan excelentes condiciones para el proyecto (González *et al.*, 2014).

- **Ingeniería del proyecto:** en la ingeniería del proyecto se determinan los procesos a ejecutar para la construcción de lo que se quiere implementar de una manera inteligente, donde los recursos sean utilizados de manera racional. Es importante escoger una tecnología que se adapte con los equipos escogidos para trabajar, a fin de que, se les pueda sacar el máximo provecho y se logren obtener excelentes resultados en el transcurso del proceso, para seleccionar esta tecnología es importante definir de manera clara, cuál va a ser el proceso productivo por ejecutar, porque al tener este, se definen los distintos recursos necesarios para cumplir la meta, una vez se tenga establecido el proceso, el cual se enfoca en aplicar actividades que generen buenos resultados para la creación del proyecto (Córdoba, 2011).

2.5.5.3. Estudio legal

Este estudio está basado en los términos legales que hay que tener en cuenta a la hora de llevar un proyecto, cualquier actividad que una persona quiere empezar, si

desea ofrecer al público un producto o un servicio, se debe tener en cuenta que está dentro de los requerimientos, considerar normas legales necesarias de cumplir, dependiendo del proyecto que se quiera poner en marcha, ya que, de acuerdo con lo propuesto, es que se van a determinar los lineamientos legales. El estudio legal permite que después de realizado el mismo, se pueda llegar a la conclusión de si el proyecto es viable, ya que, si no se cumple con esta fase, aunque haya aceptación en los demás estudios, no se podrá aplicar (Garzón *et al.*, 2019).

Se debe tomar en cuenta que para aplicar este estudio hay que contar con amplio conocimiento acerca del proyecto que se quiere desarrollar, esto porque dependiendo de las características que presente, será definido el alcance del estudio legal, donde se tomarán en consideración sus particularidades para saber cuál materia de este ámbito será necesario indagar para que se pueda poner en marcha la idea propuesta. Teniendo definido el mismo, es que se puede tener seguridad de que no habrá inconvenientes para su correcto cumplimiento (Campo *et al.*, 2014).

Para la identificación de las diferentes normativas que se encuentran relacionadas a un proyecto, se puede hacer uso de una matriz legal que incluye los siguientes aspectos:

- **Clasificación**

Se basa en especificar si la norma es propia de lo que se desea desarrollar o si es de carácter general y no específicamente del proyecto (Garzón *et al.*, 2019).

- **Norma**

Hace referencia al conjunto de datos que conforman de manera completa el documento normativo (Garzón *et al.*, 2019).

- **Disposición que regula**

Este aspecto hace referencia a la finalidad que posee la norma, el tema que la misma desarrolla (Garzón *et al.*, 2019).

- **Artículo aplicable**

Se refiere a los puntos de la norma que se tienen que tomar en consideración debido a su relación con el proyecto que se desea implementar (Garzón *et al.*, 2019).

- **Descripción del requisito**

Se consideran los puntos que exigen los documentos normativos y que deben ser cumplidos para la correcta implementación de la idea de negocio (Garzón *et al.*, 2019).

- **Evidencia de cumplimiento**

Este punto consiste en la presencia de un instrumento que permita validar si el desarrollo del proyecto está cumpliendo con los lineamientos legales para su implementación en el mercado (Garzón *et al.*, 2019).

Ahora bien, es importante tener presente los aspectos legales que se deben de considerar en el momento de implementar un proyecto, para considerar los costos que implican y de esta manera sean incluidos en los flujos del proyecto. Cuando se determinan los aspectos legales se logra tener contexto del impacto económico que tienen sobre la idea que se piensa implementar, se toman en consideración las exigencias

ambientales, sanitarias, de seguridad, laborales y tributarias. De acuerdo con la idea de proyecto, van a haber regulaciones legales que es necesario cumplir, donde hay distintas leyes y reglamentos que es necesario respetar para poner en funcionamiento el proyecto, además, en el ámbito legal también están los derechos con los que cuenta el proyecto que son otorgados por la ley, se conoce lo que se debe cumplir, pero también los derechos que tiene el proyecto como tal, una vez que se ponga en marcha (Sapag y Sapag, 2014).

2.5.5.4. Estudio organizacional

Cuando se desarrolla un proyecto se tiene el estudio organizacional, que se enfoca en definir los recursos humanos necesarios para que este se pueda ejecutar, el éxito del proyecto también va de la mano con la organización establecida para implementarlo, de modo, que es importante asignar a personas que tengan el conocimiento suficiente para asumir la responsabilidad del puesto que se le asigne en el servicio que se desea ofrecer. Para definir estos puestos, tiene que existir una persona que tome la responsabilidad de hacerlo, esta persona no tiene que dominar los conocimientos técnicos requeridos para la ejecución de las especialidades del negocio, pero sí tendrá que tener autoridad y autonomía en la toma de decisiones, donde pueda tener el criterio suficiente para saber cuáles pueden ser las mejores decisiones para el correcto desarrollo del producto o servicio que se desea ofrecer, debe ser alguien con seguridad en su palabra para definir una organización eficiente que dé buenos resultados (Boero, 2020).

Además, es importante que la persona responsable del proyecto esté informada de quienes van a hacer uso de este, con la finalidad de que las decisiones que se tomen sean acordes con lo que los involucrados esperan del negocio, ya que, el hecho de sentirse cercano a los usuarios finales interviene de manera indirecta en que las decisiones que se tomen sean más cercanas a lo que se desea recibir. Algunas de las características que se espera tenga el responsable del proyecto, es ser una persona con capacidad de liderazgo, que tenga dirección clara sobre lo que desea desarrollar, que sea hábil en el momento de tomar decisiones, que los demás lo puedan percibir como

una persona de confianza para dar su punto de vista, que tenga la capacidad de escuchar y brindar opiniones, que sea una persona motivadora, dispuesta a enseñar, con buena actitud para prevenir y resolver los conflictos que se puedan presentar, debe ser alguien con la actitud y aptitud para asumir el puesto de líder de manera correcta (Boero, 2020).

Asimismo, para la selección del equipo en un proyecto, es importante considerar que las personas seleccionadas se sientan comprometidas con el desarrollo del proyecto, que sientan que están involucradas y den su máximo esfuerzo para su éxito, deben ser personas que tengan facilidad para comunicarse con los demás y la capacidad de trabajar en equipo cuando sea requerido, que tengan una actitud positiva al cambio, para hacer frente a las diferentes situaciones que se puedan presentar en el desarrollo del proyecto, la estructura que se establezca va a ser un punto clave para el éxito o fracaso del proyecto, ya que, muchas veces las malas decisiones en cuanto a la escogencia de los integrantes de una organización, puede ser lo que traiga parte de la ruina, entonces ser inteligentes y selectivos en el momento de conformar esta parte de la idea de negocio, es un punto clave para obtener buenos resultados (Boero, 2020).

Ahora, en el estudio organizacional otro punto que hay que considerar es la forma en la que se piensa trabajar, tener los objetivos claros de lo que se espera recibir por parte de la organización seleccionada, donde las tareas que se necesitan ejecutar tengan un posible responsable de ejecución determinado, que exista claridad en las diferentes actividades a realizar para cumplir con los objetivos deseados, que exista un orden establecido con el que se logren obtener los resultados necesarios para que el proyecto avance de manera positiva (Boero, 2020).

En este estudio se define qué es lo que hay que hacer, cuando hay que hacerlo, quien lo debe hacer y cómo realizarlo, que los equipos de trabajo dominen sus funciones, mismas que serán delegadas por una figura de autoridad, la jefatura, se tiene que establecer una planificación donde se tengan definidas las expectativas que se desean cumplir, buscar la manera idónea de hacer las cosas, establecer cuáles son las fortalezas y debilidades que posee la organización, para que se pueda trabajar en la mejora

constante de la misma, con este estudio su busca dar con las mejores opciones para alcanzar la eficiencia del proyecto, la efectividad y la competitividad ante otras organizaciones (Boero, 2020).

El estudio organizacional es importante para las organizaciones que se van a crear o en las ya existentes, que pueden tener una mejora para su funcionamiento, ya que, se busca la forma de tener un desempeño eficiente, haciendo uso inteligente de los recursos disponibles, cómo administrar de forma correcta a las personas involucradas en el proyecto, el lapso para llevar a cabo sus funciones y la manera de hacerlo, logrando así eficiencia y buenos resultados. Una vez tomadas las decisiones adecuadas para la estructura, es importante hacer una evaluación de los datos que se obtuvieron, identificando si hay puntos que se pueden mejorar o plantear de una manera distinta para conseguir más beneficios al proyecto, escoger a las personas idóneas es una tarea que se debe hacer con mucha conciencia para que no exista un desperdicio de recursos y se logre contar con personas capacitadas para el cumplimiento de las metas propuestas (Boero, 2020).

2.5.5.5. Estudio financiero

Con el estudio financiero se conoce la factibilidad del proyecto, así, con la información que se ha logrado recaudar en los demás estudios, se recopila lo necesario para poder elaborar los flujos de caja que sean requeridos para obtener resultados que den respuesta a lo que desea el responsable del proyecto. Para construir lo requerido, es importante llevar un orden de los datos que se obtuvieron en los estudios de mercado, técnico y organizacional. En el desarrollo de este estudio se abarca la clasificación de las inversiones, el calendario de inversiones, la inversión en capital de trabajo, el método del déficit acumulado máximo, el valor de desecho del proyecto, UPIDA, EERR y el flujo neto en cada periodo, flujos del proyecto puro y flujo del inversionista, análisis de sensibilidad y riesgo y tasa de rentabilidad (Sapag y Sapag, 2014).

- **Clasificación de las inversiones**

Cuando se aplica el estudio financiero se pueden identificar inversiones que son de partidas del activo fijo, del activo nominal y capital de trabajo. Es importante considerar estas inversiones en los flujos tomando en cuenta a la cantidad de recursos que cada una va a necesitar, y como van a impactar los flujos de operación. Es importante determinar cuáles son las inversiones que hay que realizar para hacer su respectiva clasificación. Dentro de la clasificación de inversiones se encuentran los activos fijos, mismos que con el paso del tiempo van disminuyendo su valor, se deprecian, algunos de estos pueden ser la maquinaria, la infraestructura y el equipamiento. Otras inversiones son los activos nominales, que estos por su parte se consideran amortizables, y se incluyen los Gastos de Puesta en marcha y la compra de Marca Software. Por último, se tienen las inversiones de Capital de Trabajo, estas inversiones son recuperables, se refieren al capital de operación (Sapag y Sapag, 2014).

- **Calendario de inversiones**

En el momento de desarrollar los demás estudios del proyecto, estudios como el de mercado, el técnico y organizacional, se hace un mapeo de lo que se pretende realizar a futuro, de manera que se tiene considerado en cuales momentos de todo el proceso es que se empiezan a realizar inversiones para diferentes gestiones, desembolsar para adquirir diferentes activos. Con este calendario se obtiene un control del tiempo en el que se va a hacer cada una de las inversiones definidas y así tener presente el costo financiero por el cual se va a incurrir en medio del proceso. Cuando se realiza un proyecto desde cero, es importante llevar un control de estos acerca de las inversiones, tener establecido la cantidad y las fechas en las cuales se hacen los desembolsos es un factor relevante. Es recomendable que este calendario se elabore de manera mensual, ya que, se lleva un control más detallado y un mejor control de las inversiones que se van haciendo y las que se piensan hacer (Sapag y Sapag, 2014).

- **Inversión en capital de trabajo**

El capital de trabajo se considera una inversión estrictamente necesaria, ya que, el proyecto podrá operar y será eficiente. Es importante hacer los cálculos necesarios para determinar si se cuenta con la liquidez necesaria para hacer frente al financiamiento de esta inversión. El capital de trabajo es una inversión que se considera de largo plazo, esto porque es necesaria de implementar con el paso del tiempo en el proyecto para que se pueda operar de manera continua y de este modo generar resultados. Este proceso debe ser eficiente, puesto que cuando el proyecto se pone en marcha tiene que considerar si realmente cuenta con los recursos necesarios para cubrir el capital de trabajo, de modo que en un futuro no se provoquen inconvenientes y sea eficiente (Sapag y Sapag, 2014).

- **Método del déficit acumulado máximo**

Este método se desarrolla para hacer un cálculo aproximado de la inversión que va a ser necesaria en el proyecto para que pueda operar de manera normal y eficiente en el proceso. Para esto, es necesario realizar flujos de caja proyectados que den un estimado de las diferencias que existen entre los egresos y los ingresos efectivos que se presentarían en el momento de poner a operar el proyecto, tener un panorama aproximado de lo que puede pasar en algún momento cuando esté operando (Sapag y Sapag, 2014).

- **Valor de desecho del proyecto**

El valor de desecho del proyecto se realiza cuando en un momento determinado del proyecto se le decide poner un valor de venta a la idea que se implementa. Para hacer el cálculo del valor de desecho del proyecto es importante tomar los criterios contables, comerciales y económicos (Sapag y Sapag, 2014).

- **UPIDA, EERR y el flujo neto en cada periodo**

Las utilidades previo a intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (UPIDA), ofrece los resultados de la capacidad real que presenta la empresa o proyecto para desarrollar su operación respectiva. Por otra parte, está el estado de resultados que se basa en lo obtenido del balance general contable que se esperaba, se puede ver el resultado obtenido de cada ejercicio aplicado en un periodo determinado, de manera que se da con el efecto tributario recibido en cada periodo de acuerdo con la operación efectuada (Sapag y Sapag, 2014).

Además, para poder determinar la rentabilidad del proyecto, es necesario desarrollar un flujo de caja para cada periodo y de este modo tener claridad de los recursos que brinda el proyecto, tener presente para futuras inversiones, los aspectos en los que no se considera necesario reinvertir. Con este flujo se puede tener un detalle de lo que queda como resultado final en la caja y pueden tomarse del proyecto, de esta manera tener la cantidad de recursos que logra obtener la idea implementada o proyecto para que se pueda repartir de acuerdo con lo definido entre los accionistas con los que se cuenta la organización (Sapag y Sapag, 2014).

- **Flujos del proyecto puro y flujo del inversionista**

Con el flujo del proyecto puro se busca desarrollar una medición de la rentabilidad del proyecto, sin tomar en consideración la procedencia de los recursos con los que este se busca financiar, este flujo no considera en ninguna de sus partidas créditos. Ahora, viendo el tema del inversionista, este es el que otorga una medición de la rentabilidad de los recursos que fueron aportados efectivamente, lo que viene de alguien más, aquí se incluye el efecto financiamiento (Sapag y Sapag, 2014).

- **Análisis de sensibilidad y riesgo**

El análisis de sensibilidad y riesgo se basa en determinar factores que por diferentes razones pueden traer al proyecto cambios que lo perjudiquen de manera negativa o positiva, con este análisis se busca que la persona que invierte tenga un panorama más claro de ciertas situaciones que en algún momento se pueden dar, se puede hacer un análisis de los distintos escenarios que se pueden presentar en el desarrollo del proyecto en alguna de sus etapas (Sapag y Sapag, 2014).

- **Tasa de rentabilidad**

El tema de la tasa de rentabilidad no tiene una manera única de ser determinada, ya que no se tiene un cálculo que defina de manera concreta esta tasa, donde la misma se basa en la tasa que el responsable de un proyecto se encuentre con disposición de realizar una inversión en un momento dado (Sapag y Sapag, 2014).

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó un tipo de investigación mixto, que se basa en combinar elementos de métodos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio. Con este tipo de investigación, se aplicó el uso de herramientas que aportan datos cuantitativos como lo son las encuestas o mediciones estadísticas y, además, aplica técnicas que funcionen para la obtención de datos cualitativos como entrevistas o análisis de contenido acerca del tema de investigación. Asimismo, se buscó integrar los beneficios que pueden aportar los datos cuantitativos como los cualitativos en el proyecto, obtener los resultados estadísticos necesarios, y también, las características más descriptivas del tema, esto se obtiene gracias a la combinación de ambos, donde al final se logre cumplir el propósito requerido del trabajo de investigación (Hernández y Mendoza, 2020).

3.2. Alcance de investigación

En este apartado se desarrolla el alcance de la investigación, abarcando los distintos estudios que componen al proyecto, como se muestra a continuación:

3.2.1. Estudio descriptivo

El estudio descriptivo se basa en desarrollar una investigación que describa de manera detallada los aspectos de un tema o situación específica que se desee indagar. Para recopilar datos en este tipo de investigación se pueden aplicar distintos métodos como encuestas, búsquedas bibliográficas, para luego realizar un análisis acerca de la

información obtenida, donde se pueda comprender el tema de interés y dar con los resultados deseados. En este estudio hay datos cualitativos y cuantitativos, donde normalmente predominan los cuantitativos (Nieto, 2018).

En este caso, se aplicó el estudio descriptivo para el desarrollo del estudio, debido a que se necesita hacer una descripción que desarrolle los distintos aspectos que abarca el tema para la implementación de una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón, y así poder conocer el qué, cómo, cuándo y dónde del proyecto.

3.2.2. Estudio exploratorio

El estudio exploratorio consiste en aproximarse a un tema desconocido con la finalidad de aumentar el grado de conocimiento acerca del mismo, de manera que se pueda obtener la información necesaria para desarrollar la investigación deseada, este estudio se basa en descubrir un tema, es útil para establecer las bases para una investigación más rigurosa y detallada en un futuro, de manera que se pueda proporcionar una comprensión general del tema y establecer el camino para llevarla a cabo (Grajales, 2000).

El estudio exploratorio se utilizó en el desarrollo del proyecto, puesto que se necesitó tener un primer acercamiento para conocer el tema. De modo tal que se obtuvieron bases con la finalidad de desarrollar un análisis más profundo.

3.3. Modelo de análisis

Tabla 3.

Modelo de Análisis para el diseño de la prefactibilidad para la creación de una Sala de Boliche en el cantón de Pérez Zeledón. Año 2023

Objetivo	VARIABLES	Definición	Técnica	Fuente de información
Realizar un estudio de mercado para detallar el mercado potencial, la competencia, el precio adecuado y las estrategias de promoción, de un negocio dedicado a la operación de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.	Producto	Resultado final de un proceso para consumo del mercado, por lo general cubre una necesidad que tiene el público.	Análisis documental, encuesta	Bases de datos, fuentes bibliográficas
	Oferta	Cuando el encargado de venta ofrece sus productos o servicios a los consumidores.	Análisis documental, fuentes de información secundarias, encuesta	Bases de datos, fuentes bibliográficas
	Demanda	Cantidad de producto o servicio solicitado por el mercado para su consumo.	Encuesta	Población de interés
	Precio	Valor monetario otorgado a un producto o servicio para su	Análisis documental Encuesta	Bases de datos, fuentes de información

Objetivo	Variables	Definición	Técnica	Fuente de información
		venta.		secundarias
	Comercialización	Método de promoción realizado para dar a conocer el producto o servicio a los consumidores.	Análisis documental Encuesta	Bases de datos, fuentes bibliográficas, población de interés
Determinar los requerimientos técnicos, que permita identificar tamaño, localización, equipos y recursos necesarios, para la operación de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.	Tamaño	Capacidad con la que va a contar el producto o servicio que se va a ofrecer.	Análisis documental Encuesta	Bases de datos, fuentes bibliográficas
	Localización	Ubicación en la que se va a desarrollar el producto o servicio, donde se va a posicionar.	Análisis documental Encuesta	Bases de datos, opinión de población de interés
	Equipo	Recursos requeridos para que el proyecto se ponga en funcionamiento.	Análisis documental Encuesta	Bases de datos, fuentes de información secundarias
	Procesos	Método y pasos por implementar para llevar a cabo el	Análisis documental Encuesta	Fuentes de información secundarias

Objetivo	Variables	Definición	Técnica	Fuente de información
		desarrollo del proyecto.		
Establecer la estructura organizacional adecuada para la puesta en marcha de una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.	Jerarquía de la autoridad	Sujetos que se encuentran a cargo de puestos determinados en el proyecto.	Análisis documental	Bases de datos
	Reglamentos y Procedimientos	Grupo de reglas que se deben seguir y actividades que van paso a paso para el desarrollo del proyecto.	Análisis documental	Fuentes bibliográficas
	Personal Calificado	Personas con las características necesarias para llevar a cabo responsabilidades de actividades en un proyecto.	Análisis documental	Bases de datos, fuentes de información secundarias
Identificar los requerimientos legales que se deben cumplir para operar un negocio	Ente rector	Figura de autoridad para el funcionamiento de un proyecto.	Análisis documental	Fuentes de datos secundarias
	Requisitos legales	Exigencias y normas establecidas en	Análisis documental de	Bases de datos de requisitos

Objetivo	Variables	Definición	Técnica	Fuente de información
dedicado a una sala de boliches en el cantón de Pérez Zeledón.		la ley que es necesario cumplir para el funcionamiento de un proyecto.	información legal	legales
Evaluar la rentabilidad del proyecto a partir de indicadores económicos y financieros que se obtuvieron de los análisis previos.	Inversiones	Cantidad de recursos utilizados en determinada actividad para que a futuro generen mayor cantidad de ingresos de lo inicial.	Análisis documental Análisis financieros	Fuentes de información secundarias, bases de datos
	Ingresos	Efectivo recibido por parte de los consumidores, a cambio de un producto o servicio dado.	Análisis documental Análisis financieros	Fuentes de información secundarias, bases de datos
	Egresos	Salidas de dinero realizadas para el pago de distintas obligaciones o compromisos.	Análisis documental Análisis financieros	Fuentes de información secundarias, bases de datos
	Flujo de fondos	Medida de dinero que entra y sale de	Análisis financieros	Datos de flujo de fondos, fuentes de

Objetivo	VARIABLES	Definición	Técnica	Fuente de información
		una empresa, compuesto de un flujo con diferentes cuentas participantes.		información secundarias
	Rentabilidad financiera	Utilidades generadas por la empresa en un tiempo determinado, de acuerdo con lo obtenido en el momento de ofrecer un servicio o producto.	Análisis financieros	Indicadores financieros

Nota: Elaboración Propia.

3.4. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.

En este punto se desarrolla de manera específica la conceptualización, operacionalización e instrumentalización de cada una de las variables de estudio.

3.4.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable producto

El producto se refiere a lo que se obtiene al final de un proceso que surgió por la iniciativa de querer ofrecer un bien, material o servicio, este se encuentra conformado de características que satisfacen la necesidad de una población definida, misma población que hace consumo del producto implementado (Pérez y Pérez, 2006).

Por lo que entonces este se operacionaliza por medio del análisis de la información obtenida con la encuesta que se aplica a la población y con la investigación de a través de bases de datos, consultas en internet que logren conseguir material de valor de lo que se desea ofrecer en términos de producto.

Asimismo, la instrumentalización se lleva a cabo mediante un análisis e investigación que incluye información documental, diferentes bases de datos, consultas bibliográficas y las preguntas S1 a la S5 de la encuesta aplicada a los informantes.

3.4.2. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable oferta

La oferta consiste en el producto que es ofrecido a los clientes por parte de los encargados de su venta, quienes establecen un precio y un tiempo para que sea adquirido, de modo que este sea comprado por los interesados (Baca, 2015).

Esta se operacionaliza por medio de indagación y análisis de las actividades de entretenimiento bajo techo que ofrece Pérez Zeledón, también con la aplicación y análisis respectivo de la información de la encuesta aplicada a la población.

Además, es instrumentalizada con el uso de diferentes bases de datos, con un análisis documental, diversas fuentes bibliográficas y con las preguntas O1 A O3 de la encuesta desarrollada para aplicar a los informantes.

3.4.3. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable demanda

La demanda se basa en el producto o servicio que los clientes tienen en mente adquirir, es la cantidad de producto o servicio solicitado y que se encuentra a disposición para su adquisición en un precio establecido (Baca, 2015).

La misma es operacionaliza por medio de análisis e indagación de información de la población de interés, a través de la aplicación de una encuesta a los informantes sobre su opinión respecto a temas de demanda. Y se instrumentaliza con las preguntas D1 a la D14 que forman parte de la encuesta elaborada para aplicar a los informantes.

3.4.4. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable precio:

El precio se refiere al valor que se le asigna monetariamente a un producto o servicio definido, con la finalidad de que sea adquirido por el mercado interesado, es el valor monetario que recibe el vendedor por las ventas realizadas del mismo (Baca, 2015).

Este proceso se operacionaliza investigando en bases de datos sobre el precio estándar del servicio en diferentes salas de boliche, mediante el análisis de información documental y el análisis de la información obtenida de la encuesta aplicada a los informantes. La instrumentalización se realiza utilizando análisis documental, bases de datos, consultas de fuentes bibliográficas y las preguntas P1 a P5 de la encuesta elaborada y aplicada a los informantes.

3.4.5. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable comercialización:

La comercialización se refiere a la técnica utilizada para promocionar el producto o servicio que se desea ofrecer al público, donde se comunique y difunda información sobre las características que lo conforman, con la intención de llamar la atención del mercado meta, y de este modo estimular la adquisición por parte de la población (Sangri, 2015).

Se operacionaliza con el análisis profundo de la información obtenida que permite definir cuál sea la opción con mayor viabilidad para comercializar, y con el análisis de la información obtenida con la aplicación de una encuesta.

Además, es instrumentalizada con la aplicación de análisis documental, bases de datos, fuentes bibliográficas que abarquen información sobre comercialización, y con las preguntas C1 a la C3 de la encuesta realizada para aplicar a los respectivos informantes.

3.4.6. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable tamaño:

El tamaño se basa en la capacidad que presenta el producto o servicio ofrecido para suplir las necesidades de consumo del mercado, es la cantidad con la que se cuenta para ofrecer a los usuarios interesados en realizar su adquisición (Córdoba, 2011).

Este operacionaliza mediante la examinación de la información recolectada con la finalidad de conocer la opción ideal para el tamaño del servicio.

La instrumentalización se desarrolla mediante información documental, bases de datos y fuentes bibliográficas, que pretende dar con buenas alternativas para el tamaño a escoger.

3.4.7. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable localización:

La localización es el lugar físico en el cual se va a ofrecer el servicio o producto al mercado interesado, se debe considerar que las condiciones de esta sean favorables para el proyecto, que sea una localización atractiva para el público meta, de modo que se logre la venta del producto o servicio elaborado para el negocio (Córdoba, 2011).

Para este punto, se operacionaliza con el análisis de la información obtenida de la encuesta que se aplica a la población y con la investigación a través de bases de datos, consultas en internet que permitan conseguir datos de localizaciones viables.

Asimismo, la instrumentalización se desarrolla por medio de las preguntas U1 y U2 del instrumento aplicado a los informantes y con información documental, bases de datos, fuentes bibliográficas.

3.4.8. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable equipo:

El equipo hace referencia a la conformación de recursos que son necesarios para que un proyecto pueda empezar a funcionar, están los recursos humanos que son de gran impacto para el proyecto y su desarrollo, pero también, dentro del equipo se incluyen recursos materiales y financieros, que al final son un aporte para que las personas puedan dar inicio con la idea de negocio, se debe considerar la adquisición de un equipo de calidad para contar con buenos resultados en el proceso (Suárez, 2008).

Se operacionaliza a partir del análisis profundo de la información recolectada sobre la variable, con la que se pueda tener un criterio de las opciones más viables para hacer un desarrollo eficiente de la misma. Y este se instrumentaliza a través de herramientas como el análisis documental, bases de datos, fuentes bibliográficas, relacionadas a la variable.

3.4.9. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable procesos:

Los procesos se basan en una serie de actividades que en conjunto tienen como objetivo final ofrecer un resultado, es una secuencia que por lo general se realiza de forma repetitiva para obtener el producto o servicio deseado, por ejemplo, si se desea brindar de manera reiterada un producto o un servicio al público, se tienen que cumplir determinadas actividades para dar con este de manera exitosa (Hernández, 2022).

Estos se operacionalizan a través del análisis de la información documental conseguida en las diferentes fuentes, teniendo claridad acerca de estos y que permitan brindar información de alto impacto y buenos resultados para desarrollar el proyecto. Como también, se instrumentalizan con la aplicación de análisis documental, diferentes bases de datos y fuentes bibliográficas.

3.4.10. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable jerarquía de la autoridad:

La jerarquía de autoridad se basa en una voz con poder que se encarga de llevar el control adecuado de determinado grupo de personas, y vela porque se tomen decisiones que sean beneficiosas para los proyectos que se desean desarrollar, decisiones que vayan de la mano con los objetivos que se quieren cumplir (Reza, 2019).

Esta es operacionalizada a través del análisis de la información documental recolectada por medio de distintas fuentes, con la que se pueda tener una idea clara acerca de los niveles jerárquicos y la manera en la que estos se conforman. Y se instrumentaliza con la aplicación de análisis documental, bases de datos varias y fuentes bibliográficas.

3.4.11. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable reglamentos y procedimientos

Los reglamentos se refieren a los lineamientos que se tienen que cumplir y respetar para poder implementar un proyecto, las reglas definidas para el desarrollo de un negocio y de las cuales dependerá su correcta ejecución en el mercado, donde se tenga un respeto y control adecuado de lo definido (Baca, 2015).

Asimismo, los procedimientos consisten en una serie de actividades para obtener un resultado final, donde se tiene una actividad inicial y una actividad final, en medio de este proceso se realiza una serie de actividades donde participan diferentes responsables y se toman decisiones para llegar al final del proceso, se lleva una secuencia que indica a quienes ejecutan, la manera establecida de realizar las actividades, esto para que se tenga un mayor orden en su ejecución (Torres, 2019).

Ambos se operacionalizan por medio de búsqueda, indagación y análisis de lo establecido para desarrollar los mismos en un proyecto. Y se instrumentalizan a través de análisis documental, consulta de bases de datos, fuentes bibliográficas.

3.4.12. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable personal certificado

El personal certificado es aquel que presenta las habilidades necesarias para desarrollar determinado puesto, el cual se le va a asignar de acuerdo con las características que posea, un personal calificado tiene que ser capacitado de manera adecuada y tener los conocimientos necesarios, con el fin de que le permitan cumplir con sus deberes diarios en el trabajo asignado, y de esta forma pueda dar resultados de manera efectiva y eficiente sobre las tareas asignadas, debe tener una buena actitud (Olaz, 2016).

Se operacionaliza por medio de la investigación y análisis con fuentes de datos que brinden información de valor acerca de lo que es un personal calificado para un proyecto en desarrollo. Además de instrumentalizar a partir de análisis documental, fuentes bibliográficas, bases de datos que logren aportar para desarrollar el proyecto.

3.4.13. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable Ente rector

Un Ente rector se define como una autoridad encargada de garantizar que las cosas se cumplan de acuerdo con las normas y regulaciones que se establecieron para llevar a cabo el desarrollo de un proyecto, donde, además, promuevan el avance y la innovación en el área que se encuentren aplicando sus funciones (Zapatero, 2023).

Este se operacionaliza por medio de la búsqueda y análisis de información con fuentes de datos que brinden información de valor acerca de lo que es un personal calificado para un proyecto en desarrollo. Y se instrumentaliza a partir de análisis documental, fuentes bibliográficas, bases de datos que logren aportar para desarrollar el proyecto.

3.4.14. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable Requisitos legales

Los requisitos legales consisten en las distintas exigencias y normas establecidas en la ley que es necesario cumplir y respetar cuando se desea implementar un proyecto, cumplir de manera precisa los diferentes requisitos que aplican para que se pueda poner en marcha el proyecto en el mercado (Sapag y Sapag, 2014).

Esta variable se operacionaliza por medio de búsqueda y análisis de información encontradas en bases de datos, consulta de información legal sobre los requerimientos que sean necesarios para que el proyecto se pueda poner a funcionar.

La instrumentalización de los requisitos legales consiste en páginas de internet donde se alberga información acerca de estos para el seguimiento del proyecto, análisis documental, fuentes bibliográficas.

3.4.15. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable inversiones

Las inversiones se basan en la asignación de recursos a determinado proyecto con el objetivo de obtener un rendimiento o beneficio a futuro, las inversiones aplican un grado alto de riesgo, ya que, no se tiene la seguridad completa de que se vayan a obtener resultados positivos, de modo que, el tema de inversión consiste también en determinar qué nivel de riesgo se está dispuesto a tomar, y de acuerdo con esto, tener un escenario de los resultados que se pueden conseguir (Villahermosa, 2022).

Se operacionalizan a través del análisis de información recolectada con la que se pueda determinar cuánto es necesario invertir.

Además, la instrumentalización utilizada para la variable de inversiones es el análisis documental, la aplicación de análisis financieros mediante cálculos en la herramienta Excel.

3.4.16. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable ingresos

Los ingresos consisten en el valor monetario adquirido por ofrecer algún producto o servicio, por ejercer algún trabajo, es la remuneración que se obtiene a cambio de alguna actividad generadora, los ingresos son la ganancia que se tiene al brindar algún producto a servicio a la sociedad, se obtiene una ganancia por su consumo (Villahermosa, 2022).

Se operacionalizan por medio de indagación y análisis de información recolectada en bases de datos, se analiza la información obtenida de los análisis de datos financieros para el desarrollo del proyecto.

Además, la instrumentalización para los ingresos son los cálculos aplicados con Excel y análisis financieros para aplicar con el que se determina el valor de estos.

3.4.17. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable egresos

Los egresos hacen referencia a las salidas o gastos de dinero que puede presentar una persona, organización o empresa, estos afectan de manera directa la rentabilidad y liquidez de un negocio, se pueden ver como desembolsos de dinero aplicados con diferentes fines, como poder operar o mejorar las actividades diarias de una empresa, hay que considerar que los egresos aplicados en el día a día deben llevar un control para evitar caer en desequilibrios de carácter financiero (Lira, 2015).

Se operacionalizan por medio de análisis de información obtenida para dar con las salidas que puede tener el proyecto como tal.

La instrumentalización para los egresos es a base de la herramienta Excel con los cálculos y análisis financieros para aplicar con los que se determinen los valores que se tendrán de estos.

3.4.18. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable flujo de fondos

El flujo de fondos consiste en una medida del dinero que entra y sale de una empresa, en su mayoría en actividades de operación, inversión y financiación, se visualiza en este flujo las entradas y salidas de efectivo que se dieron en un periodo

determinado, y, además, también brinda el efectivo con el que se cuenta al final de un periodo. Con este flujo se lleva el control de las transacciones realizadas, es un flujo contable-financiero utilizado para explicar la causa de los movimientos financieros que se realizan en la organización (Estupiñán, 2009).

Esta variable se operacionaliza por medio de análisis de información obtenida para dar con las salidas que puede tener el proyecto como tal.

La instrumentalización para el flujo de fondos se realiza con la herramienta Excel: cálculos y análisis financieros de este.

3.4.19. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera se refiere a la medición que se realiza para evaluar la eficiencia y efectividad de una inversión o negocio, se refiere a los resultados obtenidos de acuerdo con la inversión realizada, es con estos datos que los inversores pueden evaluar el éxito de sus proyectos y tomar decisiones de acuerdo con los mismos (Morillo, 2017).

La variable mencionada se operacionaliza por medio del análisis de la información obtenida a partir de los cálculos desarrollados. Y la instrumentalización utilizada para la variable de rentabilidad financiera es en la herramienta Excel con los cálculos y análisis de indicadores financieros.

3.5. Población de estudio

La población de estudio consiste en un grupo de personas, objetos o cualquier otro conjunto de elementos que se desea investigar en un estudio o investigación. Es el grupo

completo de individuos o unidades a los cuales se les realiza determinado análisis o estudio para obtener información acerca del tema o la variable de interés (López, 2004).

En este caso, la población meta donde se pretende desarrollar el estudio de mercado abarca los distritos de San Isidro de El General, Daniel Flores y El General, que en conjunto albergan el 60 % de la población del cantón y en donde las poblaciones tienen mayores recursos económicos.

3.6. Muestra

La muestra se basa en la selección de una parte de la población que se quiere estudiar, de la cual se desea obtener información para conocer diferentes características sobre la misma, donde se conoce el grupo seleccionado. Así, con esta selección de individuos es que se desarrolla la investigación planteada. Para dar con el tamaño de la muestra se pueden utilizar métodos como lo son las fórmulas, que se presenta a continuación (López, 2004).

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

Donde:

N= tamaño de la población.

n: tamaño de la muestra.

p: proporción que se espera haga uso de la sala de boliche.

q: proporción que no haría uso de la sala de boliche.

z: el nivel de confianza (90 %) = 1.645

e: nivel de error máximo permitido (0.05).

$$n = \frac{(1.645^2 * 0.5 * (1-0.5) * 43400)}{0.05^2(43400-1) + 1.645^2 * 0.5 * (1-0.5)} = 270$$

R/ El tamaño de muestra es de 270 informantes de la población seleccionada, dicha población es el total de habitantes de los distritos San Isidro de El General, Daniel Flores y El General que se encuentran en un rango de edad entre 15 y 44 años, pero, en este caso por fines metodológicos y de tiempo, solamente se utiliza una muestra de 200 informantes para el desarrollo del estudio.

En este caso, la muestra es una parte de los habitantes de los distritos de San Isidro de El General, Daniel Flores y El General que se encuentran en el rango de edad de 15 a 44 años que es la población de estudio.

3.7. Sujetos de información

En este apartado se desarrolla la descripción de los sujetos de información de esta investigación.

3.7.1. Fuentes de información primaria

Las fuentes de información primaria consisten en la recolección de información de manera directa, la que es obtenida por el consultor por primera vez, no es información existente como tal, sino que mediante una investigación y con distintas herramientas el encargado la obtiene para el desarrollo del estudio que está ejecutando (Sapag, 2014).

En este proyecto se utilizaron fuentes de información primaria para la obtención de datos y con estos datos generar resultados que indiquen el nivel de viabilidad que

tiene el proyecto, una de estas fuentes a aplicar serán los cuestionarios a la muestra definida.

3.7.2. Fuentes de información secundaria

La información secundaria se basa en datos que ya existen, es la información que se obtiene por diferentes medios y que inicialmente ya ha sido elaborada o investigada por alguien más, es información que ya se encuentra plasmada y existente para su consulta. Estas fuentes de información poseen un autor, que va a ser útil en el momento de que alguien las consulte, ya que, de esta manera, se valida si es información confiable. Así, con las fuentes secundarias se podrá analizar de donde viene, si tiene la calidad necesaria, su fecha de publicación y la manera en la que se recolectaron los datos. Considerando estos aspectos, el consultor podrá determinar si utiliza o no la información, si el nivel que posee es el necesario para el proyecto que está desarrollando, o si la información es útil, pero de igual manera requiere añadirle algo más, que en este caso podría ser información de fuentes primarias (Sapag y Sapag, 2014).

En este caso, para el desarrollo del proyecto una de las fuentes de información utilizada será la secundaria para la elaboración de capítulos del mismo, pues se busca información en bases de datos en sitios de internet y repositorios, principalmente, información confiable que permita elaborar de manera clara los aspectos por considerar en el trabajo.

3.8. Técnicas e Instrumentos de investigación

A continuación, se detallan las técnicas e instrumentos utilizadas en el presente proyecto:

3.8.1. Encuesta

La encuesta se basa en una técnica utilizada para recopilar datos sobre un tema de interés específico por medio preguntas detalladas y cuestionarios, donde se desea conocer a la muestra seleccionada y saber cuáles son sus preferencias en un tema, para así desarrollar la idea tomando como referencia la información obtenida, donde se pueda analizar la manera con más viabilidad para este. Al aplicar una encuesta se pueden obtener datos tanto cualitativos como cuantitativos, dependiendo del alcance que tenga la investigación, por lo que se debe diseñar de manera adecuada, tomando en cuenta cuales son los resultados que al final se espera recibir (Romo, 1998).

Para el desarrollo de este proyecto se utilizó la encuesta como una herramienta para la recolección de información por parte de la muestra seleccionada, con el fin de que las respuestas pudieran brindar información de calidad y que aportaran al desarrollo del estudio de prefactibilidad sobre la implementación de una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón.

3.8.2. Cuestionario

El cuestionario se basa en la elaboración de una determinada cantidad de preguntas relacionadas a un tema específico de investigación con la finalidad de aplicarlas a los encuestados seleccionados para obtener información de valor sobre el proyecto que se desea indagar (Malhotra, N, 2016).

En este proyecto se utilizó el cuestionario como un instrumento para determinar la información que se desea recolectar de la muestra seleccionada y, de esta manera, contar con datos de valor que aporten al desarrollo del trabajo.

3.8.3. Entrevista a profundidad

La entrevista a profundidad consiste en una herramienta utilizada para conocer más a fondo sobre un tema en específico, donde por lo general, se le realiza una serie de preguntas sobre el tema que se desea investigar a una persona que sea conocedora del mismo. Para este tipo de instrumento es necesario llevar las preguntas que se desean realizar preparadas, de modo que cuando se interactúe con la persona que tiene el conocimiento acerca de la investigación, ya haya claridad sobre las preguntas que se desean hacer y llevar claro el alcance que se espera obtener aplicando el instrumento (Taylor, 2008).

Para los fines de este proyecto se utilizó la entrevista a profundidad como una herramienta para la recolección de información, con la finalidad de conseguir información de valor y con más profundidad acerca de temas del proyecto que son más técnicos, o se requiere tener la opinión de una persona con experiencia en el proyecto a desarrollar.

3.8.4. Análisis documental

El análisis documental consiste en una herramienta de investigación con la que se busca información relevante sobre un tema específico que se desea indagar, se realiza una revisión amplia y una selección acerca de la información que se determine como la de mayor relevancia para el tema, la que puede ser de mayor utilidad para lograr el alcance final de la investigación, y para esto, también es importante considerar la calidad de la información seleccionada, de modo que es importante realizar una lectura crítica sobre lo que se indague y de acuerdo a esto y al criterio que se tenga, escoger lo que sea más conveniente para que exista la mayor claridad posible del tema (Herrero, 1997).

Asimismo, en el desarrollo del proyecto se utilizó el análisis documental como una herramienta para la recolección de datos, con la finalidad de tener información clara y definida acerca de los diferentes conceptos que tienen relación con el tema de investigación.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

4. Análisis e interpretación de la información

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos de acuerdo con los objetivos planteados de la investigación. También, se detallan los elementos del estudio del mercado analizados para conocer los gustos y preferencias del público meta, y los aspectos técnicos que se necesitan para el funcionamiento de una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón.

Del mismo modo, se realiza un abordaje en la estructura administrativa requerida para su gestión, un estudio legal que determina los elementos legales que debe cumplir un proyecto de este tipo. Como también, se desarrolla un análisis financiero en el que se abarcan diferentes aspectos para determinar la rentabilidad financiera del proyecto, con la elaboración de instrumentos para la evaluación de ingresos, costos, gastos, proyecciones, indicadores de rendimiento supuestos y demás, que otorguen información para la toma de decisiones del proyecto en curso.

4.1. Estudio de mercado

A continuación, se presenta un análisis de los datos obtenidos mediante la encuesta aplicada a la muestra:

4.1.1. Análisis del servicio

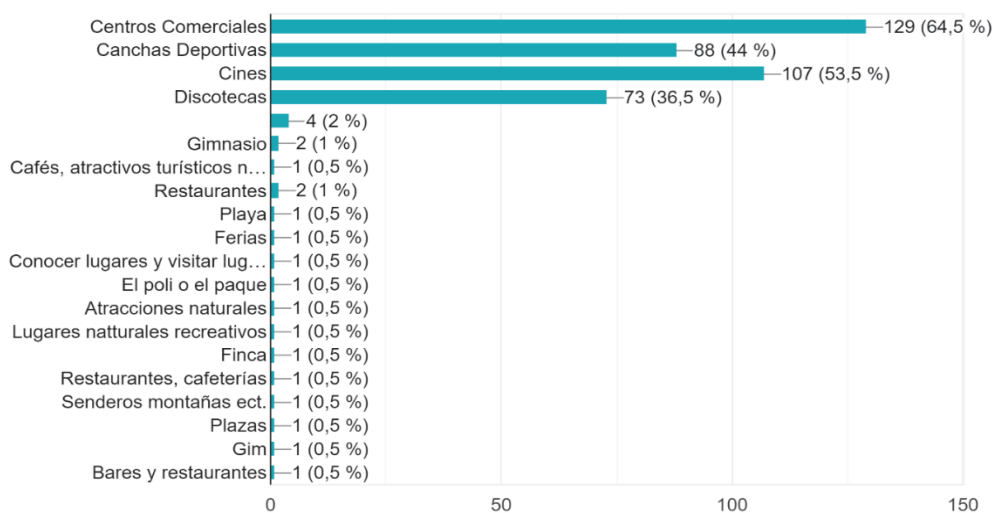
Debido a la necesidad de conocer los gustos y preferencias de los habitantes de los diferentes distritos del cantón de Pérez Zeledón respecto al interés en la instalación

de una sala de boliche, se aplicó una encuesta. Esta proporcionó información valiosa, obtenida a partir de una muestra de 200 personas de distintos distritos del cantón.

En la siguiente figura se explican los lugares de entretenimiento que acostumbran a frecuentar los habitantes del cantón.

Figura 1.

Lugares de entretenimiento más frecuentados en Pérez Zeledón



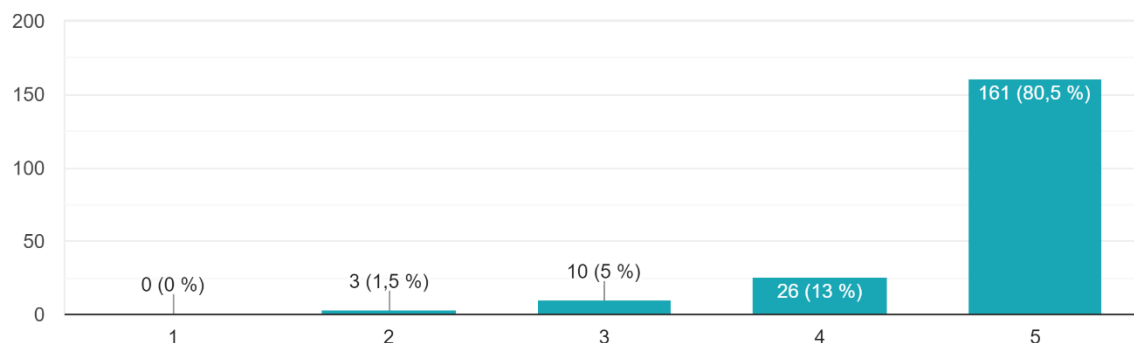
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

En la figura anterior se observa que, de la muestra, 129 de los encuestados, equivalente al 64.5 %, optó por centros comerciales, siendo este el principal lugar de interés para entretenerse. Luego el cine en el segundo lugar, donde 107 personas decidieron esta opción, mientras que 88 seleccionaron las canchas deportivas, 73 escogieron las discotecas, mientras que 21 personas brindaron otras opciones de lugares que les gusta frecuentar. Por lo tanto, se observa que la población en su mayoría se siente atraída por sitios de entretenimiento que van con una línea similar a la sala de boliche que se desea instalar.

En la figura 2 se explica el interés de los habitantes por contar con nuevas opciones de entretenimiento en el cantón.

Figura 2.

Interés por contar con nuevas opciones de entretenimiento en el cantón



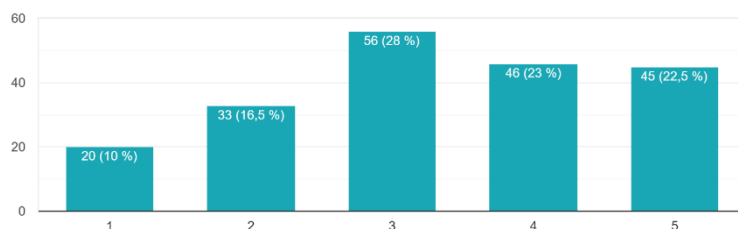
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

En esta figura se muestra que existe un alto porcentaje de aceptación por parte de los habitantes, siendo el 80.5 % de las personas que consideran es muy necesario, donde este porcentaje son 161 personas de las 200 encuestadas.

Se muestra en la figura 3 qué tan conocido es el juego de boliche para el mercado.

Figura 3.

¿Qué tan conocido es el juego de boliche para el mercado?



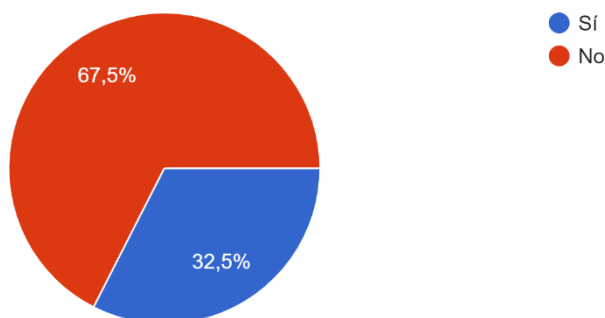
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Sobre el conocimiento que poseen las personas del cantón de Pérez Zeledón con el boliche, se puede decir que es bastante conocido, puesto que en una calificación del 1 al 5 donde 1 es poco conocido y 5 muy conocido, entre el 3 y el 5 se encuentra la mayor cantidad de votaciones donde se ve que un 28 % se encuentra en el número 3 siendo esto una cantidad de 56 personas, por otra parte, en el número 4, 46 personas que equivalen a un 23 % y en el número 5 dando a entender que es muy conocido lo seleccionaron 45 personas lo cual equivale a un 22.5 % de la muestra seleccionada.

La siguiente figura muestra cuánta es la práctica del juego de boliche por parte del mercado.

Figura 4.

Práctica del deporte por parte del mercado



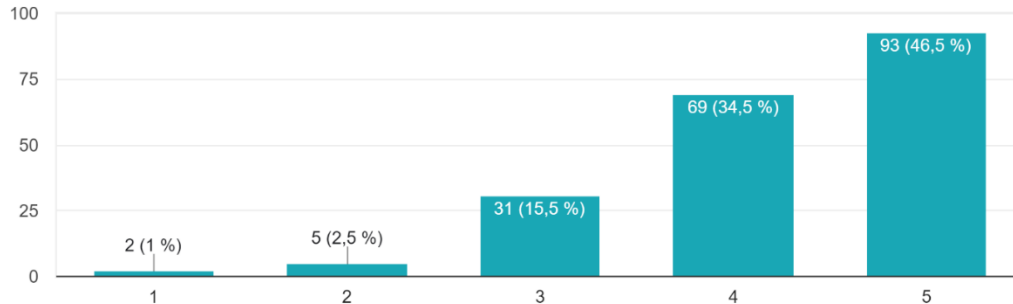
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta aplicada.

De acuerdo con la encuesta aplicada, solo un 32.5 % de la población ha jugado en algún momento el deporte de boliche, lo cual es un porcentaje bajo y preocupante para la idea del negocio, porque las personas realmente no tienen un conocimiento profundo sobre el juego en cuanto a la práctica de este.

En figura 5 se expone qué tan atractivo y conocido es el deporte de boliche para el mercado.

Figura 5.

¿Qué tan atractivo y conocido es el deporte del boliche?



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Según la encuesta aplicada, en una escala del 1 al 5 donde 1 es nada atractivo y 5 es muy atractivo, se obtuvieron resultados bastante favorecedores, debido a que la mayoría de la muestra se encuentra entre el nivel 4 y 5, lo que significa que perciben bastante atractivo y entretenido el juego de boliche.

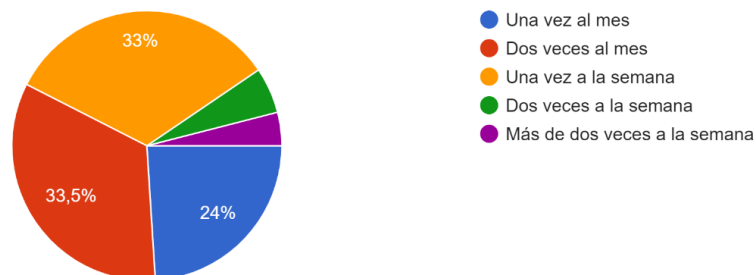
4.1.2. Análisis de la demanda

Se presentan los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca del nivel de demanda existente en el cantón de Pérez Zeledón para la idea de la instalación de una sala de boliche.

En la figura 6 de evidencia la frecuencia con la que los habitantes del cantón visitan centros de entretenimiento o distracción.

Figura 6.

Visita a centros de entretenimiento o distracción



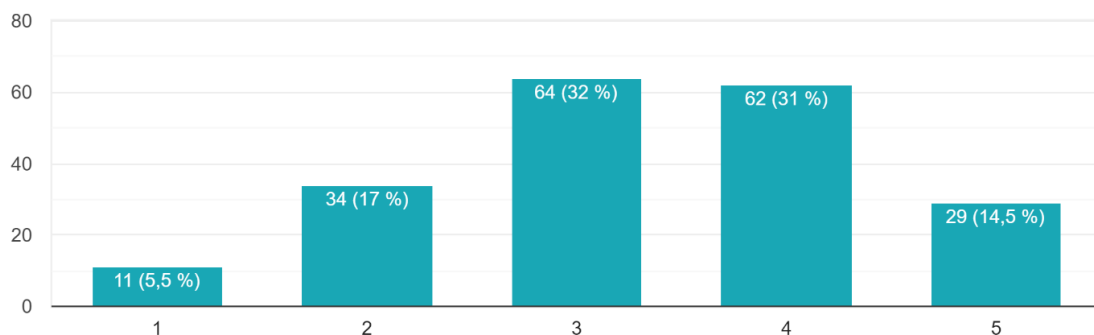
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se visualiza que, de la muestra seleccionada, un 24 % asiste a lugares de esta índole una vez al mes, otro 33.5 % indicó que visita estos sitios dos veces al mes, y un 33 % indica que lo hacen una vez por semana, con estos dos resultados se logra determinar que hay aceptación por parte del mercado en cuanto a la visita de centros de entretenimiento y distracción, ya que lo hacen con frecuencia.

La figura 7 muestra la frecuencia con la que los habitantes del cantón visitan centros de entretenimiento en compañía de otras personas como familiares, amigos o conocidos.

Figura 7.

Frecuencia de visita a centros de entretenimiento con familiares, amigos



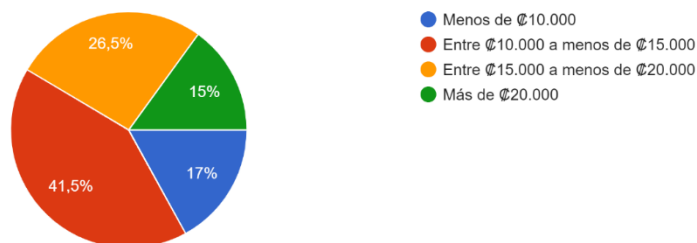
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con estos resultados, donde 1 indica que es nada frecuente y 5 que es muy frecuente, se puede ver que los resultados obtenidos se encuentran en un punto medio, entre el 3 con un 32 % que equivale a 64 personas y el 4 que es un 31 % equivalente a 62 personas, son resultados positivos, porque es una frecuencia aceptable con la que se cuenta por parte del mercado, de las visitas que realizan a centros de entretenimiento acompañados de otras personas, siendo de esta manera, mayor la cantidad de consumidores en los diferentes centros que frecuentan.

A continuación, se muestra la cantidad de dinero que normalmente gastan los habitantes de la muestra seleccionada en las visitas que realizan a lugares de entretenimiento.

Figura 8.

Cantidad de dinero utilizado para salidas a centros de entretenimiento



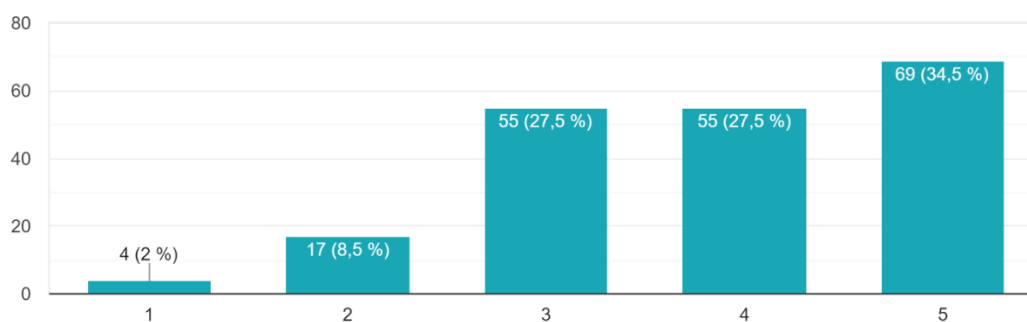
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, se puede ver dentro de los resultados con mayor votación, un 41.5 % de la muestra seleccionada usa un presupuesto para sus salidas que van entre ₡10,000 a menos de ₡15,000 y un 26.5 % utiliza un presupuesto que va entre ₡15,000 a menos de ₡20,000, lo cual es un resultado positivo, ya que son montos que se adaptan para pagar la salida a una sala de boliche.

En la figura 9 se evidencia qué probabilidad hay de que la muestra seleccionada haga uso de la sala de boliche.

Figura 9.

Probabilidad de que los habitantes hagan uso de la sala de boliche.

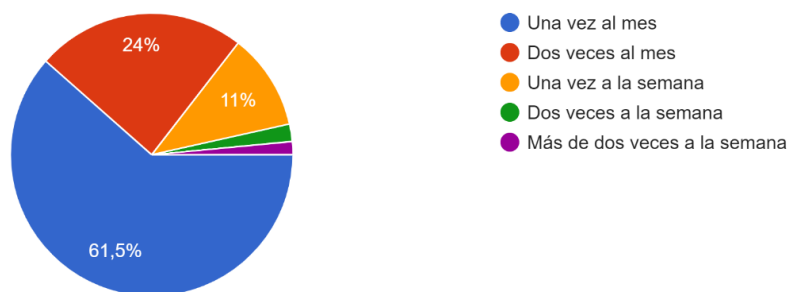


Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con los datos obtenidos, existe probabilidad alta de que los usuarios encuestados hagan uso de la sala de boliche, se les preguntó la probabilidad que existía del 1 al 5, donde 1 era nada probable y 5 muy probable y la mayoría de los votos fueron en las opciones de más alta probabilidad, 69 personas que equivalen a un 34.5 % indicaron que sería muy probable, y 55 personas que equivalen a un 27.5 % marcaron la opción 4, que de igual manera sería una probabilidad alta.

La figura 10 muestra la frecuencia con la que estarían dispuestos los usuarios a visitar la sala de boliche.

Figura 10.
Frecuencia de visita a la sala de boliche



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 61.5 %, indican que estarían interesados en visitar la sala de boliche una vez al mes, otro 24 %, optan por la opción de visitarla 2 veces al mes, y en un tercer lugar, existe un 11 % de la población encuestada que estaría interesada en visitar la sala de boliche una vez a la semana. En términos generales son buenos indicadores, ya que tomando en cuenta que toda la población del cantón de Pérez Zeledón hiciera uso del lugar, tendría clientes en su mayor parte del tiempo.

Según los resultados obtenidos se determina que como promedio la población puede visitar la sala de boliche una vez al mes. Con base en la asistencia mensual para una población de 43 400 personas en edades entre 15 y 44 años que es la población de estudio seleccionada, se realiza la proyección de demanda anual para un total de 520 800 asistencias anuales a la sala. No obstante, dado que del 100 % de la población encuestada, solo un 34.5 % indicó que era muy probable que hiciera uso de la sala, se realiza la sensibilización de la demanda ajustada de acuerdo con el porcentaje de total aceptación, para una demanda anual ajustada de 179 676 personas que asisten por año, esta es la demanda existente. En la siguiente tabla se presenta el detalle de la estimación.

Tabla 4.

Proyección demanda anual de visitas a la sala de boliche

Asistencia estimada	Cantidad		Asistencia mensual
	absoluta	Cantidad relativa	
Una vez al mes	123	61,5 %	1
Dos veces al mes	48	24 %	2
Una vez a la semana	22	11 %	4
Dos o más de dos veces a la semana	7	3,5 %	8
Total de la muestra	200	Asistencia mensual estimada	1
		Estimación demanda mensual total	43 400
		Estimación demanda anual total	520 800
		Estimación demanda ajustada	179 676

Nota: Elaboración propia.

Con estos datos se determina que en el cantón de Pérez sí existe la demanda suficiente para implementar el proyecto de la sala de boliche, pero para tener resultados

más exactos, se conversó con el Gerente del Bol Cariari y se hizo una sensibilización para establecer estos datos, quien indicó que la proyección de horas que es utilizada una pista por día de lunes a viernes es 2, y para los sábados y domingos es 3.60 horas por día. Además, en cada pista pueden jugar máximo 5 personas, y se proyectó que de lunes a viernes un estimado de la cantidad de personas es de 2.50 por pista, mientras que los sábados y domingos es un equivalente a 3.75 personas por pista al día. Cabe recalcar que esto aplica para el primer año, luego hasta el año 6 hay un incremento por año de la demanda del 2 %, y a partir del año 6 hasta el 10, se mantiene la demanda del año sexto.

En la siguiente tabla se muestra el detalle de esta proyección:

Tabla 5.

Proyección de ocupación anual de visitas en la sala de boliche

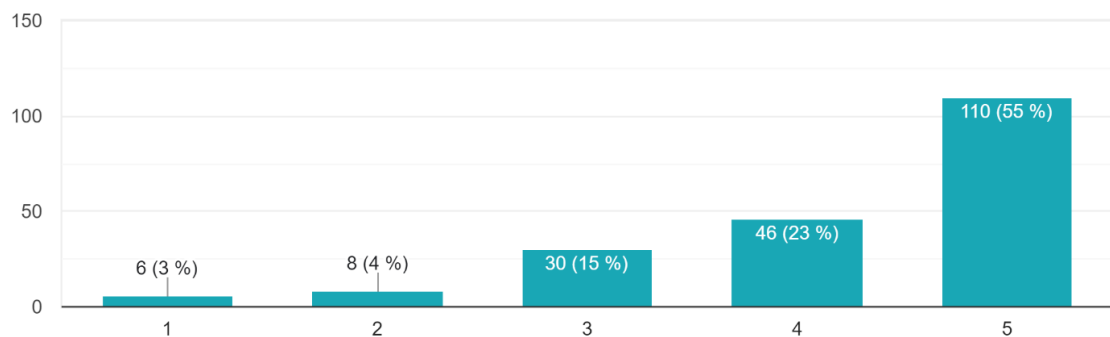
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
% sensibilización de horas por día (L-V)	25.00 %	27.00 %	29.00 %	31.00 %	33.00 %	35.00 %	35.00 %	35.00 %	35.00 %	35.00 %
% sensibilización de horas por día (S-D)	30.00 %	32.00 %	34.00 %	36.00 %	38.00 %	40.00 %	40.00 %	40.00 %	40.00 %	40.00 %
% sensibilización de personas por hora (L-V)	50.00 %	52.00 %	54.00 %	56.00 %	58.00 %	60.00 %	60.00 %	60.00 %	60.00 %	60.00 %
% sensibilización de personas por hora (S-D)	75.00 %	77.00 %	79.00 %	81.00 %	83.00 %	85.00 %	85.00 %	85.00 %	85.00 %	85.00 %
Horas proyectadas (L_V)	2.00	2.16	2.32	2.48	2.64	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80
Horas proyectadas (S-D)	3.60	3.84	4.08	4.32	4.56	4.80	4.80	4.80	4.80	4.80
Cantidad de personas por pista (L-V)	2.50	2.60	2.70	2.80	2.90	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Cantidad de personas por pista (S-D)	3.75	3.85	3.95	4.05	4.15	4.25	4.25	4.25	4.25	4.25

Nota: Elaboración propia con base en datos suministrados por el Gerente del Bol Cariari.

Así, pues, en la figura 11 se muestra qué tan adecuado consideran los habitantes encuestados el horario establecido para la sala de boliche de lunes a viernes.

Figura 11.

Horario para el uso de la sala de boliche de lunes a viernes



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

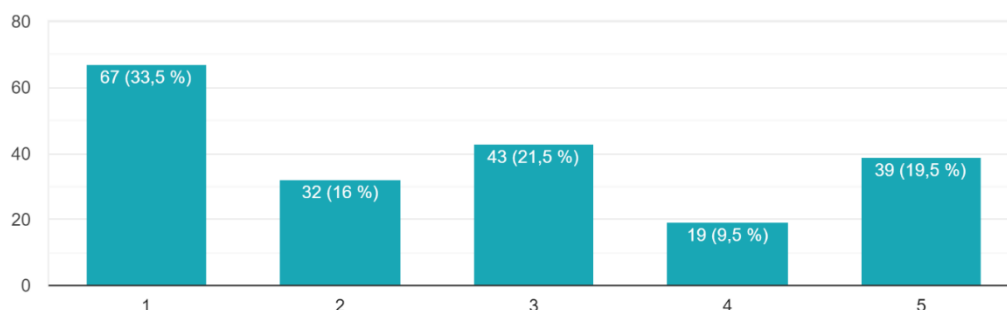
De acuerdo con los resultados obtenidos, hubo una aceptación alta por parte de los encuestados sobre el horario propuesto para el uso de la sala de boliche de lunes a viernes, el cual fue de 2:00 p.m. a 10:00 p.m., un 55 % que equivale a 110 personas indica que le parece un horario muy adecuado, y 46 personas que son el 23 % consideran que es un horario adecuado, teniendo en estas dos opciones la mayoría de los votos.

De modo que, según estos resultados, se define el horario de 2:00 p.m. a 10:00 p.m. para la sala de boliche de lunes a viernes.

En la figura 12 se evidencia qué tan adecuado consideran los habitantes encuestados el horario establecido para la sala de boliche los sábados y domingos.

Figura 12.

Horario para el uso de la sala de boliche sábados y domingos



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

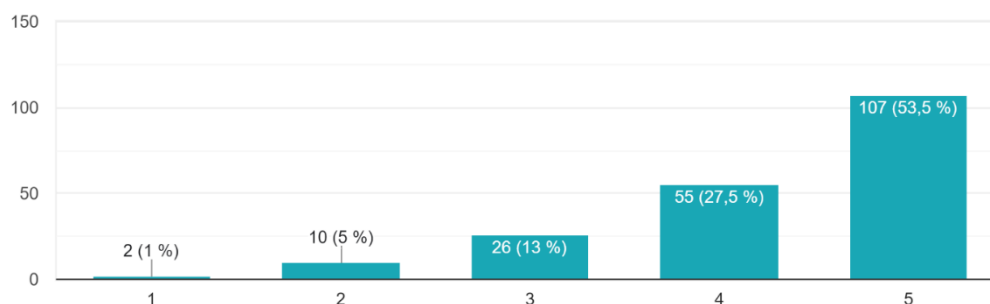
Los resultados en cuanto al horario propuesto para la sala de boliche los sábados y domingos de 10:00 a.m. a 2:00 p.m., no fue considerado adecuado por los encuestados, se les pidió que calificaran este horario del 1 al 5, donde 1 es nada adecuado y 5 es muy adecuado, 67 personas que equivalen a 33.5 % seleccionaron que es un horario nada adecuado, luego el 16 % que son 32 personas seleccionaron el 2, que también se considera poco adecuado, con estas dos respuestas ya hay un alto porcentaje de desacuerdo con este horario, de modo que se opta por considerar otras opciones de mayor atractivo para el mercado.

Asimismo, con base en esto y la poca aceptación con el horario propuesto, se define otra opción de horario para los fines de semana, la cual es de 11:00 a.m. a 11:00 p.m. para los sábados y domingos.

En la siguiente figura se muestra el interés por parte de los encuestados de que se instale una sala de boliche en Pérez Zeledón.

Figura 13.

Interés sobre la instalación de una sala de boliche en Pérez Zeledón



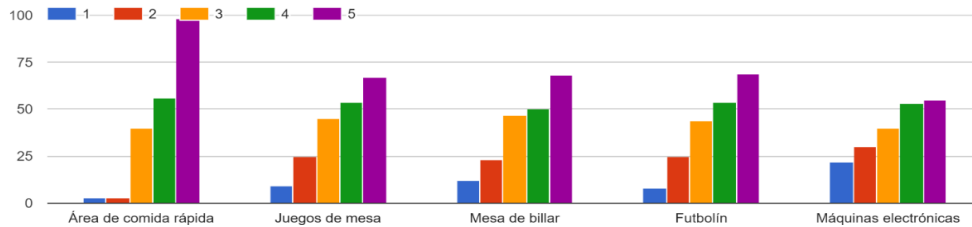
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con los resultados obtenidos, existe una aceptación muy alta por parte de los usuarios encuestados sobre la idea de instalar una sala de boliche en Pérez Zeledón, se les consultó que tan atractiva sería la idea de que se instalara del 1 al 5, donde 1 es poco y 5 es mucho, para lo cual un 53.5 % de la población indicó que sería una idea muy atractiva y un 27.5 % escogió la opción 4 que también significa que la aceptación de esta idea es alta, teniendo en estos dos rubros un alto porcentaje de los encuestados.

Por su parte, la figura 14 muestra la opinión de las personas sobre diferentes servicios complementarios para la sala de boliche.

Figura 14.

Servicios complementarios en la sala de boliche



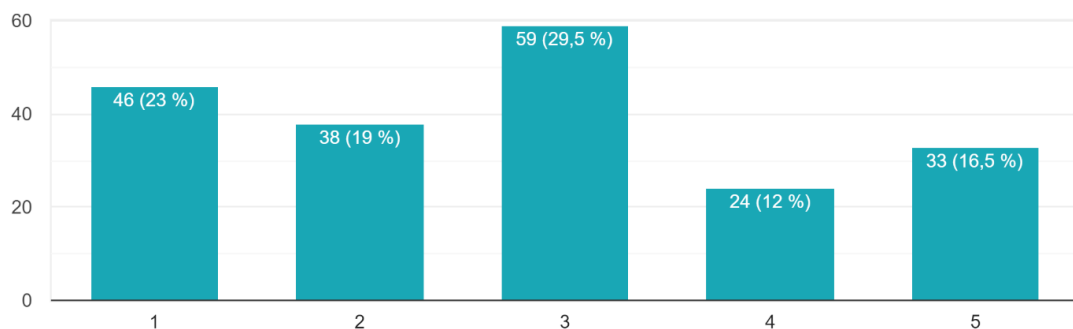
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

En esta pregunta se mostraron varias opciones de servicios complementarios a los encuestados, para que indicaran qué tan conveniente veían cada una de estas, siendo una votación para cada una de 1 al 5 donde 1 significa nada conveniente y 5 muy conveniente. En la mayoría de las opciones hubo una alta aceptación por las personas que respondieron la encuesta, y de acuerdo con estos resultados el área de comida rápida y juegos de fútbolín son las opciones con mejor votación.

A continuación, se muestra la opinión de los encuestados sobre la idea de tener un instructor de boliche que brinde clases en la sala.

Figura 15.

Instructor para la sala de boliche



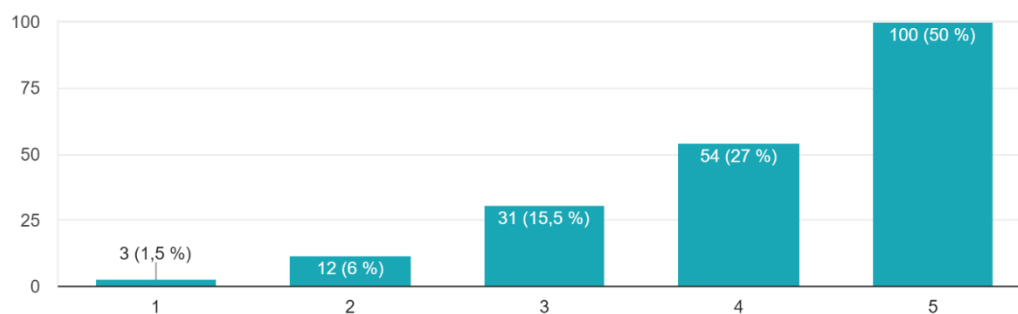
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con esto, no sería rentable contar con un instructor que dé clases de boliche en la sala, en términos generales los encuestados no tuvieron mucho interés en esta idea, del 1 al 5, donde 1 significa nada de interés y 5 bastante interés, la mayoría de los votos se encuentran entre el 1 y el 3, siendo de este modo, mayor la opinión del desinterés en esta opción.

La figura 16 muestra el nivel de interés por las personas de que haya alguien conocedor del deporte en el horario habitual para que pueda suplir las dudas de los que hagan uso de la sala.

Figura 16.

Interés de que la sala tenga un conocedor del deporte en horario habitual



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Según estos datos, el mercado posee un alto interés en que la sala cuente con una persona conocedora del deporte que pueda suplir las dudas que surjan a los que hagan uso de esta sala, un 50 % que equivale a 100 personas creen que es muy importante, y un 27 % que son 54 personas consideran que tiene una importancia alta, siendo así, el 77 % de la muestra que opina la importancia de que se cuente con alguien que conozca el juego.

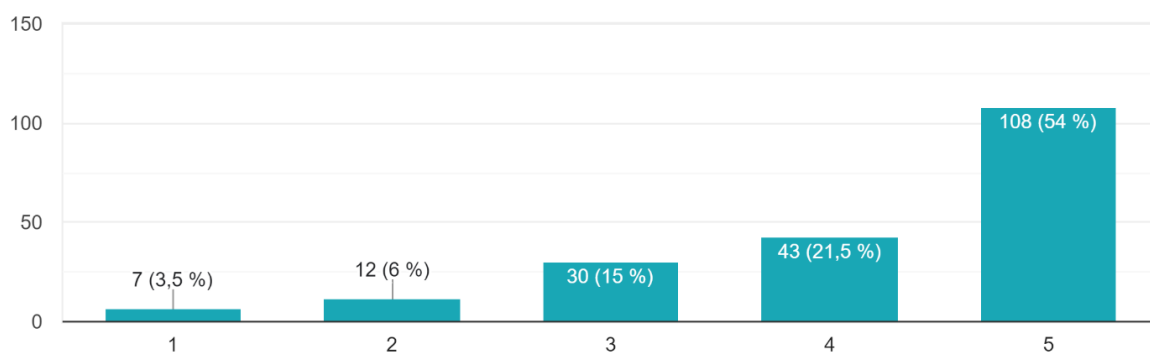
4.1.3. Análisis de la Oferta

Se presentan los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca del nivel de oferta existente en el cantón de Pérez Zeledón para la idea de la instalación de una sala de boliche.

En la siguiente figura se muestra el interés por parte de los encuestados de que la sala ofrezca la opción de que se realicen eventos especiales en sus instalaciones.

Figura 17.

Opción de eventos especiales en la sala de boliche



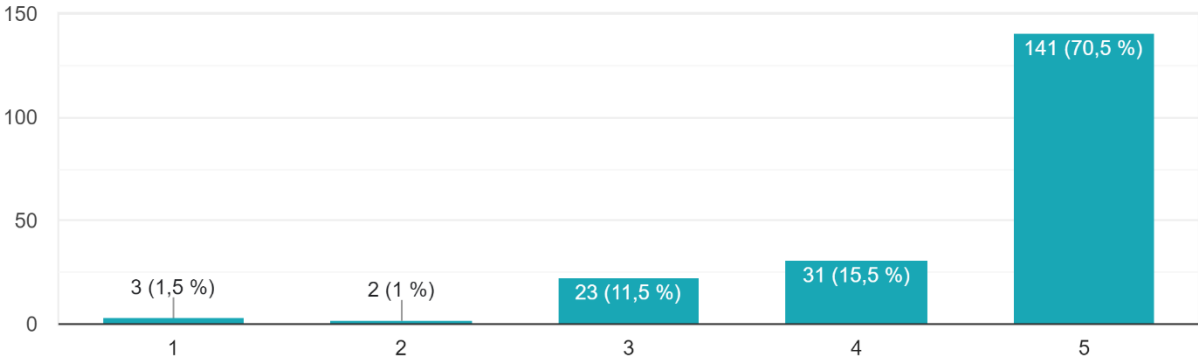
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Según la opinión de los encuestados, del 1 al 5 donde 1 es nada interesado y 5 muy interesado, se obtuvo un alto porcentaje de interés de que la sala sea utilizada también para realizar eventos especiales en sus instalaciones, 108 personas que equivale a un 54 %, votaron que se encuentran muy interesados en la opción y un 21.5 % que equivale a 43 personas también tienen un nivel alto de interés en esta opción.

En la siguiente figura se muestra el interés por los encuestados de que la sala de boliche ofrezca combos donde incluya los diferentes servicios que ofrece (uso de pistas, zapatos especiales, área de comida).

Figura 18.

Combos de servicios ofrecidos por la sala de boliche



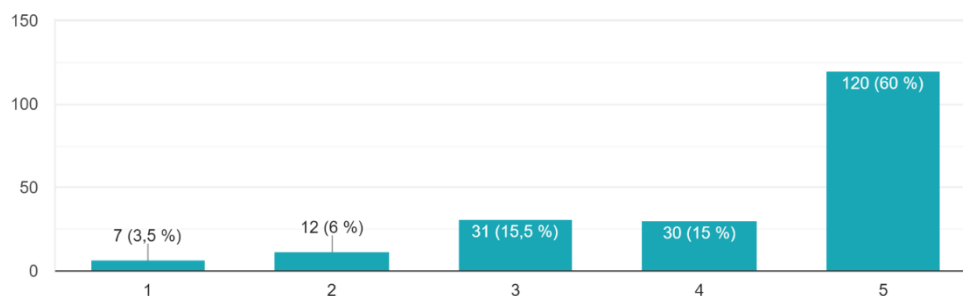
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con estos datos, las personas encuestadas tienen un alto interés de que la sala de boliche les ofrezca combos incluyendo sus diferentes servicios, donde estos combos se ofrecerían a un precio especial, según el gráfico un 70.5 % se encuentra muy interesada en esta opción, de modo que solo con este indicador se determina la aceptación alta que existe de implementar una algo así en la sala de boliche.

En la figura 19 se evidencia la opinión de los encuestados sobre ofrecer el servicio de alquiler de zapatillas especiales para jugar en la sala de boliche.

Figura 19.

Servicio de alquiler de zapatillas de boliche



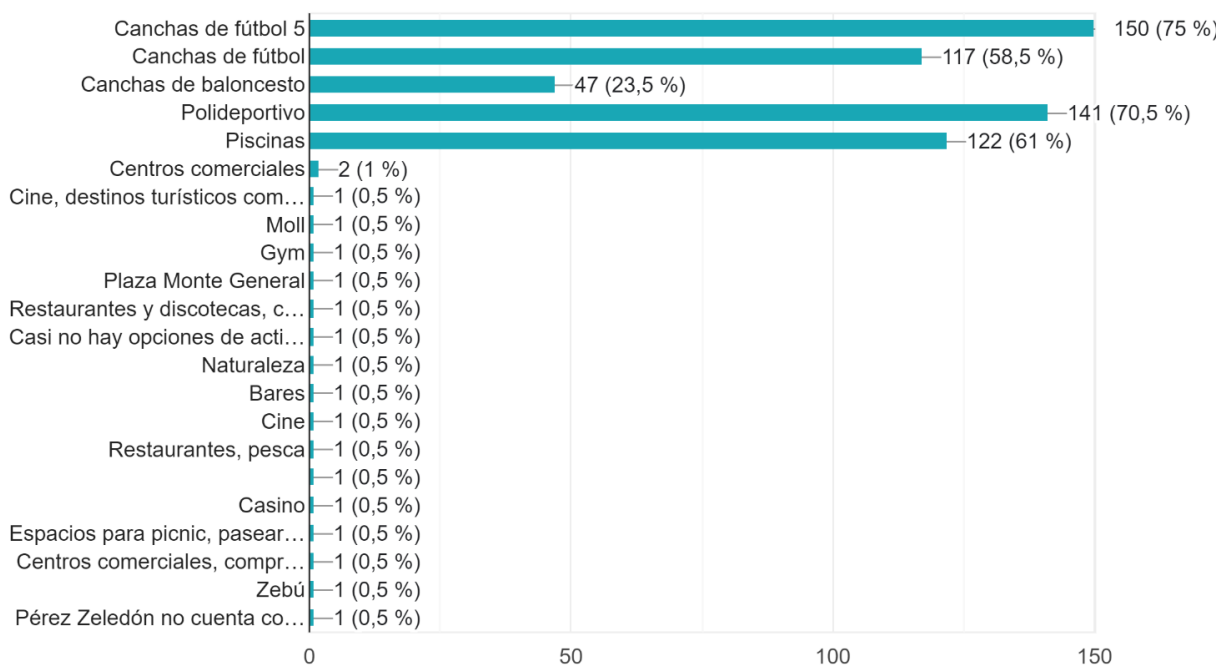
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Según la opinión de los encuestados donde se les consultó que del 1 al 5 donde 1 es nada conveniente y 5 muy conveniente, qué tan conveniente creían que fuera que la sala de boliche ofrezca el servicio del alquiler de zapatillas especiales para jugar este deporte, se puede ver que un 60 % de la muestra que equivale a 120 personas, se encuentran interesadas en que se ofrezca este servicio, lo cual indica en términos generales que existe un alto interés.

En la siguiente figura se muestran las principales actividades de entretenimiento que ofrece actualmente el cantón de Pérez Zeledón.

Figura 20.

Actividades principales de entretenimiento en el cantón de Pérez Zeledón



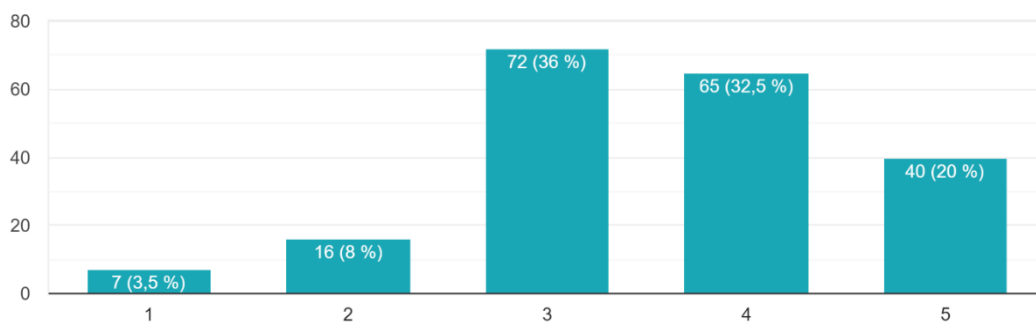
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con los resultados obtenidos, las alternativas principales de entretenimiento que tienen las personas en Pérez Zeledón son: canchas de fútbol 5, canchas de fútbol, polideportivo, piscinas y canchas de baloncesto. Esto brinda un panorama sobre los lugares que frecuentan las personas en el cantón y se puede ver que no existe actualmente una similar a lo que se desea implementar, de modo que es una excelente opción al ser algo nuevo para Pérez Zeledón.

La figura 21 muestra el nivel de preferencia que tienen los encuestados en hacer uso de la sala de boliche antes de las opciones de entretenimiento con las que cuenta en la actualidad el cantón.

Figura 21.

Preferencia de uso de la sala de boliche



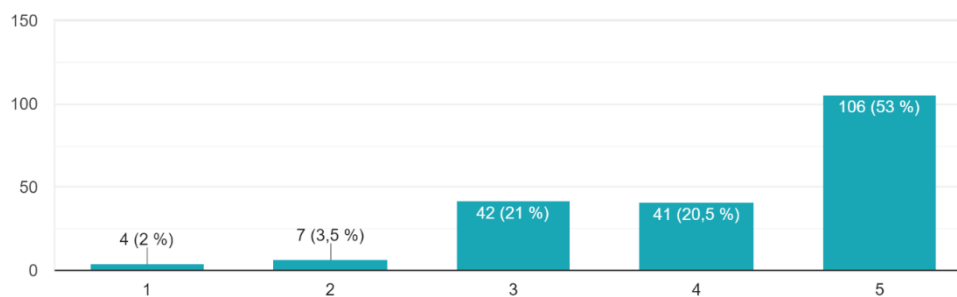
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Se observa que existe un nivel entre medio y alto de la probabilidad de que los habitantes prefieran visitar la sala de boliche en lugar de los sitios de entretenimiento con los que cuenta Pérez Zeledón actualmente, pues en una escala del 1 al 5 donde 1 es nada probable y 5 es muy probable, la mayoría de los votos se encuentran entre los niveles del 3 al 5, siendo esto un buen porcentaje.

En la siguiente figura se visualiza el nivel de preferencia por parte del público de visitar centros de entretenimiento que sean bajo techo en lugar de frecuentar lugares al aire libre.

Figura 22.

Preferencia de centros de entretenimiento bajo techo



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con esto se evidencia que hay un alto porcentaje de personas que prefieren visitar centros de entretenimiento que se encuentren bajo techo (como la sala de boliche) en lugar de sitios al aire libre, un 53 % de los encuestados que equivale a 106 personas opinan que es muy probable que prefieran lugares bajo techo, otro 20.5 % que son 41 personas, también se sienten mayormente atraídos por esta opción.

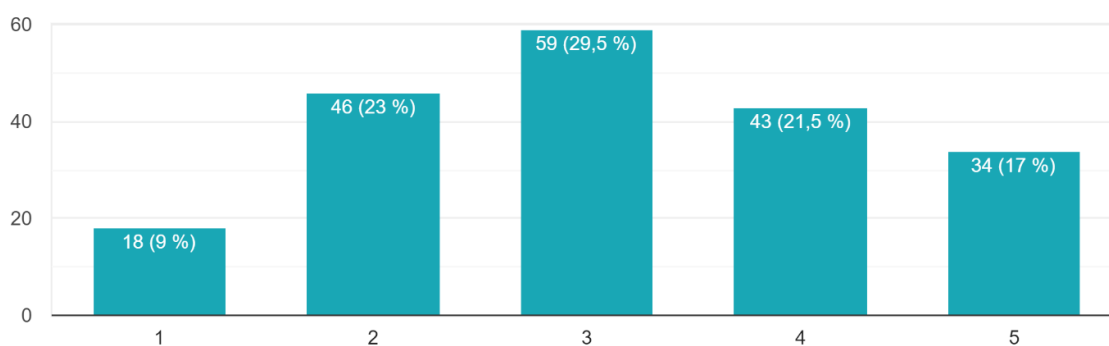
4.1.4. Análisis del Precio

Acá se muestran los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca de los precios propuestos para el uso de la sala de boliche y sus servicios complementarios.

En la siguiente figura se muestra el nivel de accesibilidad por parte del mercado hacia los precios indicados para hacer uso de la sala de boliche.

Figura 23.

Precio del uso de la sala de boliche



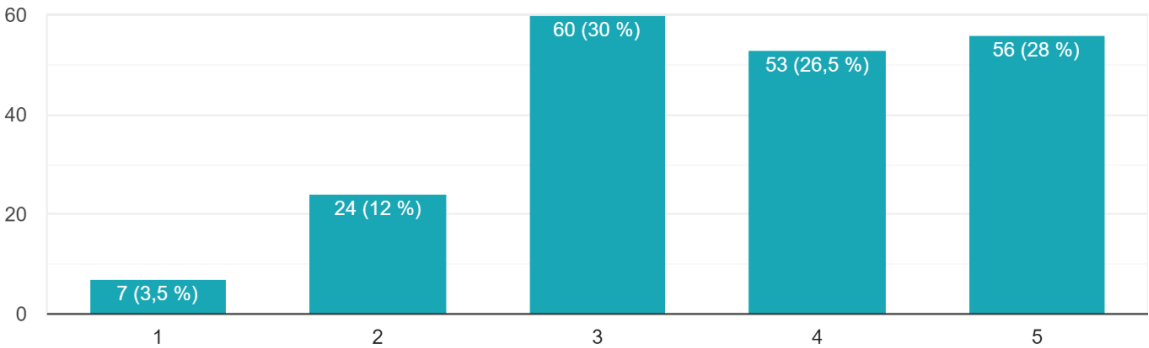
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con esta figura, la accesibilidad para que el precio individual por hora para el uso de la sala de boliche sea entre ¢6,000 y ¢8,000, siendo una escala del 1 al 5 donde 1 es nada accesible y 5 muy accesible, tiene porcentajes variados, donde el porcentaje más alto de votos se encuentran en el punto medio, siendo el 29.5 % que equivale a 59 personas que tienen una opinión neutra al optar por el número 3, mientras que en el 4 y 5 que son los niveles altos de accesibilidad se suma un 38.5 %, y un 32 % entre las opciones 1 y 2 que son de baja aceptación, aunque no son resultados desfavorables, se esperaba que la aceptación del precio establecido fuera más alta, porque es un factor muy importante que define si las personas deciden ir o no al centro de entretenimiento.

La figura 24 muestra qué tan accesible consideran los encuestados que es pagar una cantidad entre ¢23,000 y ¢25,000 con un grupo de 5 personas por el uso de una hora de la sala de boliche.

Figura 24.

Precio por hora para grupos de cinco personas



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con estos datos, en una escala del 1 al 5, donde 1 es nada accesible y 5 es muy accesible, se puede ver que hay una alta aceptación por parte de los usuarios en que el precio por hora de la sala de boliche para un grupo de personas se encuentre entre ¢23,000 y ¢25,000, teniendo un total de 109 personas que equivale a un 54.5 % de la muestra en los niveles 4 y 5 que son los que indican que es una opción muy accesible.

Además, se define que el precio para el uso de una hora en la sala de boliche es de ¢5,650 por persona. En la siguiente tabla se presentan los precios del servicio esperados para los primeros 10 años del proyecto con un incremento anual proyectado del 3 % de inflación.

Tabla 6.

Proyección de precio del servicio de la sala de boliche. Cifras en colones

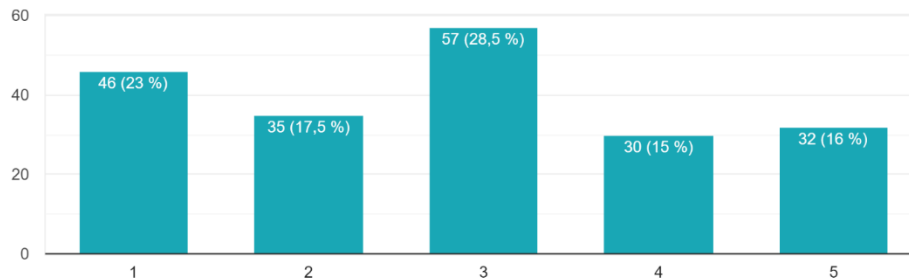
Periodo	Precio
Año 1	5650
Año 2	5820
Año 3	5994
Año 4	6174
Año 5	6359
Año 6	6550
Año 7	6746
Año 8	6949
Año 9	7157
Año 10	7372

Nota: Elaboración propia.

En la siguiente figura se muestra la disposición que tendrían los encuestados por recibir clases de boliche con un instructor profesional.

Figura 25.

Clase de boliche con instructor profesional



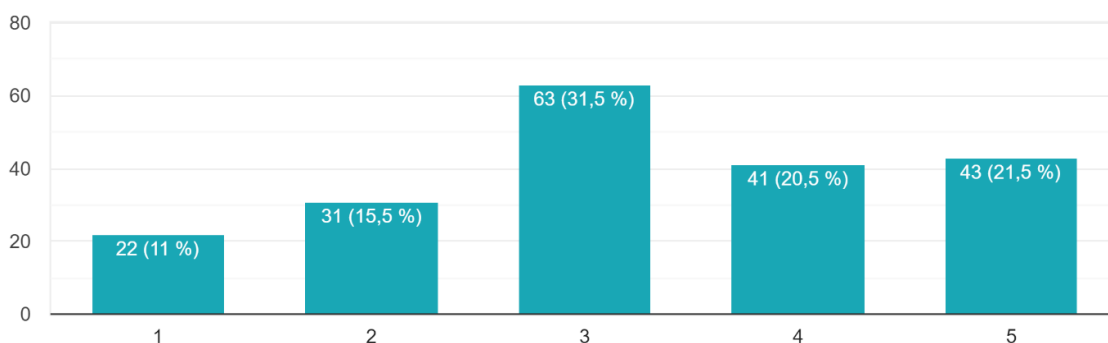
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Así, en una escala del 1 al 5 donde 1 es nada dispuesto y 5 es muy dispuesto, la mayoría de los votos de la muestra se encuentran entre el 1 y el 3, lo cual indica que no existe una disposición tan alta por parte de los usuarios para querer pagar un monto de ¢8,000 por recibir 1 hora y media de clase de boliche con un instructor en el deporte, siendo de este modo, no se ofrece el servicio.

Además, en la siguiente figura se da el nivel de aceptación por parte de los encuestados para pagar entre ¢1,500 y ¢2,500 por el alquiler de los zapatos especiales para poder jugar bolos.

Figura 26.

Alquiler de zapatos especiales para jugar bolos



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con estos datos, en una escala del 1 al 5 donde 1 es nada accesible y 5 es bastante accesible, se tienen resultados positivos en cuanto a la idea de pagar entre $\text{¢}1,500$ y $\text{¢}2,500$ por el alquiler de los zapatos especiales para poder jugar bolos, donde la mayor cantidad de votos se encuentran entre el 3 y el 5 que indican un mayor nivel de accesibilidad por los encuestados.

De igual forma, se establece que el precio para el alquiler de los zapatos especiales de boliche es de $\text{¢}1,695$. En la siguiente tabla se presentan los precios del alquiler de zapatos esperados para los primeros 10 años del proyecto con un incremento anual proyectado del 3 % de inflación.

Tabla 7.

Proyección del precio del alquiler de los zapatos. Cifras en colones

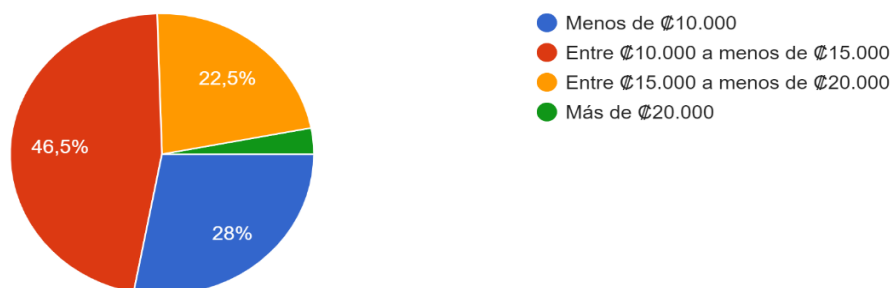
Periodo	Precio
Año 1	1695
Año 2	1746
Año 3	1798
Año 4	1852
Año 5	1908
Año 6	1965

Año 7	2024
Año 8	2085
Año 9	2147
Año 10	2212

Nota: Elaboración propia.

Ahora bien, figura 27 indica la cantidad de dinero que tendrían disposición de pagar los encuestados en una salida a la sala de boliche.

Figura 27.
Gasto de dinero en una salida a la sala de boliche



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo lo indicado en esta figura, un 46.5 % de los encuestados estarían dispuestos a gastar entre ₡10,000 a menos de ₡15,000 en una salida a la sala de boliche, en segundo lugar, indican que un 28 % estarían dispuestos a gastar menos de ₡10,000, y, por último, un 22.5 % estarían dispuestos a gastar entre ₡15,000 a menos de ₡20,000. En términos generales, estos son buenos indicadores y la opción que tiene mayor porcentaje es buena, por lo general es una cantidad adecuada para consumir en un centro de entretenimiento.

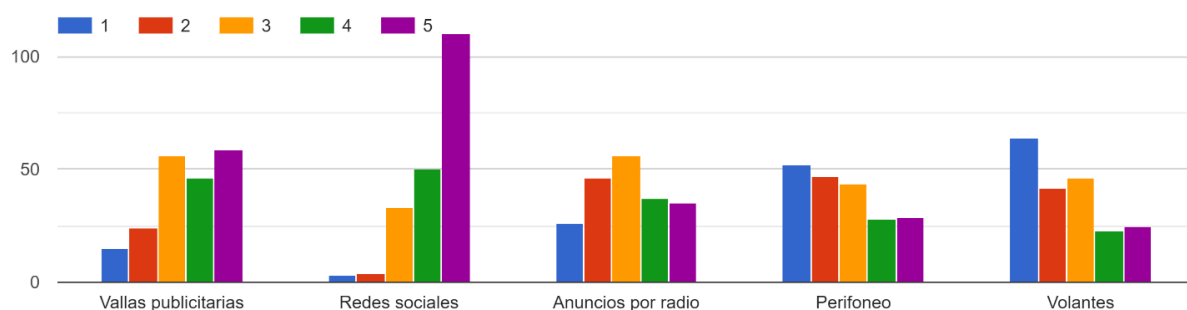
4.1.5. Análisis del Comercialización

Se presentan los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca de las diferentes opciones para comercializar la sala de boliche.

Para ello, en la figura 28 se muestran los medios para realizar publicidad para anunciar la sala de boliche.

Figura 28.

Medios de publicidad para anunciar la sala de boliche



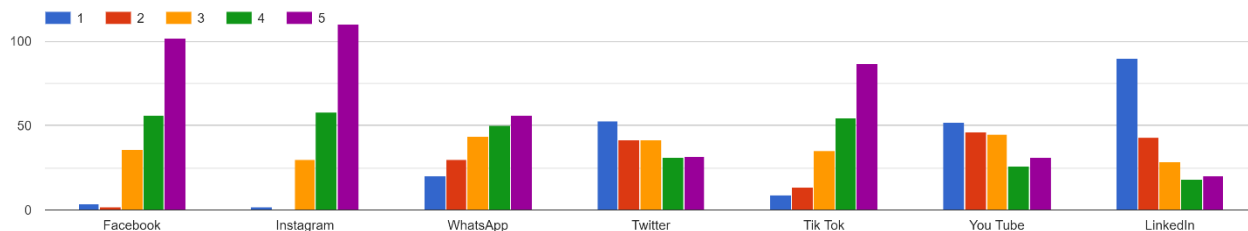
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con estos datos, en una escala del 1 al 5 donde 1 es nada conveniente y 5 es muy conveniente, los encuestados votan que los medios más convenientes para hacerle publicidad a la sala de boliche serían las redes sociales y las vallas publicitarias, teniendo estas opciones la mayor cantidad de votos positivos, de modo que son las utilizadas para crear publicidad al proyecto. Para dar publicidad a la sala se toma un 2 % de las ventas anuales.

Asimismo, en la figura 29 muestra cuáles son las redes sociales que la muestra seleccionada prefiere para que se le haga publicidad a la sala de boliche.

Figura 29.

Redes sociales para darle publicidad a la sala de boliche



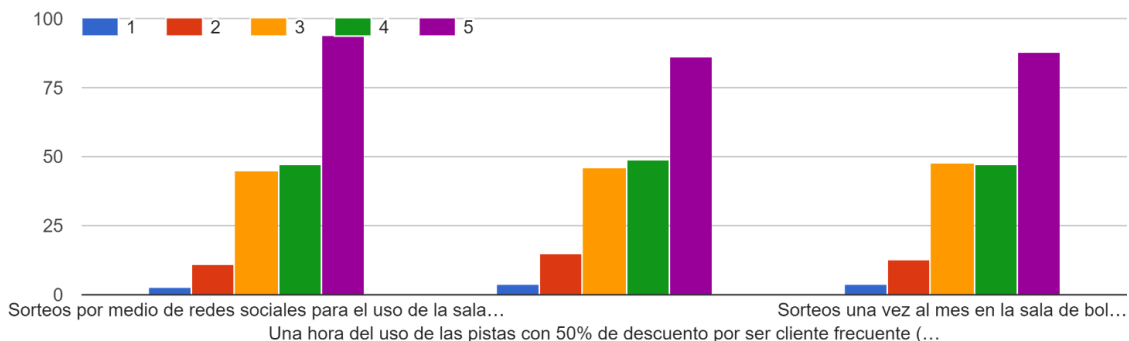
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con la figura 29, en una escala del 1 al 5, donde 1 es nada conveniente y 5 es muy conveniente, los encuestados escogieron que las mejores opciones de redes sociales para darle publicidad a la sala de boliche serían *Facebook*, *Instagram* y *Tik Tok*, siendo estas tres opciones las que poseen mayor cantidad de votos positivos y siendo así, fueron las seleccionadas para este propósito.

En la siguiente figura se muestra la calificación que le da la muestra seleccionada a promociones para ofrecer en la sala de boliche.

Figura 30.

Promociones para aplicar en la sala de boliche



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Así, en una escala del 1 al 5 donde 1 es poco atractiva y 5 bastante atractiva, los encuestados califican las promociones ofrecidas como bastante atractivas, donde las tres tienen calificaciones altas de aceptación, por lo que se decide que se ofrecen al público, la decisión de cuando se ofrezcan queda a criterio de la administración. Estas promociones serían: Sorteos por medio de redes sociales para el uso de la sala de boliche (uso de 1 hora gratis, uso de las instalaciones con 30 % descuento por 1 hora de servicio), una hora del uso de las pistas con 50 % de descuento por ser cliente frecuente (al menos 4 veces durante el mes) y, sorteos una vez al mes en la sala de boliche para los usuarios que la estén utilizando (uso de la pista gratis durante una hora o con descuento de 25 % para su próxima visita).

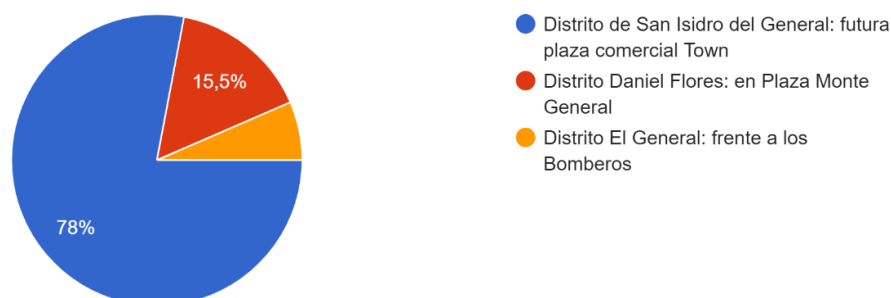
4.1.6. Análisis de la Ubicación

Acá se presentan los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca de las ubicaciones propuestas para la instalación de una sala de boliche.

Por lo que entonces la figura 31 da la ubicación que la muestra seleccionada cree es la óptima para la creación de una sala de boliche.

Figura 31.

Ubicación para construir sala de boliche



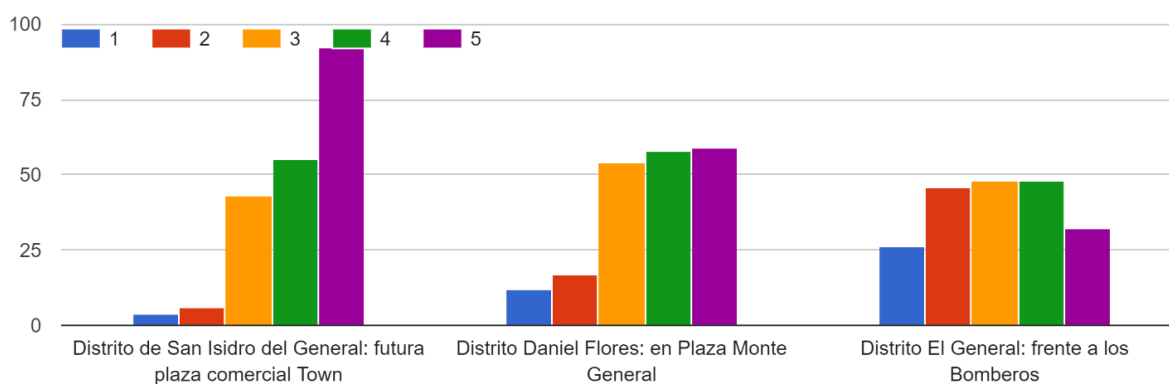
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con esto, la opción que los encuestados consideran es la óptima para construir la sala de boliche, sería el distrito de San Isidro del General: futura plaza comercial *Town*, siendo un 78 % de los encuestados quienes prefieren esta opción.

Además, en la siguiente figura se muestra qué tan seguras consideran los encuestados las ubicaciones dadas para la sala de boliche.

Figura 32.

Seguridad de ubicaciones para sala de boliche



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

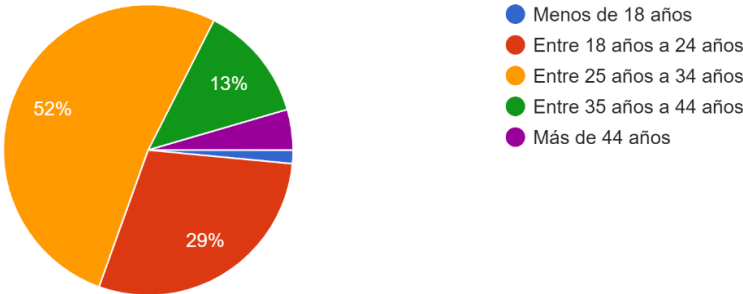
Por lo anterior, en cuanto a la seguridad de las ubicaciones dadas, en una escala del 1 al 5 donde 1 es poco segura y 5 es bastante segura, la opción que cuenta con mayor porcentaje es la del distrito de San Isidro del General: futura plaza comercial *Town*, es esta la considerada como la más segura dentro de las tres ubicaciones.

4.1.7. Análisis Demográfico

A continuación, se presentan los resultados obtenidos por la muestra seleccionada acerca de su información demográfica. De igual forma, en la figura 33 se evidencian los rangos de edad de las personas encuestadas.

Figura 33.

Rangos de edad de muestra seleccionada



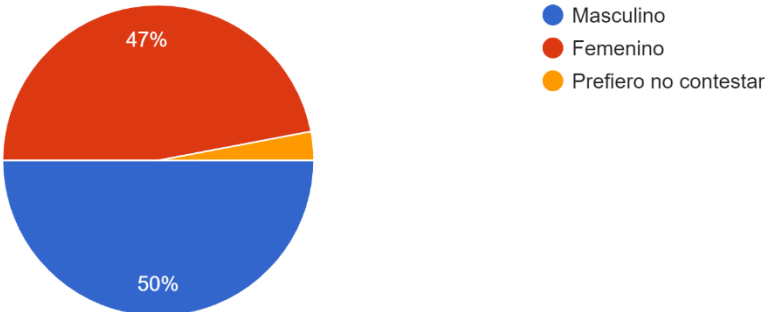
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con esta figura, el 52 % de los encuestados tienen una edad entre 25 a 34 años, seguido a esto un 29 % se encuentran en el rango de 18 a 24 años y un 13 % que se encuentra entre 35 a 44 años. El porcentaje más alto lo tiene el rango de edad que por lo general visitan con mayor frecuencia este tipo de centros de entretenimiento.

Ahora, la siguiente figura muestra el género de las personas encuestadas.

Figura 34.

Género de encuestados



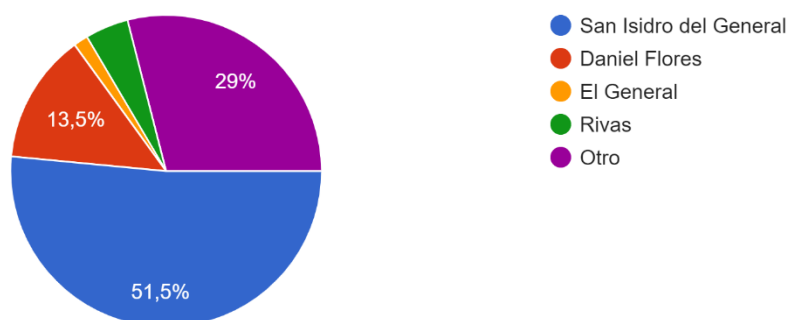
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

De acuerdo con la figura anterior, un 50 % de los encuestados fue el género masculino, un 47 % el género femenino, y un 3 % restante que prefirió no especificar su género, se puede ver que fue una encuesta balanceada en cuanto a los géneros.

También, en la figura 35 se brindan los distritos en los que viven las personas encuestadas.

Figura 35.

Distritos donde residen los encuestados



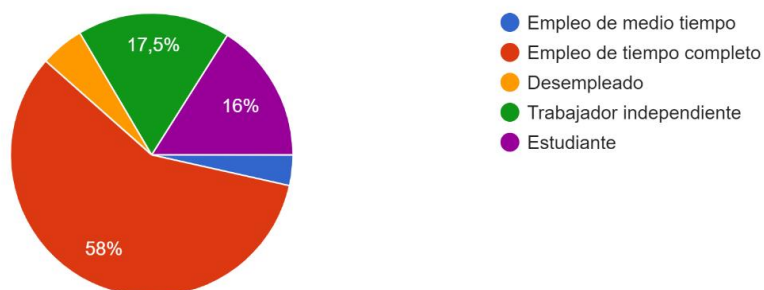
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con esto, se observa que la mayoría de los habitantes encuestados viven en el distrito de San Isidro del General, siendo un 51.5 %, luego un 29 % que indicó vivir en otro aparte de los mencionados, y un 13.5 % que indicó vivir en el distrito de Daniel Flores.

En la siguiente figura se muestra la situación laboral actual de las personas que fueron encuestadas.

Figura 36.

Situación laboral actual de los encuestados



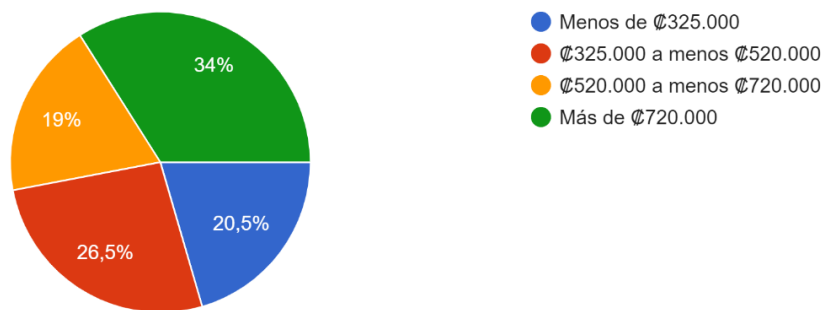
Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Según estos datos, un 58 % de los encuestados son personas con empleo de tiempo completo, un 17.5 % trabajadores independientes, un 16 % estudiantes, y el porcentaje restante equivale a las opciones de empleo de medio tiempo y desempleado. Existe un alto porcentaje de estabilidad laboral, lo cual es conveniente para el proyecto, porque son personas que tienen ingresos fijos que les permiten en muchos casos visitar centros de entretenimiento.

Además, en la figura 37 se muestra el ingreso aproximado de cada uno de los encuestados.

Figura 37.

Ingresos aproximados de personas encuestadas



Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de la entrevista aplicada.

Con base los datos de la figura anterior, se presentan porcentajes variados en cuanto a los ingresos que tiene la muestra seleccionada, en primer lugar, un 34 % que indica ganar más de ₡720,000, seguido a este un 26.5 % que gana entre ₡325,000 a menos ₡520,000, luego un 20,5 % que gana menos de ₡325,000 y un 19 % que gana entre ₡520,000 a menos ₡720,000.

En términos generales, son montos bastante variados, donde la posibilidad que tengan para poder visitar la sala de boliche, especialmente quienes tienen un nivel de ingresos más bajos, dependerá de las responsabilidades que tengan que cubrir, pero en general, son ingresos que se adaptan para poder ir a consumir el servicio que ofrece una sala de boliche.

ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Estudio Técnico

En este apartado se desarrolla el segundo estudio del proyecto donde se abarcan los aspectos técnicos necesarios para poner en producción la sala de boliche “Bol Pura Vida”.

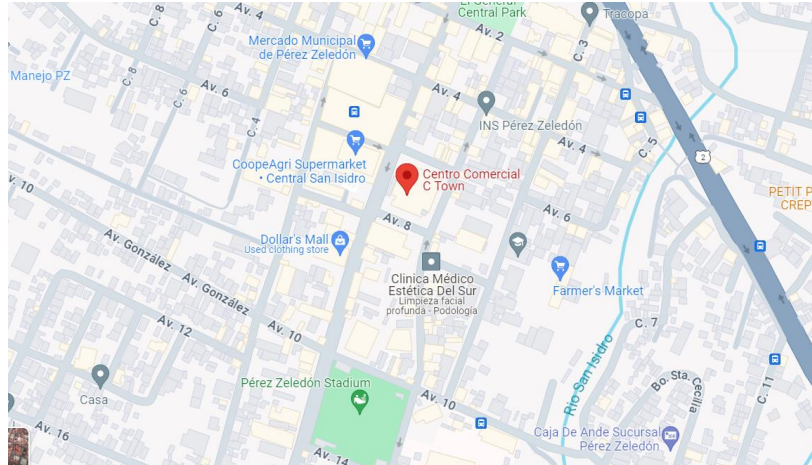
Para el desarrollo de este estudio se hizo énfasis en el tamaño óptimo del proyecto, su localización, instalación y organización para que se lleve a cabo. También, se muestra el diseño de las instalaciones de la sala y su respectiva distribución, y se determina el presupuesto de inversión requerido para que se pueda materializar.

2.1.1. Localización del proyecto

La sala de boliche “Bol Pura Vida” se encuentra localizada en el centro del distrito de San Isidro del General, específicamente en un espacio del Centro Comercial C Town, mismo que se localiza a un costado del Supermercado CoopeAgri. La sala ocupa un espacio para sus instalaciones en este centro comercial de 1100 metros cuadrados. El inversionista escoge esta localización por ser bastante céntrica y de fácil acceso para los clientes.

Figura 38.

Ubicación de la sala de boliche “Bol Pura Vida” en el distrito San Isidro del General



Nota: Obtenido de Google Maps, 2024.

Esta localización fue seleccionada por las siguientes razones: la aceptación del público meta, lo céntrica que es para la población y de fácil acceso. Además, se cuenta con parqueo gratuito para los usuarios del centro comercial en general, de modo que quienes hagan uso de la sala de boliche podrán hacer uso de este.

En cuanto a los servicios públicos las instalaciones cuentan con todos los necesarios para que la sala de boliche funcione con normalidad: agua potable, energía eléctrica, cable e internet, línea telefónica y alumbrado público.

2.1.2. Tamaño óptimo del servicio

Según la infraestructura y equipo con el que se cuenta, al existir doce pistas de boliche en la sala y en cada una pueden jugar cinco personas, se estima que el tamaño óptimo del servicio, o sea la capacidad que tiene es de sesenta personas, es la cantidad

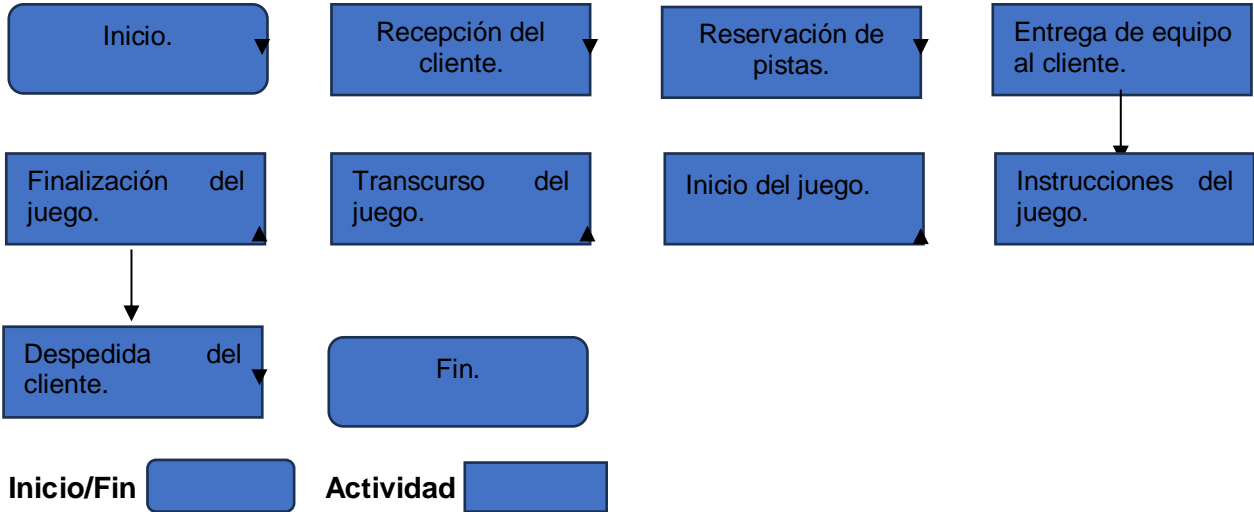
máxima que puede haber en la sala de acuerdo con la disponibilidad de equipo que existe. Para ello, el proceso del servicio se compone de una serie de actividades que se desarrollan desde que se recibe al cliente hasta que se despide de la sala.

A continuación, se presenta el diagrama de flujo para este proceso con su descripción respectiva.

2.1.2.1. Diagrama de flujo para el proceso de servicio en la sala de boliche “Bol Pura Vida”

Figura 39.

Diagrama de flujo proceso de atención en la sala de boliche



Nota: Elaboración propia.

2.1.2.2. Descripción del proceso de atención en la sala de boliche.

1. Recepción del cliente: es el primer paso para el inicio de la atención. El cliente llega y se dirige al área de recepción para que sea atendido por el cajero, que al recibir al cliente, saluda de manera amable y le pregunta la cantidad de pistas que desea reservar y la cantidad de horas.

2. Reservación de pistas: el cajero revisa si hay disponibilidad de las pistas para el horario que el cliente desea utilizar. Una vez que verifica que estén disponibles, hace la reservación de la cantidad de pistas que el cliente solicita. Después, realiza el cobro respectivo por el uso de las pistas y el alquiler de los zapatos especiales. Además, le indica al cliente el número de pista o pistas que fueron asignadas para su uso en el tiempo requerido.

3. Entrega de equipo al cliente: se le pregunta al cliente la talla de su calzado para poder proporcionarle los zapatos especiales para jugar boliche.

4. Instrucciones del juego: el personal de la sala de boliche da a los clientes en caso de que estos lo requieran las instrucciones básicas para saber cómo se juega el boliche y les muestra la manera correcta de utilizar todo el equipo.

5. Inicio del juego: cuando el cliente está listo, se guía hacia la pista y se le indica que puede comenzar a jugar. Mientras los clientes comienzan el juego, tienen la posibilidad de hacer uso de los servicios complementarios de la sala, como comprar comidas y/o bebidas y, además, hacer uso de los futbolines.

6. Durante el juego: en el transcurso del juego, el personal de la sala de boliche tiene disponibilidad para solventar las dudas o consultas que puedan tener los clientes o solicitudes adicionales con relación al juego.

7. Fin del juego: el personal de la sala de boliche indica al cliente una vez que se ha cumplido el tiempo por el cual fue reservada la pista, los clientes finalizan el uso. Posteriormente, el personal recoge los zapatos especiales de boliche y guía al usuario para que obtengan de vuelta el calzado con el que llegaron a la sala.

8. Despedida del cliente: una vez finalizado el servicio, el personal le pregunta al cliente cómo fue la experiencia y en caso de alguna recomendación la considera para que se pueda implementar como mejora, seguido a esto le da las gracias al cliente por su visita y lo insta a regresar en otra ocasión.

2.1.3. Ingeniería del proyecto

Seguidamente se detalla la ingeniería de este proyecto.

2.1.3.1. Infraestructura

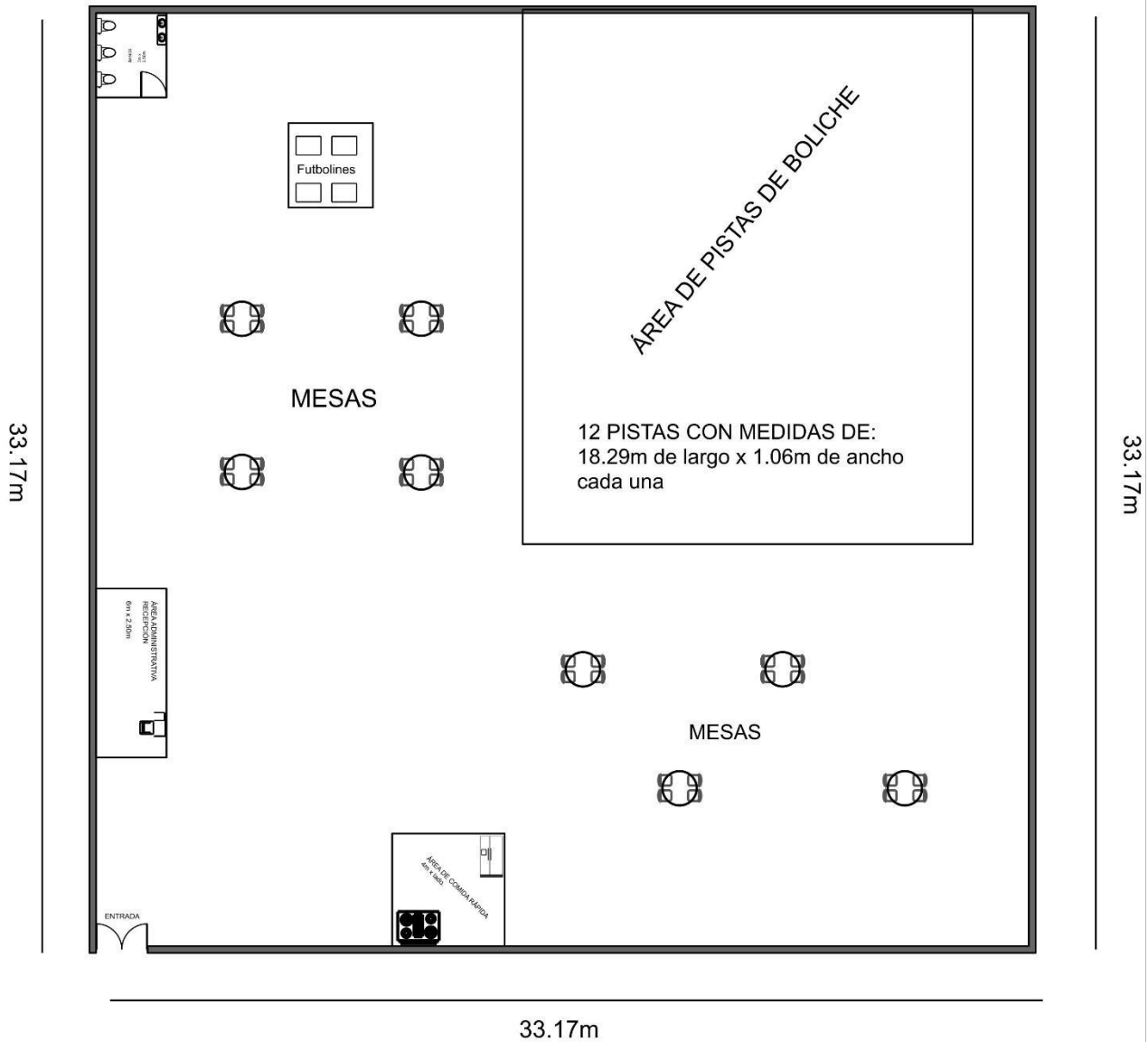
Para la implementación de este proyecto se requiere el alquiler de instalaciones aptas para el equipo, de modo que el espacio comprenderá 1100 m², siendo adecuada para instalar el equipo de la sala de boliche. Este espacio será alquilado en el Centro Comercial C Town. Además, las instalaciones tendrán la distribución que se detalla a continuación:

2.1.3.2. Diseño de instalaciones

Figura 40.

Diseño y distribución de las instalaciones de la sala de boliche

33.17m



Nota: Elaboración propia con uso de aplicación ArcSite, 2024.

2.1.3.3. Costo de la infraestructura

El costo total de la infraestructura de la sala de boliche es estimado en ¢371,268,000. Este costo incluye el monto del equipo requerido para la sala de boliche, su instalación y el transporte e impuestos para que llegue a Pérez Zeledón, el proveedor que proporciona este equipo es Qubica AMF.

Para ello se detallan los rubros por los que está compuesto el costo total de la infraestructura:

Tabla 8.

Costo de la Infraestructura. Cifras en colones

Rubro	Monto
(+) Costo por equipo de sala de boliche y su instalación	294.454. 000
(+) Costo por transporte e impuestos de equipo de sala de boliche	76.814.0 00
Total, valor de la infraestructura	371.268. 000

Nota: Elaboración propia con datos obtenidos de entrevista realizada a Gerente del Bol Cariari.

2.1.3.4. Área de juego de boliche

Este espacio es donde se encuentra la instalación de las pistas y todo el equipo necesario para poder jugar boliche. Esta área tiene una medida total de

aproximadamente 230,58 m². Además, hay doce pistas con medidas cada una de 18,29m de largo x 1,06m de ancho para una medida total por pista de 19,3 m².

2.1.3.5. Área de comida rápida

En esta área se encuentra el puesto de comida rápida que fue concesionado, donde se les ofrece a los clientes el servicio para que, durante su estadía en la sala de boliche, tenga una opción para comprar comidas y bebidas. Cuenta con una medida de 4 m por cada lado, para un total de un área de 16 m².

El dueño del área de comida paga un monto mensual de ¢508,500 por la concesión del espacio brindado, de modo que para un año completo sería un total de ¢6,102,000 (este monto fue definido de acuerdo con el costo aproximado que tiene la concesión de un espacio de tamaño similar en el centro comercial actual de Pérez Zeledón, Plaza Monte General).

A continuación, se presenta el detalle proyectado a 10 años con un incremento anual proyectado del 3 % de inflación.

Tabla 9.

Proyección concesión área de comida rápida. Cifras en colones

Periodo	Monto mensual	Monto anual
Año 1	508.500	6.102.000
Año 2	523.755	6.285.060
Año 3	539.468	6.473.612

Año 4	555.652	6.667.820
Año 5	572.321	6.867.855
Año 6	589.491	7.073.890
Año 7	607.176	7.286.107
Año 8	625.391	7.504.690
Año 9	644.153	7.729.831
Año 10	663.477	7.961.726

Nota: Elaboración propia.

2.1.3.6. Área de juego de fútbolín

Esta área es donde se encuentra el servicio complementario de las mesas de fútbolín, las cuales están ubicadas en un espacio de 9 m², el cual por cada lado presenta una medida de 3 m. Hay disponibilidad de 4 mesas de fútbolín.

Este servicio complementario es ofrecido por un proveedor, instalando las mesas de fútbolín en un espacio de la sala de boliche y las ganancias obtenidas por el servicio son 50 % del proveedor y el otro 50 % de la sala de boliche.

Asimismo, para el uso de estas mesas, los clientes deben depositar ¢300 para su uso.

2.1.4. Equipo de mobiliario

Para ofrecer de manera eficiente el servicio de la sala de boliche se requiere asignar recursos para la compra de mobiliario, este equipo está compuesto de juegos de mesa, escritorio, sillas, basureros, *locker*, estanterías y caja registradora.

Asimismo, los juegos de mesa instalados en la sala para que los clientes tengan un espacio para estar cómodos y consumir lo que compren en el área de comida rápida, estas mesas son de forma redonda con medidas de 91 cm de alto x 113 cm de ancho x 113 cm de ancho y cada mesa cuenta con 4 sillas.

Además, el escritorio principal está ubicado en el área administrativa que es donde se reciben a los clientes, este cuenta con medidas de 76 cm de alto x 118 cm de ancho x 160 cm de largo. Y el escritorio secundario está ubicado en el área administrativa, esta cuenta con medidas de 76 cm de alto x 60 cm de ancho x 120 cm de largo. También, las sillas de escritorio están en el área administrativa y cuentan con medidas de 115 cm de alto x 66 cm de ancho.

Por su parte, los basureros se ubican en diferentes áreas de la sala para uso de los clientes y personal, estos tienen medidas de 60 cm de alto x 38.5 cm de ancho x 43.6 cm de profundidad y el estante se ubica en el área administrativa, sus medidas son 97 cm de alto x 40 cm de ancho x 60 cm de largo.

Ahora, el estante para colocar los zapatos especiales para el uso de la sala de boliche se ubica en el área administrativa y tiene medidas de 147 cm de alto x 112 cm de ancho, cuenta con doce compartimentos y cada uno tiene espacio para un aproximado de seis pares de zapatos.

El *locker* se ubica en el área administrativa, es para el uso del personal de la sala de boliche, cuenta ocho compartimentos y este tiene medidas de 180 cm de alto x 45 cm

de ancho x 60 cm de largo. Mientas que la caja registradora se encuentra en el área administrativa, en el lugar que está el cajero ubicado que es quien la utiliza cuando recibe el pago de los clientes.

2.1.4.1. Resumen costos equipo de mobiliario

De acuerdo con las cotizaciones realizadas, se presenta el detalle de los costos por el equipo de mobiliario requerido.

Tabla 10.

Detalle de costos equipo de mobiliario. Cifras en colones

Canti dad	Artículo	Proveedor	Costo unitario	Costo total
8	Juego de mesas	Tienda Monge	299.900	2.399.200
1	Escritorio principal	Tienda Monge	212.900	212.900
1	Escritorio secundario	Tienda Monge	91.900	91.900
2	Silla de escritorio	Tienda Monge	56.900	113.800
3	Basurero	Tienda Gollo	22.000	66.000
1	Estante	Tienda Monge	74.900	74.900
1	Estante para zapatos	Tienda Monge	123.900	123.900
1	<i>Locker</i> con 8 espacios	Tienda Monge	219.900	219.900
1	Caja registradora	CQ <i>International</i>	356.000	356.000

Cantidad	Artículo	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Costo total equipo de mobiliario				3.658.500

Nota: Elaboración propia con base en consultas realizadas en páginas de internet de los proveedores.

Como se detalla en la tabla anterior, el equipo de mobiliario tiene un costo total de ¢3,658,500, el cual se compone de ocho juegos de mesa con cuatro sillas cuyo valor total es de ¢2,399,200, un escritorio principal con un costo de ¢212,900, otro escritorio secundario cuyo costo es ¢91,900, dos sillas de escritorio con un valor total de ¢113,800, tres basureros para diferentes áreas de la sala con un costo total de ¢66,000, un estante para colocar papeles, impresora y demás artículos administrativos, con un valor de ¢74,900.

Además, se cuenta con otro estante para colocar los zapatos especiales para el uso de la sala de boliche con un costo de ¢123,900, una caja registradora con un costo de ¢356,000 y, por último, un *locker* con ocho compartimentos con un costo de ¢219,900.

2.1.5. Equipo tecnológico

Para la atención de los clientes, se requiere contar con equipo tecnológico, por lo que es necesario hacer la compra de algunos artículos, estos serían computadoras, celular, impresora, pantalla plana y parlante.

Se cuenta con un celular de marca Honor que será utilizado para la atención al cliente, contacto con proveedores y demás, una impresora marca HP para uso diario de las tareas administrativas, tres pantallas planas marca Hisense de 65" para ubicarlas en

diferentes partes de la sala y seis parlantes, marca Telstar, cuyas medidas son de 39 cm de alto x 41.5 cm de ancho x 10.6 cm de profundidad, que serán ubicados en diferentes posiciones de la sala para el sonido del lugar.

2.1.5.1. Resumen costos equipo tecnológico

Se presenta el detalle de los costos por el equipo tecnológico requerido, de acuerdo con las cotizaciones realizadas.

Tabla 11.

Detalle de costos equipo tecnológico. Cifras en colones

Cantidad	Artículo	Proveedor	Costo unitario	Costo total
1	Celular	Tienda Monge	79.900	79.900
1	Impresora	Tienda Monge	99.900	99.900
3	Pantalla plana 65"	Tienda Monge	361.899	1.085.697
6	Parlantes (39 cmx41.5 cm)	Tienda Monge	134.901	809.406
Costo total equipo tecnológico				2.074.903

Nota: Elaboración propia con base en consultas realizadas en páginas de internet de los proveedores.

Con los datos de la tabla anterior, el equipo de mobiliario tiene un costo total de $\text{¢}2,074,903$, que es para uso del personal de la sala y se pueda brindar un servicio completo. Asimismo, se cuenta con un celular con un costo de $\text{¢}79,900$, una impresora

cuyo costo es de ¢99,900, tres pantallas planas de 65” cada una con un costo total de ¢1,085,697 y seis parlantes con un costo total de ¢809,406.

2.1.6. Gastos de personal

Para el cumplimiento de las diferentes funciones en la sala de boliche, se cuenta con personal calificado en cada una de sus áreas, para lo cual se requiere cubrir los costos salariales que implique.

A continuación, se muestra una tabla con el detalle del personal y su costo respectivo de salario con una proyección a diez años considerando un 2 % de aumento salarial:

Tabla 12.

Costos del personal de la sala de boliche. Cifras en colones

Periodo	Gerente	Administrador	Cajero	Mecánico de boliche	Auxiliar contable	Misceláneo
Año 1	1.500.000	800.000	420.000	400.000	550.000	360.000
Año2	1.530.000	816.000	428.400	408.000	561.000	367.200
Año 3	1.560.600	832.320	436.968	416.160	572.220	374.544
Año 4	1.591.812	848.966	445.707	424.483	583.664	382.035
Año 5	1.623.648	865.946	454.622	432.973	595.338	389.676

Año 6	1.656.121	883.265	463.714	441.632	607.244	397.469
Año 7	1.689.244	900.930	472.988	450.465	619.389	405.418
Año 8	1.723.029	918.949	482.448	459.474	631.777	413.527
Año 9	1.757.489	937.328	492.097	468.664	644.413	421.797
Año 10	1.792.639	956.074	501.939	478.037	657.301	430.233

Nota: Elaboración propia con base en datos de lista de salarios mínimos en sector privado 2024.

De acuerdo con los datos de la tabla anterior, se evidencia el salario de cada funcionario de la sala de boliche, es importante mencionar que se cuenta con dos cajeros, dos mecánicos de boliche y dos misceláneos, de modo que serían dos salarios por considerar en cada puesto mencionado.

Adicionalmente, se muestra el detalle de estos costos de manera anual para los 10 años del proyecto, incluyendo las cargas sociales, provisión de aguinaldos, provisión de vacaciones y póliza de riesgos del trabajo:

Tabla 13.

Proyección de Gastos de Personal anuales del proyecto. Cifras en colones

Gastos de personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Salarios	₡ 48,360,000	₡ 49,327,200	₡ 50,313,744	₡ 51,320,019	₡ 52,346,419	₡ 53,393,348	₡ 54,461,215	₡ 55,550,439	₡ 56,661,448	₡ 57,794,677
Provisión aguinaldos	₡ 4,028,388	₡ 4,108,956	₡ 4,191,135	₡ 4,274,958	₡ 4,360,457	₡ 4,447,666	₡ 4,536,619	₡ 4,627,352	₡ 4,719,899	₡ 4,814,297
Provisión vacaciones	₡ 2,011,776	₡ 2,052,012	₡ 2,093,052	₡ 2,134,913	₡ 2,177,611	₡ 2,221,163	₡ 2,265,587	₡ 2,310,898	₡ 2,357,116	₡ 2,404,259
Cargas Sociales	₡ 12,897,612	₡ 13,155,564	₡ 13,418,676	₡ 13,687,049	₡ 13,960,790	₡ 14,240,006	₡ 14,524,806	₡ 14,815,302	₡ 15,111,608	₡ 15,413,840

Póliza de riesgos del trabajo (1 %)	₡ 1,322,568	₡ 1,349,019	₡ 1,376,000	₡ 1,403,520	₡ 1,431,590	₡ 1,460,222	₡ 1,489,426	₡ 1,519,215	₡ 1,549,599	₡ 1,580,591
-------------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Nota: Elaboración propia, 2024.

2.1.7. Gastos de Operación

Como parte de los costos que requiere el proyecto, se presentan los costos de operación por los que incurre el proyecto de manera anual.

Tabla 14.

Proyección de Gastos de Operación anuales del proyecto. Cifras en colones

Gastos de Operación		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Alquiler del local	3.00 %	₡ 50,400,000	₡ 51,912,000	₡ 53,469,360	₡ 55,073,441	₡ 56,725,644	₡ 58,427,413	₡ 60,180,236	₡ 61,985,643	₡ 63,845,212	₡ 65,760,568
Alquiler de datáfono	3.00 %	₡ 144,000	₡ 148,320	₡ 152,770	₡ 157,353	₡ 162,073	₡ 166,935	₡ 171,944	₡ 177,102	₡ 182,415	₡ 187,887
Alquiler de equipo de cómputo	3.00 %	₡ 1,171,338	₡ 1,206,478	₡ 1,242,672	₡ 1,279,953	₡ 1,318,351	₡ 1,357,902	₡ 1,398,639	₡ 1,440,598	₡ 1,483,816	₡ 1,528,330
Reposición de zapatos	3.00 %	₡ 1,590,000	₡ 1,637,700	₡ 1,686,831	₡ 1,737,436	₡ 1,789,559	₡ 1,843,246	₡ 1,898,543	₡ 1,955,499	₡ 2,014,164	₡ 2,074,589
Licencias de sistemas y programas de cómputo	3.00 %	₡ 200,000	₡ 206,000	₡ 212,180	₡ 218,545	₡ 225,102	₡ 231,855	₡ 238,810	₡ 245,975	₡ 253,354	₡ 260,955
Sistema de facturación	3.00 %	₡ 143,100	₡ 147,393	₡ 151,815	₡ 156,369	₡ 161,060	₡ 165,892	₡ 170,869	₡ 175,995	₡ 181,275	₡ 186,713
Mantenimiento de instalaciones	3.00 %	₡ 4,800,000	₡ 4,944,000	₡ 5,092,320	₡ 5,245,090	₡ 5,402,442	₡ 5,564,516	₡ 5,731,451	₡ 5,903,395	₡ 6,080,496	₡ 6,262,911
Imprevistos (0.25 %)	3.00 %	₡ 524,940	₡ 592,870	₡ 666,840	₡ 747,224	₡ 834,416	₡ 928,828	₡ 956,693	₡ 985,394	₡ 1,014,955	₡ 1,045,404
Energía Eléctrica	3.00 %	₡ 9,600,000	₡ 9,888,000	₡ 10,184,640	₡ 10,490,179	₡ 10,804,885	₡ 11,129,031	₡ 11,462,902	₡ 11,806,789	₡ 12,160,993	₡ 12,525,823

Agua	3.00 %	¢ 2,160,000	¢ 2,224,800	¢ 2,291,544	¢ 2,360,290	¢ 2,431,099	¢ 2,504,032	¢ 2,579,153	¢ 2,656,528	¢ 2,736,223	¢ 2,818,310
Cable, Internet y Telefonía	3.00 %	¢ 426,660	¢ 439,460	¢ 452,644	¢ 466,223	¢ 480,210	¢ 494,616	¢ 509,454	¢ 524,738	¢ 540,480	¢ 556,695

Nota: Elaboración propia con base en investigación realizada sobre costos.

Con estos datos, se detalla el alquiler del espacio donde se instala el equipo para ofrecer el servicio de la sala de boliche, el cual mide 1100 m², se decide este tamaño de acuerdo con la recomendación brindada por el Gerente del Bol Cariari, ya que estos cuentan con una sala de características similares a la del presente proyecto y el tamaño es el mencionado anteriormente, según los costos de alquiler en el centro de Pérez Zeledón el monto estimado del alquiler por un mes es ¢4,200,000.

De modo que, para un año completo, se estaría incurriendo en un costo anual de ¢50,400,000, con un incremento anual proyectado del 3 % de inflación, es importante mencionar que todos los gastos de operación aquí presentados presentan un incremento anual de 3 %.

Asimismo, uno de los medios de pago utilizados en la sala de boliche es la tarjeta de débito o crédito, de modo que se cuenta con un datáfono. Según lo conversado con un colaborador del Banco Nacional, el costo mensual del datáfono tiene un valor aproximado de ¢12,000, siendo de esta manera un costo total anual de ¢144,000, y se tendrá un incremento anual proyectado del 3 % de inflación.

Para las tres computadoras requeridas en la sala de boliche se realiza alquiler de equipo de cómputo con el proveedor *CSI Leasing*, lo cual tiene un costo anual de ¢1,171,338, en cuanto a la reposición de zapatos especiales para boliche, esta se realiza de manera anual con el proveedor Qubica AMF y presenta un costo para el primer año

de ¢1,590,000. Otro costo por el que se incurre es el de las licencias de sistemas y programas de cómputo, se gestiona con *Windows* y genera un costo anual de ¢200,000.

En cuanto al sistema de facturación, se utiliza *Factura Profesional by Cyberfuel* y tiene un costo anual de ¢143,100, para el mantenimiento de las instalaciones se decide definir un costo mensual de ¢400,000, siendo de este modo un monto de ¢4,800,000 anual para cubrir situaciones que se puedan presentar.

Ahora bien, la sala de boliche decide definir un costo anual por imprevistos de 0.25 % de las ventas, dando como resultado para el primer año un costo de ¢524,940.

Del mismo modo, para ofrecer el servicio de la sala de boliche a los clientes se requiere electricidad para que todo el equipo funcione de manera constante y fluida, que haya un ambiente agradable con música, aire acondicionado, ofrecer el servicio de alimentación, el correcto funcionamiento de las pistas y la atención al cliente en el momento de su recepción.

También, de acuerdo con la entrevista realizada al gerente de una bolera en Costa Rica, para una sala de 12 pistas con características como las del presente proyecto, se estima un costo mensual de electricidad de ¢800,000, incurriendo en un costo anual de ¢9,600,000.

El servicio de agua es indispensable en la sala de boliche para ofrecer un buen servicio. De acuerdo con la entrevista realizada al Gerente del Bol Cariari, brindó un aproximado del costo del servicio de agua. De manera mensual se estima un costo de ¢180,000, siendo entonces un costo anual de aproximadamente ¢2,160,000.

El servicio de cable, internet y telefonía es indispensable para la atención a los clientes en la sala de boliche. De acuerdo con lo consultado y los planes disponibles en Grupo ICE, se elige un plan de telefonía e internet, cuyo internet es de 200 megas, donde el costo mensual es de ¢35,555, para un total anual de ¢426,660.

2.1.8. Gastos Administrativos

Como parte de los costos que requiere el proyecto, se dan acá los costos de administrativos por los que incurre el proyecto de manera anual.

Tabla 15.

Proyección de Gastos Administrativos anuales del proyecto. Cifras en colones

Gastos Administrativos		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Póliza incendio	3.00 %	¢ 1,824,823	¢ 1,879,568	¢ 1,935,955	¢ 1,994,033	¢ 2,053,854	¢ 2,115,470	¢ 2,178,934	¢ 2,244,302	¢ 2,311,631	¢ 2,380,980
Gastos legales	3.00 %	¢ 250,000	¢ 257,500	¢ 265,225	¢ 273,182	¢ 281,377	¢ 289,819	¢ 298,513	¢ 307,468	¢ 316,693	¢ 326,193
Impuesto a las personas jurídicas	3.00 %	¢ 160,000	¢ 164,800	¢ 169,744	¢ 174,836	¢ 180,081	¢ 185,484	¢ 191,048	¢ 196,780	¢ 202,683	¢ 208,764
Patente	3.00 %	¢ 677,472	¢ 980,151	¢ 1,584,732	¢ 1,972,432	¢ 2,727,931	¢ 2,881,213	¢ 2,982,490	¢ 3,086,941	¢ 3,194,663	¢ 3,305,757
Permiso de funcionamiento	3.00 %	¢ 26,500	¢ 27,295	¢ 28,114	¢ 28,957	¢ 29,826	¢ 30,721	¢ 31,642	¢ 32,592	¢ 33,569	¢ 34,576
Publicidad	3.00 %	¢ 4,199,516	¢ 4,742,961	¢ 5,334,721	¢ 5,977,793	¢ 6,675,325	¢ 7,430,624	¢ 7,653,543	¢ 7,883,149	¢ 8,119,644	¢ 8,363,233
Suministros de oficina y limpieza	3.00 %	¢ 600,000	¢ 618,000	¢ 636,540	¢ 655,636	¢ 675,305	¢ 695,564	¢ 716,431	¢ 737,924	¢ 760,062	¢ 782,864
Depreciación de activos fijos		¢ 30,036,720	¢ 30,036,720	¢ 30,036,720	¢ 30,036,720	¢ 30,036,720	¢ 29,902,617	¢ 29,902,617	¢ 29,902,617	¢ 29,902,617	¢ 29,902,617

Nota: Elaboración propia, 2024.

De acuerdo con la tabla anterior, inicialmente se tiene el costo de póliza incendio que en el primer año el monto es de ¢1,824,823, considerando que todos los costos aquí descritos a excepción de la depreciación de activos tienen un aumento del 3 % anual según la estimación de inflación. Ahora, se cuenta con un costo anual de gastos legales por un monto de ¢250,000 que cubre lo que se pueda presentar en temas como personerías, certificaciones y demás.

También, otro costo administrativo por el que incurre el proyecto es el de impuesto a las personas jurídicas, que de acuerdo con lo decretado por la Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica y que se encuentra en el Sistema Costarricense de Información Jurídica, la sala de boliche debe cubrir un costo anual de ¢160,000 por este rubro.

En cuanto a la patente, según la información brindada por la municipalidad respectiva el monto que se presenta para el primer año es de ¢677,472.

Además, para el permiso de funcionamiento el costo es de ¢26,500 anual, según el Ministerio de Salud de Costa Rica.

La sala de boliche dispone de un total de ¢4,199,516 colones anuales para realizar publicidad por medio de vallas publicitarias y redes sociales, este monto equivale a un 2 % de las ventas, también para la adquisición de suministros de oficina y limpieza se tiene un gasto anual de ¢600,000 y en cuanto a la depreciación de los activos, para el primer año de operación se percibe un monto de ¢30,036,720.

2.1.9. Gastos Financieros

Como parte de los costos que requiere el proyecto, se presentan los costos de administrativos por los que incurre el proyecto de manera anual.

Tabla 16.

Proyección de Gastos Financieros anuales del proyecto. Cifras en colones.

Gastos Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Comisiones por uso datáfonos	₡ 3,700,078	₡ 4,225,022	₡ 4,797,458	₡ 5,420,343	₡ 6,096,785	₡ 6,830,052	₡ 7,034,953	₡ 7,246,002	₡ 7,463,382	₡ 7,687,283
Comisiones bancarias	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000

Nota: Elaboración propia, 2024.

Con estos datos, se tiene un costo anual por concepto de comisiones por uso de datáfono para el primer año de ₡3,700,078, este monto se obtuvo al estimar que el 90 % de los clientes pagan con tarjeta, este dato fue consultado y validado con el Gerente del Bol Cariari, y, por cada pago realizado la comisión es de 1.95 % según datos brindados por colaborador del Banco Nacional.

Ahora bien, por concepto de comisiones bancarias se estima un costo anual de ₡300,000 colones para diversas transacciones como, por ejemplo, SINPE a proveedores.

2.1.10. Depreciación infraestructura, mobiliario y equipo tecnológico

Con base en la vida útil definida por el Ministerio de Hacienda, se realizó la proyección del gasto por depreciación de la infraestructura, equipo de mobiliario y equipo tecnológico. Esto bajo el método de línea recta para el periodo de evaluación del proyecto. Para ello, en la tabla 17 se observa la proyección para los diez años.

Tabla 17.

Proyección costo por depreciación infraestructura, equipo mobiliario y equipo tecnológico. Cifras en colones.

Sala de Boliche "Bol Pura Vida"									
Depreciación									
Al 2024									
Inversión en activos fijos	Cantidad	Año1 (valor unitario)	Año 1 (valor a depreciar)	Vida Útil	Depreciación del año 1 al 5	Año 6	Vida Útil	Depreciación del año 6 al 10	Valor Residual
Infraestructura									
Equipo de sala de boliche	1	₡ 294,454,000	₡ 294,454,000	10	₡ 29,445,400	-	-	₡ 29,445,400	-
Total infraestructura		₡ 294,454,000	₡ 294,454,000		₡ 29,445,400			₡ 29,445,400	-
Equipo mobiliario									
Juego de mesas	8	₡ 299,900	₡ 2,399,200	10	₡ 239,920	-	-	₡ 239,920	-
Escritorio principal	1	₡ 212,900	₡ 212,900	10	₡ 21,290	-	-	₡ 21,290	-
Escritorio secundario	1	₡ 91,900	₡ 91,900	10	₡ 9,190	-	-	₡ 9,190	-

Silla de escritorio	2	₡ 56,900	₡ 113,800	10	₡ 11,380	-	-	₡ 11,380	-
Basurero	3	₡ 22,000	₡ 66,000	10	₡ 6,600	-	-	₡ 6,600	-
Estante	1	₡ 74,900	₡ 74,900	10	₡ 7,490	-	-	₡ 7,490	-
Estante para zapatos	1	₡ 123,900	₡ 123,900	10	₡ 12,390	-	-	₡ 12,390	-
Locker	1	₡ 219,900	₡ 219,900	10	₡ 21,990	-	-	₡ 21,990	-
Caja registradora	1	₡ 356,000	₡ 356,000	10	₡ 35,600	-	-	₡ 35,600	-
Total equipo mobiliario		₡ 1,458,300	₡ 3,658,500		₡ 365,850			₡ 365,850	
Equipo tecnológico									
Celular	1	₡ 79,900	₡ 79,900	5	₡ 15,980	₡ 92,626	5	₡ 18,525	-
Impresora	1	₡ 99,900	₡ 99,900	5	₡ 19,980	₡ 115,811	5	₡ 23,162	-
Pantalla plana	3	₡ 361,899	₡ 1,085,697	10	₡ 108,570	-	-	₡ 36,190	-
Parlantes	6	₡ 134,901	₡ 809,406	10	₡ 80,941	-	-	₡ 13,490	-
Total equipo tecnológico		₡ 676,600	₡ 2,074,903		₡ 225,470	₡ 208,437		₡ 91,367	
Total General		₡ 296,588,900	₡ 300,187,403		₡ 30,036,720	₡ 208,437		₡ 29,902,617	-

Nota: Elaboración propia con base en el Reglamento del Impuesto sobre la Renta, Costa Rica, 2024.

Asimismo, se debe considerar que el cálculo de la depreciación del equipo tecnológico considera la renovación de la computadora, impresora y celular para el año 6, costo proyectado con base a la inversión del año uno contemplando un 3 % de inflación anual.

2.1.11. Total, costos del proyecto

Según las estimaciones realizadas para cada uno de los rubros que componen los costos, se realiza la proyección del total de estos para los diez años de evaluación del proyecto, se presenta el detalle a continuación.

Tabla 18.

Proyección costos del proyecto. Cifras en colones.

Sala de Boliche "Bol Pura Vida"											
Costos											
Al 2024											
Descripción	Aumento %	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gastos de personal											
Salarios	2.00 %	₡ 48,360,000	₡ 49,327,200	₡ 50,313,744	₡ 51,320,019	₡ 52,346,419	₡ 53,393,348	₡ 54,461,215	₡ 55,550,439	₡ 56,661,448	₡ 57,794,677
Provisión agüinaldos	2.00 %	₡ 4,028,388	₡ 4,108,956	₡ 4,191,135	₡ 4,274,958	₡ 4,360,457	₡ 4,447,666	₡ 4,536,619	₡ 4,627,352	₡ 4,719,899	₡ 4,814,297
Provisión vacaciones	2.00 %	₡ 2,011,776	₡ 2,052,012	₡ 2,093,052	₡ 2,134,913	₡ 2,177,611	₡ 2,221,163	₡ 2,265,587	₡ 2,310,898	₡ 2,357,116	₡ 2,404,259
Cargas Sociales	2.00 %	₡ 12,897,612	₡ 13,155,564	₡ 13,418,676	₡ 13,687,049	₡ 13,960,790	₡ 14,240,006	₡ 14,524,806	₡ 14,815,302	₡ 15,111,608	₡ 15,413,840
Póliza de riesgos del trabajo (1 %)	2.00 %	₡ 1,322,568	₡ 1,349,019	₡ 1,376,000	₡ 1,403,520	₡ 1,431,590	₡ 1,460,222	₡ 1,489,426	₡ 1,519,215	₡ 1,549,599	₡ 1,580,591
Total Gastos de personal		₡ 68,620,344	₡ 69,992,751	₡ 71,392,606	₡ 72,820,458	₡ 74,276,867	₡ 75,762,405	₡ 77,277,653	₡ 78,823,206	₡ 80,399,670	₡ 82,007,663
Gastos Administrativos											
Póliza incendio	3.00 %	₡ 1,824,823	₡ 1,879,568	₡ 1,935,955	₡ 1,994,033	₡ 2,053,854	₡ 2,115,470	₡ 2,178,934	₡ 2,244,302	₡ 2,311,631	₡ 2,380,980
Gastos legales	3.00 %	₡ 250,000	₡ 257,500	₡ 265,225	₡ 273,182	₡ 281,377	₡ 289,819	₡ 298,513	₡ 307,468	₡ 316,693	₡ 326,193
Impuesto a las personas jurídicas	3.00 %	₡ 160,000	₡ 164,800	₡ 169,744	₡ 174,836	₡ 180,081	₡ 185,484	₡ 191,048	₡ 196,780	₡ 202,683	₡ 208,764
Patente	3.00 %	₡ 677,472	₡ 980,151	₡ 1,584,732	₡ 1,972,432	₡ 2,727,931	₡ 2,881,213	₡ 2,982,490	₡ 3,086,941	₡ 3,194,663	₡ 3,305,757
Permiso de funcionamiento	3.00 %	₡ 26,500	₡ 27,295	₡ 28,114	₡ 28,957	₡ 29,826	₡ 30,721	₡ 31,642	₡ 32,592	₡ 33,569	₡ 34,576

Publicidad	3.00 %	₡ 4,199,516	₡ 4,742,961	₡ 5,334,721	₡ 5,977,793	₡ 6,675,325	₡ 7,430,624	₡ 7,653,543	₡ 7,883,149	₡ 8,119,644	₡ 8,363,233
Suministros de oficina y limpieza	3.00 %	₡ 600,000	₡ 618,000	₡ 636,540	₡ 655,636	₡ 675,305	₡ 695,564	₡ 716,431	₡ 737,924	₡ 760,062	₡ 782,864
Depreciación de activos fijos		₡ 30,036,720	₡ 30,036,720	₡ 30,036,720	₡ 30,036,720	₡ 30,036,720	₡ 29,902,617	₡ 29,902,617	₡ 29,902,617	₡ 29,902,617	₡ 29,902,617
Total Gastos Administrativos		₡ 37,775,031	₡ 38,706,995	₡ 39,991,751	₡ 41,113,590	₡ 42,660,420	₡ 43,531,512	₡ 43,955,220	₡ 44,391,774	₡ 44,841,562	₡ 45,304,985
Gastos de Operación											
Alquiler del local	3.00 %	₡ 50,400,000	₡ 51,912,000	₡ 53,469,360	₡ 55,073,441	₡ 56,725,644	₡ 58,427,413	₡ 60,180,236	₡ 61,985,643	₡ 63,845,212	₡ 65,760,568
Alquiler de datáfono	3.00 %	₡ 144,000	₡ 148,320	₡ 152,770	₡ 157,353	₡ 162,073	₡ 166,935	₡ 171,944	₡ 177,102	₡ 182,415	₡ 187,887
Alquiler equipo de cómputo	3.00 %	₡ 1,171,338	₡ 1,206,478	₡ 1,242,672	₡ 1,279,953	₡ 1,318,351	₡ 1,357,902	₡ 1,398,639	₡ 1,440,598	₡ 1,483,816	₡ 1,528,330
Reposición de zapatos	3.00 %	₡ 1,590,000	₡ 1,637,700	₡ 1,686,831	₡ 1,737,436	₡ 1,789,559	₡ 1,843,246	₡ 1,898,543	₡ 1,955,499	₡ 2,014,164	₡ 2,074,589
Licencias de sistemas y programas de cómputo	3.00 %	₡ 200,000	₡ 206,000	₡ 212,180	₡ 218,545	₡ 225,102	₡ 231,855	₡ 238,810	₡ 245,975	₡ 253,354	₡ 260,955
Sistema de facturación	3.00 %	₡ 143,100	₡ 147,393	₡ 151,815	₡ 156,369	₡ 161,060	₡ 165,892	₡ 170,869	₡ 175,995	₡ 181,275	₡ 186,713
Mantenimiento de instalaciones	3.00 %	₡ 4,800,000	₡ 4,944,000	₡ 5,092,320	₡ 5,245,090	₡ 5,402,442	₡ 5,564,516	₡ 5,731,451	₡ 5,903,395	₡ 6,080,496	₡ 6,262,911
Imprevistos (0.25 %)	3.00 %	₡ 524,940	₡ 592,870	₡ 666,840	₡ 747,224	₡ 834,416	₡ 928,828	₡ 956,693	₡ 985,394	₡ 1,014,955	₡ 1,045,404
Energía Eléctrica	3.00 %	₡ 9,600,000	₡ 9,888,000	₡ 10,184,640	₡ 10,490,179	₡ 10,804,885	₡ 11,129,031	₡ 11,462,902	₡ 11,806,789	₡ 12,160,993	₡ 12,525,823
Agua	3.00 %	₡ 2,160,000	₡ 2,224,800	₡ 2,291,544	₡ 2,360,290	₡ 2,431,099	₡ 2,504,032	₡ 2,579,153	₡ 2,656,528	₡ 2,736,223	₡ 2,818,310
Cable, Internet y Telefonía	3.00 %	₡ 426,660	₡ 439,460	₡ 452,644	₡ 466,223	₡ 480,210	₡ 494,616	₡ 509,454	₡ 524,738	₡ 540,480	₡ 556,695
Total Gastos de Operación		₡ 71,160,038	₡ 73,347,021	₡ 75,603,616	₡ 77,932,103	₡ 80,334,841	₡ 82,814,266	₡ 85,298,694	₡ 87,857,655	₡ 90,493,384	₡ 93,208,186
Gastos Financieros											
Comisiones por uso datáfonos		₡ 3,700,078	₡ 4,225,022	₡ 4,797,458	₡ 5,420,343	₡ 6,096,785	₡ 6,830,052	₡ 7,034,953	₡ 7,246,002	₡ 7,463,382	₡ 7,687,283
Comisiones bancarias		₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000	₡ 300,000
Total Gastos Financieros		₡ 4,000,078	₡ 4,525,022	₡ 5,097,458	₡ 5,720,343	₡ 6,396,785	₡ 7,130,052	₡ 7,334,953	₡ 7,546,002	₡ 7,763,382	₡ 7,987,283

	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	181,555,49	186,571,78	192,085,43	197,586,49	203,668,912	209,238,23	213,866,51	218,618,636	223,497,99	228,508,11	
Total Gastos	1	9	1	4	4	4	9	8	8	8	

Nota: Elaboración propia, 2024.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. Estudio organizacional

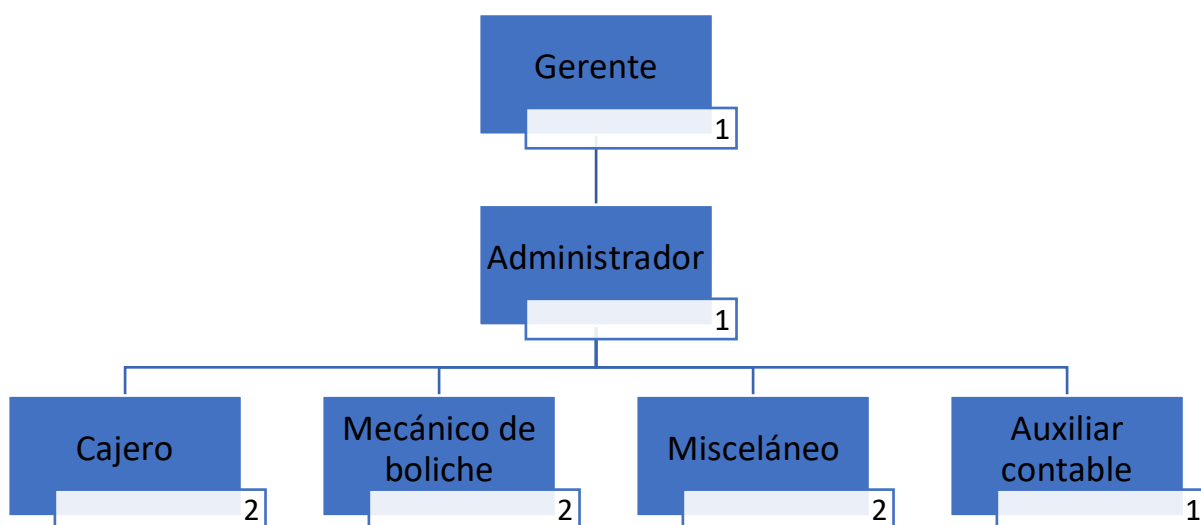
En este capítulo se desarrolla la estructura organizacional, con la que cuenta el proyecto de la sala de boliche, los puestos que la conforman, como también las funciones que ejecutan las personas diariamente.

3.1.1. Estructura organizacional

En la estructura organizacional de la sala de boliche, mostrada en la figura 41, se determina que la entidad mayor es el gerente del lugar. Seguido a esto, se encuentra el administrador del lugar y, también, los demás puestos que están bajo supervisión del administrador.

Figura 41.

Estructura organizacional de la sala de boliche “Bol Pura Vida”



Nota: Elaboración propia.

3.1.2. Recursos humanos

Se detalla cada uno de los puestos con sus respectivas responsabilidades y funciones por realizar. Para ello, se elaboraron los siguientes perfiles de puesto:

Perfil de puesto: Gerente

a. Requisitos del puesto: licenciatura en la carrera de administración de negocios o carreras afines, manejo del idioma inglés, contar con al menos dos años de experiencia en la administración de negocios, trabajo en equipo, liderazgo, comunicación asertiva y conocimientos técnicos sobre la operación y gestión de una sala de boliche.

b. Funciones del puesto:

- Realizar la contratación, capacitación, supervisión y motivación del personal de la sala de boliche, procurando que exista un ambiente de trabajo ameno.
- Controlar que la sala de boliche cumpla con todos los requerimientos legales y demás, para poder operar sin ningún inconveniente.
- Garantizar que exista una excelente atención al cliente, y manejar y resolver las quejas por parte de los clientes de manera eficiente para mantener una buena imagen del negocio.
- Desarrollar la planeación estratégica y operativa, los objetivos a corto, mediano y largo plazo de la sala de boliche.
- Realizar un seguimiento frecuente de los ingresos, gastos y costos de la sala de boliche, y gestionar en caso de que se presente alguna situación fuera de lo habitual en la gestión financiera.

- Evaluar el desempeño de los colaboradores y estar anuente a escuchar y buscar soluciones en caso de que se presente alguna situación con el personal.
- Asesorar o solventar las dudas que tengan los clientes en la práctica del juego de boliche.

Perfil de puesto: Administrador

a. Requisitos del puesto: bachillerato en la carrera de administración de negocios o carreras afines, manejo del idioma inglés, contar con al menos un año de experiencia en la administración de negocios, gestión de personas, conocimientos técnicos en el área del boliche y trabajo en equipo.

b. Funciones

- Velar porque la sala de boliche cumpla con la planeación estratégica y operativa, y con los objetivos planteados a corto, mediano y largo plazo.
- Buscar y aplicar soluciones ante los inconvenientes que se puedan presentar en el día a día en la sala de boliche.
- Dirigir y supervisar al grupo de personas que tenga a cargo de manera eficiente, teniendo siempre una comunicación asertiva que permita una interacción positiva.
- Velar porque se administren de manera correcta los recursos de la sala, donde se haga el uso correcto de estos y rendir cuentas al gerente sobre la gestión del negocio.
- Realizar el pago de la nómina y llevar el control de todo lo relacionado a esta y de los temas financieros en general del local.
- Estar anuente a la mejora continua de la sala de boliche, buscando oportunidades de mejora, validándolas y aplicándolas para el beneficio del negocio.
- Gestionar y atender la publicidad y redes sociales de la sala de boliche.

- Asesorar o solventar las dudas que tengan los clientes en la práctica del juego de boliche.

Perfil de puesto: Cajero

a. Requisitos del puesto: bachillerato en educación media, con al menos un año de experiencia en puestos similares, conocimiento en el manejo de dinero con precisión, persona proactiva, responsable y organizada.

b. Funciones del puesto:

- Atender a los clientes de manera amable y eficiente, recibéndolos, contestando las preguntas que tengan sobre los servicios ofrecidos, brindar información sobre precios y horarios, y cualquier otra consulta que puedan tener.

- Realizar el cobro por la entrada a la sala de boliche, así como del alquiler de los zapatos y demás equipo necesario (otorgar el equipo que requiera el cliente), de manera que maneje las transacciones por medio de efectivo o tarjeta.

- Informar a los clientes acerca de las promociones que estén disponibles en la sala y también dar conocimiento a los clientes sobre los servicios complementarios que esta ofrece.

- Mantener el orden y aseo en su área de trabajo, para garantizar a los miembros del personal y los clientes un ambiente agradable mientras son atendidos.

Perfil de puesto: Mecánico de boliche

a. Requisitos del puesto: bachillerato en educación media, alto conocimiento técnico en el mantenimiento del equipo de boliche (contar con algún tipo de formación técnica en esta área), persona eficiente, responsable y proactiva. Contar con al

menos un año de experiencia en el mantenimiento de equipos y maquinaria en el sector del boliche.

b. Funciones del puesto:

- Identificar y solucionar de manera eficiente los problemas que se puedan presentar con el equipo de boliche, de manera que no se detenga el servicio ofrecido.
- Realizar tareas diarias de limpieza a las pistas de bolos y todo su equipo, y cumplir con las normativas de seguridad y salud ocupacional que se puedan aplicar.
- Inspeccionar regularmente todo el equipo para identificar y prevenir cualquier tipo de inconveniente que pueda surgir.
- Asesorar o solventar las dudas que tengan los clientes en la práctica del juego de boliche.

Perfil de puesto: Auxiliar contable

a. Requisitos del puesto: bachillerato en contaduría pública, manejo de Office (Excel, Power Point, Word), experiencia de al menos un año en ciclos contables y presentación de impuestos (sobre todo en impuesto sobre el valor agregado e impuesto sobre la renta y otros impuestos aplicables), persona íntegra, honesta y que tenga confidencialidad con la información contable que deba manejar.

b. Funciones del puesto:

- Realizar la contabilidad de la sala de boliche.
- Crear y presentar estados financieros.
- Administración de las cuentas de la sala de boliche.

Perfil de puesto: Misceláneo

a. Requisitos del puesto: título en educación primaria, persona ordenada, organizada, proactiva y eficiente en funciones de limpieza.

b. Funciones del puesto:

- Realizar limpieza general de manera diaria en las áreas asignadas.
- Mantener orden y organización en los espacios de trabajo y las áreas comunes.
- Utilizar de manera correcta los productos de limpieza, siguiendo las instrucciones dadas y utilizando el equipo requerido de protección para hacer las labores de limpieza.
- Realizar la limpieza de los baños.
- Realizar la recolección de basura y hacer el proceso de reciclaje establecido.
- Mantener un control constante en las instalaciones para verificar en qué partes es necesario realizar limpieza adicional.

3.2. Elementos estratégicos

Se procede a describir los elementos estratégicos propios y necesarios del proyecto:

- **Misión**

Nuestra misión es brindar un ambiente divertido y familiar, en el que nuestros clientes puedan disfrutar de un momento acogedor y entretenido. Además, buscamos que las personas que visiten nuestra sala salgan de su rutina habitual y tengan momentos de esparcimiento con sus familias, amigos o conocidos, generando buenos recuerdos y

experiencias inolvidables. Nuestro compromiso es ofrecer un excelente servicio al cliente, pensando siempre en su bienestar y comodidad.

- **Visión**

Ser el mejor centro de entretenimiento en el cantón de Pérez Zeledón, donde se puedan crear recuerdos memorables y momentos emocionantes a través del juego de boliche, teniendo siempre altos estándares de entretenimiento y un trato al cliente excepcional.

- **Valores**

- Respeto
- Integridad
- Compromiso
- Transparencia
- Trabajo en equipo
- Diversión

A continuación, se presenta el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la sala “Bol Pura Vida” mediante la figura 42.

Figura 42.
Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Variedad de servicios complementarios, cómo juegos de fútbolín y área de comida rápida. - Ubicación céntrica y accesible para mayor facilidad de los clientes, y con servicio de parqueo. - Personal con experiencia y excelente trato a los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de capacitación robusta al personal contratado. - Problemas inesperados con el equipo de bolos que atenten contra la experiencia del cliente. - Costos altos del mantenimiento del equipo.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Incluir otros servicios complementarios conforme crece el negocio para atraer más clientes a la sala de boliche. - Ofrecer horarios más amplios para obtener nuevos clientes en distintas horas del día. - Fortalecer el proceso de publicidad para lograr llegar a más personas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia de otras opciones de entretenimiento que le parezcan más atractivas de visitar a los clientes. - Eventos externos imprevistos que puedan afectar la asistencia de los clientes a la sala, por ejemplo, una pandemia. - Nuevas regulaciones legales que afecten la operativa normal de la sala.

Nota: Elaboración propia, 2024.

ESTUDIO LEGAL

4.1. Estudio legal

En este apartado se describen los requisitos legales con los que se debe cumplir para que se dé el correcto funcionamiento del negocio. De acuerdo con el análisis realizado, se estima el tiempo y los gastos en los que incurre la sala de boliche para que se pueda poner en marcha el proyecto.

a. Inscripción de Sociedad Jurídica

La sala de boliche “Bol Pura Vida” opera como sociedad anónima, por lo que el proceso de la inscripción lo realiza la empresa llamada Detribu la cual tiene experiencia en estos trámites, esta incluye la apertura de cuentas corrientes y certificación como PYME. El trámite tiene un costo de ¢318,000.

b. Registro de marca

Para el proceso de registro de marca (nombre comercial), se presenta la solicitud ante el Registro de Propiedad Industrial. Seguidamente, se realizan la evaluación del caso y si no existe ninguna objeción ni inconveniente hacen la publicación del edicto en el Diario Oficial La Gaceta. Una vez publicada, los terceros cuentan con un plazo de dos meses para oponerse al registro de la marca, en caso de que no haya oposición, se recibe el Certificado de Registro que acredita la propiedad de la marca. Este proceso puede tardar alrededor de cinco meses y tiene un costo aproximado de ¢26,500 equivalente en timbres del Registro Nacional (Registro Nacional, 2024).

c. Permiso sanitario de funcionamiento

Para que la sala de boliche pueda operar requiere el Permiso Sanitario de Funcionamiento que otorga el Ministerio de Salud. Para este trámite se llena el formulario correspondiente haciendo la solicitud (ver anexo I) para indicar el tipo de servicio a ofrecer, también se completa una declaración jurada por ser en este caso para un negocio que no ha solicitado este permiso y va a iniciar sus operaciones (ver anexo II).

Este permiso tiene un costo de aproximadamente ¢26,500 (50 dólares) al ser una actividad comercial que se encuentra en la clase de riesgo tipo B, y en los requisitos del permiso se debe adjuntar también copia del comprobante de pago de servicios de acuerdo con el grupo de riesgos, y además se requiere el documento de identidad jurídica (Ministerio de Salud, 2024).

d. Patente municipal

Según Barrantes, 2024, para contar con la patente comercial que necesita el proyecto en su funcionamiento, es importante cumplir con los requisitos descritos a continuación: presentar la solicitud a la Oficina de Licencias y Patentes de la Municipalidad que se encuentre firmada por el representante legal, hacer el llenado del formulario correspondiente, cubrir el costo de ¢100 en timbres fiscales, presentar la certificación de las condiciones particulares de la Póliza de Riesgos Laborales, fotocopia del Permiso de funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud, estar al día con las

obligaciones obrero patronales de la Caja Costarricense de Seguro Social y de FODESAF.

Además, es necesario que el establecimiento se encuentre inscrito y al día ante Tributación del Ministerio de Hacienda, estar al día con los tributos y obligaciones municipales, fotocopia de cédula de identidad por ambos lados de personas físicas y certificación de personería jurídica, con un máximo de 3 meses de extendida y cédula de identidad del apoderado (personas jurídicas), y, por último, presentar documentos de la propiedad, original y fotocopia del contrato de arrendamiento.

e. Registro como patrono

Para que la sala de boliche “Bol Pura Vida” opere es indispensable la inscripción como patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social, y así brindar a los colaboradores el seguro que les corresponde, tal es el caso del seguro de Invalidez, Vejez y Muerte (IVM).

Asimismo, para realizar este registro, se requiere la Solicitud de Inscripción ante la CCSS como patrono, la copia de escritura de constitución de la sociedad, el original de la certificación de personería jurídica, la copia y el original del recibo o factura de electricidad del lugar donde se va a recibir la planilla y copia del documento de identidad del patrono y colaboradores. La duración del trámite es menos de dos horas y no posee ningún costo (Caja Costarricense de Seguro Social, 2024).

f. Registro como contribuyente

Para el inicio de operaciones es de sentido obligatorio la inscripción como contribuyente ante la Dirección General de la Administración Tributaria del Ministerio de Hacienda. Para tales efectos este proceso se realiza de manera virtual utilizando el programa de Asistencia Virtual Tributaria (ATV). Como requisito se completa el formulario “D-140, Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario” (Anexo III), esto para comunicar a la Administración acerca del inicio de las actividades económicas.

Además, se presenta la declaración y pago del impuesto sobre las ventas cada mes por medio del formulario D-104 y la declaración de renta que se paga cada año con el formulario D-101 (Anexo IV), con base a las tarifas establecidas por el Ministerio de Hacienda, con pagos parciales en marzo, junio, y setiembre. En la siguiente tabla se muestran las tarifas establecidas por el Ministerio de Hacienda:

Tabla 19.

Cálculo impuesto sobre la renta. Periodo 2024. Valores relativos y en colones

Aplicación	Porcentaje
Renta bruta superior a 122.145.000	30 %

Nota: Elaboración propia con base en la información del Ministerio de Hacienda, 2024.

La tarifa por cancelar es definida de acuerdo con los ingresos brutos y el impuesto es calculado sobre la renta neta menos los costos y gastos.

De forma obligatoria, la sala de boliche debe cumplir con la elaboración de facturas, lo cual se realiza mediante el uso de factura electrónica para emitir comprobantes de ingresos por el servicio ofrecido.

g. Suscripción pólizas de riesgos

La sala de boliche cubre o indemniza la pérdida económica por la que pueda incurrir un colaborador por motivo de accidente o enfermedad laboral, así como la rehabilitación que necesite. Este trámite ha sido gestionado con el Instituto Nacional de Seguros (INS), se realiza el llenado y se firma la solicitud correspondiente por parte del patrono. Se adjunta la lista de colaboradores con sus datos personales, el salario y formas de pago que tienen, así como la personería jurídica y copia de cédula del patrono.

Con ello, la póliza adquirida posee un costo y diferentes modalidades de pago para el desarrollo de la actividad comercial permanente. A continuación, se presenta el detalle del costo de las pólizas y su modalidad de pago.

Tabla 20.

Costo de las pólizas laborales y modalidades de pago. Cifras en colones

Forma de pago	Monto por pagar
Annual	1.322.568
Semestral	714.978
Trimestral	367.380

Nota: Elaboración propia con datos suministrados por el Gestor de Pólizas del INS.

h. Suscripción póliza de incendio

Para este trámite se hizo la gestión con el Instituto Nacional de Seguros (INS), esta póliza tiene un costo y diferentes modalidades de pago para el desarrollo de la actividad comercial permanente. A continuación, se presenta el detalle del costo de las pólizas y su modalidad de pago:

Tabla 21.

Costo de póliza de incendios y modalidades de pago. Cifras en colones

Forma de pago	Monto por pagar
Annual	1.824.823
Semestral	985.405
Trimestral	506.389

Nota: Elaboración propia con datos suministrados por el Gestor de Pólizas del INS.

ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Estudio financiero

En este capítulo se desarrolla el análisis de rentabilidad del proyecto, de acuerdo con los resultados financieros. Según estos resultados se evalúa la conveniencia de realizar o no el proyecto. Para conseguir esto, se obtienen todos los costos y gastos, por los que se incurre en los estudios de mercado, técnico, legal y organizacional, o sea se toman los datos numéricos del desarrollo del proyecto para evaluar la rentabilidad de este con sus condiciones.

No en vano, con el estudio financiero se determina si la demanda del servicio genera los ingresos que se requieren para cubrir los costos y gastos que conlleva el desarrollo del proyecto, como también se visualiza si los precios que se fijaron para la idea implementada convienen para su éxito, o sea, se espera tener claro si hay factibilidad en la ejecución del proyecto y si es rentable la inversión para este.

Además, es indispensable considerar los indicadores de evaluación financiera para determinar qué tan viable es el proyecto de la implementación de la sala de boliche “Bol Pura Vida”.

Entre estos indicadores se encuentran la Tasa Interna de Retorno y la Relación Beneficio Costo, el Valor Actual Neto (VAN), el Punto de Equilibrio y el Análisis de Sensibilización.

5.1.1. Inversiones

Para el inicio del proyecto se ha de realizar una inversión inicial en infraestructura, mobiliario, equipo tecnológico, requerimientos legales, imprevistos y capital de trabajo que conlleva un monto total de ¢435,962,825. Además, para el año 6 se necesita invertir nuevamente en parte del equipo tecnológico por un monto estimado de ¢208,437, esto debido a que es necesaria su renovación en ese año por la vida útil que tiene este equipo.

Ahora bien, referente a la infraestructura, como se detalló en el estudio técnico, su inversión inicial es de ¢371,268,000, valor que incluye el costo del equipo de la sala de boliche y su instalación por un monto de ¢294,454,000, y el transporte e impuestos de este equipo hasta Pérez Zeledón por ¢76,814,000.

Respecto a la inversión de mobiliario su inversión es de ¢3,658,500, que corresponden a 8 juegos de mesa por un costo de ¢2,399,200, un escritorio principal por ¢212,900, un escritorio secundario de ¢91,900, 2 sillas de escritorio por ¢113,800, 3 basureros por 66,000 colones, un estante por 74,900 colones, otro estante para zapatos por ¢123,900, un *locker* con ocho espacios por 219,900 colones y una caja registradora por un costo de ¢356,000.

También, la inversión del equipo tecnológico tiene un costo de ¢2,074,903, correspondientes a un celular por ¢79,900, una impresora por ¢99,900, 3 pantallas planas de 65" por ¢1,085,697 y 6 parlantes (39 cmx41.5 cm) equivalentes a ¢809,406.

Ahora, en cuanto a requerimientos legales tienen un costo de ¢371,100, que corresponden a Inscripción de Sociedad Jurídica por un costo de ¢318,000, registro de

marca por ¢26,500, permiso sanitario de funcionamiento equivalente a ¢26,500 y timbres fiscales patente municipal por un costo de ¢100.

Igualmente, en la inversión inicial se estima un costo por imprevistos del 5 % que equivale a ¢18,868,607, otro costo por los zapatos especiales para el uso de la sala por ¢1,590,000 (estos se renuevan de manera anual), y un costo por capital de trabajo que hace referencia a los costos de los 3 primeros meses de ejecución del proyecto por ¢38,131,697.

A continuación, se presenta el resumen de las inversiones que se prevén durante el periodo de evaluación del proyecto.

Tabla 22.

Inversión inicial. Cifras en colones

Rubro	Año 0	Año 6
Infraestructura	¢ 371,268,000	
Mobiliario	¢ 3,658,500	
Equipo Tecnológico	¢ 2,074,903	¢ 208,437
Costos legales	¢ 371,100	
Zapatos de boliche	¢1,590,000	
Costo por imprevistos del 5 %	¢ 18,868,625	
Capital de Trabajo	¢ 38,131,697	
Total	¢ 435,962,825	¢ 208,437

Nota: Elaboración propia con base en los cálculos estimados para las inversiones iniciales.

Es importante mencionar que el inversionista del proyecto cuenta con los recursos económicos suficientes para cubrir la inversión inicial requerida. De modo que se cuenta con recursos propios para su desarrollo.

5.1.2. Valor de desecho de las inversiones

El valor de desecho o valor residual de la inversión está basado en una estimación del valor del activo cuando finalice su vida útil, este valor se define dependiendo de los años de vida útil establecidos por el Ministerio de Hacienda, como la cantidad de años que se estima se utilicen en función del periodo de evaluación del proyecto. En la siguiente tabla se presenta el detalle de la depreciación.

Tabla 23.

Valor de desecho de inversiones. Cifras en colones

Sala de Boliche "Bol Pura Vida"									
Depreciación									
Al 2024									
Inversión en activos fijos	Cantidad	Año1 (valor unitario)	Año 1 (valor a depreciar)	Vida Útil	Depreciación del año 1 al 5	Año 6	Vida Útil	Depreciación del año 6 al 10	Valor Residual
Infraestructura									
Equipo de sala de boliche	1	₡ 294,454,000	₡ 294,454,000	10	₡ 29,445,400	-	-	₡ 29,445,400	-
Total infraestructura		₡ 294,454,000	₡ 294,454,000		₡ 29,445,400			₡ 29,445,400	-
Equipo mobiliario									
Juego de mesas	8	₡ 299,900	₡ 2,399,200	10	₡ 239,920	-	-	₡ 239,920	-
Escritorio principal	1	₡ 212,900	₡ 212,900	10	₡ 21,290	-	-	₡ 21,290	-

Escritorio secundario	1	₡ 91,900	₡ 91,900	10	₡ 9,190	-	-	₡ 9,190	-
Silla de escritorio	2	₡ 56,900	₡ 113,800	10	₡ 11,380	-	-	₡ 11,380	-
Basurero	3	₡ 22,000	₡ 66,000	10	₡ 6,600	-	-	₡ 6,600	-
Estante	1	₡ 74,900	₡ 74,900	10	₡ 7,490	-	-	₡ 7,490	-
Estante para zapatos	1	₡ 123,900	₡ 123,900	10	₡ 12,390	-	-	₡ 12,390	-
Locker	1	₡ 219,900	₡ 219,900	10	₡ 21,990	-	-	₡ 21,990	-
Caja registradora	1	₡ 356,000	₡ 356,000	10	₡ 35,600	-	-	₡ 35,600	-
Total equipo mobiliario		₡ 1,458,300	₡ 3,658,500		₡ 365,850			₡ 365,850	
Equipo tecnológico									
Celular	1	₡ 79,900	₡ 79,900	5	₡ 15,980	₡ 92,626	5	₡ 18,525	-
Impresora	1	₡ 99,900	₡ 99,900	5	₡ 19,980	₡ 115,81	1	₡ 23,162	-
Pantalla plana	3	₡ 361,899	₡ 1,085,697	10	₡ 108,570	-	-	₡ 36,190	-
Parlantes	6	₡ 134,901	₡ 809,406	10	₡ 80,941	-	-	₡ 13,490	-
Total equipo tecnológico		₡ 676,600	₡ 2,074,903		₡ 225,470	₡ 208,43	7	₡ 91,367	
Total General		₡ 296,588,900	₡ 300,187,403		₡ 30,036,720	₡ 208,43	7	₡ 29,902,617	-

Nota: Elaboración propia con base en vida útil definido por el Ministerio de Hacienda.

Como se detalla en la tabla anterior, al final del periodo de evaluación del proyecto su valor residual es igual a cero debido al fin de vida útil de los activos de inversión, lo que significa que se requiere de hacer la renovación de la inversión inicial el próximo periodo.

5.1.3. Costos del proyecto

Para el funcionamiento de la sala de boliche, a partir del año 1 es necesario incurrir en costos para que se ofrezca el servicio a lo largo de la trayectoria del proyecto, estos costos son los de personal, administrativos, de operación y financieros.

5.1.3.1. Costos de personal

En este apartado se presenta el detalle de los costos de personal en los que se incurre a lo largo del proyecto, este punto incluye los salarios, la provisión de aguinaldos, la provisión de vacaciones, las cargas sociales y la póliza de riesgos del trabajo.

Los costos detallados tienen un aumento anual del 2 %, porcentaje que se basa en el aumento salarial establecido, y es utilizado para los 10 años proyectados. Para el año primer año de operación el total de costos en salarios es de ¢48,360,000, en provisión de aguinaldos un total de ¢4,028,388, para provisión de vacaciones ¢2,011,776, en cuanto a cargas sociales el total es de ¢12,897,612 y, por último, de póliza de riesgos del trabajo ¢1,322,568.

En la siguiente tabla se presenta el resumen de los costos totales de personal estimados para los 10 años del periodo de evaluación del proyecto.

Tabla 24.

Proyección de costos de personal. Cifras en colones

Gastos de personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Salarios	₡ 48,360,000	₡ 49,327,200	₡ 50,313,744	₡ 51,320,019	₡ 52,346,419	₡ 53,393,348	₡ 54,461,215	₡ 55,550,439	₡ 56,661,448	₡ 57,794,677
Provisión aguinaldos	₡ 4,028,388	₡ 4,108,956	₡ 4,191,135	₡ 4,274,958	₡ 4,360,457	₡ 4,447,666	₡ 4,536,619	₡ 4,627,352	₡ 4,719,899	₡ 4,814,297
Provisión vacaciones	₡ 2,011,776	₡ 2,052,012	₡ 2,093,052	₡ 2,134,913	₡ 2,177,611	₡ 2,221,163	₡ 2,265,587	₡ 2,310,898	₡ 2,357,116	₡ 2,404,259
Cargas Sociales	₡ 12,897,612	₡ 13,155,564	₡ 13,418,676	₡ 13,687,049	₡ 13,960,790	₡ 14,240,006	₡ 14,524,806	₡ 14,815,302	₡ 15,111,608	₡ 15,413,840
Póliza de riesgos del trabajo	₡ 1,322,568	₡ 1,349,019	₡ 1,376,000	₡ 1,403,520	₡ 1,431,590	₡ 1,460,222	₡ 1,489,426	₡ 1,519,215	₡ 1,549,599	₡ 1,580,591

Nota: Elaboración propia con base en datos del estudio técnico.

5.1.3.2. Costos administrativos

Aquí se presenta el detalle de los costos administrativos en los que se incurre a lo largo del proyecto, este punto incluye la póliza de incendio, los gastos legales (este rubro es un estimado que se agrega en caso de que surja la necesidad), impuesto a las personas jurídicas, patente, permiso de funcionamiento, publicidad, suministros de oficina y limpieza y depreciación de activos fijos.

Además, los costos detallados tienen un aumento anual del 3 % que es el porcentaje de inflación, y es utilizado para los 10 años proyectados. Ahora bien, el punto de depreciación de activos fijos mantiene el mismo valor del año 1 al 5, y luego del año 6 al 10 disminuye y se mantiene constante como en el primer periodo mencionado.

Para el año primer año de operación el total de costos de póliza de incendio es de ¢1,824,823, en cuanto a gastos legales se tiene un total de ¢250,000, para el rubro de impuesto a las personas jurídicas son ¢160,000, de patente es un total de ¢677,472, de permiso de funcionamiento son ¢26,500, por concepto de publicidad son ¢4,199,516, de suministros de oficina y limpieza ¢600,000 y, por último, de depreciación de activos fijos ¢30,036,720.

En la tabla 25 se muestra el resumen de los costos administrativos totales estimados para los 10 años del periodo de evaluación del proyecto:

Tabla 25.

Proyección de costos administrativos. Cifras en colones

Gastos administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Póliza incendio	¢ 1,824,823	¢ 1,879,568	¢ 1,935,955	¢ 1,994,033	¢ 2,053,854	¢ 2,115,470	¢ 2,178,934	¢ 2,244,302	¢ 2,311,631	¢ 2,380,980
Gastos legales	¢ 250,000	¢ 257,500	¢ 265,225	¢ 273,182	¢ 281,377	¢ 289,819	¢ 298,513	¢ 307,468	¢ 316,693	¢ 326,193
Impuesto a las personas jurídicas	¢ 160,000	¢ 164,800	¢ 169,744	¢ 174,836	¢ 180,081	¢ 185,484	¢ 191,048	¢ 196,780	¢ 202,683	¢ 208,764
Patente	¢ 677,472	¢ 1,030,796	¢ 1,712,996	¢ 2,121,324	¢ 2,977,273	¢ 3,082,531	¢ 3,189,848	¢ 3,300,519	¢ 3,414,649	¢ 3,532,343
Permiso de funcionamiento	¢ 26,500	¢ 27,295	¢ 28,114	¢ 28,957	¢ 29,826	¢ 30,721	¢ 31,642	¢ 32,592	¢ 33,569	¢ 34,576
Publicidad	¢ 4,199,516	¢ 5,249,410	¢ 6,617,361	¢ 7,466,719	¢ 9,168,746	¢ 9,443,808	¢ 9,727,122	¢ 10,018,936	¢ 10,319,504	¢ 10,629,089
Suministros de oficina y limpieza	¢ 600,000	¢ 618,000	¢ 636,540	¢ 655,636	¢ 675,305	¢ 695,564	¢ 716,431	¢ 737,924	¢ 760,062	¢ 782,864

	₡	₡	₡	₡		₡		₡	₡	₡
Depreciación de activos fijos	30,036,72	30,036,72	30,036,72	30,036,72	₡	29,902,61	29,902,61	29,902,61	29,902,61	29,902,61
	0	0	0	0	30,036,720	7	7	7	7	7

Nota: Elaboración propia con base en datos del estudio técnico.

5.1.3.3. Costos de operación

En este apartado se presenta el detalle de los costos de operación en los que se incurre a lo largo del proyecto, este punto incluye el alquiler de local, del datáfono y del equipo de cómputo, la reposición de los zapatos, las licencias de sistemas y programas de cómputo, el sistema de facturación, mantenimiento de instalaciones, imprevistos, energía eléctrica, agua, y cable, teléfono e internet. Asimismo, los costos detallados tienen un aumento anual del 3 % que es el porcentaje de inflación, y es utilizado para los 10 años proyectados.

Para el año primer año de operación el total de costos alquiler de locales de ₡50,400,000, de alquiler de datáfono son ₡144,000, de alquiler de equipo de cómputo es ₡1,171,338, por reposición de zapatos ₡1,590,000, por concepto de licencias de sistemas y programas de cómputo ₡200,000, por sistema de facturación un total de ₡143,100, de mantenimiento de instalaciones ₡4,800,000, de imprevistos ₡524,940, por energía eléctrica ₡9,600,000, por agua ₡2,160,000 y por cable, internet y telefonía ₡426,660.

La tabla siguiente presenta el resumen de los costos de operación totales estimados para los 10 años del periodo de evaluación del proyecto:

Tabla 26.

Proyección de costos de operación. Cifras en colones

Gastos de operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Alquiler del local	50,400,000	51,912,000	53,469,360	55,073,441	56,725,644	58,427,413	60,180,236	61,985,643	63,845,212	65,760,568
Alquiler de datáfono	144,000	148,320	152,770	157,353	162,073	166,935	171,944	177,102	182,415	187,887
Alquiler equipo de cómputo	1,171,338	1,206,478	1,242,672	1,279,953	1,318,351	1,357,902	1,398,639	1,440,598	1,483,816	1,528,330
Reposición de zapatos	1,590,000	1,637,700	1,686,831	1,737,436	1,789,559	1,843,246	1,898,543	1,955,499	2,014,164	2,074,589
Licencias de sistemas y programas de cómputo	200,000	206,000	212,180	218,545	225,102	231,855	238,810	245,975	253,354	260,955
Sistema de facturación	143,100	147,393	151,815	156,369	161,060	165,892	170,869	175,995	181,275	186,713
Mantenimiento de instalaciones	4,800,000	4,944,000	5,092,320	5,245,090	5,402,442	5,564,516	5,731,451	5,903,395	6,080,496	6,262,911
Imprevistos (0.25 %)	524,940	656,176	827,170	933,340	1,146,093	1,180,476	1,215,890	1,252,367	1,289,938	1,328,636
Energía Eléctrica	9,600,000	9,888,000	10,184,640	10,490,179	10,804,885	11,129,031	11,462,902	11,806,789	12,160,993	12,525,823
Agua	2,160,000	2,224,800	2,291,544	2,360,290	2,431,099	2,504,032	2,579,153	2,656,528	2,736,223	2,818,310
Cable, Internet y Telefonía	426,660	439,460	452,644	466,223	480,210	494,616	509,454	524,738	540,480	556,695

Nota: Elaboración propia con base en datos del estudio técnico.

5.1.3.4. Costos financieros

Se presenta el detalle de los costos financieros en los que se incurre a lo largo del proyecto, las comisiones por uso de datáfono y las comisiones bancarias.

Ahora bien, el aumento de los costos detallados en este punto depende directamente del aumento que se presente con los ingresos que obtenga el proyecto.

Para el año primer año de operación el total de costos por comisiones de uso de datáfono es de ¢3,700,078 y por concepto de comisiones bancarias es un total de ¢300,000.

Por lo que en la siguiente tabla se presenta el resumen de los costos financieros totales estimados para los 10 años del periodo de evaluación del proyecto:

Tabla 27.

Proyección de costos financiero. Cifras en colones

Gastos financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Comisiones por uso de datáfonos	¢ 3,700,078	¢ 4,727,200	¢ 6,069,290	¢ 6,896,720	¢ 8,569,199	¢ 8,826,275	¢ 9,091,063	¢ 9,363,795	¢ 9,644,709	¢ 9,934,050
Comisiones bancarias	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000	¢ 300,000

Nota: Elaboración propia con base en datos del estudio técnico.

5.1.4. Proyección de ingresos

Para la proyección de ingresos se considera el precio asignado para el uso de la sala de boliche, el alquiler de los zapatos especiales, la concesión del área de comida rápida y patrocinios y publicidad. Con los primeros dos aspectos se toma en consideración el precio establecido para el uso de la sala y los zapatos especiales junto con la cantidad de personas que, de acuerdo con la demanda estimada, asistirán de manera anual.

Ahora bien, para el primer año de operación, el ingreso que se tiene por el uso de una hora en la sala de boliche es de ¢5,650 por persona, el alquiler de los zapatos es ¢1,695 por persona, la concesión del área de comida rápida es ¢508,500 por mes y, por patrocinios y publicidad es ¢1,695,000 mensuales (se le da publicidad a 3 o 4 negocios por mes en la sala de boliche). Para los siguientes años, el precio establecido tendrá un aumento del 3 % anual por la inflación estimada, cabe mencionar que estos ingresos ya consideran el 13 % de IVA.

A continuación, se presenta la proyección de ingresos para los 10 años de vida del proyecto por concepto de uso de la sala de boliche.

Tabla 28.

Proyección de ingresos por uso de la sala de boliche. Cifras en colones

PRECIO	5,650	5,820	5,994	6,174	6,359	6,550	6,746	6,949	7,157	7,372
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Horas proyectadas (L-V)	2.00	2.16	2.32	2.48	2.64	2.80	2.80	2.80	2.80	2.80
Horas proyectadas (S-D)	3.60	3.84	4.08	4.32	4.56	4.80	4.80	4.80	4.80	4.80
Cantidad de personas por pista (L-V)	2.50	2.60	2.70	2.80	2.90	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00

Cantidad de personas por pista (S-D)	3.75	3.85	3.95	4.05	4.15	4.25	4.25	4.25	4.25	4.25
Ingreso por día (L-V)	28,250	32,682	37,547	42,872	48,685	55,019	56,670	58,370	60,121	61,925
Ingreso por día (S-D)	76,275	86,035	96,601	108,019	120,340	133,618	137,626	141,755	146,008	150,388
Ingreso proyectado por semana	293,800	335,483	380,936	430,395	484,107	542,332	558,602	575,360	592,620	610,399
Ingresos proyectados por mes	1,273,133	1,453,758	1,650,723	1,865,047	2,097,799	2,350,103	2,420,607	2,493,225	2,568,021	2,645,062
Ingresos proyectados en el año (por pista)	15,277,599	17,445,091	19,808,675	22,380,561	25,173,586	28,201,241	29,047,278	29,918,696	30,816,257	31,740,745
Ingreso total en el año por 12 pistas	183,331,186	209,341,086	237,704,102	268,566,736	302,083,026	338,414,891	348,567,337	359,024,358	369,795,088	380,888,941

Nota: Elaboración propia con base en los cálculos estimados para los ingresos, 2024.

Ahora, se muestra el detalle de la proyección de ingresos por concepto de alquiler de zapatos especiales de boliche durante los 10 años de vida del proyecto:

Tabla 29.

Proyección de ingresos por alquiler de zapatos especiales de boliche

Promedio de horas que se	2									
--------------------------	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

alquila una pista										
PRECIO	1,695	1,746	1,798	1,852	1,908	1,965	2,024	2,085	2,147	2,212
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Cantidad de personas (L-V)	2.50	2.60	2.70	2.80	2.90	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Cantidad de personas (S-D)	3.75	3.85	3.95	4.05	4.15	4.25	4.25	4.25	4.25	4.25
Ingreso Alquiler por día (L-V)	4,238	4,902	5,632	6,431	7,303	8,253	8,500	8,755	9,018	9,289
Ingreso Alquiler por día (S-D)	11,441	12,905	14,490	16,203	18,051	20,043	20,644	21,263	21,901	22,558
Ingreso por semana	44,070	50,322	57,140	64,559	72,616	81,350	83,790	86,304	88,893	91,560
Ingreso en un mes	190,969	218,062	247,607	279,755	314,667	352,513	363,088	373,981	385,200	396,756
Ingreso en un año	2,291,622	2,616,744	2,971,279	3,357,059	3,776,009	4,230,154	4,357,059	4,487,770	4,622,403	4,761,076
Ingreso total en el año por 12 pistas	27,499,468	31,400,924	35,655,344	40,284,704	45,312,109	50,761,847	52,284,702	53,853,244	55,468,841	57,132,906

Nota: Elaboración propia con base en los cálculos estimados para los ingresos, 2024.

No obstante, en siguiente tabla 30 se muestra el detalle de la proyección de ingresos por concepto de concesión de área de comida rápida durante los 10 años de vida del proyecto.

Tabla 30.

Proyección de ingresos por concesión de área de comida rápida.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Alquiler mensual área de comidas	508,500	523,755	539,468	555,652	572,321	589,491	607,176	625,391	644,153	663,477
Alquiler annual	6,102,000	6,285,060	6,473,612	6,667,820	6,867,855	7,073,890	7,286,107	7,504,690	7,729,831	7,961,726

Nota: Elaboración propia con base en los cálculos estimados para los ingresos, 2024.

De igual forma, se muestra en la siguiente tabla el detalle de la proyección de ingresos por patrocinios y publicidad durante los 10 años de vida del proyecto.

Tabla 31.

Proyección de ingresos por patrocinios y publicidad

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso mensual proyectado	1,695,000	1,745,850	1,798,226	1,852,172	1,907,737	1,964,970	2,023,919	2,084,636	2,147,175	2,211,591
Ingreso anual proyectado	20,340,000	20,950,200	21,578,706	22,226,067	22,892,849	23,579,635	24,287,024	25,015,634	25,766,103	26,539,087

Nota: Elaboración propia con base en los cálculos estimados para los ingresos, 2024.

Tal como se muestra en las tablas 28, 29, 30 y 31, para el primer año los ingresos por el uso de la sala de boliche son es de ¢183,331,186, por el alquiler de los zapatos especiales de boliche se percibe un ingreso de ¢27,499,468, por la concesión del área de comida rápida el ingreso es de ¢6,102,000.

Del mismo modo, el ingreso por patrocinios y publicidad es de ¢20,340,000, lo que significa que para el primer año el total final de ingresos es por un monto de ¢237,272,654.

Ahora bien, el total de ingresos mencionado anteriormente es considerando el 13 % de IVA, en la siguiente tabla se detalla el total de impuestos para cada ingreso que tiene la sala de boliche.

Tabla 32.

Proyección de impuestos aplicados a ingresos

CALCULO DE IVA DEVENGADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Alquiler de pistas de boliche	21,091,198	24,083,488	27,346,490	30,897,058	34,752,915	38,932,687	40,100,667	41,303,687	42,542,798	43,819,082
Alquiler de zapatos	3,163,656	3,612,496	4,101,942	4,634,523	5,212,897	5,839,859	6,015,054	6,195,506	6,381,371	6,572,812
Alquiler de área de comidas	702,000	723,060	744,752	767,094	790,107	813,810	838,225	863,371	889,273	915,951
Ingreso por patrocinios y publicidad	2,340,000	2,410,200	2,482,506	2,556,981	2,633,691	2,712,701	2,794,082	2,877,905	2,964,242	3,053,169
TOTAL IVA DEVENGADO	27,296,854	30,829,243	34,675,690	38,855,657	43,389,610	48,299,057	49,748,028	51,240,469	52,777,683	54,361,014

Nota: Elaboración propia con base en porcentaje de IVA aplicado en ingresos.

De acuerdo con la tabla anterior, el total de IVA para el primer año del proyecto equivale a ¢27,296,854, por lo que el monto de ingresos totales sin incluir los impuestos para este periodo es de ¢209,975,800. Este monto de ingresos es el utilizado en el estado de resultados para hacer los cálculos correspondientes.

5.1.5.1. Estado de Resultados

El estado de resultados es un estudio en el que se visualizan las pérdidas y ganancias por las que incurre un proyecto. Para ello, es fundamental presentarlo mostrando los ingresos que genera el proyecto y también sus gastos durante el periodo por el cual es evaluado, y de esta forma dar con la utilidad o pérdida neta.

Seguidamente, se presenta el detalle del estado de resultados para los 10 años de evaluación del proyecto.

Tabla 33.

Estado de resultados proyectado. Cifras en colones

SALA DE BOLICHE "BOL PURA VIDA"										
ESTADO DE RESULTADOS										
POR LOS PERIODOS 2024 – 2034										
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos										
Ingreso por alquiler de pistas	¢ 162,239,988	¢ 185,257,599	¢ 210,357,612	¢ 237,669,678	¢ 267,330,112	¢ 299,482,204	¢ 308,466,670	¢ 317,720,670	¢ 327,252,291	¢ 337,069,859
Ingreso por alquiler de zapatos	¢ 24,335,813	¢ 27,788,428	¢ 31,553,402	¢ 35,650,180	¢ 40,099,211	¢ 44,921,989	¢ 46,269,648	¢ 47,657,738	¢ 49,087,470	¢ 50,560,094

Ingreso por alquiler de local de comida rápida	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	5,400,000	5,562,000	5,728,860	5,900,726	6,077,748	6,260,080	6,447,882	6,641,319	6,840,558	7,045,775
Ingresos por publicidad y patrocinios	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	18,000,000	18,540,000	19,096,200	19,669,086	20,259,159	20,866,933	21,492,941	22,137,730	22,801,861	23,485,917
Total Ingresos	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	209,975,800	237,148,027	266,736,074	298,889,670	333,766,229	371,531,206	382,677,142	394,157,457	405,982,180	418,161,646
Gastos										
Gastos de personal	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	68,620,344	69,992,751	71,392,606	72,820,458	74,276,867	75,762,405	77,277,653	78,823,206	80,399,670	82,007,663
Gastos Administrativos	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	37,775,031	38,706,995	39,991,751	41,113,590	42,660,420	43,531,512	43,955,220	44,391,774	44,841,562	45,304,985
Gastos de Operación	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	71,160,038	73,347,021	75,603,616	77,932,103	80,334,841	82,814,266	85,298,694	87,857,655	90,493,384	93,208,186
Total Gastos	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	177,555,413	182,046,767	186,987,973	191,866,151	197,272,128	202,108,182	206,531,566	211,072,634	215,734,616	220,520,834
Utilidad antes de Impuestos e intereses	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	32,420,388	55,101,260	79,748,101	107,023,519	136,494,102	169,423,024	176,145,576	183,084,823	190,247,564	197,640,812
Gastos Financieros	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	4,000,078	4,525,022	5,097,458	5,720,343	6,396,785	7,130,052	7,334,953	7,546,002	7,763,382	7,987,283
Utilidad antes de Impuestos	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	28,420,310	50,576,238	74,650,643	101,303,176	130,097,317	162,292,972	168,810,623	175,538,821	182,484,182	189,653,528
Impuesto sobre la renta	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	8,526,093	15,172,871	22,395,193	30,390,953	39,029,195	48,687,892	50,643,187	52,661,646	54,745,255	56,896,058
Utilidad neta	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡	₡
	19,894,217	35,403,366	52,255,450	70,912,223	91,068,122	113,605,080	118,167,436	122,877,174	127,738,927	132,757,470

Nota: Elaboración propia, 2024.

Con base en estos datos, el apartado de los ingresos tiene un aumento constante, factores que influyen en esto son que la demanda incrementa un 2 % cada periodo del

año 1 al 5, para luego aumentar otro 2 % en el año 6 y ya mantenerse constante hasta el año 10.

Además, se tiene un aumento anual del 3 % de acuerdo con la inflación anual estimada, teniendo de esta manera un incremento de ingresos para todos los periodos.

No obstante, la cuenta que presenta mayor participación es la de gastos de operación, que son aquellos necesarios para que la sala de boliche tenga la capacidad de mantener sus actividades diarias y ofrecer el servicio, al ser necesarios para la operación del negocio si poseen una afectación alta pueden provocar afectación en la rentabilidad del proyecto, de modo que es importante que se logre mantener una gestión eficiente de estos y de esta forma poder mejorar la rentabilidad de la sala.

Ahora bien, una vez aplicados los gastos de personal, administración y de operación se obtiene una utilidad antes de impuestos e intereses de $\text{¢}32,420,388$ a la cual se le restan también los gastos financieros y, a la utilidad que se obtiene antes de impuestos de $\text{¢}28,420,310$ se le resta el impuesto sobre la renta que, según los tramos establecidos por el Ministerio de Hacienda, le aplica una tasa de 30 %, dando como resultado una utilidad neta para el primer año del proyecto de $\text{¢}19,894,217$.

A nivel general se puede apreciar que la sala de boliche tiene una utilidad neta positiva para el año 1, y esta va en aumento en los periodos próximos de evaluación del proyecto, lo cual indica que el negocio está dejando beneficios en su trayecto, ya que se logra cubrir la totalidad de carga financiera, lo cual es un indicador excelente porque los ingresos obtenidos son los necesarios para sufragar los gastos por los que incurre el proyecto.

5.1.8.1. Flujo de efectivo

En este apartado se presenta el flujo de fondos proyectado para la sala de boliche; la inversión inicial es de ¢435,968,467, la cual se cubre en su totalidad con recursos propios.

El Valor Actual Neto (VAN) considera la inversión inicial realizada en el año cero, así como la proyección del flujo financiero neto y una tasa del 8 %. La Tasa Interna de Retorno, de igual forma considera la inversión realizada en el año cero, así como el flujo de caja neto por periodo, teniendo un mínimo esperado del 10 %.

A continuación, se presenta el flujo proyectado con base en el cual se procedió a calcular los indicadores de rentabilidad.

Tabla 34.

Flujo de fondos proyectado. Cifras en colones

SALA DE BOLICHE "BOL PURA VIDA"											
FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS											
PERIODO 2024 – 2034											
DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión Inicial	¢435,968,467										
UTILIDAD NETA		¢19,894,217	¢35,403,366	¢52,255,450	¢70,912,223	¢91,068,122	¢113,605,080	¢118,167,436	¢122,877,174	¢127,738,927	¢132,757,470
PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLS O DE EFECTIVO											
Depreciación de activos fijos		¢30,036,720	¢30,036,720	¢30,036,720	¢30,036,720	¢30,036,720	¢29,902,617	¢29,902,617	¢29,902,617	¢29,902,617	¢29,902,617
Provisión de Aguinaldo		¢4,028,388	¢4,108,956	¢4,191,135	¢4,274,958	¢4,360,457	¢4,447,666	¢4,536,619	¢4,627,352	¢4,719,899	¢4,814,297

Provisión de Vacaciones		€2,011,776	€2,052,012	€2,093,052	€2,134,913	€2,177,611	€2,221,163	€2,265,587	€2,310,898	€2,357,116	€2,404,259
TOTAL PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLSO DE EFECTIVO		€36,076,884	€36,197,688	€36,320,907	€36,446,591	€36,574,788	€36,571,447	€36,704,823	€36,840,867	€36,979,632	€37,121,173
Iva devengado		€27,296,854	€30,829,243	€34,675,690	€38,855,657	€43,389,610	€48,299,057	€49,748,028	€51,240,469	€52,777,683	€54,361,014
Iva soportado		-€9,881,242	-€10,238,733	-€10,611,630	-€11,000,622	-€11,406,427	-€11,829,794	-€12,184,688	-€12,550,229	-€12,926,736	-€13,314,538
Aguinaldos		-€4,028,388	-€4,108,956	-€4,191,135	-€4,274,958	-€4,360,457	-€4,447,666	-€4,536,619	-€4,627,352	-€4,719,899	-€4,814,297
Pago de IVA		-€17,415,612	-€20,590,511	-€24,064,060	-€27,855,035	-€31,983,183	-€36,469,262	-€37,563,340	-€38,690,241	-€39,850,948	-€41,046,476
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO		€435,968,467	€51,942,713	€67,492,098	€103,083,856	€123,282,453	€145,728,861	€150,335,640	€155,090,690	€159,998,661	€165,064,346

Nota: Elaboración propia, 2024.

Así, pues, con base en la información anterior, se proyectan los siguientes indicadores:

Tabla 35.

Indicadores de rentabilidad

VAN Valor Actual Neto	€316,491,494
TIR Tasa Interna de Retorno	19.28 %
ID Índice de Deseabilidad	1.73

Nota: Elaboración propia, 2024.

De acuerdo con lo que se proyectó para los 10 años del proyecto, se ha de obtener un flujo de efectivo con resultados positivos, o sea, presenta saldos favorables en los cuales la cantidad de ingresos pueden cubrir en su totalidad los costos y gastos que tiene la sala. Este comportamiento positivo se mantiene en el transcurso de los años del proyecto.

Ahora bien, conforme a la tabla 35, se observa que el valor actual neto (VAN) que se obtiene es positivo, ya que, al finalizar el periodo de evaluación del proyecto, el VAN es de ¢316,491,494. De este modo, se determina que, con el resultado obtenido al descontar la inversión inicial, se obtienen utilidades. Siendo así, al tomar en consideración estos resultados, existe viabilidad financiera del proyecto.

Además, para la tasa interna de retorno se obtiene un 19.28 %, de modo que este porcentaje es lo obtenido de retorno por la inversión realizada, la cual está por encima de la tasa mínima aceptada para el proyecto de un 8 %. Y en cuanto al índice de deseabilidad proyectado, se obtiene un valor de 1.73, lo cual significa que el valor actual neto de los flujos futuros cubre 1.73 veces la inversión inicial, lo cual dice que el proyecto de la sala de boliche tiene viabilidad.

5.1.9. Sensibilización

Para dar con la factibilidad de un proyecto hay que basarse en cálculos, estimaciones y proyecciones que brinden datos como el grado de riesgo que implica su ejecución, tomando en cuenta variaciones positivas o negativas que puedan afectar los resultados esperados, por este motivo es de suma importancia hacer una sensibilización sobre el proyecto considerando estimaciones con diferentes escenarios, con elementos claves como ingresos y costos, así como la afectación en los flujos de caja.

Para realizar la sensibilización del proyecto de la sala de boliche se consideran dos supuestos, el pesimista y el optimista. Para el primer escenario se considera un aumento del 10 % de los costos iniciales, dejando los ingresos en el mismo estado. En el segundo escenario se estima un aumento del 10 % sobre los ingresos iniciales, manteniendo los costos definidos previamente.

5.1.9.1. Escenario pesimista

El escenario pesimista considera un incremento en los costos de un 10 %, de manera que se ven comprometidos los ingresos para tener la capacidad de cubrir los costos del proyecto. A continuación, se detalla el flujo de fondos considerando el aumento de los costos, dando como resultado una disminución en el flujo de fondos neto como consecuencia de esta variación.

Tabla 36.

Flujo de fondos proyectado bajo el escenario optimista. Cifras en colones

SALA DE BOLICHE "BOL PURA VIDA"											
FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS											
PERIODO 2024 – 2034											
DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión Inicial	€435,968,46 7										
UTILIDAD NETA		€7,465,338 3	€22,660,09 3	€39,166,29 2	€57,481,59 3	€77,259,073	€99,457,508 6	€103,710,22 6	€108,102,09 0	€112,637,50 4	€117,321,01 1
PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLS O DE EFECTIVO											
Depreciación de activos fijos		€30,036,72 0	€30,036,72 0	€30,036,72 0	€30,036,72 0	€30,036,720	€29,902,617	€29,902,617	€29,902,617	€29,902,617	€29,902,617

Provisión de Aguinaldo		€4,028,388	€4,108,956	€4,191,135	€4,274,958	€4,360,457	€4,447,666	€4,536,619	€4,627,352	€4,719,899	€4,814,297
Provisión de Vacaciones		€2,011,776	€2,052,012	€2,093,052	€2,134,913	€2,177,611	€2,221,163	€2,265,587	€2,310,898	€2,357,116	€2,404,259
TOTAL PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLSO DE EFECTIVO		€36,076,884	€36,197,688	€36,320,907	€36,446,591	€36,574,788	€36,571,447	€36,704,823	€36,840,867	€36,979,632	€37,121,173
Iva devengado		€27,296,854	€30,829,243	€34,675,690	€38,855,657	€43,389,610	€48,299,057	€49,748,028	€51,240,469	€52,777,683	€54,361,014
Iva soportado		-€9,881,242	-€10,238,733	-€10,611,630	-€11,000,622	-€11,406,427	-€11,829,794	-€12,184,688	-€12,550,229	-€12,926,736	-€13,314,538
Aguinaldos		-€4,028,388	-€4,108,956	-€4,191,135	-€4,274,958	-€4,360,457	-€4,447,666	-€4,536,619	-€4,627,352	-€4,719,899	-€4,814,297
Pago de IVA		-€17,415,612	-€20,590,511	-€24,064,060	-€27,855,035	-€31,983,183	-€36,469,262	-€37,563,340	-€38,690,241	-€39,850,948	-€41,046,476
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO		-€435,968,467	€39,513,834	€54,748,825	€71,296,064	€89,653,226	€109,473,404	€131,581,288	€135,878,430	€140,315,606	€144,897,238

Nota: Elaboración propia, 2024.

De acuerdo con el flujo de fondos proyectado en el escenario pesimista, a continuación, se presenta el comparativo de los indicadores financieros.

Tabla 37.

Comparativo bajo el supuesto del escenario pesimista

Indicador	Escenario inicial	Escenario pesimista	Variación
VAN Valor Actual Neto	€316,491,494	€224,359,183	€92,132,311
TIR Tasa Interna de Retorno	19.28 %	16.15 %	3,13 %

ID Índice de Deseabilidad	1.73	1.51	0.22
---------------------------	------	------	------

Nota: Elaboración propia.

En la tabla 37 se presenta la variación ocasionada en los indicadores de factibilidad al ser evaluado el escenario pesimista. Con respecto al VAN, presenta una disminución de ¢92,132,311, al pasar de ¢316,491,494 a ¢224,359,183, lo cual indica que a pesar de que disminuye, no es un resultado negativo, de manera que incluso con este supuesto el proyecto tiene factibilidad.

La tasa interna de retorno presenta una disminución de 3.13 %, donde pasa de 19.28 % a 16.15 %, quedando de igual manera por encima de la tasa mínima aceptada para el proyecto. Además, el índice de deseabilidad presenta una variación de 0.22, disminuyendo de un 1.73 a 1.51, pero de igual manera, un indicador positivo para la rentabilidad del proyecto, por tanto, este continúa siendo viable bajo este supuesto.

5.1.9.2. Escenario optimista

El escenario optimista considera un incremento en los ingresos de un 10 %, de manera que este cambio provoca una mejora de la capacidad para cubrir los costos del proyecto.

Se detalla el flujo de fondos considerando el aumento de los ingresos, dando como resultado un incremento en el flujo de fondos neto como consecuencia de esta variación.

Tabla 38.

Flujo de fondos proyectado bajo el escenario optimista. Cifras en colones

SALA DE BOLICHE "BOL PURA VIDA"											
FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS											
PERIODO 2024 – 2034											
DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión Inicial	₡436,291,942										
UTILIDAD NETA		₡33,973,409	₡51,301,268	₡70,133,701	₡90,942,480	₡113,432,574	₡138,496,985	₡143,806,098	₡149,284,996	₡154,938,984	₡160,773,528
PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLSO DE EFECTIVO											
Depreciación de activos fijos		₡30,036,720	₡30,036,720	₡30,036,720	₡30,036,720	₡30,036,720	₡29,902,617	₡29,902,617	₡29,902,617	₡29,902,617	₡29,902,617
Provisión de Aguinaldo		₡4,028,388	₡4,108,956	₡4,191,135	₡4,274,958	₡4,360,457	₡4,447,666	₡4,536,619	₡4,627,352	₡4,719,899	₡4,814,297
Provisión de Vacaciones		₡2,011,776	₡2,052,012	₡2,093,052	₡2,134,913	₡2,177,611	₡2,221,163	₡2,265,587	₡2,310,898	₡2,357,116	₡2,404,259
TOTAL PARTIDAS QUE NO REQUIEREN DESEMBOLSO DE EFECTIVO		₡36,076,884	₡36,197,688	₡36,320,907	₡36,446,591	₡36,574,788	₡36,571,447	₡36,704,823	₡36,840,867	₡36,979,632	₡37,121,173
Iva devengado		₡30,026,539	₡33,912,168	₡38,143,259	₡42,741,223	₡47,728,571	₡53,128,962	₡54,722,831	₡56,364,516	₡58,056,452	₡59,797,115
Iva soportado		₡-9,942,660	₡-10,308,098	₡-10,689,650	₡-11,088,047	₡-11,504,054	₡-11,938,467	₡-12,296,621	₡-12,665,520	₡-13,045,485	₡-13,436,850
Aguinaldos		₡-4,028,388	₡-4,108,956	₡-4,191,135	₡-4,274,958	₡-4,360,457	₡-4,447,666	₡-4,536,619	₡-4,627,352	₡-4,719,899	₡-4,814,297
Pago de IVA		₡-20,083,880	₡-23,604,069	₡-27,453,608	₡-31,653,176	₡-36,224,517	₡-41,190,495	₡-42,426,210	₡-43,698,996	₡-45,009,966	₡-46,360,265
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	₡-436,291,942	₡66,021,905	₡83,390,000	₡102,263,473	₡123,114,113	₡145,646,905	₡170,620,766	₡175,974,302	₡181,498,512	₡187,198,717	₡193,080,404

Nota: Elaboración propia, 2024.

Tabla 39.

Comparativo bajo el supuesto del escenario optimista

Indicador		Escenario optimista	
-----------	--	---------------------	--

	Escenario inicial		Variación
VAN Valor Actual Neto	¢316,491,494	¢458,467,251	¢141,975,757
TIR Tasa Interna de Retorno	19.28 %	23.67 %	4.39 %
ID Índice de Deseabilidad	1.73	2.05	0.32

Nota: Elaboración propia.

Ahora bien, en la tabla 39 se presenta la variación ocasionada en los indicadores de factibilidad al ser evaluado el escenario optimista. Con respecto al VAN, presenta un aumento de ¢141,975,757, al pasar de ¢316,491,494 a 458.467.251, lo cual indica que se cuenta con mayor capacidad de ingresos para cubrir con los costos por los que incurre el proyecto, teniendo de este modo mayor rentabilidad.

La tasa interna de retorno presenta un aumento de 4.39 %, donde pasa de 19.28 % a 23.67 %, aumentando aún más que en el escenario inicial sobre la tasa mínima aceptada para el proyecto.

Sin embargo, el índice de deseabilidad presenta una variación de 0.32, aumentando de un 1.73 a 2.05, manteniéndose de esta forma como un indicador positivo para la rentabilidad del proyecto, y siendo así todavía más positivos los resultados para la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

De acuerdo con los estudios aplicados y el análisis de los resultados obtenidos sobre el estudio de prefactibilidad para la instalación una sala de boliche en el cantón de Pérez Zeledón, se tienen las siguientes conclusiones.

El cantón de Pérez Zeledón cuenta con la población necesaria para la implementación de una sala de boliche, existe un porcentaje aceptable de esta que se encuentra interesada en asistir a un centro de entretenimiento de esta índole, contar con atracciones nuevas donde puedan pasar momentos de calidad con amistades, familia, o conocidos. Además, se establecen precios que, dentro de las posibilidades de los habitantes, son accesibles para que puedan visitar el centro y pasar un momento de calidad, donde aparte de jugar al boliche, también tengan otras opciones complementarias con las que se puedan entretener, es una propuesta que logra satisfacer las necesidades del cliente.

Asimismo, con el estudio técnico se analizaron aspectos determinantes para el proyecto y que influyen en su desarrollo, un aspecto importante de este fue la definición de la ubicación del lugar, ya que mucho lo determinó si el público visita o no un negocio nuevo dependiendo de su ubicación. También, se logró ver que se requiere una inversión inicial alta, para lo cual siempre es bueno considerar e investigar de manera minuciosa las opciones que ofrece el mercado en cuanto a lo que se necesita para comenzar un proyecto teniendo en cuenta la calidad y el costo de esta inversión, para que a futuro lo que se decidió a inicios del proyecto haya sido una buena inversión.

De igual manera, con el estudio organizacional realizado se concluye que la sala de boliche necesita personas altamente capacitadas y con conocimiento amplio en su zona de trabajo para que logren satisfacer las necesidades del negocio en su día a día, dando un servicio eficiente que cumpla con lo requerido para los clientes, al ser algo nuevo para el cantón es importante contar con colaboradores que conozcan el deporte y si es requerido den el apoyo necesario a los usuarios. Además, por parte del ámbito legal, es de suma importancia el cumplimiento de los requerimientos necesarios antes de empezar a operar, esto para que el negocio pueda entrar en funcionamiento y no sufra ninguna infracción por incumplimientos legales.

Ahora, con los cálculos financieros realizados en este proyecto, se concluye que este presenta factibilidad para que sea desarrollado en el cantón de Pérez Zeledón, a pesar de que tiene altos costos, los ingresos que percibe el negocio logran cubrir estos sin problemas y, además, dejar ganancias. Incluso al suponer un escenario pesimista, donde se hace un incremento del 10 % de los costos, de igual manera obtienen resultados positivos, y claramente al plantearse un escenario optimista, el éxito del negocio aumenta aún más de lo que se obtuvo con las condiciones iniciales planteadas. En conclusión, es un proyecto que tiene la capacidad de retornar la inversión inicial generando ganancias para el inversionista del proyecto.

Del mismo modo, se concluye con todo el estudio realizado, que implementar el proyecto es una idea factible en Pérez Zeledón, con cada uno de los estudios aplicados se logró obtener resultados que determinaron la viabilidad de este, se puede ver aceptación según el estudio de mercado y la encuesta aplicada a la muestra, también con el estudio técnico determinando el costo del equipo, su calidad, ubicación del lugar, donde se seleccionan las mejores opciones tanto en costos como calidad, con el organizacional se ve el reflejo de una buena estructura para cumplir con lo requerido en una sala de boliche, en términos legales el cumplimiento de cada permiso para que se pueda implementar el proyecto y operar sin ningún problema.

No en vano, los cálculos realizados en el estudio financiero reflejan la viabilidad y el logro de utilidades con las condiciones del proyecto, siendo este factible según la proyección realizada del proyecto a diez años.

5.2. Recomendaciones

Para llevar a cabo el presente proyecto es importante que el inversionista tome en cuenta las siguientes recomendaciones:

Dar a la población del cantón de Pérez Zeledón mayor conocimiento sobre este deporte, debido a que actualmente no es muy conocido, considerando que no se ha tenido una sala de boliche en el cantón, de modo que lograr que los habitantes se familiaricen con esta actividad puede traer mayor demanda y poco a poco generar más ingresos para el negocio, donde posteriormente se pueda pensar en la idea de no solo verlo como un centro de entretenimiento, sino que, también, se puedan realizar campeonatos del deporte como se hace en otras salas de boliches del país, que sin duda, también incrementarían los ingresos y sumado a esto, sería un lugar más atractivo para el público meta.

Por su parte, se recomienda que el equipo seleccionado y todo lo demás requerido para el proyecto de la sala de boliche sea de alta calidad, pues es bastante costoso y sería un riesgo para el negocio que por evitar invertir un poco más al inicio, se opte por una opción más económica pero de menos calidad, que luego pueda provocar la necesidad de que se tenga que renovar lo adquirido antes de la finalización de su vida útil por presentar fallos que se hubieran podido evitar si se hiciera una buena inversión desde el momento cero, por lo que es esencial realizar una ardua investigación acerca de cada detalle para mitigar los escenarios de riesgos que se puedan presentar.

De igual forma, conforme el proyecto se desarrolla, se recomienda que se invierta en maneras de generar publicidad, de modo que se pueda atraer mayor cantidad de clientes para el negocio, obteniendo un alcance más allá de los habitantes del cantón,

pues la idea principal de implementar un negocio es para que cada día aumente y genere mayor rentabilidad.

Asimismo, se recomienda buscar siempre la mejora continua en el proyecto, por lo tanto, toda idea que se implemente siempre va a tener oportunidades de mejora a medida que pasa el tiempo, lo que se realizó en el año 1, puede que ya no sea lo más atractivo para el año 4 del proyecto, de modo que es bueno contar con la información más actualizada respecto al negocio adquirido para que a medida que los gustos, preferencias o maneras de mantener un negocio presenten cambios, los dueños de este se puedan adaptar a estas modificaciones para continuar brindando el servicio y teniendo éxito en este.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baca Urbina, G. (2015). *Administración integral: hacia un enfoque de procesos..* Grupo Editorial Patria. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/39374>
- Bastidas Mera, M.M. (2015). *Estudio de Factibilidad para la creación de un Bowling&SportBar en la Ciudad de Manta.* <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/10794>
- Boero, C. (2020). *Evaluación de proyectos..* Jorge Sarmiento Editor - Universitas. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/172500>
- Cabús, L. L. F., & Gutiérrez, L. A. B. (2023). Estudio de Pre factibilidad: Centro de Entretenimiento en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras. <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/8565>
- Caja Costarricense de Seguro Social. (2024). *Catálogo de Trámites Institucionales.* <https://www.ccss.sa.cr/tramites>
- Campo Arranz, R. Domínguez, M. D. C. & Rodrigo Raya, V. (2014). *Gestión de proyectos..* RA-MA Editorial. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/105623>
- Cantón Chirivella, E. (2001). DEPORTE, SALUD, BIENESTAR Y CALIDAD DE VIDA. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 1.* Recuperado a partir de <https://revistas.um.es/cpd/article/view/100521>
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos..* Ecoe Ediciones. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/69169>
- Esteban Nieto, N. (2018). *Tipos de investigación.* Repositorio Institucional USDG <http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>
- Estupiñán, R. (2009). *Estado de flujos de efectivo y de otros flujos de fondo (2a. ed.)..* Ecoe Ediciones. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/69106>

- Garzón Agudelo, D. M. Sarmiento Rojas, J. A. & Gutiérrez-Junco, Ó. J. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería*. Editorial UPTC. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/ereader/unacr/135291?page=41>
- González Marcos, A. Alba Elías, F. & Ordieres Meré, J. (2014). *Ingeniería de proyectos*. Dextra Editorial. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/43933>
- Grajales, T. (2000). Tipos de investigación. *On line*(27/03/2.000). Revisado el, 14. <https://cmaspUBLIC2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>
- Hernández Bolaños, P. J. (2022). *Fundamentos de la gestión por procesos y modelo para su despliegue en el sector público*. 1. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Servicio de Publicaciones y Difusión Científica. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/219006>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-hill. https://d1wgtxts1xzle7.cloudfront.net/64591365/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n._Rutas_cuantitativa_cualitativa_y_mixta-libre.pdf
- Hernández, S. (09 de septiembre, 2016) *Un buen plan es jugar bolos este fin de semana* Revistas El Heraldo. <https://revistas.elheraldo.co/si/hobbie/un-buen-plan-es-jugar-bolos-este-fin-de-semana-139045>
- Instituto de Desarrollo Rural. (2016). *Caracterización del territorio Pérez Zeledón*. San José, Costa Rica. <https://www.inder.go.cr/perez-zeledon/Caracterizacion-territorio-Perez-Zeledon.pdf>
- Lira Briceño, P. (2015). *Evaluación de proyectos de inversión: herramientas financieras para analizar la creación de valor*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/41312>
- López, P. L. (2004). Población muestra y muestreo. *Punto cero*, 9(08), 69-74. <http://www.scielo.org.bo/pdf/rpc/v09n08/v09n08a12.pdf>
- Malhotra, N. (2016). *Trabajo de Investigación 1 Conceptos esenciales*. México: Pearson Educación. (Capítulo 4) https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/T3e5W7_Investigacion%20de%20mercados%202016.pdf

- Méndez Lozano, R. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores* (9a. ed.). Ecoe Ediciones. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/130459>
- Mesa Callejas, R. J., & Arboleda Sierra, R. (2007). *Aproximaciones teóricas al estudio de la relación economía y deporte*. Repositorio Institucional Universidad de Antioquia. <https://hdl.handle.net/10495/6798>
- Ministerio de Salud. (2024). Trámite Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>
- Morillo, M. (2017). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Red Actualidad Contable Faces. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/17872>
- Olaz Capitán, Á. (2016). *Cómo trabajar en equipo a través de competencias*. Narcea Ediciones. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/46262>
- Pérez, D., & Pérez, I. (2006). El producto. Concepto y desarrollo. *Recuperado de* http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi,45113.
- Peláez Ramos, D. A. (2011). *Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Entretenimiento con servicio de Juego de Bolos" Bowling", en la Ciudad de Loja* (Bachelor's thesis, Quito, 2011.). <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/4098>
- Pico Salazar, E. D. (2022). *Plan de negocio para la creación de un centro de deporte de salón o boliche americano en la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022* (Bachelor's thesis, Ambato: Universidad Tecnológica Indoamérica). <https://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/4473>
- Registro Nacional. (2024). *Información sobre registros de marca*. http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/propiedad_industrial_aranceles.htm
- Reza Trosino, J. C. (2019). *El gerente efectivo: los fundamentos de la administración, el trabajo en equipo y el liderazgo*. 1. UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/228831>

- Romo, H. L. (1998). La metodología de la encuesta. *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*, 33-74.
https://biblioteca.marco.edu.mx/files/metodologia_encuestas.pdf
- Ramírez, J. (13 de diciembre, 2017) *El bowling: un deporte 100 % accesible* Polideportes.
<https://polideportes.poligran.edu.co/2017/12/13/el-bowling-un-deporte-100-accesible/>
- Sangri Coral, A. (2015). *Introducción a la mercadotecnia..* Grupo Editorial Patria.
<https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/39388>
- Sapag Chain, R. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos: nociones básicas..* Editorial ebooks Patagonia - Edición Digital.
<https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/113711>
- Suárez, C. & Carbajal, S. (2008). *Equiparse para trabajar en equipo: conceptos y herramientas para trabajar en equipo en el ámbito laboral..* D - Universidad de la República. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/79632>
- Taylor, S. J., & Bogdan, R. (2008). La entrevista en profundidad. *Métodos cuantitativos aplicados*, 2, 194-216.
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/34912704/LECTURA_DE_EVERTSON-libre.pdf
- Torres, G. (20 de mayo, 2019) *Como elaborar procedimientos sencillos de entender y prácticos de aplicar* Global Solution. <https://bsc-global.org/como-elaborar-procedimientos-muy-sencillos-de-entender/>
- Torres Hernández, Z. (2014). *Administración de proyectos.* Grupo Editorial Patria.
<https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/39414>
- Villahermosa Chaves, R. (2022). *Trading e inversión para principiantes (2a. ed.)*. 2. RA-MA Editorial. <https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/222647>
- Zapatero Gómez, V. & Garrido Gómez, M. I. (2023). *El derecho como proceso normativo: lecciones de teoría del derecho (3a. ed.)*. 3. Editorial Universidad de Alcalá.
<https://elibro.net.una.remotexs.co/es/lc/unacr/titulos/227496>

ANEXOS



ANEXO I. FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO

FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO.


(No dejar espacios en blanco, escribir claro en letra imprenta o de molde, sin tachaduras)

A. INFORMACIÓN RELATIVA A LA ACTIVIDAD PARA LA CUAL SE SOLICITA PERMISO.

1	TIPO DE PERMISO SOLICITADO: Permiso sanitario de Permiso de habilitación () funcionamiento ()		
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:
1 2	CORREO ELECTRÓNICO:		13 HORARIO DE TRABAJO:

1	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN ESTABLECIMIENTOS:				
4					
1	PROVINCIA:	16	CANTÓN:	17	DISTRITO:
5					
1	SEÑAS ESPECIFICAS:				
8					
1	GEORREFERENCIACION	19	Coordenada X (seis dígitos):	19	Coordenada Y (siete dígitos):
9	SEGÚN PROYECCION	a		b	
	CRTM05				
2	ÁREA DEL ESTABLECIMIENTO	21	TOTAL DE PERSONAS	22	TOTAL DE
0	(En metros cuadrados):		USUARIAS		PERSONAS
					TRABAJADORA
					S:
2	EN EL ESTABLECIMIENTO SE UTILIZARÁ O EXPENDERÁ:				
3	a. Gas licuado de petróleo (GLP) Sí () No () b. Gas Natural Licuado (GNL) Sí () No ()				
2	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN UNIDADES MÓVILES DE SERVICIOS DE SALUD:				
4					
2	TIPO: Vehículo () Remolque	26	DESPLAZAMIENTO:) Acuático () Aéreo ()		
5	()		Terre		
			stre (
2	PLACA:	28	MARCA:	29	MODELO:
7				30	AÑO:
B. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE.					
3	NOMBRE DEL SOLICITANTE (Persona física o razón social):			32	No. DE
1					IDENTIFICACIÓN:

3 3	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):	34	No. DE IDENTIFICACIÓN:
3 5	CORREO ELECTRÓNICO:	3 6	TELÉFONO(S):
3 7	APARTADO POSTAL:	38	FAX: 39 MEDIO DE NOTIFICACIÓN:
4 0	FIRMA DEL SOLICITANTE O DE SU REPRESENTANTE LEGAL:	41	AUTENTICACIÓN:
C. INFORMACIÓN DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO O UNIDAD MÓVIL DE SERVICIOS DE SALUD.			
4 2	NOMBRE DEL PROPIETARIO (Persona física o razón social):	43	No. DE IDENTIFICACIÓN:
4 4	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):	45	No. DE IDENTIFICACIÓN:
4 6	CORREO ELECTRÓNICO:	4 7	APARTADO POSTAL:
4 8	TELÉFONO:	4 9	FAX: 5 MEDIO DE NOTIFICACIÓN: 0
D. INFORMACIÓN ADICIONAL PARA EL CASO DE LOS SERVICIOS DE SALUD.			
5 1	NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO:		

5 2	No. DE IDENTIFICACIÓN:	53	PROFESIÓN:	54	CÓDIGO PROFESIONAL:
5 5	CORREO ELECTRÓNICO:	5 6	APARTADO POSTAL:		
5 7	TELÉFONO:	5 8	FAX:	5 9	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:
E. PARA USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD.					
6 0	CÓDIGO CIU.4 VERIFICADO Actividad Principal:	61	CÓDIGO(S) CIU.4 VERIFICADO Actividad(es) Accesorias:	62	GRUPO DE RIESGO A () B () C ()
6 3	REQUISITOS DE LA SOLICITUD: La solicitud cumple con todos los requisitos dispuestos en el reglamento vigente para el tipo de permiso solicitado: SÍ () NO ()				
6 4	Nº DE SOLICITUD:	67	SELLO:		
6 5	FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:				
6 6	FECHA Y HORA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:				
F. USO EXCLUSIVO PARA SOLICITUDES DEL PERMISO POR PRIMERA VEZ PARA TODAS LAS ACTIVIDADES Y SOLICITUDES DE RENOVACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO C.					
El presente formulario con la  firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la		PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD No. _____ FECHA: ____/____/____ Tiene validez de _____ año(s). Fecha vencimiento: ____/____/____			
		SELLO			

DARS constituirá el certificado del permiso.	Funcionario que aprueba la solicitud: <hr/> <hr/> Firma: <hr/>
--	--

**INSTRUCTIVO PARA LLENAR FORMULARIO DE
SOLICITUD DE PERMISO.**

ÍTEM	EXPLICACIÓN
1	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Permiso sanitario de funcionamiento: para actividades industriales, comerciales y de servicios. - Permiso de habilitación: para servicios de salud.
2	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por primera vez: Aplica para actividades que nunca han tenido permiso anteriormente, o que tenían permiso y se venció antes de su renovación. - Renovación: aplica para las actividades que cuentan actualmente con un permiso vigente y está próximo a su vencimiento.
3	<p>Anotar claramente el nombre del establecimiento para la cual solicita el permiso, el nombre que se consigne en este espacio será el que aparezca en el certificado del permiso. No corresponde al nombre de la razón social. No utilizar abreviaturas ni símbolos.</p>
4	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades principales, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAEER) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso de habilitación solamente se permite consignar una actividad principal.</p>
5	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades accesorias, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAEER) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso habilitación solamente se NO pueden consignar actividades accesorias.</p>
6	<p>Marcar con una “x” la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad principal.</p>
7, 8	<p>1. Mencione de forma breve las actividades que se desarrollarán, de ser necesario puede utilizar hojas adicionales.</p>

9, 10, 11, 12	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para la actividad.
13	Anotar la hora de inicio y cierre de trabajo en el establecimiento. En caso de funcionamiento ininterrumpido indique 24h/7d.
14	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de establecimientos, en caso de no ser así indique "N/A" en cada una de las casillas.
15, 16, 17, 18	Anote de acuerdo con la división territorial vigente, el nombre de la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento. NO UTILICE CÓDIGOS, NI NÚMEROS, NI ABREVIATURAS, NI PALABRAS COMO CENTRAL, PRIMERO, SEGUNDO, ETC. Seguido anotar claramente la dirección del establecimiento, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento.
19	La CRTM05 (Proyección Transversal de Mercator) es la proyección oficial para Costa Rica. En la "Coordenada X" o "Longitud Oeste", <u>se debe ingresar un total de seis dígitos</u> y la "Coordenada Y" o "Latitud Norte", <u>se debe ingresar un total de siete dígitos</u> . Estas mediciones se pueden hacer directamente si se cuenta con el equipo correspondiente, caso contrario se debe hacer la conversión respectiva; se debe consultar la página web: https://www.snitcr.go.cr/ y utilizar la herramienta de conversión.
20	Anotar el tamaño en metros cuadrados del establecimiento.
21	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde acudan personas para recibir un servicio). No incluye los Trabajadores
22	Anotar el número total de personas trabajadoras que laboran al mismo tiempo en el establecimiento.
23	Indicar si en el establecimiento se utilizará o expenderá cualquiera de las sustancias mencionadas.
24	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de unidades móviles de servicios de salud, en caso de no ser así indique "N/A" en cada una de las casillas.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
25, 26, 27, 28, 29, 30	Indique los datos que permitan identificar al vehículo.
31	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que solicita el permiso.
32	En caso de personas físicas, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.
33	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el solicitante sea una persona jurídica.
34	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
35, 36, 37, 38	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el solicitante o su representante legal.
39	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
40, 41	En este espacio se debe consignar la firma de persona física o jurídica de la persona interesada en desarrollar la actividad. En caso de que no sea el solicitante o su representante legal quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.
42	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que sea el propietario del establecimiento o unidad móvil de servicios de salud para la que se solicita el permiso.
43	En caso de que el propietario sea una persona física, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.

44	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el propietario sea una persona jurídica.
45	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
46, 47, 48, 49	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el propietario o su representante legal.
50	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
51	Anotar el nombre completo de la persona física que asumirá la responsabilidad del desarrollo y coordinación de las labores asistenciales en el servicio de salud.
52	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del responsable técnico del servicio de salud.
53, 54	Anotar la profesión que ejercer el responsable técnico en el servicio de salud y el código asignado por el colegio profesional respectivo.
55, 56, 57, 58	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el responsable técnico del servicio de salud.
59	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67	Casillas de uso exclusivo para el funcionario del Ministerio de Salud que recibe el trámite”

ANEXO II. 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 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:_,

solicito me 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, coincineración 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).

e. Resolución No. _____ de la concesión de aprovechamiento del agua emitida por la Dirección de Aguas del MINAE, el día _____ del mes de _____ del año _____ y por un periodo de _____ años.

f. Resolución No. _____ del Permiso de vertido, emitida por la Dirección de Aguas del MINAE, el día _____ del mes de _____ del año _____ (para aquellos establecimientos que viertan sus aguas residuales a un cuerpo receptor).

g. Autorización No. _____ para la práctica con emisores de radiaciones ionizantes, emitida por el Ministerio de Salud, el día _____ del mes de _____ del año _____ (para aquellas actividades que involucren la práctica on emisores de radiaciones ionizantes).

h. Permiso No. _____ de operación de calderas, emitido por el Ministerio de Salud, el día _____ del mes de _____ del año _____ (para aquellos establecimientos que cuenten con calderas).

i. Cuento con la regencia emitida por el Colegio _____, requerida por la

Ley No. 5395 del 30 de octubre de 1973 "Ley General de Salud" o por alguna ley especial.

j. Declaro no tener pendiente el pago de multas por infracciones a la Ley 9028 del 22 de marzo del 2012 "Ley general de control del tabaco y sus efectos nocivos en la salud".

k. Declaro no estar moroso con la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), según lo dispuesto por la Ley No. 17 del 22 de octubre de 1943 "Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social".

l. Declaro no estar moroso con el Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares (FODESAF), según lo establecido en el artículo 22 de la Ley No. 5662 del 23 de diciembre de 1974 "Ley de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares".

m. Declaro estar al día con el pago de las obligaciones tributarias conforme al art. 18 bis de la Ley No. 4755 del 3 de mayo de 1971 "Código de Normas y Procedimientos Tributarios".

n. Declaro no tener pendiente el pago de multas por omisión en el cumplimiento de las órdenes sanitarias, medidas especiales o generales, dictadas por el Ministerio de Salud."

Cuarto. - Que se cumple con la normativa sanitaria aplicable para la actividad específica. En el caso particular de los servicios de salud se cumple con los estándares definidos en la norma de habilitación específica que le es aplicable.

Quinto. - Que soy consciente que debo mantener el cumplimiento de las normas sanitarias que me sean aplicables por el tiempo de vigencia del permiso que fuese otorgado, por ser esto indispensable para la operación de la actividad. De igual forma soy

conocedor que no puedo ampliar ni cambiar la actividad que se desarrollará sin la autorización previa del Ministerio de Salud. También comprendo que todos los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro de la actividad que represento, deben contar con el respectivo Registro Sanitario del Ministerio.

Sexto. - Que comprendo que las instalaciones de la actividad deben cumplir con las disposiciones del Decreto Ejecutivo 39428-S del 23 de noviembre del 2015 "Reglamento para el Control de la Contaminación por Ruido", y que, en caso de ser demostrada la necesidad de realizar ajustes en esta materia por medio de evaluaciones sónicas practicadas por funcionarios del Ministerio de Salud, se efectuarán los ajustes necesarios en el plazo que me sea señalado.

Séptimo. - Que la cantidad de ocupantes del establecimiento indicada en el formulario de solicitud se basa en lo establecido en los planos constructivos del edificio, o en su defecto en una certificación emitida por un profesional incorporado al Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos o del Benemérito Cuerpo de Bomberos, el cual debo presentar cuando sea solicitado por funcionarios del Ministerio de Salud.

Octavo. - Que comprendo, que en caso de utilizar gas licuado de petróleo (GLP) en mi actividad, debo tramitar oportunamente la actualización del informe técnico de cumplimiento ante el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Costa Rica o ante un profesional autorizado para tal fin por su respectivo Colegio Profesional. Además, soy conocedor que es mi deber remitir una copia de este informe cada dos años a la Dirección de Área Rectora de Salud, y mantener el original de dicho del informe en el establecimiento.

Noveno. - Por lo anterior, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del permiso con base en la presente declaración, y entiendo plenamente que la autoridad de salud correspondiente procederá a cancelar

el permiso y clausurará la actividad, para la cual solicito el permiso, si se llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, así como errores u omisiones en los documentos aportados, o bien se llegase a comprobar que no se cumplen con las normativas sanitarias que le sean aplicables a mi actividad. Igualmente comprendo que en caso de utilizar o comercializar productos que no cuenten con el debido registro sanitario mi actividad podrá perder su permiso. ES TODO.

Firmo en _____ a las _____ horas del día _____ del mes de _____ del

año _____.

Firma: _____
auténtica: _____


Es

INSTRUCCIONES

- a) Solamente podrá rendir la declaración jurada el solicitante o su representante legal.

- b) Si la firma es digital no se requiere de autenticación.

Anexo III. Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario

 Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario - Modelo 140 Versión 3 <small>2020</small>					
<i>Todos los campos con asterisco * son obligatorios/Nuestros trámites son gratuitos</i>					
I. Identificación del obligado tributario					
Número identificación *			Nombre completo *		
II. Domicilio fiscal					
Electrificadora *	Número medidor/NISE/Contrato *		Otros:		
Provincia *	Cantón *		Distrito *		
Barrio	Calle		Avenida		
Otras señas *					
III. Datos de contacto y notificación del obligado tributario					
Teléfono fijo 1	Teléfono fijo 2	Teléfono móvil 1 *	Teléfono móvil 2 *	Número fax 1	Número fax 2
Apartado postal	Código postal	Correo electrónico 1 *			
Correo electrónico 2					
IV. Datos de la actividad económica					
Fecha inicio *	Código actividad *	Nombre de la actividad *			
Detalle descripción de la actividad económica *					
Nombre comercial			Especialidad		
Dirección de la actividad económica					
Provincia *	Cantón *		Distrito *		
Barrio	Calle		Avenida		
Teléfono fijo	Otras señas *				
VI. Información de representante legal					
Número identificación *			Nombre completo *		
Dirección del representante legal					
Electrificadora *	Número medidor/NISE/Contrato *		Otros:	Fecha inicio *	
Provincia *	Cantón *		Distrito *		
Barrio	Calle		Avenida		
Teléfono fijo	Otras señas *				
VII. Información del apoderado generalísimo sin limite de suma					
Número identificación *			Nombre completo *		

Fecha inicio *		Provincia *		Cantón *		Distrito *		
Barrio			Calle			Avenida		
Teléfono fijo		Otras señas *						
Correo electrónico								
Tipo de poder: Notario Público <input type="checkbox"/>		Digital <input type="checkbox"/>		Fecha de emisión:				
IX. Régimen tributario								
Régimen tributario: *		General <input type="checkbox"/>		Simplificado <input type="checkbox"/>		Fecha de inicio:	Fecha de fin:	
Regímenes especiales IVA:		Bienes usados categoría c) <input type="checkbox"/>		Régimen especial del sector agropecuario:		NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>	
X. Clasificación de impuestos								
Renta/Utilidades <input type="checkbox"/>		Rentas de Capital Mobiliario <input type="checkbox"/>						
Impuesto al Valor Agregado/IVA <input type="checkbox"/>		Salas de Juego (casinos) <input type="checkbox"/>						
Selectivo de consumo <input type="checkbox"/>		Bebidas envasadas sin alcohol <input type="checkbox"/>						
Productos del Tabaco <input type="checkbox"/>								
Bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>								
Rentas de Capital Inmobiliario <input type="checkbox"/>								
XII. Método de facturación								
Comprobante preimpreso <input type="checkbox"/>		Caja registradora <input type="checkbox"/>		Emisor-receptor no confirmante <input type="checkbox"/>				
Factura electrónica (emisor-receptor electrónico) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Receptor electrónico-No emisor) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico)(Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>								
Tipo de sistema: Desarrollo interno <input type="checkbox"/>		Sistema de un proveedor <input type="checkbox"/>		Sistema gratuito de un proveedor <input type="checkbox"/>		Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda <input type="checkbox"/>		
Requisitos: a. Posee conexión a internet <input type="checkbox"/>		b. Cuenta con firma electrónica: <input type="checkbox"/>		c. El sistema emite los respectivos archivos XML <input type="checkbox"/>				
XI. Autorizaciones especiales								
Comercializador de vehículos usados <input type="checkbox"/>		Proveedor de caja registradora <input type="checkbox"/>						
XIII. Presentación. Autenticación de firma								
Declaro bajo fe de juramento que los datos consignados en este formulario son ciertos, por lo que asumo las responsabilidades y consecuencias legales que correspondan en caso de falsedad, inexactitud u omisión.								
Firma del obligado tributario o representante legal _____						Autenticación:	Firma del Abogado o Notario _____	
						Sello y Timbras		
<small>NOTA: Incluyase la firma autógrafa del obligado tributario o del representante legal cuando se presente un tercero con poder suficiente a las oficinas de la Administración Tributaria a realizar este trámite, para ello el formulario debe estar completo y con la firma autenticada por abogado o notario.</small>								
DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA								
Nombre y Firma del funcionario _____				Sello del RUT		Fecha de Recepción		
Original: Administración Tributaria		Copia: Obligado Tributario						

ANEXO IV. Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta

D-101	
Declaración Jurada del	
Impuesto sobre la Renta	
02 - Período:	2024
04 - Cédula:	1
04 -1 Para el cálculo correcto del Impuesto de la Renta, favor indicar su tipo de cédula	Jurídico
Casilla	Monto
31 - Dividendos y participaciones	0
32 - Alquileres	0
33 - Otros ingresos diferentes a los anteriores	0
34 - Ingresos no gravables incluidos dentro de los anteriores	0
35 - Total Renta Bruta	0
III. Costos, gastos y deducciones	
36 - Inventario inicial	0
37 - Compras	0
38 - Inventario final	0
39 - Costo de ventas	0
40 - Intereses y gastos financieros	0
41 - Gastos de venta y administrativos	0
42 - Depreciaciones, amortización y agotamiento	0
43 - Aporte Regímenes voluntarios de pensiones complementarias (máx. 10% renta)	0
44 - Otros costos, gastos y deducciones permitidos por Ley	0
45 - Total costos, gastos y deducciones permitidos por Ley	0
IV. Base imponible	
46 - Renta Neta	0
46 (bis) - Monto no sujeto aplicado al impuesto al salario (acumulado anual)	0
47 - Impuesto sobre la Renta	0
51 - Exoneración Zona Franca	0
53 - Exoneración otros conceptos	0
54 - Impuesto sobre la renta después de exoneraciones	0
V. Créditos	
58 - Créditos familiares (solo personas físicas)	0
59 - Otros créditos	0
60 - Impuesto del período	0
61 - Retención 2%	0
62 - Otras retenciones	0
63 - Pagos parciales	0
64 - Total impuesto neto	0
VI. Liquidación deuda tributaria	
84 - Solicito compensar con créditos a mi favor por el monto de	0

GENERAR ARCHIVO XML

Anexo V. Entrevista a Gerente Bol Cariari Mauricio

1. ¿De qué tamaño son las instalaciones?
2. ¿Qué áreas tiene la sala?
3. ¿De dónde traen el equipo? ¿Con cuál proveedor?
4. ¿Con cuál equipo cuentan y el costo de cada cosa?
5. ¿Cuánto espacio del local abarcan las pistas?
6. ¿Cuál es el costo de instalación del equipo?
7. ¿Cada cuanto dan mantenimiento al lugar y qué costo tiene?
8. Para la limpieza cotidiana del lugar ¿requiere de alguien especializado?
9. ¿Cuál es el costo aproximado de los servicios?
 - Luz
 - Agua
 - Internet
 - Teléfono

10. ¿Con cuáles puestos cuenta la estructura organizacional, funciones que realizan y cuál es el salario aproximado?
11. ¿Cómo manejan el tema financiero? Servicio contable
12. ¿El restaurante lo administran ustedes o es externo? Si es externo cuando les pagan por dejar que ofrezcan el servicio, si es interno cuál es el monto aproximado de costos mensuales
13. ¿Cuánto cobran por usar el futbolín?
14. ¿Cómo manejan el tema de la publicidad? ¿Quién lo hace?

Anexo VI. Cuestionario para aplicar

Pérez Zeledón es un lugar que cuenta con pocas opciones de entretenimiento para sus habitantes, de modo que, se pretende elaborar un proyecto que consiste en realizar un estudio de prefactibilidad con el que se logre determinar el grado de rentabilidad que tendría la creación de una sala de boliche en Pérez Zeledón, por lo que el siguiente cuestionario está conformado por una serie de preguntas que buscan tener una idea acerca del nivel de aceptación por parte de la población sobre implementar este centro de entretenimiento en el cantón.

Módulo 1 Servicio

S1 Actualmente, ¿cuáles son los centros de entretenimiento o distracción que usted suele visitar? (puede marcar varias opciones)

- a. Centros Comerciales
- b. Canchas deportivas
- c. Cines
- d. Discotecas
- e. Otro: Especifique _____

S2 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada necesario y 5 es muy necesario, ¿qué tan necesario cree que es contar con nuevos de centros de entretenimiento en el cantón de Pérez Zeledón?

Nada necesario 1	2	3	4	Muy necesario 5
------------------	---	---	---	-----------------

S3 ¿En una escala del 1 al 5, donde 1 es poco conocido y 5 es muy conocido, ¿qué tan conocido es para usted el atractivo de juego de boliche?

Nada conocido 1	2	3	4	Muy conocido 5
-----------------	---	---	---	----------------

S4 ¿Ha jugado el deporte del boliche alguna vez?

- a. Sí

- b. No

S5 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada atractivo y 5 es muy atractivo, ¿qué tan atractivo y entretenido considera que puede ser el juego de boliche?

Nada atractivo 1	2	3	4	Muy atractivo 5
------------------	---	---	---	-----------------

Módulo 2 Demanda

D1 ¿Con qué frecuencia acostumbra a visitar los centros de entretenimiento o distracción?

- a. Una vez al mes
- b. Dos veces al mes
- c. Una vez a la semana
- d. Dos veces a la semana
- e. Más de dos veces a la semana

D2 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada frecuente y 5 es muy frecuente, ¿con cuánta frecuencia acostumbra a visitar los centros de entretenimiento o distracción con sus familiares, amigos o conocidos?

Nada frecuente 1	2	3	4	Bastante frecuente 5
------------------	---	---	---	----------------------

D3 De manera aproximada, ¿cuánto dinero suele gastar en cada salida?

- a. Menos de ₡10.000
- b. Entre ₡10.000 a menos de ₡15.000
- c. Entre ₡15.001 a menos de ₡20.000
- d. Más de ₡20.000

D4 En una escala del 1 al 5 donde 1 es nada probable y 5 es muy probable, ¿qué tan probable cree que sería que haga uso de una sala de boliche?

Nada probable 1	2	3	4	Muy probable 5
-----------------	---	---	---	----------------

D5 ¿Con qué frecuencia estaría interesado en visitar la sala de boliche?

- a. Una vez al mes
- b. Dos veces al mes
- c. Una vez a la semana
- d. Dos veces a la semana
- e. Más de dos veces a la semana

D6 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada adecuado y 5 es muy adecuado ¿qué tan adecuado considera que sería que el horario de la sala de boliche de lunes a viernes fuera de 2:00pm a 10:00pm?

Nada adecuado 1	2	3	4	Muy adecuado 5
-----------------	---	---	---	----------------

D7 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada adecuado y 5 es muy adecuado, ¿qué tan adecuado cree que sería que el horario de la sala de boliche los sábados y domingos fuera de 10:00md a 2:00pm?

Nada adecuado 1	2	3	4	Muy adecuado 5
-----------------	---	---	---	----------------

D8 Desde su punto de vista, en una escala del 1 al 5, donde 1 es poco y 5 es mucho, ¿qué tan atractiva sería para usted la idea de que se instale en Pérez Zeledón una sala de boliche?

Poco 1	2	3	4	Mucho 5
--------	---	---	---	---------

D9 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada conveniente y 5 es muy conveniente ¿Qué tan conveniente cree que sería contar con los siguientes servicios complementarios en una sala de boliche?

Área de comida rápida	1	2	3	4	5
Juegos de mesa	1	2	3	4	5
Mesa de billar	1	2	3	4	5
Futbolín	1	2	3	4	5

Máquinas electrónicas	1	2	3	4	5
Otro: Especifique					

D10 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada de interés y 5 es bastante interés, ¿cuánto interés tendría en recibir clases impartidas por un instructor para aprender a jugar el deporte del boliche?

Nada de interés	1	2	3	4	5	Bastante interés
-----------------	---	---	---	---	---	------------------

D11 Según su criterio, en una escala del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 es muy importante, ¿qué tan importante cree que sería contar en la sala de boliche con una persona en el horario habitual, que sea conocedora del deporte para que pueda suplir las dudas de los clientes en el juego durante sus visitas?

Nada importante	1	2	3	4	5	Muy importante
-----------------	---	---	---	---	---	----------------

D12 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada interesado y 5 es muy interesado ¿qué tan interesado estaría en que la sala de boliche ofrezca la opción para realizar eventos especiales en sus instalaciones (actividades familiares, de equipos de trabajo, cumpleaños, té de canastilla, celebraciones de graduación, etc.)?

Nada interesado	1	2	3	4	5	Muy interesado
-----------------	---	---	---	---	---	----------------

D13 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada interesado y 5 es muy interesado ¿qué tan interesado estaría en que la sala de boliche ofrezca combos donde incluya los diferentes servicios que ofrece? Por ejemplo, un combo del uso de las pistas, más los zapatos especiales y área de comida por determinado precio

Nada interesado	1	2	3	4	5	Muy interesado
-----------------	---	---	---	---	---	----------------

D14 En una escala del 1 al 5, donde 1 es poco conveniente y 5 es muy conveniente ¿Qué tan conveniente considera brindar el servicio de alquiler de zapatillas especiales para jugar en la sala de boliche?

Poco conveniente	1	2	3	4	5	Muy conveniente
------------------	---	---	---	---	---	-----------------

Módulo 3 Oferta

O1 ¿Cuáles considera usted que son las alternativas principales que tienen las personas para actividades de entretenimiento en el cantón de Pérez Zeledón? (Puede marcar varias)

- a. Canchas de fútbol 5
- b. Canchas de fútbol
- c. Canchas de baloncesto
- d. Polideportivo
- e. Piscinas

O2 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada probable y 5 es muy probable, ¿cuánta probabilidad existe de que prefiera visitar una sala de boliche, en lugar de los lugares de entretenimiento con los que cuenta Pérez Zeledón actualmente?

Nada probable	1	2	3	4	5	Muy probable
---------------	---	---	---	---	---	--------------

O3 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada probable y 5 es muy probable, ¿cuánta probabilidad existe de que prefiera visitar un centro de entretenimiento bajo techo (como la sala de boliche), a un lugar de entretenimiento sin techo?

Nada probable	1	2	3	4	5	Muy probable
---------------	---	---	---	---	---	--------------

Módulo 4 Precio

P1 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada accesible, y 5 es bastante accesible, ¿qué tan accesible considera que sería pagar de manera individual para el uso de una hora de la sala de boliche, entre ₡6.000 y ₡8.000?

Nada accesible	1	2	3	4	5	Bastante accesible
----------------	---	---	---	---	---	--------------------

P2 Considerando que el precio por hora para un grupo máximo de 5 personas puede estar entre ₡23.000 y ₡25.000, califique de 1 a 5, considerando que 1 es nada accesible y 5 es muy accesible ¿cuánto estaría dispuesto a pagar ese precio? (El precio sería pagado entre los integrantes del grupo)

Nada accesible	1	2	3	4	5	Bastante accesible
----------------	---	---	---	---	---	--------------------

P3 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada dispuesto y 5 es muy dispuesto, ¿cuánta disposición tendría de pagar ₡8.000 por recibir 1 hora y media de clase de boliche con un instructor en el deporte?

Nada dispuesto	1	2	3	4	5	Muy dispuesto
----------------	---	---	---	---	---	---------------

P4 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada accesible y 5 es bastante accesible, ¿qué tan accesible considera que sería pagar entre ₡1.500 y ₡2.500 por el alquiler de los zapatos especiales para poder jugar bolos?

Nada accesible	1	2	3	4	5	Bastante accesible
----------------	---	---	---	---	---	--------------------

P5 En un aproximado, ¿cuánto tendría disposición de gastar en una salida a la sala de boliche? (Tomando en cuenta los servicios complementarios)

- a. Menos de ₡10.000
- b. Entre ₡10.000 a menos de ₡15.000
- c. Entre ₡15.001 a menos de ₡20.000
- d. Más de ₡20.000

Módulo 5 Comercialización

C1 En una escala del 1 al 5, donde 1 es nada conveniente y 5 es muy conveniente ¿qué tan conveniente cree que sería hacer uso de los siguientes medios para realizar la publicidad para anunciar la sala de boliche?

Vallas publicitarias	1	2	3	4	5
Redes sociales	1	2	3	4	5
Anuncios por radio	1	2	3	4	5
Perifoneo	1	2	3	4	5
Volantes	1	2	3	4	5
Otro: Especifique_____					

C2 Considerando la publicidad en redes sociales, en una escala del 1 al 5, donde 1 es nada conveniente y 5 es muy conveniente, ¿qué tan conveniente cree que sería utilizar las siguientes redes sociales para darle publicidad a la sala de boliche?

Facebook	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
Instagram	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
WhatsApp	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
Twitter	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
Tik Tok	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
YouTube	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5
LinkedIn	Nada conveniente 1	2	3	4	Muy conveniente 5

C3 En una escala del 1 al 5, donde 1 es poco atractiva y 5 es bastante atractiva, ¿cómo califica las siguientes promociones para aplicar en la sala de boliche?

Sorteos por medio de redes sociales para el uso de la sala de boliche (uso de 1 hora gratis,					
--	--	--	--	--	--

uso de las instalaciones con 30 % descuento por 1 hora de servicio)					
Una hora del uso de las pistas con 50 % de descuento por ser cliente frecuente (al menos 4 veces durante el mes)					
Sorteos una vez al mes en la sala de boliche para los usuarios que la estén utilizando (uso de la pista gratis durante una hora o con descuento de 25 % para su próxima visita)					

Módulo 6 Ubicación

U1 ¿Cuál de las siguientes ubicaciones cree que sería la óptima para construir una sala de boliche?

- Distrito de San Isidro del General: futura plaza comercial Town
- Distrito Daniel Flores: en Plaza Monte General
- Distrito El General: frente a los Bomberos

U2 En una escala del 1 al 5, donde 1 es poco segura y 5 es bastante segura ¿qué tan segura considera que es cada una de las ubicaciones propuestas?

Distrito de San Isidro del General: futura plaza comercial Town	Poco segura 1	2	3	4	Muy segura 5
Distrito Daniel Flores: en Plaza Monte General	Poco segura 1	2	3	4	Muy segura 5
Distrito El General:	Poco segura 1	2	3	4	Muy segura 5

frente a los Bombero s					
---------------------------------	--	--	--	--	--

Módulo 7 Demografía

DE1 ¿Entre cuál de los siguientes rangos se encuentra su edad actual?

- a. Menos de 18 años
- b. Entre 18 años a 24 años
- c. Entre 25 años a 34 años
- d. Entre 35 años a 44 años
- e. Más de 44 años

DE2 ¿Con qué género se identifica más?

- a. Masculino
- b. Femenino
- c. Prefiero no contestar

DE3 ¿En cuál de los siguientes distritos vive actualmente?

- a. San Isidro del General
- b. Daniel Flores
- c. El General
- d. Rivas
- e. Otro _____

DE4 ¿Cuál es su situación laboral actual?

- a. Empleo de medio tiempo
- b. Empleo de tiempo completo
- c. Desempleado
- d. Trabajador independiente
- e. Estudiante

DE5 Indique cuál es el rango de ingresos aproximado que tiene actualmente de manera mensual entre todas las personas que conforman parte de su hogar

- a. Menos de ₡325.000
- b. ₡325.001 a menos ₡520.000
- c. ₡520.001 a menos ₡720.000
- d. Más de ₡720.001