UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN GIMNASIO EN PASO TEMPISQUE DE CARRILLO EN GUANACASTE, PARA LA MICROEMPRESA CONGOS FUNCTIONAL TRAINING

PROYECTO DE GRADUACIÓN, PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA

SUSTENTANTES

ALFARO ESPINOZA EMANUEL, CÉDULA 504120682

PIZARRO DÁVILA VALERIA, CÉDULA 504150043

SÁNCHEZ SOTO KRISSIA, CÉDULA 504210124

CAMPUS LIBERIA

GUANACASTE, COSTA RICA 2023

TRIBUNAL DEFENSA DE TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

CAMPUS LIBERIA

_____

MSc. Edgar Vega Briceño

Representante Decanatura SRCH

_____

MSc. Marlene Durán López

Representante Dirección Académica, Campus Liberia

_____

Dr. Fernando Gutiérrez Coto

Tutor TFG

_____

MBA. Roberto Rodríguez Alcocer

Lector 1

_____

MBA. Guisselle Alvarado Martínez

Lector 2

Carta Filólogo

Carta de revisión filológica con firma digital

Carné colegiado: **COLYPRO**: 15 681
Celular: 88 31 71 46
Número de cédula: 5-0160-0461 Apdo. 307 (5000)
Premio Nacional de Educación Mauro Fernández (M.E.P.) **Premio Omar Dengo** (UNA)
Correo electrónico: minalusa-dra56@hotmail.com

Liberia, 10 de setiembre del 2023

Universidad Nacional
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Administración
Sede Regional Chorotega

Doy fe de haber leído y revisado Proyecto de graduación, para optar por el grado de licenciatura en Administración de empresas con énfasis en gestión financiera, intitulado:

"Estudio de viabilidad económico-financiero para la construcción de un gimnasio en Paso Tempisque de Carrillo en Guanacaste, para la microempresa Congos Functional Training".

Los sustentantes son: **Alfaro Espinoza Emanuel**
Pizarro Dávila Valeria
Sánchez Soto Krissia

Tutor del Proyecto de graduación: Dr. Fernando Gutiérrez Coto.

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

Agradezco a la **Universidad de Costa Rica, Sede de Guanacaste**, la inestimable oportunidad de ser partícipe en la revisión de estilo de tan valioso insumo académico que, sin duda, fortalecerá el acervo investigativo de tan prestigiosa Institución.

MIGUEL FAJARDO COREA (FIRMA)

Firmado digitalmente por MIGUEL FAJARDO COREA (FIRMA)
Fecha: 2023.09.10 11:39:30 -06'00'

Lic. Miguel Fajardo Corea

Dedicatoria

A Elizabeth, mi hija, que es la razón de mi vida y mi único motor de vida; a mi madre que se celebra más mis logros que yo mismo; a mi padre que siempre estuvo conmigo en la tierra y ahora en espíritu; a mis hermanos y amigos que siempre me motivaron; y a Dios por todo su amor y bendiciones en este proceso.

Emanuel Alfaro Espinoza

Dedico esta tesis principalmente a Dios por haberme permitido llegar a esta meta, por darme la salud, sabiduría y fortaleza. A mis papás que han sido un apoyo incondicional, a mi hijo Pablo que siempre fue y será la motivación de cada día de mi vida y ha mami Sofía que está en el cielo. Por último, a mis compañeros de tesis, profesor tutor y lectores, ya que han sido una pieza fundamental para culminar mis estudios universitarios.

Valeria Pizarro Dávila

Primeramente, le dedico este proyecto a Dios por darme la guía, la sabiduría y determinación para alcanzar mis metas. A mi familia por estar siempre apoyándome, especialmente a mi madre quien con sus esfuerzos y sacrificios me dio la oportunidad de formarme profesionalmente. Y, por último, a mis compañeros de tesis quienes han sido un soporto y compañía durante este periodo.

Krissia Sánchez Soto

Agradecimientos

Agradecemos a Dios y la vida por todo lo que conllevó este proceso de tesis, por todas las experiencias vividas a lo largo de este proyecto.

De igual manera, agradecemos a la Universidad Nacional, y sobre todo a su Sede Regional Chorotega campus Liberia, por todos los años de estudio que nos brindó. Igualmente, a todas las personas que trabajan en ella, por ser excelentes personas y profesionales que nos ayudaron en toda nuestra etapa de estudios superiores con su trabajo, proporcionándonos las herramientas necesarias para poder culminar con esta hermosa etapa.

Asimismo, a nuestro coordinador de carrera, profesor y tutor de tesis el Dr. Fernando Gutiérrez Coto, quien nos dio la confianza y la compañía hasta la conclusión de este trabajo.

A nuestros lectores, MBA. Guisselle Alvarado Martínez y MBA. Roberto Rodríguez Alcocer ya que sin ellos no hubiéramos terminado con este trabajo.

En especial para nuestra profesora MBA. Maricela Mora Peralta, la cual nos ayudó en todo el inicio de este proceso brindándonos su dedicación, carisma y paciencia, y siendo parte fundamental en este trabajo y en el equipo lo realizo.

A nuestros familiares, amigos y compañeros de universidad y de la vida, por todo el apoyo y acompañamiento brindado en toda nuestra etapa universitaria.

Contenido

Índice de Figuras ix

Índice de Tablas x

Índice de Anexos xii

Lista de siglas y abreviaturas xiii

Introducción 1

Capítulo I: Caracterización del problema 3

1.1 Planteamiento del problema 4

1.2 Interrogante de la Investigación 10

1.3 Justificación 10

1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional 12

1.5 Marco Contextual 13

1.5.1 Localización 13

1.5.2 Actividades de la región 16

1.5.3 Generalidades de la empresa. 21

1.6 Objetivos de la Investigación 22

1.6.1 Objetivo general. 22

1.6.2 Objetivos específicos. 23

Capítulo II: Marco metodológico 24

2.1 Cuadro de operacionalización 25

2.2 Estrategia de Investigación aplicada. 34

2.2.1 Tipo de investigación. 34

2.2.2 Enfoque de la Investigación. 35

2.3 Fuentes de información 35

2.3.1 Fuentes primarias 35

2.3.2 Fuentes secundarias. 36

2.4 Población y muestra 37

2.4.1 Población. 37

2.4.2 Muestra. 37

2.5 Recopilación de la información 40

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos 41

2.6 Análisis e interpretación de la información 45

2.7 Alcances y Limitaciones 45

2.7.1 Alcances 45

2.7.2 Limitaciones 46

Capítulo III: Fundamentación teórica 47

3.1 Antecedentes 48

3.1.1 Nivel nacional 48

3.1.2 Internacional 50

3.2 Marco teórico 53
3.2.1 Estudio de mercado 53
3.2.2 Estudio técnico 54
3.2.3 Estudio organizacional 54
3.2.4 Estudio legal 54
3.2.5 Estudio financiero. 55
3.3 Marco conceptual 55
3.3.1 Términos relacionados a la temática 55
3.3.2 Términos del estudio de mercado 58
3.3.3 Términos del estudio técnico 60
3.3.4 Términos del estudio organizacional 61
3.3.5 Términos del estudio legal 62
3.3.6 Términos del estudio financiero 63
Capítulo IV: Análisis de Resultados 68
4.1 Estudio de mercado 69
4.1.1 Producto/Servicios 70
4.1.2 Perfil del consumidor 70
4.1.3 Oferta del servicio en el mercado 74
4.1.4 Demanda (actual y proyección a 5 años) 76
4.1.5 Precio 84

4.1.5.1 Ventas actuales y Proyección de ventas a 5 años 88

4.1.6 Comercialización 90

4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter 91

4.1.7.1 Amenaza de nuevos competidores entrantes 91

4.1.7.2 Rivalidad entre empresas existentes (competidores) 92

4.1.7.3 Amenaza de nuevos productos sustitutos 93

4.1.7.4 Poder de negociación de los clientes o consumidores 94

4.1.7.5 Poder de negociación de los proveedores 94

4.2 Estudio técnico 95

4.2.1 Localización 96

4.2.2 Distribución de la infraestructura 98

4.2.3 Etapas del proceso productivo 100

4.2.4 Inversión en obra física 104

4.2.5 Inversión activos 105

4.2.6 Costos hundidos 109

4.2.7 Balance de materia prima 110

4.2.8 Inversión en insumos 110

4.2.9 Costo de Planilla 111

4.2.10 Gastos Legales 113

4.2.11. Amortización anual de la deuda 113

4.2.12 Gastos operativos 116

4.2.13 Resumen de costos y gastos de la empresa 117

4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa 118

4.4 Estudio Legal y Ambiental 129

4.4.1 Etapa de constitución de la empresa 129

4.4.2 Etapa de construcción 132

4.4.3 Etapa de comercialización 134

4.4.4 Estudio Ambiental 139

4.4.5 Desglose de costos del estudio legal y ambiental. 139

4.5 Estudio financiero 140

4.5.1 Supuestos horizonte, Horizonte de variación 140

4.5.2 Costos de Producción: Costo de ventas 141

4.5.3 Ventas proyectadas 143

4.5.7 Punto de equilibrio 144

4.5.8 Inversión 145

4.5.7 Gastos operativos 147

4.5.8 Flujos de caja 148

4.5.9 Estado de resultados 155

4.5.10 Balance de situación financiera 158

4.5.11 Capital de trabajo, Valor de desecho 159

4.5.13 Costo de capital 160

4.5.14 Indicadores de evaluación 163

4.5.16 Simulación financiera 166

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones 172

5.1 Conclusiones 173

5.2 Recomendaciones 174

Referencias Bibliográficas 175

ANEXOS 187

Índice de Figuras

Figura 1 Mapa de la región Chorotega en Costa Rica 13
Figura 2 Ubicación del cantón de Carrillo 15
Figura 3 Ubicación geográfica de la comunidad. 15
Figura 4 Ubicación del gimnasio y terreno para construcción 16
Figura 5 Población ocupada por sector económico. 18
Figura 6 Características económicas del cantón de Carrillo 19
Figura 7 Población fuera de la fuerza de trabajo del cantón Carrillo. 20
Figura 8 Criterios que buscan las personas cuando asisten a un gimnasio de ejercicios funcionales 71
Figura 9 Ejercicios que utilizan las personas cuando asisten a un gimnasio 72
Figura 10 Relación de género con los servicios que se ofrecen 73
Figura 11 Cantidad de personas que conocen un gimnasio de ejercicios funcionales en Paso Tempisque o alrededores, junio 2023 74
Figura 12 Perspectiva de las personas con respecto a la falta de un gimnasio de ejercicios funcionales en la Zona de Paso Tempisque en 2023 77
Figura 13 Demanda de ejercicios que las personas buscan en un gimnasio de ejercicios funcionales. 78
Figura 14 Frecuencia con que las personas asistirían al gimnasio de ejercicios funcionales en la zona de Paso Tempisque, 2023 79
Figura 15 Cantidad de personas con que los encuestados se hacen acompañar cuando asisten a un gimnasio a entrenar 80
Figura 16 Horario más conveniente para poder entrenar de la población 81
Figura 17 Intensión asistir al gimnasio de las personas encuestadas 82
Figura 18 Medio por donde las personas les gustaría recibir información de promociones y actividades 90
Figura 19 Resumen del análisis de las fuerzas competitivas 95
Figura 20: Ubicación geográfica del cantón de Carrillo, Guanacaste. 97
Figura 21: Localización del proyecto. 98
Figura 22: Croquis 1 de la distribución física del proyecto. 99
Figura 23: Croquis 2 de la distribución física del proyecto 99
Figura 24: Flujograma atención al cliente 101
Figura 25: Flujograma operación del servicio de mantenimiento 103
Figura 26 Logotipo de Congos Functional Training 118
Figura 27: Organigrama 123
Figura 28: Puntos de equilibrio 145

Índice de Tablas

Tabla 1 Delimitación temporal, espacial e institucional 12
Tabla 2 Cuadro operacional del estudio de mercado 25
Tabla 3 Cuadro operacional del estudio técnico 27
Tabla 4 Cuadro operacional del estudio organizacional 29
Tabla 5 Cuadro operacional del estudio legal y ambiental 30
Tabla 6 Cuadro operacional del estudio financiero 32
Tabla 7 Distribución de edad de las personas entrevistadas 69
Tabla 8 Nombre y ubicación de gimnasio de ejercicios funcionales 75
Tabla 9 Nombres de los gimnasios que tienen patente en Carrillo a junio de 2023 76
Tabla 10 Cantidad de miembros atendidos en el año 2022 desglasada por mes en la microempresa Congos Functional Training 83
Tabla 11 Proyección de la demanda a 5 años 84
Tabla 12 Precio dispuestos a pagar por los entrevistados 85
Tabla 13 Precios de la mensualidad de los gimnasios de muestra 86
Tabla 14 Ventas de la microempresa Congos Functional Training del año 2022 desglosado por mes 88
Tabla 15 Proyección de ventas a 5 años para la microempresa Congos Functional Training 89
Tabla 16: Dimensiones presupuestadas para la obra. 105
Tabla 17: Inversión de activos 106
Tabla 18: Equipo de higiene para los usuarios 106
Tabla 19: Implementos de limpieza y mantenimiento. 107
Tabla 20: Equipo de entrenamiento 107
Tabla 21: Costos hundidos 109
Tabla 22: Gastos de planilla 111
Tabla 23: Gastos legales 113
Tabla 24: Amortización de la deuda con 100 % de financiamiento de la inversión 114
Tabla 25: Amortización de la deuda con 75 % de financiamiento de la inversión 115
Tabla 26: Gastos Operativos 116
Tabla 27: Resumen de costos 117
Tabla 28: Resumen de gastos 117
Tabla 29: Análisis FODA 120
Tabla 30: Personal requerido 124
Tabla 31: Funciones del administrador 125
Tabla 32 Funciones del entrenador 126
Tabla 33 Funciones del Misceláneo 127
Tabla 34: Costo de ventas anuales 142
Tabla 35: Costos de ventas mensuales 142
Tabla 36: Estimación de venta 143
Tabla 37: Inversión del proyecto 146
Tabla 38: Gastos operativos 147
Tabla 39: Gastos operativos proyectados a 5 años 148
Tabla 40: Flujo de Caja sin financiamiento 150
Tabla 41: Flujo de caja sin financiamiento en años 151

Tabla 42: Flujo de caja del inversionista de manera mensual 153
Tabla 43: Flujo del inversionista de manera anual 154
Tabla 44: Flujo de caja de la deuda 155
Tabla 45: Estado de resultados sin financiamiento 156
Tabla 46: Estado de resultado con financiamiento 157
Tabla 47: Balance de general 158
Tabla 48: Valor de desecho 160
Tabla 49: Costo de capital 161
Tabla 50: Costo promedio ponderado de capital 162
Tabla 51: Resumen de los indicadores financieros 163
Tabla 52: VAN básico 164
Tabla 53: VAN de deuda 165
Tabla 54: Resumen de los indicadores VAN 165
Tabla 55: Índice de deseabilidad 166
Tabla 56: Escenario pesimista 168
Tabla 57: Simulación financiera pesimista: Indicadores financieros 169
Tabla 58: Simulación financiera: flujo de caja optimista 170
Tabla 59: Simulación financiera optimista: Indicadores financieros. 171

Índice de Anexos

Anexo 1: Antecedentes a nivel nacional e internacional 187

Anexo 2: Formulario D.140 Declaración de Inscripción en el registro Único Tributario . 202

Anexo 3: Tabla de pago de impuesto de renta según ingresos brutos. 203

Anexo 4: Resolución de certificación de uso de suelo 204

Anexo 5: Solicitud permiso de Construcción 205

Anexo 6: Formulario para patente comercial 208

Anexo 7: Requisito para optar por una patente 210

Anexo 8: Formulario unificado de solicitud de permiso sanitario de funcionamiento 212

Anexo 9: Formulario y requisitos para obtener el servicio de agua potable 215

Anexo 10: Requisitos para solicitar electricidad Coopeguanacaste 218

Anexo 11: Boleta para solicitar póliza de construcción 221

Anexo 12: Solicitud póliza de riesgos del trabajo 222

Anexo 13: Formulario de inscripción y requisitos para el registro de planilla ante la CCSS 225

Lista de siglas y abreviaturas

ASADA: Asociaciones administradoras de los Sistemas de Acueductos y Alcantarillados comunales

BCCR: Banco Central de Costa Rica

CAPM: Método de valoración de activos

CCSS: Caja Costarricense de Seguro Social

FODESAF: Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares

GAM: Gran área metropolitana

IMC: Índice de masa corporal

INDER: Instituto de Desarrollo Rural

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censo

INS: Instituto Nacional de Seguros

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

Mideplan: Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos

OMS: Organización Mundial de la Salud

OPS: Organización Panamericana de la Salud

PMBOK: Project Management Institute

PROCOMER: La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica

PYME: Pequeña y mediana empresa

TIR: Tasa interna de retorno

VAN: Valor actual neto

Resumen ejecutivo

Tipo de modalidad

Trabajo final de graduación para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera de la Escuela de Administración de Empresas.

Tema

Estudio de viabilidad económico-financiero para la construcción de un gimnasio en Paso Tempisque de Carrillo en Guanacaste, para la microempresa Congos Functional Training.

Problemática

El cuidado de la salud es un tema importante para los seres humanos, ya que se ha evidenciado que este siempre ha estado presente en las personas a lo largo de la historia. El entrenamiento físico es prácticamente un sinónimo de salud física, y se ha llevado a cabo con diferentes fines, ya sea con matices bélicos, salud mental, artes o deportes.

La importancia del entrenamiento físico puede deberse a los beneficios que traen a la salud de las personas, donde se puede aumentar su fuerza, mejorar su condición física, y estimula la salud mental. Además, ayuda a combatir enfermades como la diabetes, obesidad, enfermedades cardiovasculares, entre otro tipo de enfermedades crónicas no hereditarias.

En la actualidad, existe una tendencia del cuidado de la salud por medio del entrenamiento físico el cual se denomina fitness, y es una industria que busca no solamente el cuidado de la salud, sino también la estética del cuerpo, competitividad, disciplina y salud mental, por medio del entrenamiento físico y dieta saludable. De la misma manera, es una industria crece y esta tomando fuerza en la población a nivel mundial.

Ahora, la presente investigación se concentra en el negocio del fitness, donde la microempresa Congos Functional Training pretende aprovechar la demanda que existe en esta industria para construir un gimnasio en la comunidad de Paso Tempisque y para ello, se tendrá que evaluar si el proyecto es viable o inviable.

Objetivo General

Determinar la viabilidad económico-financiero para establecimiento de un gimnasio en el barrio de Paso Tempisque, en Carrillo, Guanacaste, de la empresa Congos Functional Training.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y la demanda para el establecimiento de un gimnasio de entrenamiento funcional en Paso Tempisque.
- Elaborar un estudio técnico para la valoración de los recursos necesarios para la construcción y operación del gimnasio Congos Functional Training.
- Crear un estudio organizacional que represente la estructura organizativa bajo la cual funcionará el gimnasio Congos Fuctional Training.
- Desarrollar un estudio legal y ambiental que le permita conocer las leyes y reglamentos necesarios para la operación de un gimnasio.
- Realizar un estudio financiero que permita la determinación de la viabilidad del establecimiento del gimnasio en Paso Tempisque.

Nombre e información de contacto de los sustentantes

Nombre	Teléfono	Correo electrónico
Emanuel Alfaro Espinoza	8804-7103	emanuelalfaroespinoza@gmail.com
Valeria Pizarro Dávila	8754-4699	valeriapizarrodavila24@gmail.com
Krissia Sánchez Soto	6230-0697	krissia26ss@gmail.com

Nombre, información y firma del responsable académico

Nombre Firma

Dr. Fernando Gutiérrez Coto

Correo electrónico

fernando.gutierrez.coto@una.cr

Executive Summary

The Purpose of this Project

Final Project to obtain a degree in Business Administration with an Emphasis in Financial Management from the School of Business Administration.

Topic

Financial-economic feasibility study for the construction of Congos Functional Training Gymnasium, a small business that will be located in Paso Tempisque, Carrillo, Guanacaste.

The Issue

Throughout the history of humanity, health care has been one of the important topics in society.

Physical training is a synonym for physical health. In addition to this, physical training has been developed for different purposes such as military, mental health, arts, and sports.

Therefore, the importance of physical training is related to all the benefits that it provides to people´s health. Some of these benefits are an increase in strength, better fitness, and mental health stimulation. Also, physical training can help fight illnesses including diabetes, obesity, cardiovascular illnesses, and other chronic no hereditary illnesses.

Nowadays, it is a tendency to care for health through fitness. This tendency has become an industry that not only focuses on becoming healthy, but also on improving the aesthetics of the body, level of competition, discipline, and mental health through physical training and a balanced diet. This industry is growing and becoming more popular worldwide.

The following research focuses on the fitness business, where the micro-enterprise Congos Functional Training is trying to take advantage of the high demand of the fitness industry to build a gymnasium in the community of Paso Tempisque. To be able to develop this Project, it is necessary to investigate if it is a feasible or unfeasible project.

General Objective

To determine the financial-economic feasibility for the gymnasium in Paso Tempisque neighborhood, Carrillo, Guanacaste of Congo Functional Training.

Specific Objectives

- To do market research that enables the identification of the offer and demand for a gymnasium for functional training in Paso Tempisque.

- To elaborate a technical study to discover the resources needed for the construction and operation of Congos Functional Training.

- To create an organizational study that represents the organizational structure that Congos Functional Training will use.

- To develop a legal and environmental study that provides the required knowledge about the laws and regulations that gymnasiums must follow.

-To do a financial study that provides information to determine if the gymnasium project will be feasible in Paso Tempisque.

Name and Submitter´s Information

Name	**Telephone**	**E-mail**
Emanuel Alfaro Espinoza	8804-7103	emanuelalfaroespinoza@gmail.com
Valeria Pizarro Dávila	8754-4699	valeriapizarrodavila24@gmail.com
Krissia Sánchez Soto	6230-0697	krissia26ss@gmail.com

Name, Information and Signature of Academic Representative

Name Signature

Dr. Fernando Gutiérrez Coto

E-mail:

fernando.gutierrez.coto@una.cr

Introducción

Para el cuidado de la salud es importante que las personas realicen actividad física, ya que trae muchos beneficios para el cuerpo humano, como la prevención de enfermedades crónicas, tales como la diabetes, la hipertensión, los problemas vasculares y la obesidad; así como también la prevención de problemas psicológicos y mentales como la depresión.

Por lo mencionado, surge la necesidad de que las personas hagan del ejercicio un hábito, con la finalidad de implementarlo cada día y obtener los beneficios que este trae consigo. Una opción para hacer del ejercicio un hábito son los gimnasios, ya que ofrecen variedad de servicios, máquinas y equipos, que ayudan con el cuidado de la salud. Asimismo, la tendencia e industria fitness ha venido creciendo de manera significativa en Latinoamérica, y Costa Rica no ha sido la excepción de crecer en este mercado, haciendo de los gimnasios un negocio muy rentable, y que ofrece muchos servicios, además de los beneficios para la salud.

Por ello, surge la oportunidad de invertir en esta industria en el establecimiento de un gimnasio de Paso Tempisque de Carrillo, en Guanacaste, donde no cuenta con ningún gimnasio establecido formalmente. Por consiguiente, el presente proyecto cuenta con cinco estudios, los cuales son mercado, técnico, legal-ambiental, organizacional y financiero, en donde se analizará la viabilidad económica-financiera de la apertura del gimnasio.

Primeramente, en el estudio de mercado se analizará la oferta y la demanda de este servicio. Seguidamente, el estudio técnico determinará el monto de la inversión. Posteriormente, el estudio legal-ambiental establecerá el reglamento necesario para la operación del gimnasio. Después, el estudio organizacional creará una estructura

organizativa del gimnasio. Y, finalmente, el estudio financiero determinará la viabilidad del establecimiento del proyecto.

Capítulo I

Caracterización del problema

1.1 Planteamiento del problema

La salud siempre ha sido un motivo de preocupación en la humananidad, y así lo plantean Luarte et al. (2016), cuando expresan:

> (…) el ser humano siempre ha mostrado preocupación por su salud, la cual entendía como un bien, un valor para vivir y, en consecuencia, a la enfermedad como un camino hacia la muerte, el fin último de la especie, esto último apoyado en dimensiones biológicas y socioculturales (…) Ahora bien, sabemos que desde sus orígenes la Actividad Física ha desempeñado un papel fundamental en la vida cotidiana del hombre, ya que gracias a los movimientos que le permitía realizar su aparato locomotor, la capacidad de caminar, correr, trepar, nadar, entre otras, fueron desde su filogénesis, características innatas de los primeros homos africanos hace más de 500 000 años. Con el pasar de la historia los ejercicios físicos adquirieron más complejidad y organización, hasta encontrar en la actualidad muchas expresiones, como: la danza, las luchas, la recreación e incluso el deporte, el cual podría tener excepcionalmente y de acuerdo con sus fines, una orientación saludable. (p. 68)

No obstante, Legaz (2020), indica que los ejercicios físicos en épocas anteriores en civilizaciones como la de los egipcios, persas, romanos, y griegos, se preparaban a los hombres para ir a la guerra, dándole al ejercicio una connotación bélica. Más adelante, en la Edad Media (s. V-XV), la apariencia del cuerpo no tenía tanta importancia social, debido a que se pensaba más en el alma de las personas por temas religiosos. Sin embargo, en el Renacimiento (s. XV-XVI) fue cuando la humanidad volvió a tener conciencia de la salud física, prestando más importancias a los ejercicios físicos y sus beneficios para la salud. Después, en la Revolución Industrial (s. XVII-XIX) se produjeron enormes cambios

culturales, sociales y económicos, volviendo a las personas sedentarias y se comenzó un nuevo movimiento en el que mantenerse sano y en forma era más un acto cívico y orgullo.

Asimismo, según Luarte et al. (2016), citando a Devís y Peiró, plantean que, a mediados de la década del siglo XX, en los años 70, el movimiento fitness fue tomando fuerza en los Estados Unidos. El motivo de este movimiento era aumentar las condiciones físicas de los jóvenes por una supuesta inferioridad física con los jóvenes de Europa del Este.

En lo que a la industria del fitness se refiere, Nieto (2018) señala:

> (…) esta industria ha conseguido posicionarse como un mercado que se mantiene en constante evolución y crecimiento, en especial, por su adaptación al mundo tecnológico y a la nueva era digital de las redes sociales. No obstante, esta industria se ha convertido en un fenómeno cultural que concientiza a sus consumidores a entender y conocer más sobre el funcionamiento del cuerpo humano (…). (p. 4)

Adicionalmente, Zamorano-Solís y García-Fernández (2018), citando datos de Deloitte, indican:

> El fitness es un sector que sigue en auge teniendo a Europa como el mercado con más rentabilidad (Deloitte, 2016). En 2015 subió un 3,9 % el número de socios en Europa hasta 52,4 millones, dirigiendo el total de ingresos hasta los 26,7 billones (aumento del 4,9 %), asumiendo así Europa el papel principal como el mercado de fitness más grande del mundo. (p. 24)

Igualmente, según Visintin (2018), mientras cita el Latin American Report de la compañía IRHSA, en América Latina la industria fitness genera alrededor de seis billones de dólares, lo que se debe a un aumento en la tendencia de algunos países hacia el mundo fitness.

Del mismo modo, Gómez et al. (2021), se refieren al contexto global de las necesidades de la población con respecto al consumo en la industria fitness, y concluyen:

> La capacidad competitiva de los gimnasios y centros de entrenamiento depende en buena medida de la velocidad con la que se introducen las nuevas direcciones y de la gama de servicios en fitness y salud que brindan a sus clientes, la construcción y equipamiento de instalaciones adecuadas y seguras, así como de la reflexión sobre las políticas de contratación de instructores-as y entrenadores-as. (p. 444)

Sin embargo, Reynaga-Estrada et al. (2016), indican que las personas pasán más tiempo trabajando, lo cual dificulta realizar actividad fisica:

> Es común escuchar al trabajador que las actividades laborales le reducen la cantidad de «tiempo libre» por las demandas que en su trabajo le exigen cumplir; lo que puede ocasionar que el tiempo y la energía que se dediquen a las actividades familiares y recreativas (como la realización de actividad física), se vean disminuidas, alejándose de los beneficios físicos y psicológicos que otorga la práctica regular de la actividad física; afectando su salud, calidad de vida y desempeño laboral. (p. 203)

No obstante, la tendencia del aumento del consumo de la industria fitness, según lo menciona Visintin (2018), es una respuesta para combatir enfermedades como lo son la obesidad, diabetes, hipertensión, problemas mentales y algunos tipos de cáncer.

A propósito, Lee et al., citado por Márquez (2020), exponen lo siguiente:

> La inactividad física genera 3,2 millones de muertes en el mundo, es el cuarto factor de riesgo para mortalidad mundial, es la causa principal de aproximadamente entre 21 a 25 % de los cánceres de mama y de colon, el 27 % de los casos de diabetes y aproximadamente el 30 % de la carga de cardiopatía isquémica (WHO, 2020a); también se ha estimado que es responsable del 6 % al 10 % de las principales enfermedades crónicas no transmisibles relacionadas con enfermedad coronaria, diabetes tipo 2 y cáncer de mama y colon, y explica el 9 % de la mortalidad prematura. (pp. 44-45)

De igual forma, la Organización Mundial de la Salud (OMS), indica que "El aumento de los niveles de inactividad física tiene repercusiones negativas en los sistemas de salud, el medio ambiente, el desarrollo económico, el bienestar de la comunidad y la calidad de vida" (Niveles de actividad física en todo el mundo, 2020a).

Del mismo modo, la OMS (2020b), menciona las causas de la inactividad física en la población mundial:

> La práctica de actividades físicas viene influida no solo por características personales y familiares como el conocimiento, la motivación o el apoyo social, sino también por valores sociales y culturales más generales, sin olvidar los condicionantes ambientales y económicos. Estos factores determinan cuán accesible, asequible, aceptable y seguro resulta para una persona mantenerse físicamente activa y pueden, por lo tanto, propiciar u obstaculizar la práctica de ejercicio físico. (p. 8)

Adicionalmente, las estadísticas de la OMS (2020c), revelan que:

> (…) uno de cada cuatro adultos y cuatro de cada cinco adolescentes no realizan suficiente actividad física. Se estima que, a nivel mundial, esto cuesta US$54 000 millones en atención sanitaria directa y otros US$14 000 millones por la pérdida de productividad. (pár. 3)

Sin embargo, a pesar de lo anterior, la OMS (2020a), expone la importancia de mantener una vida con actividad física regular, y enlista los beneficios que puede tener dicha actividad:

- mejorar el estado muscular y cardiorrespiratorio;
- mejorar la salud ósea y funcional;
- reducir el riesgo de hipertensión, cardiopatías coronarias, accidentes cerebrovasculares, diabetes, varios tipos de cáncer (entre ellos el cáncer de mama y el de colon) y depresión;
- reducir el riesgo de caídas, así como de fracturas de cadera o vertebrales; y
- ayudar a mantener un peso corporal saludable.

Por otro lado, en América Latina y el Caribe, según la Organización Panamericana de la Salud (OPS, 2021), las mujeres son menos activas físicamente que los hombres, así como también expresan que existe un aumento de inactividad física:

> A nivel mundial, las mujeres son menos activas (el 32 %) que los hombres (el 23 %) y la actividad se reduce a mayores edades en la mayoría de los países. Además, las poblaciones más pobres, las personas con discapacidad y con enfermedades crónicas y las poblaciones marginadas y las indígenas tienen menores oportunidades

> de mantenerse activos. En América Latina y el Caribe, los niveles de inactividad física aumentaron del 33 % al 39 % entre 2011 y 2016. (párr. 4)

Por otra parte, en lo que a Costa Rica se refiere, la Escuela de Estadística de la Universidad de Costa Rica (2016) en un estudio a la población costarricense, muestra que:

> El 7,0 % de los costarricenses (de 18 años o más) practican actividades físicas con una intensidad alta y 28,0 % con una moderada. El resto, es decir 65,0 %, mostró un nivel de actividad física que los clasifica como inactivos o sedentarios (…) Estos datos revelan que las mujeres son más sedentarias que los hombres (71,8 % en ellas y 57,8 % en ellos). Esto contribuye a que más hombres que mujeres realicen actividades de alta intensidad (11,1 % y 3,2 %, respectivamente). También se observa que la población sin hijos presenta mayor sedentarismo (70,2 %), si se compara con quienes sí los tienen (60,2 %). (p.12)

Lo anterior se corrobora en la investigación de Gómez -Salas et al. (2020), en la cual se muestra los siguientes datos sobre los índices de masa corporal (IMC) en la población costarricense:

> (…) el 34,7 % de la población estudiada fue clasificada con sobrepeso; el 29,1 %, con obesidad y el 4,7 %, con obesidad mórbida, lo que implica que el 68,5 % presenta exceso de peso. La prevalencia de exceso de peso fue significativamente más alta en las mujeres (73,8 %) que en hombres (63,0 %). (p. 537)

Por otra parte, Solís et al. (2016), mencionan que el principal mercado de la industria fitness se encuentra en el Gran Área Metropolitana (GAM):

En Costa Rica, los principales actores del mercado operan dentro de la Gran Área Metropolitana. Algunos de los principales gimnasios en la GAM: Multispa, Gold's gym, Curves, Arena Trek, Gym 360 Ftiness, World Gym, entre otros. Algunos de estos funcionan como parte de alguna cadena o bajo el modelo de franquicia.

A pesar del auge en la GAM, en el cantón de Carrillo únicamente se encuentran cuatro gimnasios, según menciona la coordinadora de la Hacienda Municipal de la Municipalidad de Carrillo "en el cantón de Carrillo únicamente se encuentra inscritos cuatro centros de acondicionamiento físico, sin embargo, en el distrito de Palmira se encuentra registrado solamente un gimnasio el cual se encuentra en Comunidad" (Katherine Mourelo, comunicación personal, 14 de septiembre 2021)

Por las razones expuestas, los ingresos económicos que genera la industria fitness; el crecimiento de esta industria en América Latina y Costa Rica, que puede aprovecharse para consolidarse en el mercado; los beneficios para la salud que trae consigo; la oportunidad de negocio, la demanda insatisfecha y la poca competencia que hay en el distrito de Palmira, el equipo de investigación se plantea la siguiente interrogante:

1.2 Interrogante de la Investigación

¿Es viable el establecimiento de un gimnasio en el barrio de Paso Tempisque, en Carrillo, Guanacaste?

1.3 Justificación

Carlos López es el dueño e instructor principal del gimnasio Congos Functional Training, ubicado en la comunidad de Paso Tempisque, perteneciente al distrito de Palmira en el cantón de Carrillo, Guanacaste. Debido a que el funcionamiento del negocio se limita

a la utilización de una cochera adaptada como gimnasio, lo cual limita la capacidad del servicio y de la clientela atendida.

Existe la oportunidad de desarrollar el negocio, construyendo un local para ofrecer un área de gimnasio más amplia y, de esta manera, tener la oportunidad de aumentar la cartera de clientes, y tener la opción de brindar a la clientela un mejor espacio de entrenamiento con una mejor calidad en el servicio.

Para ello, se realizó un estudio de mercado para el gimnasio Congos Functional Training, el cual determinó la cantidad potencial de personas interesadas en los servicios de este gimnasio, también se delimitó los gustos y preferencias de la población con respecto a los ejercicios y entrenamientos que se ofrece. Todo esto permite al empresario conocer el nivel de aceptación de su empresa y, a la vez, determinar las proporciones adecuadas para la construcción del gimnasio.

Además, se realizó un estudio técnico en el cual se estimó los recursos necesarios para la construcción de dicho gimnasio, en ellos se incluyeron los costos de construcción, materiales y mano de obra; también, los costos del equipo de entrenamiento del gimnasio como lo son mancuernas, cuerdas, barras y pesas. Este estudio proporcionó al empresario la inversión requerida para la ejecución del proyecto.

Igualmente, se planteó una estructura organizativa al empresario, la cual le permita tener una gestión de la empresa, así como definir los puestos necesarios y las funciones requeridas que ayuden con la dirección del gimnasio.

Por otro lado, se establece las condiciones de un estudio ambiental y un estudio legal, los cuales brindan al empresario información de las normativas que se requieren cumplir para el funcionamiento del gimnasio.

Y, finalmente, se realizó un estudio financiero, el cual da a conocer al empresario el monto total de la inversión, el tiempo de recuperación del proyecto y estados e indicadores financieros, los cuales permiten conocer la viabilidad del proyecto, y bridan información financiera que facilita la toma de decisiones por parte del empresario.

En resumen, todos estos estudios son beneficiosos para el empresario, ya que le permite tomar las mejores decisiones sobre el proyecto, dándole un panorama del negocio y conociendo el mercado donde se desarrolló.

De igual forma, el desarrollo de este proyecto contribuye a que, en la comunidad de Paso Tempisque y alrededores, las personas jóvenes, adultos, estudiantes, trabajadores, amas de casa, tengan un gimnasio donde puedan ir a entrenar y mejorar su salud física, psicológica y emocional. Es importante mencionar que al construir este gimnasio las personas de Paso Tempisque ya no tendrán que desplazarse a otros centros de entrenamiento, ahorrando dinero en transporte y tiempo.

1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1 *Delimitación temporal, espacial e institucional*

Temporal	Espacial	Institucional
II Ciclo 2021 y I Ciclo 2022	Paso Tempisque, Carrillo, Guanacaste, Costa Rica	Congo's Functional Training

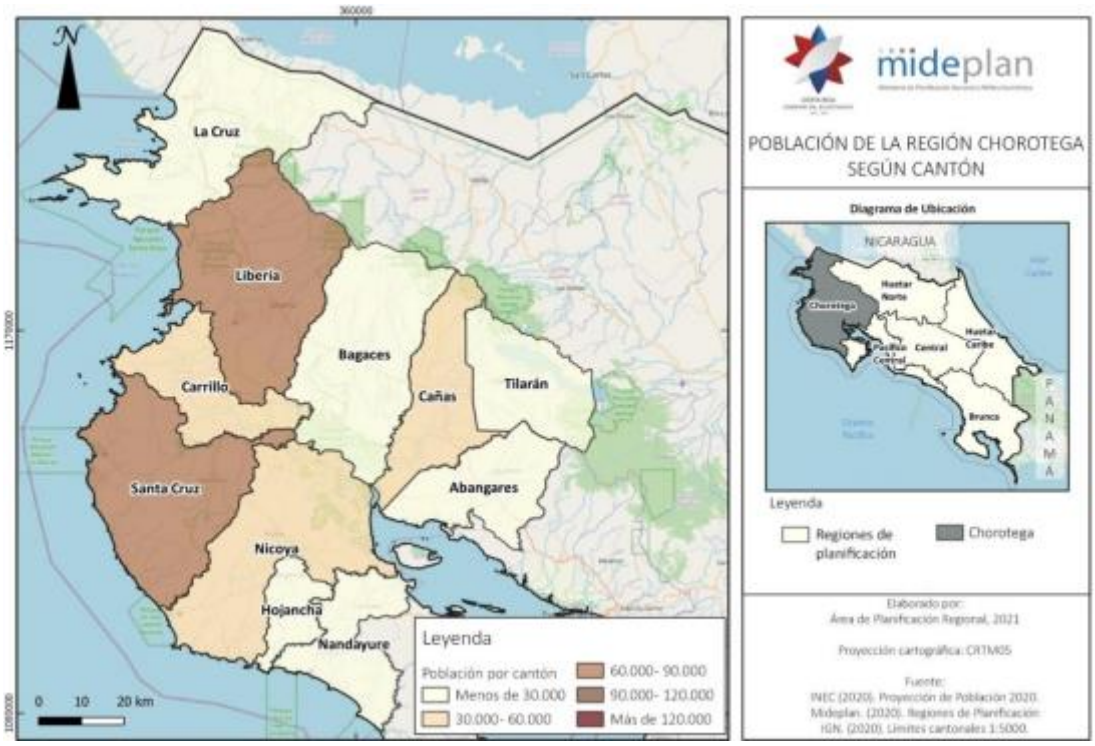
1.5 Marco Contextual

1.5.1 Localización

La investigación se llevó a cabo en la Región Chorotega, específicamente en la comunidad de Paso Tempisque, ubicada en el distrito de Palmira, perteneciente al cantón de Carrillo. En la presente sección se presenta primeramente la Región Chorotega, para posteriormente mostrar al Cantón de Carrillo y la comunidad de Paso Tempisque, en dicho cantón. En la Figura 1, se muestra el territorio que comprende la Región Chorotega.

Figura 1

Mapa de la región Chorotega en Costa Rica



Fuente: Mideplan (2021).

La Región Chorotega, según el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (Mideplan, 2021).

> Limita al este con los cantones de Upala, Guatuso, San Carlos y San Ramón de la provincia de Alajuela y con la provincia de Puntarenas, mientras al sureste con los distritos Lepanto y Cóbano de Puntarenas. Cuenta con una superficie total de 10 189 km², ocupando el 19,9 % del territorio nacional. La región ubica 11 cantones y 61 distritos.
>
> Los cantones son: Liberia, Nicoya, Santa Cruz, Bagaces, Carrillo, Cañas, Abangares, Tilarán, Nandayure, La Cruz y Hojancha. (p.12)

Además, según el Mideplan (2021), la Región Chorotega cuenta con cuatro áreas de conservación, nueve parques nacionales, doce Refugios nacionales de vida silvestre, una Estación Experimental Forestal Horizontes, cuatro Humedales, una reserva natural absoluta, tres zonas protectoras, y una reserva forestal.

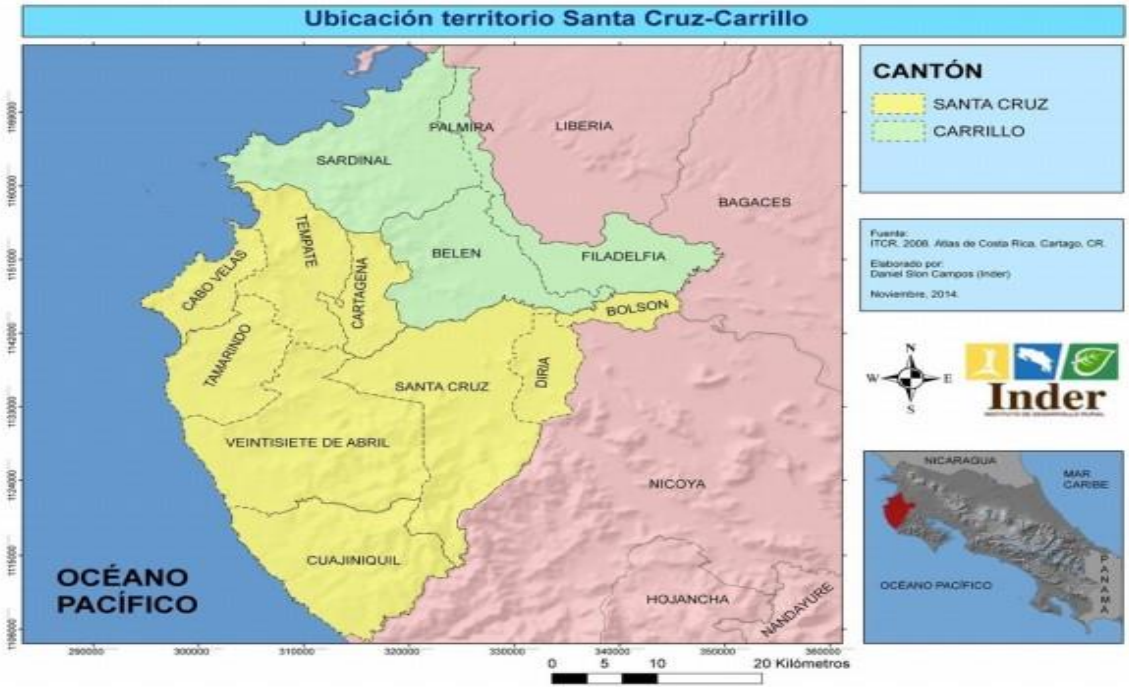
El cantón de Carrillo, donde se llevó a cabo el presente estudio, pertenece a la Región Chorotega, arriba mencionada. Según el Instituto de Desarrollo Rural (INDER) (2016), "se crea el 16 de junio de 1877, mediante Decreto Ejecutivo 22, designando como cabecera A la población de Siete Cueros, que en lo sucesivo se denominó Filadelfia" (p. 9).

El cantón de Carrillo se ubica al noroeste del país, limita al norte con el cantón de Liberia, al sur con el cantón de Santa Cruz, al este con el cantón de Bagaces y al oeste con el Océano Pacífico. Tiene una extensión de 577,54 Km^2 y consta con cuatro distritos, los cuales son: Filadelfia, Belén, Palmira y Sardinal (INDER, 2016).

En la Figura 2 se muestra la ubicación de dicho cantón (color verde), además se puede apreciar el cantón de Santa Cruz (color amarillo).

Figura 2

Ubicación del cantón de Carrillo



Fuente: INDER 2016.

La comunidad de Paso Tempisque se encuentra ubicada aproximadamente a ocho kilómetros hacia el norte del distrito de Filadelfia. Asimismo, el gimnasio se sitúa a 275 metros hacia el norte y 75 metros hacia el este del EBÁIS de dicha comunidad. En la Figura 3, se muestra la ubicación de la comunidad de Paso Tempisque.

Figura 3

Ubicación geográfica de la comunidad

Fuente: Google Earth, 2021.

Por otro lado, en la Figura 4, se muestra la ubicación en donde se encuentra actualmente la cochera adaptada del gimnasio Congos Functional Training, así como también se señala el terreno donde se construirá la infraestructura del gimnasio, el cual se encuentra a nombre del empresario Carlos López.

Figura 4

Ubicación del gimnasio y terreno para construcción

Fuente: Google Earth, 2021.

1.5.2 Actividades de la región

Para el desarrollo de este apartado, se tomaron como referencias datos que fueron expuestos en el 2011, y es muy probable que en la actualidad estos datos hayan cambiado. Esto debido a que, en el momento de redacción de este documento, no existe o existía una referencia más actual, y por ello, se tiene una diferencia de más de 10 años con respecto al año de redacción de este trabajo.

La Región Chorotega, según el Mideplan (2021), tiene una proyección poblacional para 2020 de 393 893 habitantes, dividiéndose en 200 113 hombres y 193 780 mujeres. De la misma manera, este mismo ente indica que en esta región en 2020 hay 155 071 personas que se encuentran en la población económicamente activa, sin embargo, solo el 78,6 % de esta se encuentra ocupada, mientras que el 21,4 % se halla desempleada.

De la misma forma, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG, 2020a), muestra lo siguiente en relación con la Región Chorotega "La región ocupa el 19,8 % del territorio nacional y concentra el 7,6 % de los habitantes del país. Generando una densidad poblacional de 37 habitantes por km^2" (p.10).

Asimismo, el Mideplan (2021), citando datos de PROCOMER, expone los principales productos de exportación que tiene esta región:

> Los principales productos de exportación de la Región Chorotega son: melón, jugos y concentrados de frutas, filetes y demás carnes de pescado, sandías frescas, alcohol etílico, alimento para animales, cementos sin pulverizar (clinker), madera aserrada o devastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, madera en bruto, otros alimentos destinados a usos médicos, mucílagos y espesativos de algarroba o de su semilla, los demás cementos portland, mangos y harina de pescado. (p.13)

Por otro lado, el cantón de Carrillo, según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2011), la cantidad de habitantes es de 37 122 personas, de las cuales 18 598 de personas son hombres, mientras que 18 524 son mujeres. No obstante, Mideplan (2011), citando datos del INEC, muestra una proyección poblacional para el 2021, los cuales proyectan una población de 45 939 habitantes.

En la Figura 5, se puede apreciar que, de acuerdo con el INEC (2011), el sector terciario es el más ocupado por la población, representando el 70,6 % de la población empleada, mientras el 16 % se encuentra en el sector secundario y un 13,3 % en el sector primario.

Figura 5

Población ocupada por sector económico.

Fuente: INEC 2011.

Esto se reafirma, ya que el Ministerio de Seguridad Publica (2019), describe las principales actividades económicas del cantón de Carillo:

Por su ubicación geográfica y otras condiciones productivas como lo son el clima y la altura sobre el nivel del mar, el cantón de Carrillo ha desarrollado su economía en torno a tres actividades económicas:

1-La Agricultura (Caña de Azúcar, Arroz, Melón, y otros).

2-El Turismo (hotelería, tour operadores, turismo ecológico).

3-Comercio en general (empresas de servicios públicas y privadas).

Además, el MAG (2020b) menciona que los principales problemas laborales que tiene esta región se deben a que las fuentes de trabajos provenientes de la agricultura son temporales, mientras que, en el ámbito turístico da una mayor fuente de trabajo, ya que tiene un mayor desarrollo.

En la Figura 6, se puede apreciar, que de acuerdo con INEC (2011), las características económicas del cantón del Carrillo, en donde se puede apreciar que hubo un aumento de 2,5 personas por cada 100 en la fuerza de trabajo de este cantón, pasando de 44 en el año 2000 a 46,5 en 2011. Asimismo, se muestra la distribución de los empleos, exponiendo que los hombres comprenden el 63,9 % de la fuerza laboral.

Figura 6

Características económicas del cantón de Carrillo

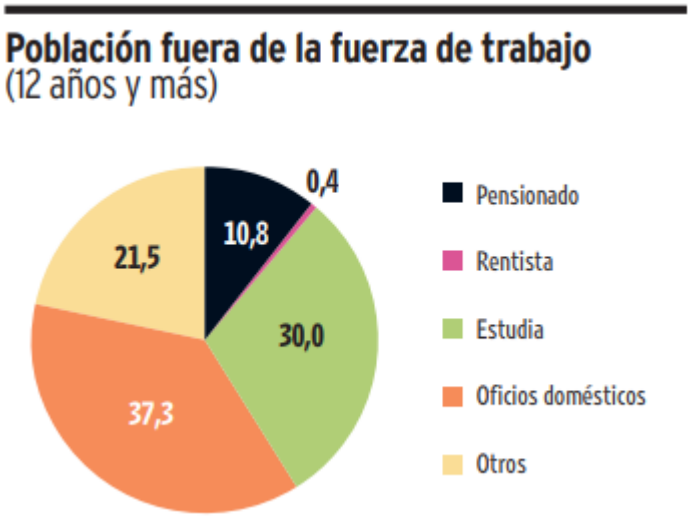
Características económicas

	2000	2011
Personas fuera de la fuerza de trabajo (15 años y más)	56,0	53,5
Tasa neta de participación *Personas en la fuerza de trabajo (ocupadas y desocupadas) por cada 100 personas de 15 años y más*	44,0	46,5
Hombres	66,2	63,9
Mujeres	21,0	29,3
Porcentaje de población ocupada no asegurada	19,6	17,7

Fuente: INEC 2011.

Figura 7

Población fuera de la fuerza de trabajo del cantón Carrillo



Fuente: INEC 2011.

En relación con los niveles de educación de la población de Carrillo, el INEC (2011) muestra que 3,4 % de la población de este cantón no cuenta con ningún nivel de estudio, mientras que ,5.4% no terminó la primaria, al contrario, el 26,1 % que sí la terminaron. También, revelan que existe un 22,0 % que está sin concluir la secundaria, mientras que solo un 14,7 % de esta población la concluyeron. Además, únicamente un 18,4 % de la población total del cantón de Carrillo cuenta con estudios superiores.

Por otro lado, el INEC (2011), expone el acceso que tiene la población de Carrillo a las tecnologías de la información, así como a los servicios básicos (agua, electricidad y servicio sanitarios), donde indican que el 82,7 % de la población cuenta con teléfono celular, el 47,6 % todavía cuenta con teléfono de residencia, el 31,6 % cuenta con computadoras y solo un 20,6% tiene acceso a internet. También, el 99,1% de esta población cuenta con electricidad, el 91.3% con servicios sanitarios y el 91,9% cuenta con agua potable.

1.5.3 Generalidades de la empresa

Congos Functional Training se creó en marzo de 2018 en Paso Tempisque, Carrillo Guanacaste; a su fundador Carlos López, le surge el interés de brindar a la sociedad el servicio de mejorar su salud y apariencia física, perfeccionando aspectos como la movilidad y estabilidad del cuerpo.

En los inicios del negocio Carlos contó con la asesoría de Allan Fernández Sandoval, propietario de Irie Funcional Gym, ubicado en Liberia, Guanacaste, quien le brindó apoyo con los primeros equipos de trabajo.

Ya en funcionamiento el gimnasio, se dedicó a brindar los servicios de: Open BOX, Clases Grupales de entrenamiento funcional, Yoga y Programa de Hipertrofia. Actualmente, el gimnasio atiende aproximadamente a 70 personas, entre los 18 y 65 años.

El gimnasio actualmente funciona de manera informal, ya que no está registrado como una empresa ante el Ministerio de Hacienda, además, sus instalaciones se encuentran en la cochera de una casa. Es por ello que el fundador desea construir la infraestructura del gimnasio en un terreno que se encuentra a la par de su casa de habitación.

En relación con la cantidad de personas que laboran actualmente en el gimnasio, son únicamente don Carlos López Hernández propietario de la empresa, que se encarga de dar las clases en el gimnasio; y Ruth Vanessa Marín Matarrita quien labora como asistente, encargándose, tanto de la parte administrativa como de impartir lecciones.

Por otro lado, la empresa cuenta con la siguiente visión y misión:

- **Misión**

La misión de Congos Functional Training es lograr desarrollar las capacidades físicas de nuestros atletas impulsando, mediante el uso de un sistema seguro, progresivo, pero a la vez divertido que rete su fortaleza corporal y mental.

Pioneros en el entrenamiento funcional en Carrillo, es una empresa que muestra una opción accesible de calidad para el mercado fitness.

- **Visión**

La visión de Congos Functional Training es crear un espacio de entrenamiento para la mejora física y emocional sin importar edad, sexo, preferencias, deporte o necesidades específicas. Nos consolidaremos como el mejor centro de entrenamiento funcional en la zona del cantón de Carrillo, creando conciencia deportiva en nuestros usuarios, haciendo énfasis en mejorar la calidad de vida a partir del desarrollo de rutinas especializadas para mejorar las capacidades físicas, sin importar que se trate de una ama de casa, un jugador de fútbol o una persona de la tercera edad.

1.6 Objetivos de la Investigación

1.6.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad económico-financiero para establecimiento de un gimnasio en el barrio de Paso Tempisque, en Carrillo, Guanacaste, de la empresa Congos Functional Training.

1.6.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y la demanda para el establecimiento de un gimnasio de entrenamiento funcional en Paso Tempisque.
- Elaborar un estudio técnico para la valoración de los recursos necesarios para la construcción y operación del gimnasio Congos Functional Training.
- Crear un estudio organizacional que represente la estructura organizativa bajo la cual funcionará el gimnasio Congos Fuctional Training.
- Desarrollar un estudio legal y ambiental que le permita conocer las leyes y reglamentos necesarios para la operación de un gimnasio.
- Realizar un estudio financiero que permita la determinación de la viabilidad del establecimiento del gimnasio en Paso Tempisque.

Capítulo II

Marco metodológico

2.1 Cuadro de operacionalización

Tabla 2

Cuadro operacional del estudio de mercado

Objetivo específico: Realizar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y la demanda para el establecimiento de un gimnasio de entrenamiento funcional en Paso Tempisque.

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio de mercado	De acuerdo con Campos et al. (2017), un estudio de mercado "se refiere a la investigación que permite la determinación de elementos específicos como la demanda u oferta actuales y proyectadas, precios, comercialización, perfil del consumidor, competencia, proveedores, insumos actuales en el mercado, entre otros" (p.139). Asimismo,	Para lograr este objetivo se acudió a la Municipalidad de Carrillo para conocer el total de patentes de gimnasios que hay en la zona y con ello determinar la competencia directa, así como también identificar la oferta. Asimismo, se realizó una encuesta a la población del distrito de Palmira, que permita conocer los gustos y preferencias, establecer un perfil del consumidor para el gimnasio, y con ello, conocer	• Observación • Cuestionario • Encuesta

Sapag et al. (2014) expresan:

> Los objetivos específicos del estudio de mercado serán: ratificar la posibilidad real de colocar en el mercado el producto o servicio que elaboraría el proyecto, conocer los canales de comercialización que usan o podrían usarse en la comercialización, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores. (p. 43)

los clientes y, determinar el precio para potenciales clientes.

De la misma térciales clientes están dispuestos a pagar por sesión o por mensualidad, estableciendo la demanda de este servicio. Por otro lado, se acudió a los gimnasios Grant Fit, ubicado en Filadelfia, y Gym donde Jason, ubicado en Comunidad, utilizando los instrumentos de la observación y la entrevista, se consultó a clientes y entrenadores para conocer las estrategias de mercadeo, precios, servicios y promociones que ofrecen, todo esto con el fin de conocer el entorno de este mercado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3

Cuadro operacional del estudio técnico

Objetivo específico: Elaborar un estudio técnico para la valoración de los recursos necesarios para la construcción y operación del gimnasio Congos Functional Training

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio Técnico	Según menciona Sapag et al. (2014): "El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área." (p.32)	Para el desarrollo de este objetivo se entrevistó al propietario Carlos López para conocer el equipo de entrenamiento necesario de acuerdo con las características del gimnasio. Estos equipos de entrenamiento se cotizaron en las páginas web de EPA, Walmart y Pequeño Mundo, con la finalidad de encontrar los precios más económicos. Igualmente, se consultó a un maestro de obra, el cual detalle el	• Entrevista • Cotizaciones de equipo de gimnasia y materiales de construcción • Consultas Web

	tiempo de duración de la obra, el costo de mano de obra y materiales requeridos que se necesitarán para llevar a cabo la construcción del gimnasio. Seguidamente, se acudió a las ferreterías San Carlos, Colono Construcción y El Lagar Do it Center, para realizar las cotizaciones de los materiales de construcción, seleccionando las mejores opciones de compra y poder obtener el costo total de la inversión.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4

Cuadro operacional del estudio organizacional

Objetivo específico: Crear un estudio organizacional que represente la estructura organizativa bajo la cual funcionará el gimnasio Congos Functional Training

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio Organizacional	Según Meza (2017) el estudio organizacional "Describe la organización de recursos humanos que el proyecto amerita para cumplir sus propósitos; debe identificar la estructura, cargos, plazas y funciones del talento humano; así como su remuneración. Debe ser específica y austera" (p. 39).	Para el cumplimiento de este objetivo, se entrevistó al propietario para tomar como punto de referencia su concepto del negocio y poder definir la estructura organizacional del gimnasio. Además, de acuerdo con la información obtenida de la entrevista y reforzando con fuentes bibliográficas y consultas web se establecieron los puestos laborales necesarios, junto con las funciones requeridas de cada puesto.	• Revisión Bibliográfica • Consultas web • Entrevistas

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5

Cuadro operacional del estudio legal y ambiental

Objetivos específicos: Desarrollar un estudio legal y ambiental que le permita conocer las leyes y reglamentos necesarios para la operación de un gimnasio.

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio legal y ambiental.	Según Campos et al. (2017) en el estudio legal "(…) Se pretende analizar leyes, reglamentos, la constitución política, códigos de trabajo, municipales, de comercio, la reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros" (p.158).	Para desarrollar las variables legal y ambiental, se consultó a la Municipalidad de Carrillo, el Ministerio de Salud, la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), el Ministerio de Hacienda, el Instituto Nacional de Seguros (INS), para conocer las normas, permisos y legislaciones que necesita cumplir el gimnasio para el adecuado funcionamiento. Para obtener esta	• Revisión bibliográfica • Consultas web • Entrevistas

	información, se consultó en las páginas webs de dichas instituciones y se realizó entrevistas a las personas encargadas de las diferentes entidades. Además, se consultó por medio de una entrevista a las Asociaciones administradoras de los Sistemas de Acueductos y Alcantarillados comunales (ASADA) de Paso Tempisque para conocer el trámite de instalación de agua potable. De la misma manera, se consultó a la Coopeguanacaste R.L., por medio de una entrevista, el trámite para la instalación del servicio eléctrico en el gimnasio.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6

Cuadro operacional del estudio financiero

Objetivo específico: Realizar un estudio financiero que permita la determinación de la viabilidad del establecimiento del gimnasio en Paso Tempisque.

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio financiero.	Como menciona Sapag et al. (2014) el estudio financiero: "Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad. (p.34)	Para el cumplimiento de esta variable, se tomaron los ingresos y costos obtenido por los estudios de mercado, técnico, organizacional, ambiental y legal, los cuales utilizaron para realizar estimaciones de flujos de efectivo, balance general y estado de resultado. Asimismo, con la información recopilada se consiguió calcular indicadores e instrumentos financieros: Valor actual	• Revisión bibliográfica • Consultas web Estados Financieros. • Estado de resultados • Balance general • Flujo de efectivo • Indicadores financieros: • Punto de equilibro

	neto (VAN), VAN ajustado, VAN de préstamo, Tasa interna de retorno (TIR), periodos de recuperación, punto de equilibrio, método de valoración de activos financiero (CAPM), ya que, con todo lo anterior, se logró determinar la viabilidad del proyecto.	• Tasa interna de retorno • Periodo de recuperación • Valor Actual Neto. • VAN ajustado • VAN de préstamo • Método de Valoración de Activos (CAPM)

Fuente: Elaboración propia.

2.2 Estrategia de Investigación aplicada

En la presente investigación se desarrolla los siguientes aspectos metodológicos que a continuación se especifica:

2.2.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación de este proyecto corresponde a exploratoria, descriptiva y correlacional.

La investigación exploratoria se realiza para explorar un tema en específico, del cual no se tiene mucha información y que contiene muchas dudas a su alrededor. Por lo anterior, esta investigación se considera de carácter exploratoria, ya que, aunque existen investigaciones similares, no hay evidencia de una investigación relacionada a la viabilidad económica-financiera de la construcción de un gimnasio en la zona de Palmira.

Por otra parte, la investigación descriptiva se encarga de analizar un objeto de estudio específico (población, grupos de personas o animales, objetos), describiendo sus características, propiedades y cualidades. Por ello, se va a describir: la oferta y la demanda de los servicios de un gimnasio de entrenamientos funcional; los materiales necesarios para la construcción del gimnasio; los trámites requeridos para el funcionamiento legal de este servicio; y la estructura organizativa de la empresa.

De la misma manera, esta investigación es de tipo correlacional, ya que permitirá conocer la relación entre dos o más variables para luego cuantificarlas. En esta investigación se relacionará los estudios de mercado, técnico y financiero, para determinar la viabilidad económica financiera del proyecto.

2.2.2 Enfoque de la Investigación

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque de investigación mixto, debido a que está conformada por datos cualitativos como cuantitativos.

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo, ya que se obtendrá información sobre los clientes potenciales, sus gustos y preferencias, además de analizar a la competencia y conocer los servicios que ofrecen. De la misma manera, se recopiló información sobre los trámites legales y ambientales que se requieren para la construcción del gimnasio Congos Functional Training.

Igualmente, esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, debido a que se estimarán costos de inversión, así como la demanda del servicio. Asimismo, este enfoque permite explicar, comprobar, recopilar información y calcular datos numéricos para el desarrollo de estados financieros, balance general, flujo de efectivo, VAN, VAN ajustado, TIR, CAPM, punto de equilibrio, periodo de recuperación, con el fin de determinar la viabilidad económica- financiera del proyecto.

2.3 Fuentes de información

2.3.1 Fuentes primarias

Para este proyecto, el propietario del gimnasio Congos Functional Training, Carlos López, fue una fuente primaria, ya que se le consultó sobre su concepto del negocio para tomarlo como guía en el estudio organizacional, también, sobre el equipo de funcionamiento que necesita el gimnasio.

Por otro lado, los clientes potenciales son una fuente primaria, debido a que se les aplicó un cuestionario para conocer sus gustos, preferencias y los precios que están dispuestos a pagar, por el servicio del gimnasio.

Además, se consultó a un maestro de obra, vendedores de implementos de gimnasia (EPA, Walmart y Pequeño Mundo) y a proveedores de materiales de construcción (Colono Construcción, Ferretería San Carlos y El Largar Do It Center), para calcular el costo de la inversión requerida para este proyecto.

Por otra parte, se consultó a la Municipalidad de Carrillo, a la CCSS, INS, al Ministerio de Hacienda y al Ministerio de Salud para conocer los requerimientos y trámites legales con los que se tiene que cumplir para la construcción y funcionamiento del gimnasio.

Del mismo modo, se acudió a la Coopeguanacaste R. L., y a la ASADA de Paso Tempisque para conocer los trámites necesarios que el gimnasio necesita realizar para contar con los servicios básico de electricidad y agua potable.

2.3.2 Fuentes secundarias.

Se considera las fuentes secundarias a la información brindada por otros investigadores mediante publicaciones en revistas, periódicos, libros, tesis, artículos en internet, o en otro medio de comunicación, en donde se describe los resultados de sus investigaciones y que esa información pueda usarse como comparativa y/o de apoyo para el desarrollo de una nueva investigación.

Para este proyecto, se tomó en cuenta la información proveniente de libros, artículos, tesis, revistas científicas y datos proporcionados por entes gubernamentales.

2.4 Población y muestra

2.4.1 Población

A lo que a población se refiere, Gómez-Barrantes (2016), cita lo siguiente:

> Toda investigación tiene como referencia un conjunto de unidades de estudio o elementos que pueden ser personas, animales, empresas, organizaciones, objetos, etc. Este conjunto se denomina técnicamente, en estadística, población del estudio o simplemente población, definida como el total o agregado de las unidades de estudio. (pp. 8-9)

Para el desarrollo de esta investigación, la población en la que se realizó el estudio son las personas del distrito de Palmira, el cual posee un total de habitantes de 5416 personas, según el INEC (2011), de las cuales se les aplicó a los encargados de los hogares, mayores de 16 años y menores de 65, sin importar su orientación sexual, creencias, estado civil, nivel de educación, ya que para efectos de este estudio interesa la opinión de las personas con respecto al gimnasio.

2.4.2 Muestra

Salazar y Castillo (2018), mencionan que la muestra “es un conjunto de elementos seleccionados de una población de acuerdo con un plan de acción previamente establecido (muestreo) para obtener conclusiones que pueden ser extensivas hacia toda la población” (p.13).

Para efectos de este proyecto, el método que se utilizó será el muestreo probabilístico, el cual, según lo definen Hernández-Sampieri et al. (2014), es cuando:

> Todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p. 175)

El muestreo probabilístico se puede realizar, según Lind et al. (2012), de las siguientes maneras:

> Muestreo aleatorio simple: muestra seleccionada de manera que cada elemento o individuo tenga las mismas posibilidades de que se le incluya (…) Muestreo aleatorio sistemático: se selecciona un punto aleatorio de inicio y posteriormente se elige cada k-ésimo miembro de la población (…) Muestreo aleatorio estratificado: una población se divide en subgrupos, denominados estratos, y se selecciona al azar una muestra de cada estrato (…) Muestreo aleatorio por conglomerado: la población se divide en conglomerados a partir de los limites naturales geográficos o de otra clase. (pp. 267-271)

Debido a lo anterior, se utilizó los métodos probabilísticos por muestra aleatoria simple y por conglomerado en la población del distrito de Palmira, en donde cada uno de los individuos que conforman el distrito, tengan la misma posibilidad de ser escogidos, pero al mismo tiempo, se segmentará la muestra en diferentes barrios y zonas de este distrito, dándole más prioridad a las zonas más céntricas de este.

Ahora, se sabe que la población del distrito de Palmira es de 5416 personas, según el INEC (2011), sin embargo, este mismo ente menciona que la población entre los 15 y 65 años es de 3911 personas. De acuerdo con esta información, se puede obtener el tamaño de

la muestra que se utilizó con el objetivo de realizar encuestas que ayuden con el desarrollo de esta investigación. Cabe mencionar, que los datos de cantidad de población de esta zona fueron referenciados por una cita de hace más de 10 años, por lo que en la actualidad esto pudo haber cambiado.

Lo siguiente, es el procedimiento para obtener la muestra representativa de la población que, según Gómez-Barrantes (2016), se realiza de la siguiente manera:

$$n = \left[\frac{Z\sqrt{P(1-P)}}{d}\right]^2 \quad n = \left[\frac{1.96\sqrt{0.50(1-0.50)}}{0.06}\right]^2 \approx 267$$

En donde, según Gómez-Barrantes (2016), se entiende lo siguiente:

n = valor requerido de la muestra.

Z= el nivel de confianza que tendrá el estudio y que puede variar dependiendo del nivel de confianza que se requiera, así como el presupuesto que tiene el estudio para llevarse a cabo.

P = es un parámetro poblacional que se necesita para calcular la muestra. Se utiliza el valor de 0,5 cuando no se tiene idea del valor de este parámetro y que hace una máxima desviación estándar y, por lo tanto, produce el valor máximo de n requerido para cumplir con las condiciones específicas de la muestra.

d = error de muestreo

Para calcular n en este trabajo se utilizó los siguientes valores, en donde Z es igual 1,96 (correspondiente al 95 % de confianza), P es igual 0,5 debido a que no se conoce el

tamaño del parámetro poblacional, y con un error de muestreo del 6 %, dando como resultado n igual 267.

Lo anterior expresa que la cantidad máxima de personas que se debe utilizar para este estudio con un error no mayor al 6 % y con una confiabilidad del 95 % es de 267 personas. Sin embargo, Gómez-Barrantes (2016) indica que cuando las poblaciones son finitas, se debe hacer una corrección, la cual se hace con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} \quad n = \frac{267}{1 + \frac{267}{3911}} \approx 250$$

En este caso, n señala el ajuste que se debe hacer, el cual es de 17 muestras, pasando de 267 a 250 el tamaño de la muestra. Cabe mencionar que N, en la fórmula anterior, se refiere al total de la población de estudio (población que vive en distrito de Palmira y que tiene entre 15 y 65 años) que, como se había mencionado, era de 3911 personas.

2.5 Recopilación de la información

Para la recopilación de datos, se tuvo que utilizar instrumentos, métodos y técnicas que ayuden a la recolección de información. Refiriéndose a esto, Hernández-Sampieri et al. (2013), mencionan “Para alcanzar los objetivos propuestos, confirmar o rechazar una hipótesis, es necesario recolectar una serie de datos, los cuales nos permiten llegar al conocimiento” (p. 173).

Seguidamente, se explicará los instrumentos y técnicas que se van a utilizar en este trabajo para su desarrollo.

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos

2.5.1.1 Observación

El instrumento de la observación se utilizó en los gimnasios Grant Fit Gym, en Filadelfia, y Gym donde Jason, en Comunidad, con el fin de obtener información sobre los servicios que ofrecen, promociones, precios y estrategias de mercadeo, para conocer el giro del negocio y crear estrategias para competir en este mercado.

2.5.1.2 Entrevista

La técnica de recolección de información de la entrevista sirve para que el entrevistador reciba información por parte del entrevistado, por medio de preguntas que pueden clasificar a la entrevista en estructurada o semiestructurada.

Para el desarrollo de este proyecto, se efectuó entrevistas estructuradas y fueron aplicadas a la muestra seleccionada, para realizar una encuesta que brinde información de primera mano y que sea de utilidad para realizar un perfil del consumidor basado en los gustos y preferencias de las personas, y establecer los clientes potenciales. De la misma manera, definir el precio que están dispuestos a pagar por el servicio de gimnasio, ya sea por mensualidad o por sesión.

Por otra parte, las entrevistas semiestructuradas se realizaron para consultar al empresario Carlos López, a un maestro de obra, los funcionarios de las entidades públicas, a saber: el Ministerio de Hacienda, CCSS, la Municipalidad de Carrillo, Ministerio de Salud e INS. Asimismo, se consultará a los funcionarios de la ASADA de Paso Tempisque y Coopeguanacaste R. L.

Para efectos de este trabajo, las entrevistas estructuradas se realizaron de manera presencial a la muestra seleccionada, que, por motivos de la pandemia por Covid-19, se

efectuaron bajo las medidas higiénicas para prevenir el contagio del virus. Para ello, las entrevistas se llevaron a cabo con cubrebocas, con distanciamiento de tres metros, y previamente, el debido lavado de mano y la aplicación de alcohol en gel.

Por otra parte, las entrevistas semiestructuradas se llevaron a cabo de manera presencial, respetando siempre el protocolo contra el Covid-19 cuando se visite a las instituciones públicas (Ministerio de Hacienda, INS, CCSS, Municipalidad de Carrillo, Coopeguanacaste R. L., ASADA Paso Tempisque y el Ministerio de Salud). Por otro lado, la entrevista semiestructurada, con la cual se le consultó al empresario, se realizó vía telefónica (llamada, mensaje de texto).

2.5.1.3 Cuestionario

Un cuestionario es un conjunto de preguntas que realiza el entrevistador a uno o más entrevistados, con la finalidad de medir una o más variables. Por ello, con los cuestionarios se puede realizar una encuesta en donde se logre obtener información para determinar gustos, preferencias, opiniones, oferta y la demanda del servicio al que se le realiza el estudio.

Para este trabajo, se efectuó un cuestionario, el cual fue aplicado a la muestra seleccionada (250 personas) y que brindó información de primera mano con base en las opiniones de los entrevistados.

2.5.1.4 Encuesta (Google Drive)

Las encuestas son un instrumento de recopilación de información, las cuales se realizan entrevistando a una población para conocer la opinión general de un asunto determinado que puede ser un producto, servicio, actividad, etc.

Para el desarrollo de este proyecto, se realizó una encuesta a la población de Palmira, con el fin de obtener información que detalle los gustos y preferencias de esta población, con respecto al servicio de gimnasio, y poder determinar el perfil del consumidor. De la misma manera, con la encuesta, determinar la oferta y la demanda de este negocio.

Para efectos de este proyecto, se ejecutó la encuesta de manera presencial. Sin embargo, la información se allegó por medio de la herramienta de Google Drive, la cual ayuda con la recolección y tabulación de información.

Cabe mencionar que, para realizar esta encuesta, en el momento de la entrevista, el entrevistador asistió con cubrebocas, una distancia de 3 metros con respecto al entrevistado, y previamente habrá lavado y desinfectado sus manos, con el propósito de evitar el contagio por Covid-19.

2.5.1.5 Revisión bibliográfica

La revisión bibliográfica, es un instrumento de recolección de información la cual se realiza por medio de la revisión de documentos físicos o electrónicos, los cuales aportan información relevante en una investigación.

El uso de la revisión bibliográfica se empleó para buscar información sobre tendencias de mercados, aspectos legales y ambientales, aspectos organizativos e información técnica financiera. De la misma manera, se utilizó este método para investigar sobre el giro del negocio, con el objetivo de indagar sobre estructuras organizaciones, servicios y funcionamiento, para brindar recomendaciones que se ajusten a las necesidades de esta empresa.

2.5.1.6 Cotización

Las cotizaciones son consultas de precios por algún bien, producto o servicio, que se detalla en una factura proforma. Generalmente, estas cotizaciones vienen incluidas con más de un producto, con su respectivo impuesto de venta, y con ellas, se pueden calcular el costo de inversión de un proyecto.

Para la recolección de información con este instrumento, se realizó por medio de correo electrónico y revisión web. Para la cotización de materiales de construcción, se consultó vía correo electrónico a las empresas Colono Construcción, Ferretería San Carlos y El Lagar Do it center. Mientras que, para el equipo de funcionamiento del gimnasio, se consultó a EPA, Walmart y Pequeño Mundo por medio de la consulta web, en las páginas oficiales de estas empresas.

Asimismo, se le consultó al maestro de obra un estimado de costo por los servicios de mano de obra, así como el tiempo estimado de construcción.

2.5.1.7 Consulta web

La consulta web es el instrumento por el cual una persona realiza una búsqueda de información en internet por medio de un buscador, por ejemplo: Google, Firefox, Internet Explorer, Bing.

Se utilizó esta técnica para buscar información, acerca de los precios del equipo de entrenamiento del gimnasio en las páginas web oficiales de EPA, Walmart y Pequeño Mundo, para poder llevar a cabo las cotizaciones.

2.6 Análisis e interpretación de la información

Después de recolectar la información con los métodos mencionados en la sección anterior, se analizó la información obtenida con el propósito de explicar los resultados en los estudios de mercado, técnico, legal-ambiental, organizacional y financiero que se desarrolló a lo largo de este proyecto.

Asimismo, posteriormente a la realización de la encuesta, se procedió a tabular la información, interpretarla y analizarla. Todo esto con el fin de presentar todos estos datos por medio de ilustraciones, cuadros, gráficos y tablas, para expresar de una manera eficiente los datos recolectados, mostrando esto en los estudios de mercado y financiero.

2.7 Alcances y Limitaciones

2.7.1 Alcances

Se obtuvo la información necesaria por medio de libros y búsquedas en internet, para lograr desarrollar investigación.

Se determinó el costo total de la inversión del gimnasio.

Se determinó la viabilidad del proyecto y su rentabilidad para el establecimiento del gimnasio.

La realización del proyecto ayudó al inversionista en la toma de decisiones.

Facilitar referencias para futuras investigaciones que se asemejen al tema.

2.7.2 Limitaciones

Carencia de estudios relacionados con el tema de investigación en la zona.

Debido a la pandemia por Covid-19 que está afectando a nivel mundial, se generó dificultad en la recolección de información en el momento de realizar la encuesta y las entrevistas.

Se cuenta con un presupuesto ajustado por parte de los investigadores para trasladarse a la zona donde se ejecutaron las encuestas.

Capítulo III

Fundamentación teórica

3.1 Antecedentes

Los siguientes estudios se han incorporado con la finalidad ofrecer al lector un acercamiento a los temas de interés relacionados con este proyecto, enfatizando los principales hallazgos de investigación de otros investigadores a nivel nacional e internacional.

3.1.1 Nivel nacional

Marisol Coto Medina, Annette Morales Rojas y Jhonnys Pasos Villalta, en el 2018 realizaron una investigación llamada "Propuesta de estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicio de entrenamiento y acondicionamiento físico para personas con discapacidad física y/o condiciones médicas especiales, en el distrito primero del cantón central de Limón", la cual tiene como objetivo "Desarrollar un estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicio de entrenamiento y acondicionamiento físico, especializada en la atención de personas con discapacidad física y/o condiciones médicas especiales, que solvente las necesidades de este segmento del mercado, en el distrito primero del cantón central de Limón".

En esta investigación, Coto et al. (2018) concluyen:

> Dadas las condiciones de mercado, se concluye que existe un mercado potencial bueno que sustenta satisfactoriamente la conveniencia de crear un nuevo gimnasio en el centro de la provincia de Limón, ya que se logró constatar, que existe un gran nicho de mercado que los gimnasios actuales no están abarcando. Estos ofrecen la posibilidad de cuidar el cuerpo, implementando una dieta balanceada y una rutina diaria, para mantener una figura estética ideal; sin embargo, están dejando de lado todas aquellas personas que padecen una condición física especial, la cual no les

> permite asistir a estos lugares. En vista de esta necesidad, la propuesta del servicio de acondicionamiento físico de Go life, pretende solventar esta insuficiencia ofreciendo servicios personalizados, a cada cliente de la empresa, permitiendo satisfacer adecuadamente las necesidades de esta población vulnerable, garantizando un servicio de calidad, con excelentes profesionales, que cuidarán la integridad física de los clientes. (p. 179)

De la misma manera, José Francisco Pérez Morales, en el 2014 realizó una investigación definida como "Estudio de prefactibilidad financiera para la construcción del complejo deportivo fénix, en Ciudad Colón", en donde el objetivo general era "Determinar la prefactibilidad financiera en la inversión de un Complejo Deportivo en el distrito de Ciudad Colón, desde el punto de vista mercadológico, técnico, administrativo, legal y ambiental".

En esta investigación, Pérez (2014), concluye que:

- Se determinó que el proyecto es financieramente rentable mediante los supuestos planteados bajo el escenario optimista, sin embargo, el proyecto no es rentable bajo los escenarios pesimista y esperado.
- El proyecto es factible técnica, administrativa, legal y ambientalmente.
- El proyecto cuenta una fuerte demanda, ya que el 77 % de los encuestados estarían dispuestos a utilizar los servicios que ofrecería el proyecto. (…)
- La gran mayoría de los riesgos asociados al proyecto pueden ser mitigados y controlados para evitar que tengan un impacto alto en el proyecto. (p. 169)

Asimismo, en el 2011, Luis Mata Guzmán realizó un estudio denominado “Estudio de factibilidad financiera para establecer un gimnasio y centro de entrenamiento de las artes marciales mixtas”, y que tenía como objetivo principal “Determinar mediante un estudio de factibilidad financiera realizado en el segundo semestre del año 2011, la viabilidad técnica, mercadológica, organizacional-legal y financiera de la implementación de un gimnasio y centro de entrenamiento para las artes marciales mixtas, en el distrito de San Isidro, cantón Vásquez de Coronado”.

Este estudio tuvo hallazgo lo siguiente:

a. A nivel de mercado, el 92 % de los vecinos del distrito San Isidro cantón Vásquez de Coronado, están de acuerdo con la propuesta de un gimnasio y centro de artes marciales mixtas en un solo lugar.
b. En materia legal el proyecto no cuenta con restricción alguna.
c. En cualquiera de las cuatro propuestas de flujo en los dos escenarios y en la propuesta final, el proyecto es factible y rentable para su implementación.

3.1.2 Internacional

Por otra parte, en el 2017, en Ecuador, Jesús David Erazo Carrillo, realizó la investigación llamada “Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la ciudad Ibarra, provincia de Imbabura”, la cual el objetivo principal era “Realizar el estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”. En este estudio, Erazo (2017), concluye:

- En el Estudio de Mercado se realizó un análisis que permitió determinar la oferta existente en este mercado, la demanda que tiene este servicio y el precio más

conveniente y favorable del mismo, los cuales son factores determinantes para la implementación de la empresa dedicada a la prestación del servicio de gimnasio.

- En el Estudio Técnico realizado se determinó el lugar estratégico para realizar el proyecto, que cumple con condiciones favorables para la implantación de la empresa, además se estableció el monto de inversión requerido, la maquinaria y equipo necesario para la efectiva ejecución del proyecto.
- Al analizar la parte financiera se pudo demostrar la factibilidad del proyecto de investigación, a través de la evaluación de los indicadores financieros se logró conocer que al invertir en esta idea de negocio se obtendrá ganancias y beneficios económicos.
- En el estudio organizacional se estableció el nombre que llevará la empresa, las bases filosóficas que le darán una identidad a la empresa, la constitución legal, además, se determinó la estructura organizacional y un manual de funciones que describen las responsabilidades y obligaciones de cada persona que forme parte de la organización.
- Finalmente, se analizó los impactos económicos, sociales y ambientales, que provocará la implantación del presente proyecto, concluyendo que el impacto será positivo medio. (pp. 141-142)

Otro antecedente internacional es la investigación realizada en Colombia, en el 2019 llamada “Estudio de viabilidad para la creación del gimnasio JKA FIT SPORT en el barrio Tunal de la localidad de Tunjuelito en la ciudad de Bogotá”, elaborada por Azucena Idaly Russi Murcia, Juan Carlos Prada Galindo y Tiana Katerin Bastidas Duarte, la cual tenía como

objetivo “Realizar un estudio de viabilidad para la creación del gimnasio JKA FIT SPORT en el barrio El Tunal de la localidad de Tunjuelito, en la ciudad de Bogotá D.C.”

Russi et al. (2019), en sus principales conclusiones mencionan:

> El plan financiero desarrollado para este estudio demostró la viabilidad del proyecto, evidenciando el pago de la deuda en el tercer año y desde allí inicia un crecimiento positivo en utilidad de acuerdo con la proyección de los 5 años establecidos.
>
> El sector Fitness refleja un crecimiento positivo y estable, para realizar una inversión y obtener una rentabilidad generosa.
>
> La creación de un gimnasio en el barrio el tunal, en el sector de la localidad de Tunjuelito de la ciudad de Bogotá, es un proyecto atractivo en el nivel de inversión para la expansión de nuevos locales en otras zonas de la ciudad y del país.
>
> Es pertinente hacer uso de los estudios para analizar la viabilidad antes de iniciar la operación de una empresa, ello permite anticipar ciertos aspectos que impactarán de alguna manera a corto o mediano plazo, dejando a un lado las improvisaciones. (p. 106)

De la misma manera, otro antecedente internacional fue el que realizaron Alejandra Morales Ortega y Erika Vanessa Valencia Raigoza en Colombia, en el año 2019, el cual se titula “Modelo de negocio para la creación de un gimnasio de crossfit en la comuna 15 de la ciudad de Cali para el año 2019”. Morales y Valencia (2019) concluyeron:

- En base al análisis financiero que se realizó para la creación de Box se puede concluir que el proyecto es viable, la TIR del proyecto da un 22 % anual y el costo

de oportunidad de los inversionistas en otros proyectos es de un 25 % anual, en el proyecto la tasa de retorno de los inversionistas es de un 26 % anual.

- De acuerdo con el aumento de los establecimientos deportivos como los gimnasios y Box de Crossfit en el país, se puede concluir que nos encontramos en un mercado emergente, cada vez las personas se concientizan y están dispuestas a cuidar de su físico, ya sea por motivos de salud o estética, lo que representa una oportunidad de emprender con BOXPANTHER.
- Con base en la respuesta que dieron las personas encuestadas a la pregunta de si asistiría a un Box de Crossfit que esté ubicado en la comuna 15 de la ciudad de Cali, el 78 % de los encuestados, que equivale a 299 personas contestaron que sí, lo que representa un mercado potencial ya que es un sector en el cual no hay establecimientos de este tipo, lo cual es positivo para la propuesta de negocio de BOXPANTHER. (p. 128)

3.2 M**arco teórico**

A continuación, se definirá el estudio de mercado, técnico, organizacional, legal, ambiental y financiero,

3.2.1 Estudio de mercado

Según Campos et al. (2017), un estudio de mercado "Se refiere a la investigación que permite la determinación de elementos específicos como la demanda y la oferta actuales y proyectadas, precios, comercialización, perfil del consumidor, competencia, proveedores, insumos actuales en el mercado entre otros" (p. 139).

Asimismo, Sapag et al. (2014) expresan:

> Los objetivos específicos del estudio de mercado serán: ratificar la posibilidad real de colocar en el mercado el producto o servicio que elaboraría el proyecto, conocer los canales de comercialización que usan o podrían usarse en la comercialización, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores. (p. 43)

3.2.2 Estudio técnico

Según menciona Sapag et al. (2014): "El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área" (p.32).

3.2.3 Estudio organizacional

El estudio organizacional debe estar compuesto por una estructura organizativa para un buen desarrollo.

"Se llama también estudio organizacional, se refiere a la organización, normativas legales y procedimientos administrativos. Permite determinar las áreas o departamentos necesarios para el buen desempeño del proyecto, así como los procedimientos adecuados para él" (Campos et al., 2017, p. 159).

3.2.4 Estudio legal

Según Campos et al. (2017), el estudio legal se refiere como:

> (…) marco jurídico que tiene cada país y de cómo este afecta la realización de la inversión y el flujo de caja del proyecto. Se pretende analizar leyes, reglamentos,

> la constitución política, códigos de trabajo, municipales, de comercio, la reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros (p.158).

Asimismo, Campos et al. (2017) mencionan que en el estudio legal "interesa determinar, primero si existe alguna restricción legal a la hora de realizar un proyecto de inversión y, segundo, cómo la normativa legal existente afecta los costos y beneficios del cualquier proyecto de inversión" (p.158).

3.2.5 Estudio financiero

Sapag et al. (2014), establecen que estudio el estudio financiero: "ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad" (p. 34).

3.3 Marco conceptual

3.3.1 Términos relacionados con la temática

3.3.1.1 Actividad física

La Organización mundial de la salud (2020a) lo define como:

> (…) cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos, con el consiguiente consumo de energía. La actividad física hace referencia a todo movimiento, incluso durante el tiempo de ocio, para desplazarse a determinados lugares y desde ellos, o como parte del trabajo de una persona. (pár. 1)

3.3.1.2 Condición física

Merellano (2017), indica lo siguiente “La condición física relacionada con la salud está centrada en el bienestar del propio sujeto, busca mejorar la calidad de vida principalmente, en potenciar las cualidades que lo componen. A través de esto, se disminuye el riesgo de contraer enfermedades” (p. 38).

3.3.1.3 Enfermedades crónicas

Según OMS (2021), lo contextualiza de la siguiente manera:

> (...) tienden a ser de larga duración y resultan de la combinación de factores genéticos, fisiológicos, ambientales y conductuales. Los principales tipos de ENT son las enfermedades cardiovasculares (como los ataques cardíacos y los accidentes cerebrovasculares), el cáncer, las enfermedades respiratorias crónicas (como la enfermedad pulmonar obstructiva crónica y el asma) y la diabetes. (pár. 1)

3.3.1.4 Gimnasio

Rojas (2013), define que:

> (...) los gimnasios son unidades materiales que en la vida diaria han sido considerados como medios de obtención, a través de la imagen del cuerpo, de cierto estatus, reconocimiento y aceptación. La materialidad de los gimnasios es valorada como un medio individual para la obtención de un cuerpo adecuado a los parámetros globales de belleza física, los cuales están determinados por estándares de peso, volumen, estatura. (...). (p.174)

3.3.1.5 Entrenamiento funcional

López (2019), explica que el entrenamiento funcional:

> (...) una opción óptima en relación tiempo - beneficio, y donde se busca implementar nuevas formas que trabajen la globalidad del cuerpo y dejen de lado las máquinas tradicionales de gimnasio que aíslan el trabajo muscular. El entrenamiento funcional está asociado a las funciones del sistema psicobiológico humano de manera efectiva e incluyen cinco variables que permiten la correcta ejecución, (1) frecuencia adecuada de estímulos de entrenamientos, (2) volumen de cada sesión, (3) intensidad adecuada, (4) densidad (relación entre duración e intervalos de recuperación) (Da Silva-Grigoletto et al., 2014).

Estas variables permiten el adecuado cumplimiento de los objetivos planteados. Así el entrenamiento funcional es una forma de realizar actividad física en un corto tiempo con mayor intensidad y trabajando varios grupos musculares que, a su vez, fortalece el Core (Conformado por Músculos de Cadera, Lumbar, Abdomen, Músculos de la pelvis,), que proporciona estabilidad al cuerpo, evita posibles lesiones y Afecciones lumbares generados por tiempos sedentarios. (p. 17)

3.3.1.6 Fitness

Martínez (2016), define el fitness del siguiente modo: “En inglés la palabra fit, la podríamos traducir como “adecuado”, “correcto” o “justo”, entre otras. En tal medida estar fit o fitness implicaría estar en forma, es decir, coincidir con los patrones estéticos culturalmente definidos como los más adecuados” (p.10)

3.3.1.7 Salud

Según la OMS (2020d) ,“La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades” (pár. 1)

3.3.2 Términos del estudio de mercado

3.3.2.1 Demanda

Armstrong y Kotler (2013), expresan:

> Las necesidades humanas son estados de carencia percibida. Incluyen las necesidades físicas de comida, vestido, calor y seguridad; las necesidades sociales de pertenencia y afecto; y las necesidades individuales de conocimiento y autoexpresión (...) Los deseos son la forma que toman las necesidades humanas a medida que son procesadas por la cultura y la personalidad individual (...) Los deseos son moldeados por la sociedad y se describen en términos de los objetos que satisfarán esas necesidades. Cuando están respaldados por el poder de compra, los deseos se convierten en demandas. Dados sus deseos y recursos, las personas demandan productos con beneficios que se suman para el máximo valor y satisfacción. (p. 6)

3.3.2.2 Oferta

Armstrong y Kotler (2013) definen:

> (...) una combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrecen a un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo. Las ofertas de mercado no se limitan a productos físicos; incluyen también servicios, es decir, actividades o beneficios ofrecidos para su venta y que son esencialmente intangibles y no resultan en la propiedad de nada. (p. 6)

3.3.2.3 Mercado meta

Kotler y Keller (2012), indican “el mercado meta es la parte del mercado calificado a la que la empresa decide atender” (p.85).

3.3.2.4 Precio.

Armstrong y Kotler (2013), indican “Cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio; suma de valores que los clientes intercambian por los beneficios de tener o usar el producto o servicio” (p. G9).

3.3.2.5 Clientes potenciales

Según Kotler y Keller (2012), es “Compra, voto o donativo de un cliente futuro” (p. G2)

3.3.2.6 Mercado

Monferrer (2013), define

> El término mercado se utilizó para designar el lugar donde compradores y vendedores se reunían para intercambiar sus bienes. Los economistas adoptaron directamente esta conceptualización, considerando el mercado como el conjunto de compradores y vendedores que intercambian un determinado producto. (p.22)

3.3.2.7 Estrategia de marketing (mercadeo)

Armstrong y Kotler (2013), definen “Lógica de marketing mediante la cual las empresas esperan crear valor para el cliente y lograr relaciones rentables con sus consumidores” (p. G4).

3.3.2.8 Fuerzas competitivas de Porter

Según explican Then et al. (2014), las fuerzas competitivas:

> Analiza el nivel de rivalidad del sector. En otras palabras, qué cosas crean o aumentan la rivalidad entre las compañías que forman parte del sector. Parámetros como el posicionamiento de los competidores, los costos fijos que envuelven al sector, que tantos competidores hay, si hay o no guerra de precios, entre otras cosas son los que definen el nivel de rivalidad del sector. Además, se toma en cuenta las situaciones que hacen difícil la salida del sector.

3.3.3 Términos del estudio técnico

3.3.3.1 Proveedor

Vega (2014), menciona que el proveedor es:

> Es la persona que surte a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posterior o directamente se compran para su venta. (p.1)

3.3.3.2 Costo

Según López (2018): El costo está representado por la suma de los recursos expresados en términos monetarios que se invierte para poder producir un bien o prestar un servicio que genere beneficios económicos futuros y este se recupere en el momento de la venta de los productos o servicios. (p.2)

3.3.3.3 Costos Fijos

Armstrong y Kotler (2013) indican “Costos que se mantienen fijos, independientemente de los niveles de producción o de ventas” (p. G3).

3.3.3.4 Costos Variables

Armstrong y Kotler (2013), expresan “Costos que varían directamente con el nivel de producción” (p. G3).

3.3.3.5 Inversión

Según Baca (2016), “La inversión comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (p.183).

3.3.4 Términos del estudio organizacional

3.3.4.1 Estructura organizacional

Para García (2016), la estructura organizacional: Es la división de todas las actividades de una empresa que se agrupan y se coordinan para formar áreas o departamentos y establecer autoridades y asignar responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas y departamentos. La misma (sic) se visualiza a través de un organigrama, el cual muestra todos los canales de comunicación. (p.3)

3.3.4.2 Diseño de puestos.

Según Pacheco (2019), el diseño de puestos “se refiere a todos aquellos procedimientos llevados a cabo con el fin de elaborar un ambiente de trabajo agradable con todos los instrumentos que el trabajador necesita para que realice sus actividades cómodamente y de la mejor manera". (párr.2)

3.3.4.3 FODA

Según el Project Management Institute (PMBOK, 2013):

> Esta técnica examina el proyecto desde cada uno de los aspectos FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) para aumentar el espectro de riesgos identificados, incluidos los riesgos generados internamente. La técnica comienza con la identificación de las fortalezas y debilidades de la organización, centrándose ya sea en el proyecto, en la organización o en el negocio en general. El análisis FODA identifica luego cualquier oportunidad para el proyecto con origen en las fortalezas de la organización y cualquier amenaza con origen en las debilidades de la organización. El análisis también examina el grado en el que las fortalezas de la organización contrarrestan las amenazas, e identifica las oportunidades que pueden servir para superar las debilidades. (p. 326)

3.3.5 Términos del estudio legal

3.3.5.1 Legislación tributaria

Velasco (2014), menciona “es una parte fundamental de la vida económica. La relación Estado-patrimonio personal, y su interacción como elemento que incentiva o limita el proceso productivo de un país” (p.6).

3.3.5.2 Patente

“Imposición tributaria sobre las actividades económicas desarrolladas dentro de una jurisdicción territorial, bajo potestad recaudatoria y administrativa de los GAD de nivel municipal, a través de ordenanzas expedidas por su órgano legislativo” (Reyes et al., 2020, p. 201).

3.3.5.3 Impuestos

Simón et al. (2017), lo definen como “En el ámbito estatal los impuestos se sistematizan en función de su objeto o capacidad económica gravada: adquisición de riqueza (renta), la titularidad de riqueza (patrimonio) y el gasto de la riqueza (consumo)” (pp. 17-18).

3.3.6 Términos del estudio financiero

3.3.6.1 Estados Financieros

Según el MEIC y la OIT (2019), los estados financieros son:

> Documentos que recopilan la información sobre la salud económica de la empresa. Incluyen detalles como el balance de situación (pérdidas y ganancias), estado de flujo de efectivo y la memoria histórica de la información financiera de los últimos meses. Su objetivo es dar una visión general de la situación financiera del negocio, y comúnmente se utilizan como indicador de riesgo cuando se busca un crédito o inversión (p.37).

3.3.6.2 Estado de resultados

Asturias Corporación Universitaria (s. f.) afirma:

> El estado de resultados integrales contiene de la misma manera los conceptos relacionados con los ingresos y gastos del periodo de la entidad adicionando los componentes de otro resultado integral también denominado Other Comprehensive Income – OCI, que es una partida que hace parte del patrimonio, también se conoce como ingresos gastos no realizados. Mediante este estado financiero los usuarios de la información contable logran conocer del ente económico o empresa hechos económicos directamente relacionados con su objeto (p. 12).

3.3.6.3 Balance general o Estado de situación financiera

Altieri et al. (2018) mencionan lo siguiente:

> Es un informe que muestra la naturaleza y cantidad de los recursos económicos de una sociedad en un momento determinado (Activos), las obligaciones hacia los acreedores (Pasivos) y la participación de los socios sobre dichos recursos (Patrimonio Neto). Es el Estado Contable más importante para conocer la situación económica y financiera de una organización en un momento determinado (p. 3).

3.3.6.4 Flujo de efectivo

Duque-Sánchez (2015), indica:

> (...) da cuenta de la variación del efectivo y equivalente de efectivo, como resultado de la suma algebraica de los flujos de efectivo de las actividades de operación, inversión y financiación. Suministra información para determinar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes de efectivo, y las necesidades que tiene para utilizarlos. (pp. 74-75)

3.3.6.5 Índice de deseabilidad

Meoño y Jara (2016), describen “es una medida relativa de rentabilidad de un proyecto, el ID representa: en cuanto excede unitaria o porcentualmente el valor presente de los flujos de efectivo con respecto a la inversión inicial” (p.113)

3.3.6.6 Punto de equilibrio

“El análisis del punto de equilibrio te dice cuánto (o cuánto más) necesitas vender para pagar la inversión fija: es decir, en qué momento se igualará el flujo de caja” (Harvard Business, 2012/2017, p. 122).

3.3.6.7 Periodo de recuperación

Brealey et al. (2010), exponen “El periodo de recuperación de un proyecto se obtiene al contar el número de años que pasarán antes de que la acumulación del flujo de efectivo pronosticado sea igual a la inversión inicial” (p. 120).

3.3.6.8 Tasa interna de retorno

Madrigal (2020) afirma que:

> Tasa de descuento que iguala al VAN de una oportunidad de inversión a 0. Debido a que el valor presente de las entradas de efectivo=inversión inicial, es entonces la tasa de rendimiento anual compuesta que ganará la empresa si invierte y recibe los flujos esperados. (p. 9)

3.3.6.9 Valor Actual Neto o Valor Presente Neto (VAN o VPN).

Campos et al. (2017) definen:

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

3.3.6.10 VAN ajustado

Ross et al. (2012) explican “el valor de un proyecto para una empresa apalancada (VPA) es igual al valor del proyecto para una empresa no apalancada (VPN) más el valor presente neto de los efectos secundarios del financiamiento (VPNF)” (p. 553).

3.3.6.11 Método de Valoración de Activos (CAPM)

Gimeno (2014), menciona:

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

Asimismo, explica "el CAPM estudia cómo los inversores determinan los beneficios esperados - y así los precios de los activos - como una función del riesgo. El CAPM analiza si en el mercado se alcanzan precios de equilibrio" (p.29).

3.3.6.12 Viabilidad

Sapag et al. (2014), refieren:

> Si bien toda decisión de inversión debe responder a un estudio previo de las ventajas y desventajas asociadas a su implementación, la profundidad con la que este se realice dependerá de lo que aconseje cada proyecto en particular. En términos generales, son varios los estudios particulares que deben realizarse para evaluar un proyecto: de viabilidad comercial, técnica, legal, organizacional, de impacto ambiental y financiera —si se trata de un inversionista privado— o económico —si se trata de evaluar el impacto en la estructura económica del país—. Cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas, sociales, ambientales, humanitarias u otras de

índole subjetiva podrían hacer recomendable una opción que no fuera viable financiera o económicamente. (p. 25)

3.3.6.13 Rentabilidad

Gitman y Zutter (2012), señalan que la rentabilidad es “Relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas” (p. G17).

Capítulo IV

Análisis de Resultados

4.1 Estudio de mercado

En esta sección, se realizó un estudio de mercado para la microempresa Congos Functional Training, con el fin de conocer su demanda potencial en el sector de gimnasio de ejercicios funcionales. Cabe mencionar que, a pesar de ser un gimnasio no convencional, dedicado a los ejercicios funcionales, ofrecen otros servicios que se especifica más adelante.

Para la obtención de la información de este estudio, se llevó a cabo una encuesta en el distrito de Paso Tempisque y los pueblos aledaños a la zona, con el fin de conocer la demanda potencial que tiene este gimnasio, además de definir un perfil del consumidor. Dicha encuesta, también, se muestra en el Anexo 1, asimismo esta brinda información importante para la toma de decisiones de la microempresa.

La encuesta se realizó a 250 personas de la zona mencionada, únicamente participaron personas que realizan actividades físicas o están dispuestas a inscribirse en un gimnasio, sin importar la edad o estatus socioeconómicos. Es importante mencionar, que en la encuesta participaron 163 mujeres y 87 hombres. Asimismo, en la Tabla 7 se muestra la distribución de las edades de las personas entrevistas.

Tabla 7

Distribución de edad de las personas entrevistadas

Rangos de edad	Número total de personas	Número de mujeres	Número de hombres
15 - 25 años	70	63	7
26 - 35 años	109	57	52
36 - 45 años	57	32	25
46 - 55 años	11	9	2
56 años o más	3	2	1
Total	**250**	**163**	**87**

Fuente: Elaboración propia.

4.1.1 Producto/Servicios

Los servicios que pretende ofrecer la microempresa Congos Functional Training son de acondicionamiento físico, buscando mejorar la apariencia de las personas, aumentar su fuerza, seguridad, movilidad, mejorar la salud física y mental, por medio de los ejercicios funcionales, crossfit, yoga, zumba y ejercicios de fuerza con peso.

Cada uno de estos tipos de ejercicios busca que las personas se diviertan y se entretengan, mientras entrenan su físico buscando su objetivo personal, cuidando su integridad, realizándolos de manera segura y siendo instruidos por los entrenadores que se encargarán de motivarlos para conseguir sus metas personales.

Cabe mencionar, que la mayoría de estos ejercicios se dan por medio del formato de clases grupales. Sin embargo, los ejercicios y rutinas se adaptarán a las necesidades de los miembros del gimnasio, debido a que todas las personas tienen una condición física diferente, lo cual es un factor por tomar en cuenta en la prevención de lesiones y la intensidad con la se entrena. Es importante recalcar, que cualquier persona puede tomar cualquiera de las clases que se imparte en el gimnasio, sin importar la edad y condición física.

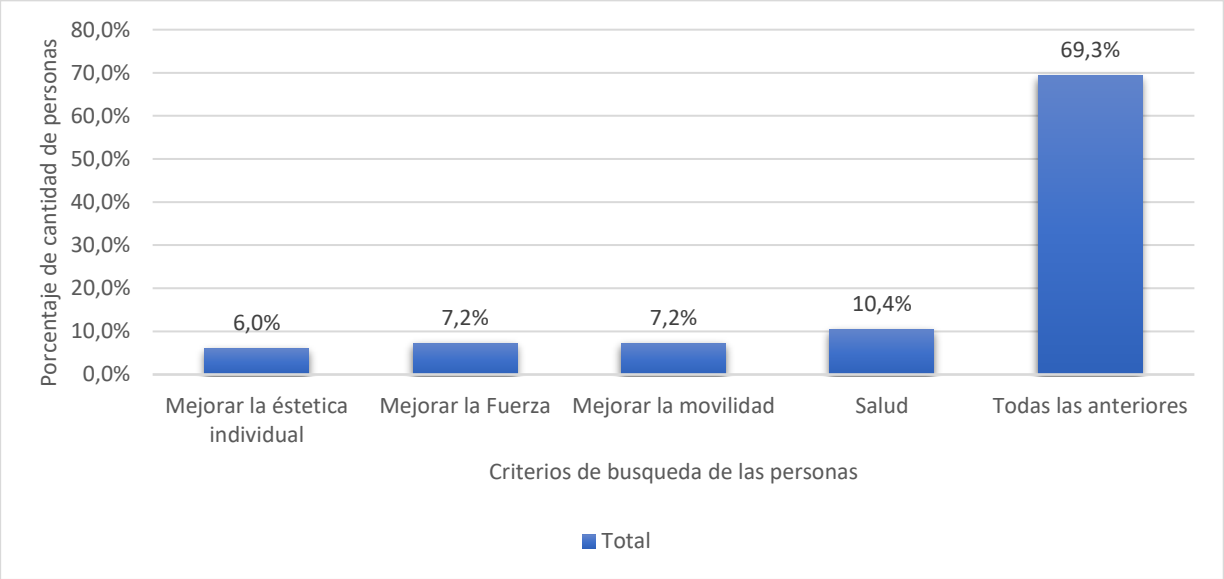
4.1.2 Perfil del consumidor

El servicio se dirige a cualquier persona en el distrito de Paso Tempisque y alrededores que quiera mejorar su aspecto físico, movilidad motora, cuidar su salud física y mental, así como aumentar su confianza en sí mismo. De la misma manera, no importa el género de la persona, ni su nivel socioeconómico. Dado que este perfil del consumidor está orientado, más que todo, a los estilos de vida que puede tener una persona.

Seguidamente, en la Figura 8 se muestra los resultados de la pregunta del cuestionario ¿Cuándo usted asiste a un gimnasio de ejercicios funcionales qué espera obtener?, lo que dio como resultado que la mayoría de las personas buscan un aumento en su fuerza, movilidad, estética personas y mejorar su salud, siendo esta mayoría de un 69,3 %, mientras que el otro 30,7 % se declina únicamente por algún único motivo, siendo la salud física y mental del 10,4 %, la mejora en la movilidad y fuerza un 7,2 % cada uno, y el restante en la mejora de la estética.

Figura 8

Criterios que buscan las personas cuando asisten a un gimnasio de ejercicios funcionales

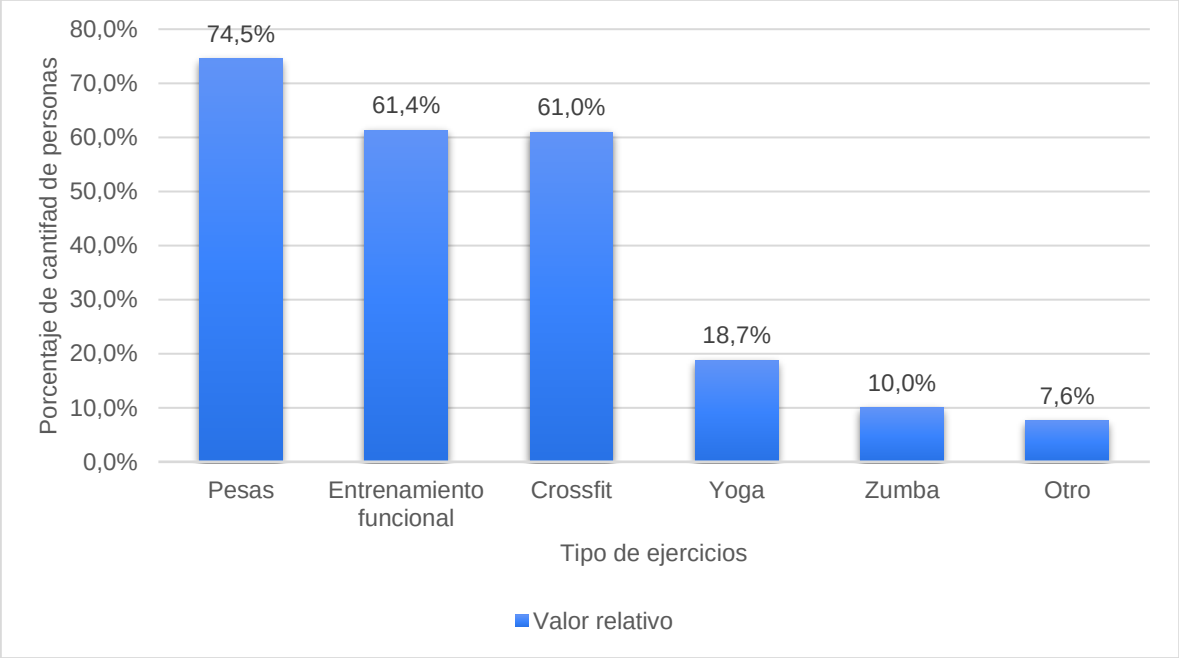


Fuente: Elaboración propia (2023).

De la misma manera, en la Figura 9 se muestra los tipos de ejercicios que utilizan los entrevistados para entrenar cuando asisten a algún gimnasio, mostrando que la mayoría de las personas entrenan con los siguientes ejercicios: pesas, ejercicios funcionales y crossfit. Por otra parte, ya siendo una minoría considerable con respecto a la mayoría, tenemos a los ejercicios de yoga, zumba y otros

Figura 9

Ejercicios que utilizan las personas cuando asisten a un gimnasio



Fuente: Elaboración propia

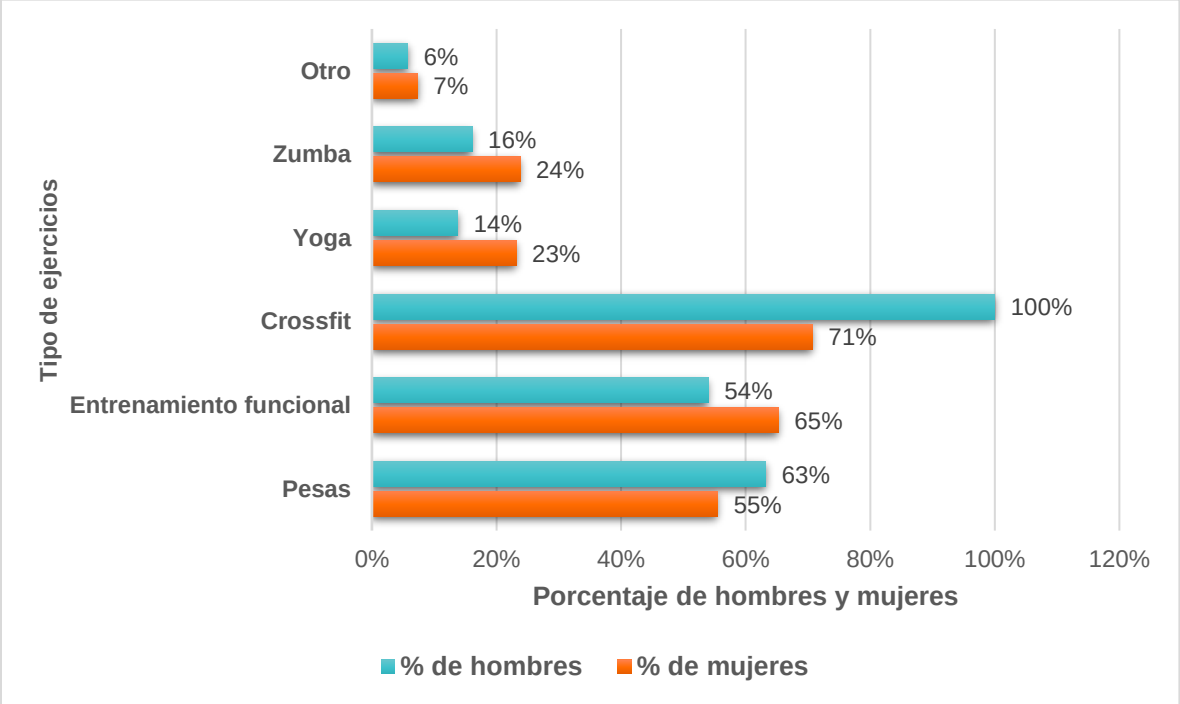
Se muestra que el 74,5 % de las personas entrevistadas utilizan las pesas o ejercicios de fuerza como primer tipo de ejercicio, seguido de los ejercicios funcionales correspondiente a un 61,4 %, mientras que el crossfit lo utilizan un 61 % de los entrevistados. Por otra parte, los ejercicios de yoga los hacen el 18,7 % de los entrevistados, un 10 % realiza zumba, y otro 7,6 % entrena con otro tipo de ejercicios.

De igual manera, se hizo una relación entre los tipos de ejercicios que realizan cuando van a un gimnasio de ejercicios funcionales y el género de las personas entrevistas, esto con la intención de comparar los géneros, y si estos son un factor determinante para realizar algún tipo de ejercicio, o bien, si algún tipo de ejercicio es más popular para hombres o mujeres.

La figura 10, muestra esa relación, que, para efecto de este estudio, indica una perspectiva más clara sobre el perfil del consumidor, así como las preferencias que este tiene con relación con los servicios que esta microempresa ofrece.

Figura 10

Relación de género con los servicios que se ofrece



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 10, se muestra que los ejercicios funcionales son un poco más populares entre mujeres, ya que el 65 % de ellas entrenan con estos ejercicios, a diferencia del 54 % de los hombres. Por otro lado, el 100 % de los hombres entrevistados, dicen que cuando asisten a un gimnasio de ejercicios funcionales realizan entrenamiento de crossfit, en comparación de las mujeres que solo el 71 % lo realiza. Sin embargo, las mujeres lideran los ejercicios con pesas, ya que el 63 % se ejercitan con ellas, mientras que los hombres señalan menos interés que ellas, dando un 55% de hombres entrenando con pesas. Ahora, la figura 10 muestra un

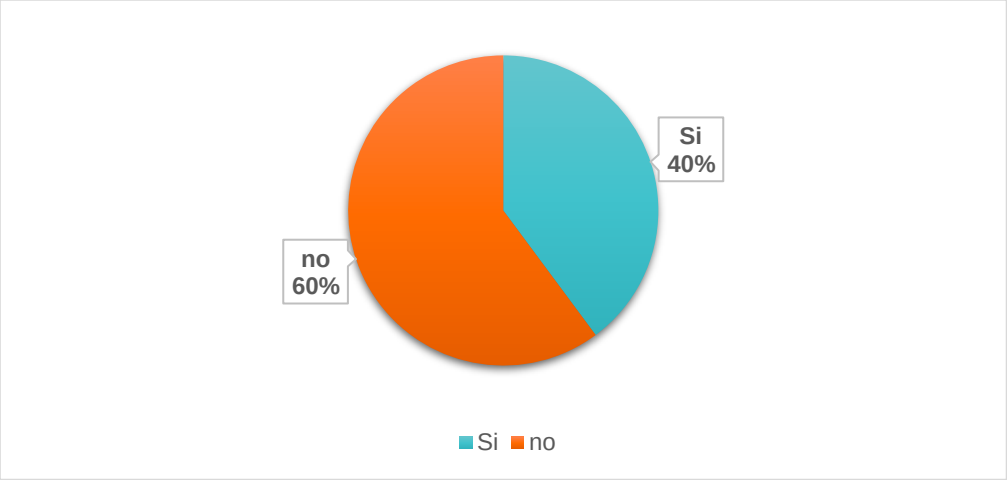
mayor porcentaje de mujeres realizando los ejercicios de yoga, zumba y otros, siendo ellas mayoría en esas categorías.

4.1.3 Oferta del servicio en el mercado

En cuanto a la oferta del servicio de ejercicios funcionales, la mayoría de las personas que fueron entrevistadas mencionan que no conocen un gimnasio de ejercicios funcionales en Paso Tempisque o alrededores, siendo estas 150 personas lo que representa un 60 % de la población de muestra. Por otro lado, el otro 40 % de la población sí conoce un gimnasio de esta categoría. A continuación, en la figura 4 se expone estos datos.

Figura 11

Cantidad de personas que conocen un gimnasio de ejercicios funcionales en Paso Tempisque o alrededores, junio 2023



Fuente: Elaboración propia.

Es importante señalar también, que de las personas entrevistadas quienes mencionan que conocen un gimnasio de ejercicios funcionales en la zona de Paso Tempisque o alrededores (100 personas), exponen los nombres y ubicaciones de estos. Seguidamente, en

la tabla 8, se presenta los nombres con la cantidad de personas que los mencionan, así como el nombre del lugar donde están establecidos.

Tabla 8

Nombre y ubicación de gimnasio de ejercicios funcionales

Nombre	Número de personas	Ubicación
Ava Fitness	10	Palmira
Booster	35	Paso Tempisque
Congos Functional Training	**36**	**Paso Tempisque**
Memo Fit	7	Filadelfia
Tavo Personal Trainner	8	Filadelfia
No recuerda el nombre	4	Comunidad

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, se acudió a la Municipalidad de Carrillo, la cual brindó el dato del total de patentes registradas para el funcionamiento de centros de acondicionamientos físicos y gimnasios, dando como resultado un total de ocho patentes en todo el cantón. Adicional a esto, por medio del método de la observación, se pudo comprobar la existencia de al menos cinco gimnasios más que operan sin patente.

En la tabla 9, se muestra el nombre de los gimnasios que operan con patentes en el cantón de Carrillo.

Tabla 9

Nombres de los gimnasios que tienen patente en Carrillo a junio de 2023

CAF BULL DOG FITNESS
GRANT FITNESS
GO FITNES CLUB
COME GYM
CENTRO DE ENTRENAMIENTO FUNCIONAL ULTRAFIT
THE GYM
FITNESS CLUB
HIGH LAND VIEW ENTREPRISE S.A.

Fuente: Elaboración propia.

4.1.4 Demanda (actual y proyección a 5 años)

En la zona de Paso Tempisque y alrededores no existe un gimnasio patentado que ofrezca los servicios de ejercicios funcionales. Sin embargo, existen por lo menos cinco gimnasios que sí brindan estos servicios que operan sin una patente. A pesar de esto, las personas entrevistadas, en su mayoría, creen estar de acuerdo cuando se les consulta si hace falta un gimnasio de ejercicios funcionales en la zona.

En la figura 12, se expone los resultados de esa consulta, dando como resultado que el 42,2 % de la población encuestada dice estar muy de acuerdo con que hace falta un gimnasio de ejercicios funcionales. Apoyando lo anterior, el 49 % de la población de muestra menciona estar de acuerdo con esta afirmación.

Por otro lado, solo 1,6 % de la población indica no estar de acuerdo en que haga falta un gimnasio de esa característica, mientras que el 7,2 % restante le es indiferente si hace falta o no un centro de este tipo.

Figura 12

Perspectiva de las personas con respecto a la falta de un gimnasio de ejercicios funcionales en la Zona de Paso Tempisque en 2023

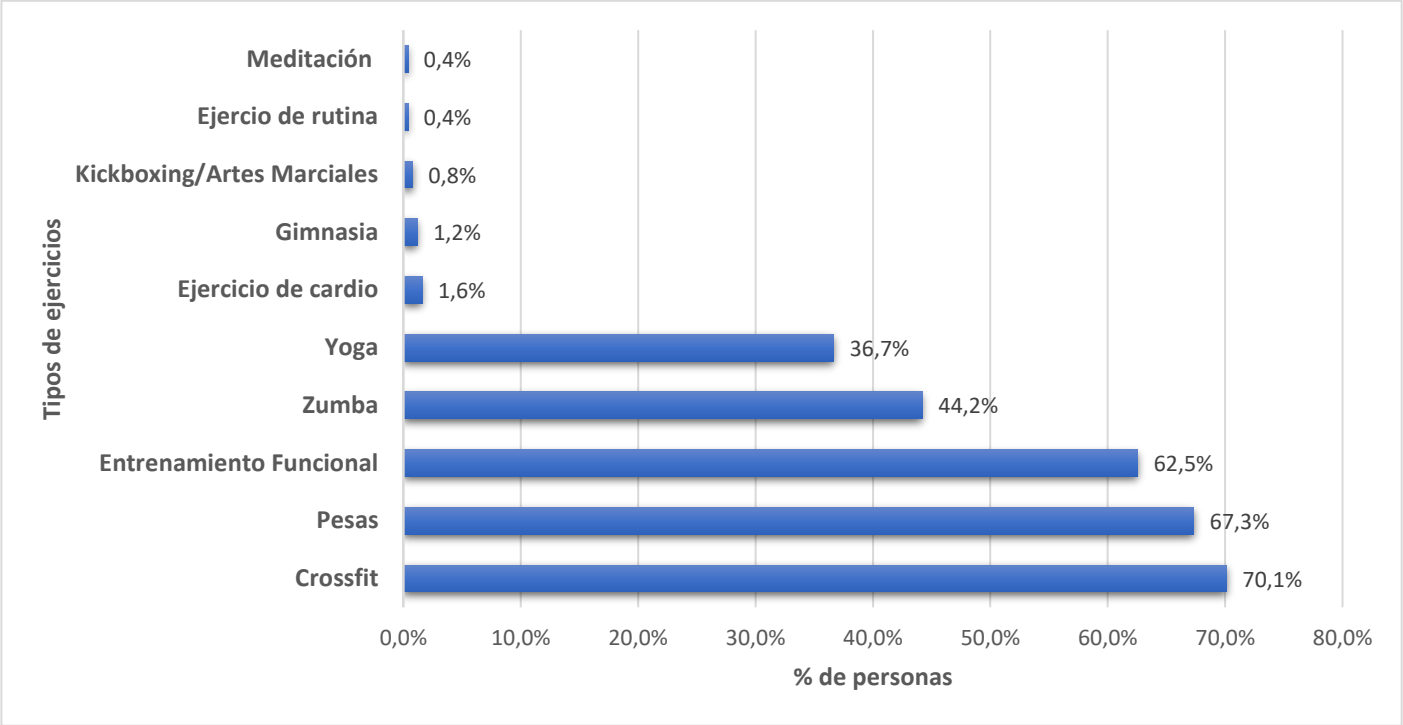
Fuente: Elaboración propia.

La figura 12, expone claramente que las personas están de acuerdo con que hace falta un gimnasio de esta índole en la zona de Paso Tempisque, lo que es una oportunidad para que el microempresario pueda crecer en este negocio y poder la satisfacer la demanda potencial.

Complementario a lo anterior, la figura 13 muestra los tipos de ejercicios que las personas encuestadas demandan en un gimnasio de ejercicios funcionales.

Figura 13

Demanda de ejercicios que las personas buscan en un gimnasio de ejercicios funcionales



Fuente: Elaboración propia.

La figura 13, demuestra que la mayoría de las personas tomadas como muestra, demandan los ejercicios de crossfit, ejercicios de fuerza (pesas) y ejercicios funcionales, siendo el crossfit con mayor porcentaje de personas demandado estos ejercicios con el 70 % lo que es igual a 174 personas. Le siguen las pesas con 67 %, lo que corresponde a 169 personas, mientras que el entrenamiento funcional lo buscan 157 personas, lo que se refleja en 62,5 % de la población encuestada.

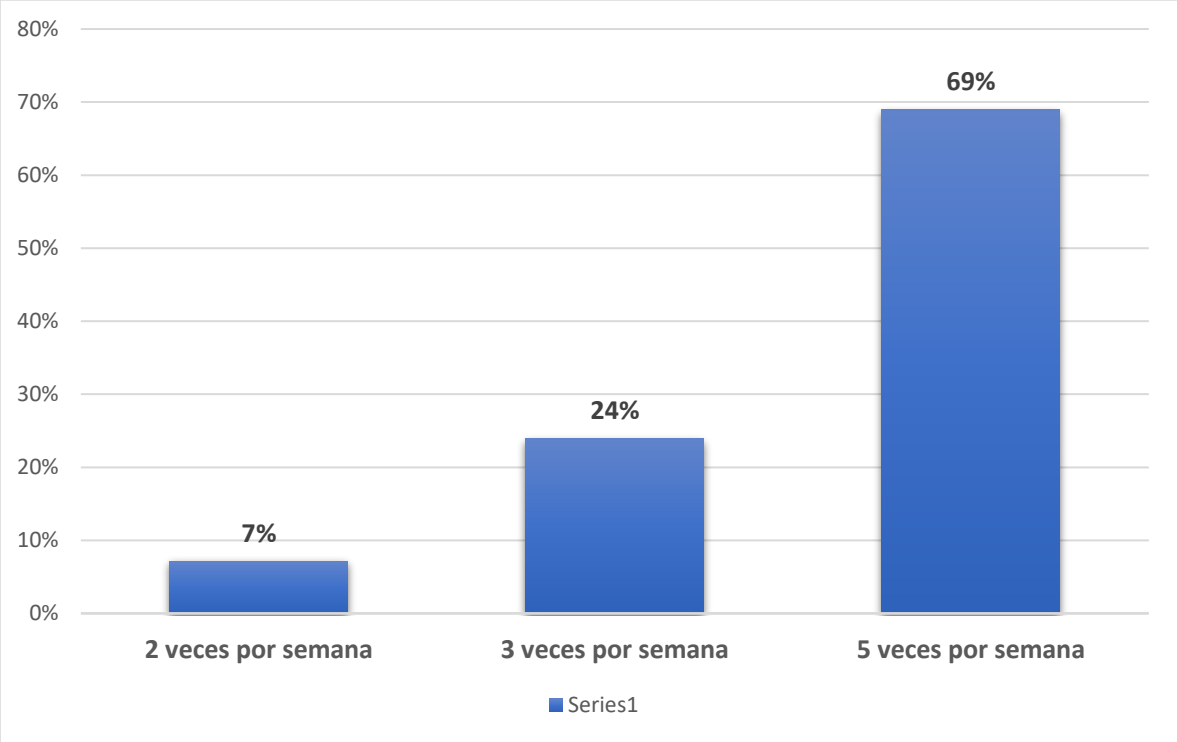
Sin embargo, se muestra que la zumba y el yoga son bastante demandados por las personas encuestadas, ya que estos ejercicios le interesan a un 36,7 % y 44,2 % de la población respectivamente. Asimismo, una pequeña parte de la población recomendó otros ejercicios que son demandados en estos tipos gimnasio, los cuales son: kickboxing/artes

marciales con dos personas, ejercicios cardiovasculares con cuatro personas, gimnasia con tres y rutinas de ejercicios y meditación con una persona cada uno.

Por otra parte, la figura 14 representa la frecuencia con que las personas estarían dispuestas asistir al gimnasio a la semana.

Figura 14

Frecuencia con que las personas asistirían al gimnasio de ejercicios funcionales en la zona de Paso Tempisque, 2023



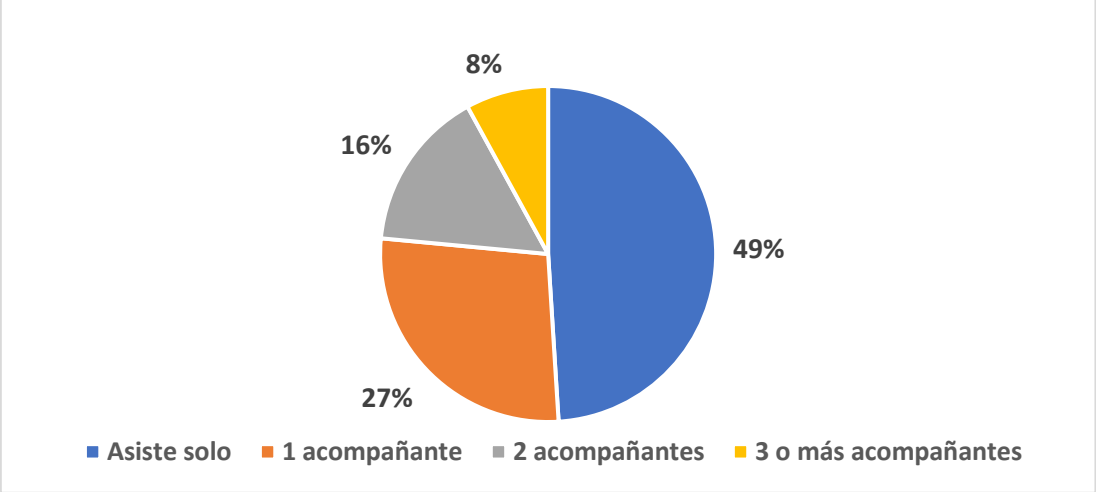
Fuente: Elaboración propia.

La figura 14, muestra que el 69 % de la población encuestada iría cinco veces por semana al gimnasio, esto representa un total de 172 personas. Sin embargo, el 24 % mencionan que asistiría tres veces por semana, mientras que solo el 7 % de esta muestra indica que iría dos veces por semana.

Adicional a lo anterior, en la figura 15 expone los resultados de la interrogante con cuántas personas se hace acompañar cuando asiste a entrenar a un gimnasio.

Figura 15

Cantidad de personas con que los encuestados se hacen acompañar cuando asisten a un gimnasio a entrenar



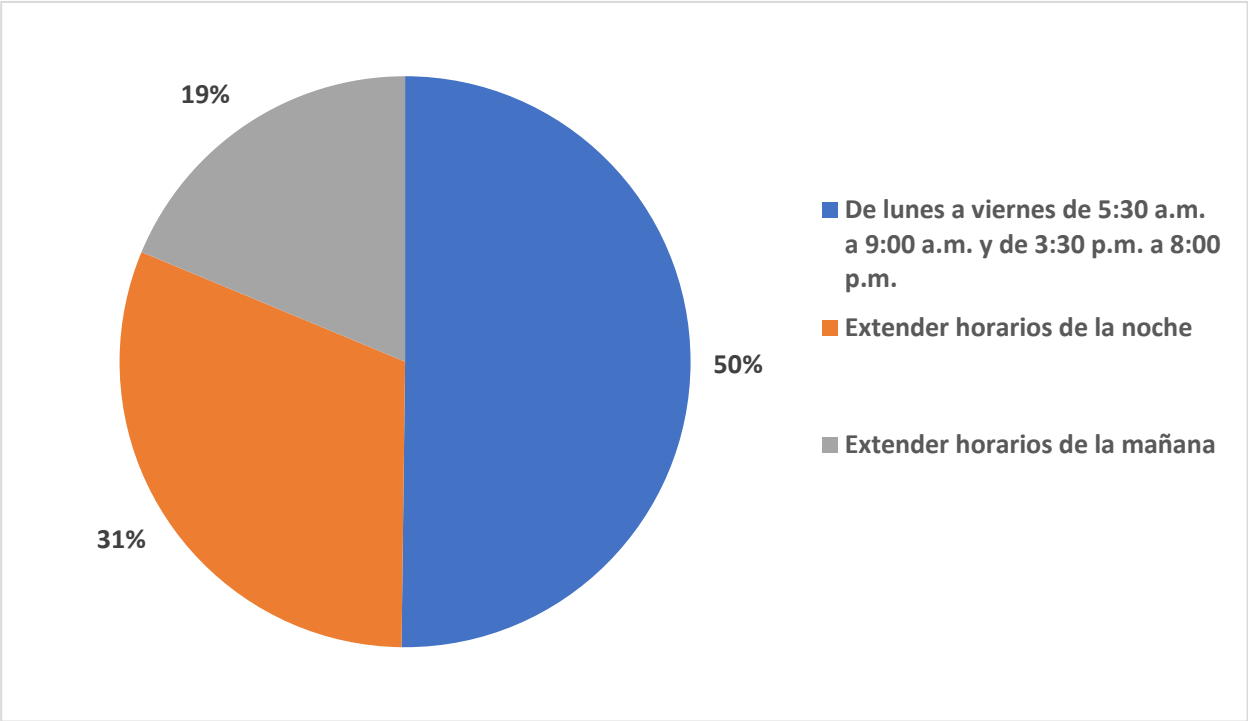
Fuente: Elaboración propia.

La figura 15, muestra que el 49 % de la población encuestada, lo que corresponde a 122 personas, asisten solas a los entrenamientos; el 27 % se hace acompañar de una sola persona, un 16 % menciona que entrena con dos personas, mientras que solo un 8 % de la población se hace acompañar de tres o más personas.

De la misma forma, se les mostró a los entrevistados el horario de atención de Congos Functional Training, y se les pregunto cuál es el horario más conviene para poder asistir a este gimnasio, los resultados los expone a continuación la figura 16.

Figura 16

Horario más conveniente para poder entrenar de la población



Fuente: Elaboración propia.

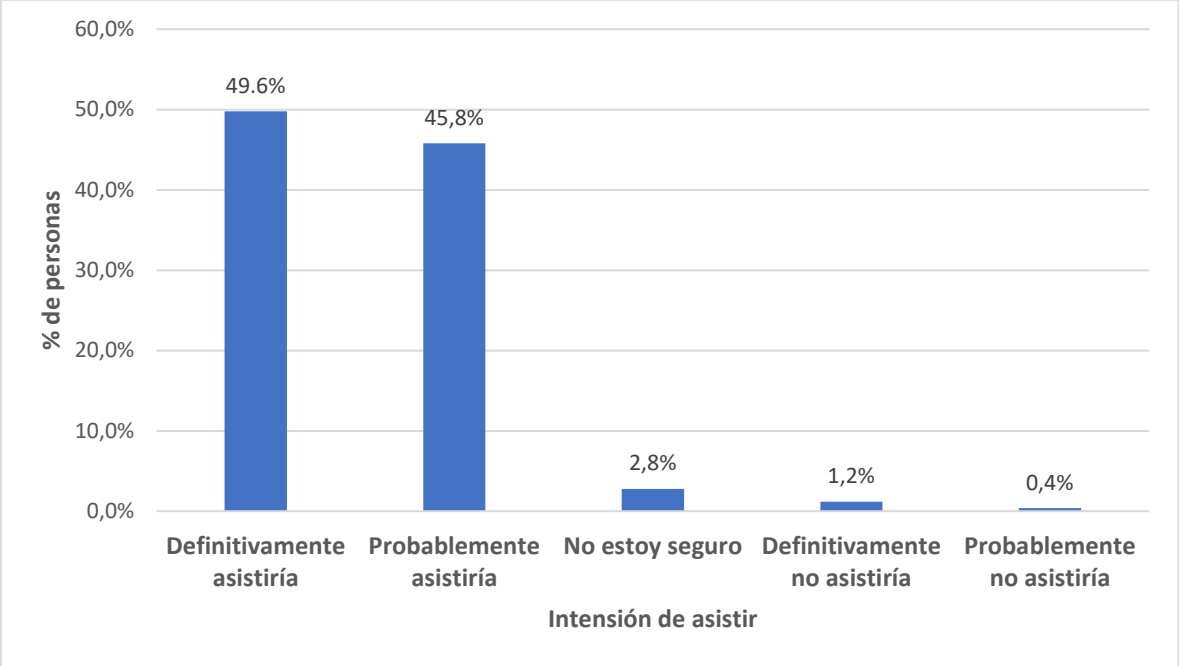
Claramente, la figura 16 expone que a la mitad de los encuestados les gusta entrenar en el horario de atención que ya posee la microempresa, sin embargo, la otra mitad menciona que deberían extender el horario. Por lo que, el 31% recomienda extender el horario de la noche, mientras que el otro 19 % recomienda extender el horario de la mañana.

Finalmente, se les preguntó a los entrevistados si asistirían a un gimnasio de este tipo ubicado en Paso Tempisque, que ofrezca todas las clases de ejercicios que expusieron, además, con estos horarios, dando como resultado que una gran parte de la muestra definitivamente sí asistiría a este gimnasio, o probablemente asistiría.

Seguidamente, se muestra la figura 17, donde se muestra visualmente los resultados de la intención de asistir al gimnasio.

Figura 17

Intención asistir al gimnasio de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia.

La figura 10, muestra que el 49,8 % de la población definitivamente asistiría al gimnasio, esto corresponde a total de 124 personas. De la misma manera, el 45,8 % dicen que probablemente asistiría, esto significa que el 95,6 % de los encuestados, lo que corresponde a 239 personas, asistirían o consideran asistir al gimnasio de ejercicios funcionales con las clases que ofrece y en los horarios que dispone.

Sin embargo, el 2,8 % de la población, correspondiente a siete personas, afirman que no están seguras en si asistir o no al gimnasio. También, existe un 1,2 % de los entrevistados, que definitivamente no asistirían, esto corresponde a solamente tres persona. Y hay una sola persona que piensa que probablemente no asistiría a este gimnasio.

4.1.4.1 Proyección de la demanda a 5 años

La tabla 10 se realizó con base en los datos mostrados por el dueño de la microempresa, y muestra la cantidad de personas que utilizaron el servicio de gimnasio el año anterior (2022) desglosada por mes. Esta tabla muestra la demanda real del servicio que tuvo Congos Functional Training y evidencia el flujo de clientes por mes, los nuevos miembros del gimnasio, los que se dieron de baja, así como la cantidad de miembros constantes.

Tabla 10

Cantidad de miembros atendidos en el año 2022 desglasada por mes en la microempresa Congos Functional Training

Ventas de servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Cantidad de miembros													
Miembros de baja	-8	-10	-8	-1	-3	-13	-5	-5	-9	-1	-1	-2	-66
Nuevos Miembros	6	10	8	3	3	0	0	3	8	2	9	4	56
Miembros constantes	62	58	60	67	67	57	52	47	41	48	49	56	664
Total de miembros	68	68	68	70	70	57	52	50	49	50	58	60	720

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 10, se muestra que los meses con mayor cantidad de personas que asistieron al gimnasio fueron abril y mayo, con un total de 70 personas cada mes, estando en su máxima capacidad de atención. Seguidamente, se expone que los meses de junio hasta octubre, muestra un descenso en la cantidad de miembros bastante considerable, ya que perdieron prácticamente 33 clientes, contra 13 personas que se inscribieron en esos cinco meses.

El ausentismo de los clientes en esos meses puede explicarse por la situación climatológica, ya que en esta región generalmente, los inviernos traen muchas lluvias y eso

puede ser un factor determinante en la obtención de nuevos clientes y la conservación de estos. Esto también puede explicar que, en los demás meses comienza el aumento de la demanda de este servicio, debido a la llegada del verano y la estabilidad del clima.

Sin embargo, se muestra que existe una fidelidad por parte de los clientes con respecto a este gimnasio, ya que en la mayoría del año cuenta por lo menos con 41 personas que son constantes y con un pico máximo de 67 personas constantes. También, esta microempresa le brinda servicios a un promedio 60 personas al mes, y un total de personas 720 por año.

Ahora, según el Banco Central de Costa Rica en un comunicado de prensa (2023), menciona que tiene una proyección de un crecimiento del PIB el 2,7 % para el 2023, así como un 3,5 % para el 2024. Por otra parte, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 2023), proyecta que Costa Rica tendría un aumento en el 2024 del consumo privado de un 2,7 %. Este último dato, se utilizará para realizar la proyección de la demanda.

A continuación, se presenta la tabla 11 donde se muestra la proyección de la demanda

Tabla 11

Proyección de la demanda a 5 años

Ventas de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de clientes atendidos	739	759	780	801	823

Fuente: Elaboración propia.

4.1.5 Precio

Actualmente, Congos Functional Trainig tiene una tarifa de ₡28 000, lo que es $51,47 con tipo de cambio de ₡544,4 por dólar del 8 de junio del 2023, según el Banco Central de

Costa Rica (BCCR). De la misma manera, se cobra ₡10 000 por la clase de inducción a los nuevos clientes, lo que es aproximadamente $18,38.

La tabla 6, se muestra el resultado de los precios que los entrevistaos estarían dispuestos a pagar por entrenar en un gimnasio de ejercicios funcionales con los ejercicios específicos que demandan, así como con el horario de atención que ellos preferían, exponiendo los siguientes resultados.

Tabla 12

Precios dispuestos a pagar por los entrevistados

Precios propuestos	Número de personas	% de personas
₡25 000	171	68, 4 %
₡28 000	78	31,2 %
₡35 000 o más	1	0, 4 %

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 12, se expone que la mayoría de las personas están dispuestas a pagar la suma de ₡25 000 al mes, siendo estas personas el 68,4 % de la población encuestada. No obstante, se muestra que 78 personas, lo equivalente al 31,1 % de la población encuestada, estarían dispuestas a pagar al mes los ₡28 000 que cobra actualmente la empresa, mientras solamente una persona estaría dispuesta a pagar ₡35 000 o más por entrenar en este gimnasio.

Por otro lado, se recopiló información de otros gimnasios por medio de un cuestionario. Estos gimnasios son de ejercicios funcionales como gimnasios convencionales, donde se tomó una muestra de seis gimnasios de los cuales tres son de ejercicios funcionales,

mientras que los otros tres son gimnasios convencionales, esto con el fin de conocer los precios que tiene el mercado en estos centros de acondicionamiento físico.

Seguidamente, en la tabla 13, se muestra el nombre, precio por mes y el tipo de gimnasio que se tomó de muestra para realizar la comparación de precios.

Tabla 13

Precios de la mensualidad de los gimnasios de muestra

Nombre del gimnasio	Precio de la mensualidad	Tipo de gimnasio
Booster	₡28 000	Gimnasio de ejercicios funcionales
Tavo personal Trainner	₡40 000	Gimnasio de ejercicios funcionales
Memo Fit	₡26 000	Gimnasio de ejercicios funcionales
Fitness club	₡22 500	Gimnasio convencional
Gym donde Jason	₡20 000	Gimnasio convencional
Grand Fit	₡18 500	Gimnasio convencional

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 13, se muestra que los precios de los competidores directos, a comparación de Congos Functional Training (₡28 000), son bastantes parecidos, donde únicamente “Tavo Personal Trainner” es el más alto con ₡40 000. Sin embargo, se expone que los gimnasios tradicionales son más baratos, en comparación con los de ejercicios funcionales.

A diferencia de un gimnasio convencional, los gimnasios de ejercicios funcionales necesitan un entrenador que esté más atento a los entrenamientos de las personas, es más

personalizado, según las capacidades físicas de los miembros, y se hacen con una supervisión rigurosa por parte de los entrenadores.

No obstante, es importante tener en cuenta que los gimnasios convencionales son una forma de producto/servicio sustituto, los cuales son bastante populares en la comunidad fitness. Más adelante se profundizará más acerca de los productos sustitutos.

4.1.5.1 Ventas actuales y Proyección de ventas a 5 años

A continuación, en la tabla 14, se muestra las ventas del último año siendo este el 2022, empezando por enero y terminando en diciembre de ese año. Estos datos fueron obtenidos por el microempresario en la venta de la inscripción mensual del servicio, así como la venta de la clase de inducción a este servicio.

Tabla 14

Ventas de la microempresa Congos Functional Training del año 2022 desglosado por mes

Ventas de servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Clase de inducción													
Cantidad de personas	6	10	8	3	3	0	0	3	8	2	9	4	56
Precio	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38	$ 18,38
Subtotal	$ 110,29	$ 183,82	$ 147,06	$ 55,15	$ 55,15	$ -	$ -	$ 55,15	$ 147,06	$ 36,76	$ 165,44	$ 73,53	$ 1 029,41
Inscripción mensual													
Cantidad de personas	68	68	68	70	70	57	52	50	49	50	58	60	720
Precio	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47	$ 51,47
Subtotal	$ 3 500,00	$ 3 500,00	$ 3 500,00	$ 3 602,94	$ 3 602,94	$ 2 933,82	$ 2 676,47	$ 2 573,53	$ 2 522,06	$ 2 573,53	$ 2 985,29	$ 3 088,24	$ 37 058,82
Total en ventas	**$ 3 610,29**	**$ 3 683,82**	**$ 3 647,06**	**$ 3 658,09**	**$ 3 658,09**	**$ 2 933,82**	**$ 2 676,47**	**$ 2 628,68**	**$ 2 669,12**	**$ 2 610,29**	**$ 3 150,74**	**$ 3 161,76**	**$ 38 088,24**

Fuente: Elaboración propia.

Ahora, se tomó como base de la estimación de ventas la proyección de la demanda, la cual tiene un crecimiento anual del 2,7 % en cada año. Lo anterior, se debe a la proyección de crecimiento del consumo privado en el país, dato proyectado por la OCDE (2023) para el 2024. Sin embargo, el BCCR expone que la inflación para inicios de 2024 sea de un máximo del 3 %, entrando en el margen de tolerancia.

4.1.5.2 Proyección de ventas a 5 años para la microempresa Congos Functional Training

Seguidamente, la tabla 15 se muestra la proyección de ventas para los siguientes 5 años, contemplando la inflación con el 3 % por año, así como el aumento en la demanda del servicio por un 2,7 % anual.

Tabla 15

Proyección de ventas a 5 años para la microempresa Congos Functional Training

Ventas de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Clase de inducción					
Cantidad de personas	58	59	61	62	64
Precio	$ 18,93	$ 19,50	$ 20,08	$ 20,69	$ 21,31
Subtotal	$ 1 088,78	$ 1 151,73	$ 1 218,31	$ 1 288,74	$ 1 363,24
Inscripción mensual	739	759	780	801	823
Cantidad de personas					
Precio	$ 53,01	$ 54,60	$ 56,24	$ 57,93	$ 59,67
Subtotal	$ 39 200,75	$ 41 466,94	$ 43 864,15	$ 46 399,93	$ 49 082,31
Total en ventas	**$ 40 289,53**	**$ 42 618,67**	**$ 45 082,45**	**$ 47 688,67**	**$ 50 445,55**

Fuente: Elaboración propia.

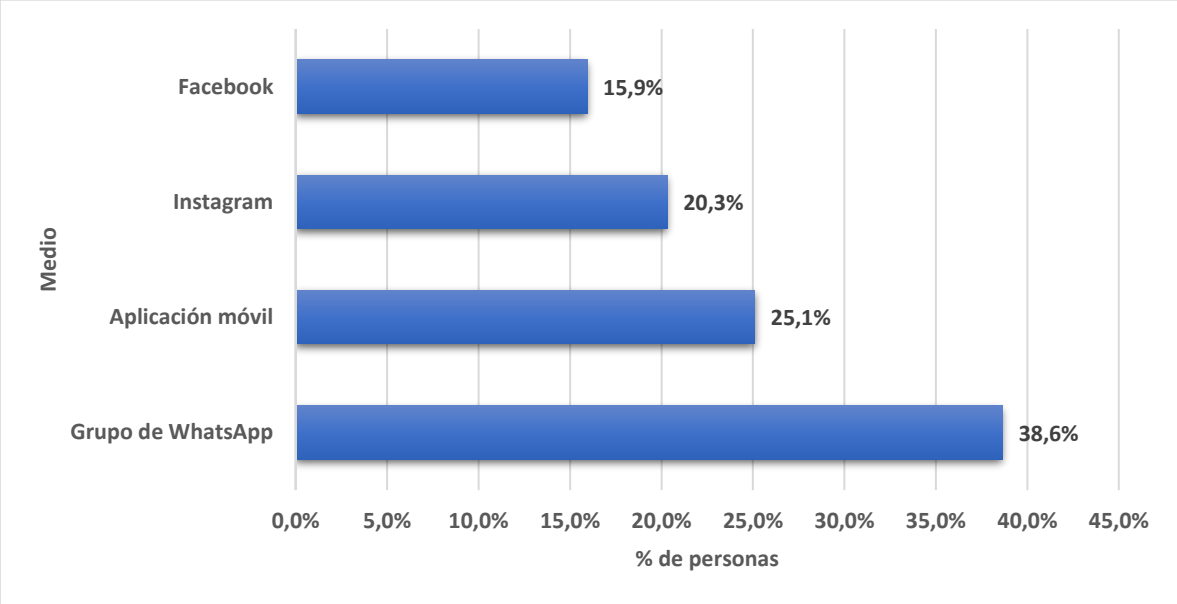
4.1.6 Comercialización

La comercialización del servicio se realizará de manera de presencial, debido a que es un servicio que se ofrece de manera individual y que las personas tienen que hacerlo para cumplir con la función. El pago de este servicio se puede realizar de dos maneras, pagándose en efectivo o por transferencia bancaria SINPE Móvil.

De manera adicional, se le preguntó a la población en estudio por el medio en la que le gustaría recibir información sobre promociones o actividades que ofrece el gimnasio, a lo que la mayoría de las personas contestó la vía “Grupo de WhatsApp”. En la figura 11, se expone los resultados a esta interrogante.

Figura 18

Medio por donde las personas les gustaría recibir información de promociones y actividades



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 18, se muestra que el 38,6 % de la población prefiere recibir información por medio de Grupos de WhatsApp, un 25,1 % de esta población prefiere utilizar una

aplicación móvil, el 20,3 % opta ver las promociones e información de actividades por la aplicación de Instagram, y el 15,9 % restante prefiere ver todo esto por Facebook.

Es importante mencionar que, a pesar de que la mayoría de las personas exponen que prefieren recibir información por medio de WhatsApp, las redes sociales de Facebook e Instagram son una vía muy importante para que Congos Functional Training haga una fuerte campaña de publicidad y pueda atraer nuevos clientes.

4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

4.1.7.1 Amenaza de nuevos competidores entrantes

Actualmente, el mundo del fitness es muy amplio, debido a los diversos tipos de entrenamientos físicos que existen, de tal manera que este es un mercado que ha impactado a la sociedad de diferentes maneras, y se ha vuelto una necesidad, una tendencia y un hábito por una parte de la sociedad.

Para que la microempresa Congos Functional Training mantenga una balanza en el mercado de acuerdo con sus nuevos competidores, deberán considerar las siguientes barreras de entrada:

Toda apertura de un establecimiento debe garantizar su correcto funcionamiento según los permisos legales que solicitan las entidades correspondientes, lo cual suele ser una tramitología lenta. Por otra parte, la inversión inicial para la construcción del gimnasio y compra de los implementos necesarios resulta ser un obstáculo para el emprendimiento, debido a que puede existir miedo a la deuda para financiarse, o no tener el capital necesario para iniciar con la inversión.

Asimismo, la diferenciación del producto/servicio es de suma importancia, ya que, actualmente hay muchos gimnasios en la zona del cantón de Carrillo, sean de manera formal o informal, ofreciendo diferentes tipos de entrenamientos. Sin embargo, Congos marca la diferencia con la supervisión, el cuidado de la técnica y postura de las personas al realizar los ejercicios, transmitiendo confianza y motivación, además de los cinco años de trayectoria ha marcado en sus clientes la fidelidad hacia su servicio.

En resumen, Congos Functional Training se enfrenta a un mercado muy competitivo, donde la diferenciación del servicio que brinda, que se basa en la calidad y no tanto en la cantidad. También, es un mercado donde existe competencia desleal, ya que existen competidores que no trabajan en marco de legalidad, esto quiere decir que no hay igualdad de condiciones y podría llegar a ser una desventaja.

4.1.7.2 Rivalidad entre empresas existentes (competidores)

Es importante conocer la competencia que se encuentra en el entorno de la microempresa Congos Funcional Training. En el cantón de Carrillo existen varios gimnasios con diferentes enfoques de entrenamiento, en la zona de Paso Tempisque y Palmira se encuentra el gimnasio “Booster” y “Avafit”, de acuerdo con lo investigado, por lo que son considerados como competencia directa.

Por lo cual, se considera que el nivel de rivalidad existente es alto, entonces es necesario emplear estrategias comerciales, de publicidad y de servicio que les permita atraer nuevos clientes y, de la misma forma, fidelizar la clientela que hace parte de esta microempresa.

4.1.7.3 Amenaza de nuevos productos sustitutos

En la actualidad, la mayoría de las personas realizan actividad física en diversos lugares, la microempresa Congos deberá enfrentar la amenaza de los productos o servicios sustitutos para la permanencia en este mercado, ya que existen múltiples lugares (gimnasios, centros deportivos, centros de recreación, entre otros), donde las personas pueden ejercitarse.

Los gimnasios convencionales, son la mayor amenaza entre los productos/servicios sustitutos que tiene esta microempresa, debido a que estos gimnasios son bastante recurridos por la población dedicada al fitness. También, usualmente son centros de acondicionamiento físico más baratos, lo que puede llamar la atención de la población por ir a entrenar a estos gimnasios. De igual manera, todos estos gimnasios ofrecen ejercicios de fuerza y cardiovasculares que, según la encuesta realizada, son demandados por la población, lo cual es importante por tomar en cuenta.

Es importante mencionar también, que a pesar de que los gimnasios convencionales son más baratos, utilizan promociones para la atención de clientes, ya sea para días festivos, eventos, o promociones semanales, son estrategias que les puede funcionar para atraer nuevos clientes. Esto muestra, que para la microempresa Congos, son competidores con servicios sustitutos bastante agresivos.

No obstante, estos gimnasios generalmente no tienen una atención al cliente tan personalidad como la de un gimnasio de ejercicios funcionales, donde los entrenadores están pendientes de la calidad de la técnica de los ejercicios que realizan sus miembros, así como de la motivación de sus clientes, y que Congos Functional Training sabe trabajar de una excelente manera.

De manera que, resulta importante implementar estrategias que le permita crear una diferenciación en los productos y servicios para aumentar la cartera de clientes y poder también competir con estos negocios que ofrecen productos sustitutos. De igual forma, formular estrategias de mercadeo que llamen la atención de los clientes potenciales y poder hacer

4.1.7.4 Poder de negociación de los clientes o consumidores

Los clientes compradores de servicios se tornan exigentes, más en este ámbito del fitness, ya que buscan diferentes objetivos en cuanto a salud o apariencia física, tienen la oferta de negocios similares que puede llevarlos a cumplir una misma meta.

Congos Funcional Training deberá implementar estrategias que les permita destacarse por diversos servicios y con un precio acorde con el bolsillo de las personas, siendo este un punto importante por el cual fidelizar una demanda, además de brindar un buen servicio al cliente en un ambiente sano y agradable.

4.1.7.5 Poder de negociación de los proveedores

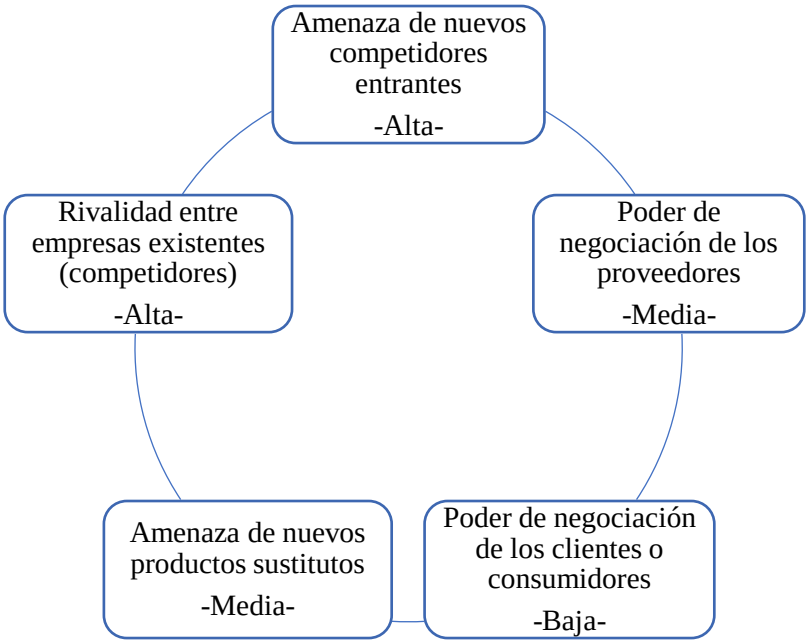
El poder de negociación con los proveedores, con respecto a este mundo de los gimnasios es medio ya que existen proveedores en la zona que se dedican a comercializar los implementos y máquinas que se necesitan en un gimnasio. Sin embargo, estos proveedores de productos que se necesitan para los gimnasios son de muy alto valor económico, por lo cual es difícil comprar altas cantidades de contado, también dichos proveedores comercializan marcas de baja calidad influyendo en la poca durabilidad del producto.

Congos Funcional Training cuenta con pocos proveedores que ofrecen alta calidad y durabilidad, siendo uno de ellos “Doer Fitness” quien provee el equipo pesado que son:

mancuernas en sus diferentes pesos (lb y kg), barras, pesas rusas, bolas con peso, hules entre otros, además cuentan un proveedor que les abastece de bebidas energizantes e hidratantes para sus clientes según lo deseen.

En la figura 19, se observa el resultado del análisis de las 5 fuerzas de Porter clasificado en baja-media-alta.

Figura 19 *Resumen del análisis de las fuerzas competitivas*



Fuente: Elaboración propia.

4.2 Estudio técnico

El objetivo del estudio técnico es determinar el costo de inversión del proyecto planteado, con el fin de llevarse a cabo. Dicho proyecto, se basa en la construcción de un gimnasio dedicado a los ejercicios funcionales, así como la compra de materiales necesarios para la construcción de la infraestructura, también la compra de equipo de gimnasia que se utiliza para realizar los ejercicios.

En este estudio, se detalla la información relacionada con la localización, operación, equipos, infraestructura, materiales, insumos, costos y gastos necesarios con el objetivo de cuantificar la inversión inicial del proyecto y los costos de operación del gimnasio funcional.

Asimismo, los datos relacionados al dinero serán expresados en dólares y el tipo de cambio que se utilizará será de ₡544,4 al día 8 de junio del 2023, brindado por el BCCR. Cabe mencionar, que el método de depreciación que se utilizará en este estudio será el de método de línea recta, el cual considera el valor histórico del activo divido entre los años de vida útil que este posee. Lo anterior, se puede encontrar en la página web del Ministerio de Hacienda.

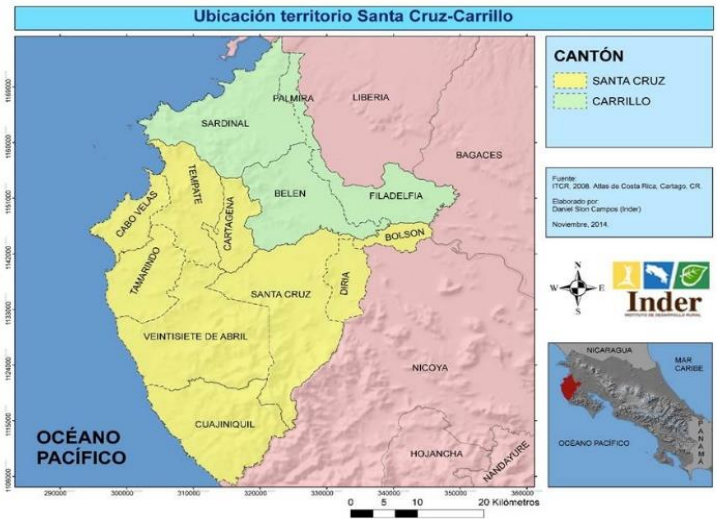
4.2.1 Localización

Macro localización

El proyecto será ejecutado en la provincia de Guanacaste, Costa Rica, específicamente en la comunidad de Paso Tempisque, ubicada en el distrito de Palmira perteneciente al cantón de Carrillo. En la figura 20 se muestra la ubicación de la provincia de Guanacaste.

Figura 20

Ubicación geográfica del cantón de Carrillo, Guanacaste



Fuente: INDER, 2016.

Micro localización

El gimnasio Congo´s Functional Training estará ubicado a 275 metros hacia el norte y 75 metros hacia el este de la clínica de Paso Tempisques. Aproximadamente, a 8 kilómetros del distrito de Filadelfia, lo que es aproximadamente 9 minutos en vehículo. En la figura 21, se muestra la localización del terreno donde se plantea construir el proyecto.

Figura 21

Localización del proyecto

Fuente: Google Maps.

4.2.2 Distribución de la infraestructura

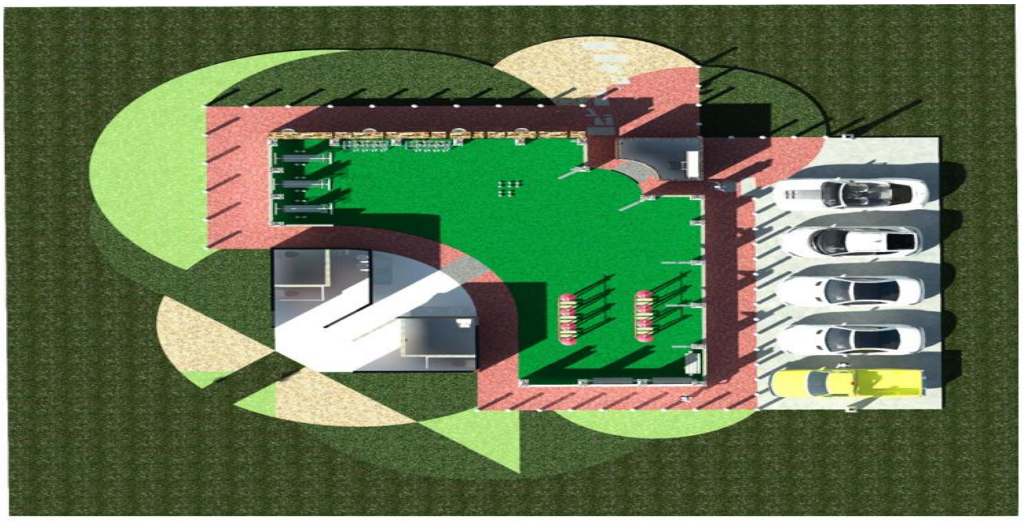
El terreno donde se planea realizar la construcción del gimnasio es de 4000m^2, sin embargo, no se utilizará todo el terreno, sino más bien una parte de este. Las medidas que aproximadamente tendrá la infraestructura es 200m^2, siendo de 20m de largo por 10m de ancho.

La infraestructura física dispondrá con dos baños (para hombre y mujer) con duchas y vestidores cado uno, y estarán acondicionados para personas discapacitadas. Asimismo, contará con una bodega para almacenar parte del equipo de entrenamiento, como también un parqueo de vehículos para los miembros del gimnasio. Y, por último, y más importante, el área de entrenamiento del gimnasio.

A continuación, en las figuras 22 y 23 se presenta un croquis del gimnasio, con la distribución física de sus partes.

Figura 22

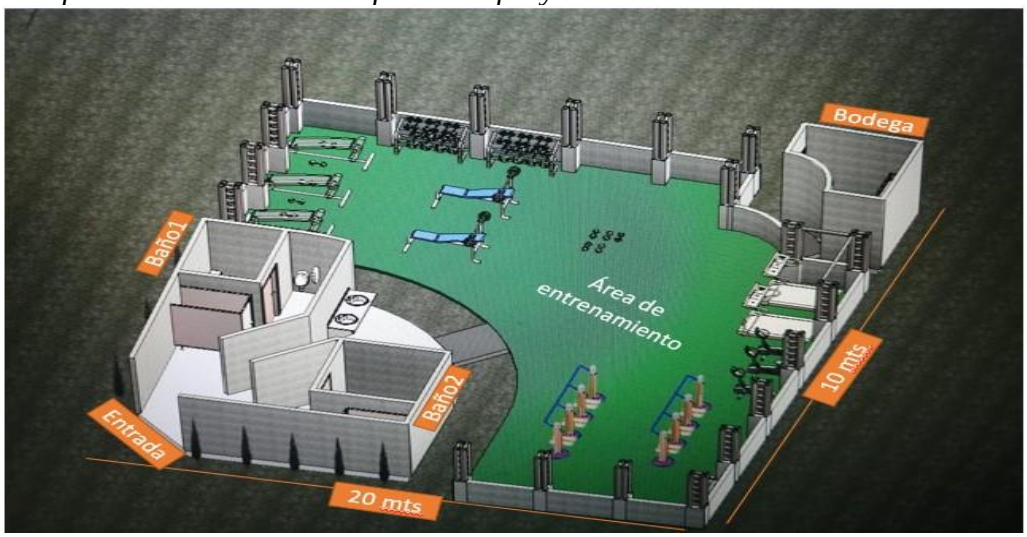
Croquis 1 de la distribución física del proyecto



Fuente*:* Elaborado por el arquitecto José Antonio Rivera, 2022.

Figura 23

Croquis 2 de la distribución física del proyecto



Fuente: Elaborado por el arquitecto José Antonio Rivera, 2022.

Actualmente, la microempresa atiende solamente a 12 personas por sesión como capacidad máxima, trabajando 8 horas, teniendo un intervalo entre 15-20 minutos para limpieza y descanso entre clase, dando como resultado un total máximo de 70 personas por

día. Ahora, las medidas de este gimnasio se basan en la capacidad máxima de atención al cliente que la microempresa puede ofrecer, que son 20 personas por sesión, trabajando 8 horas diarias, conservando los intervalos de limpieza y descanso, da como resultado 120 por día.

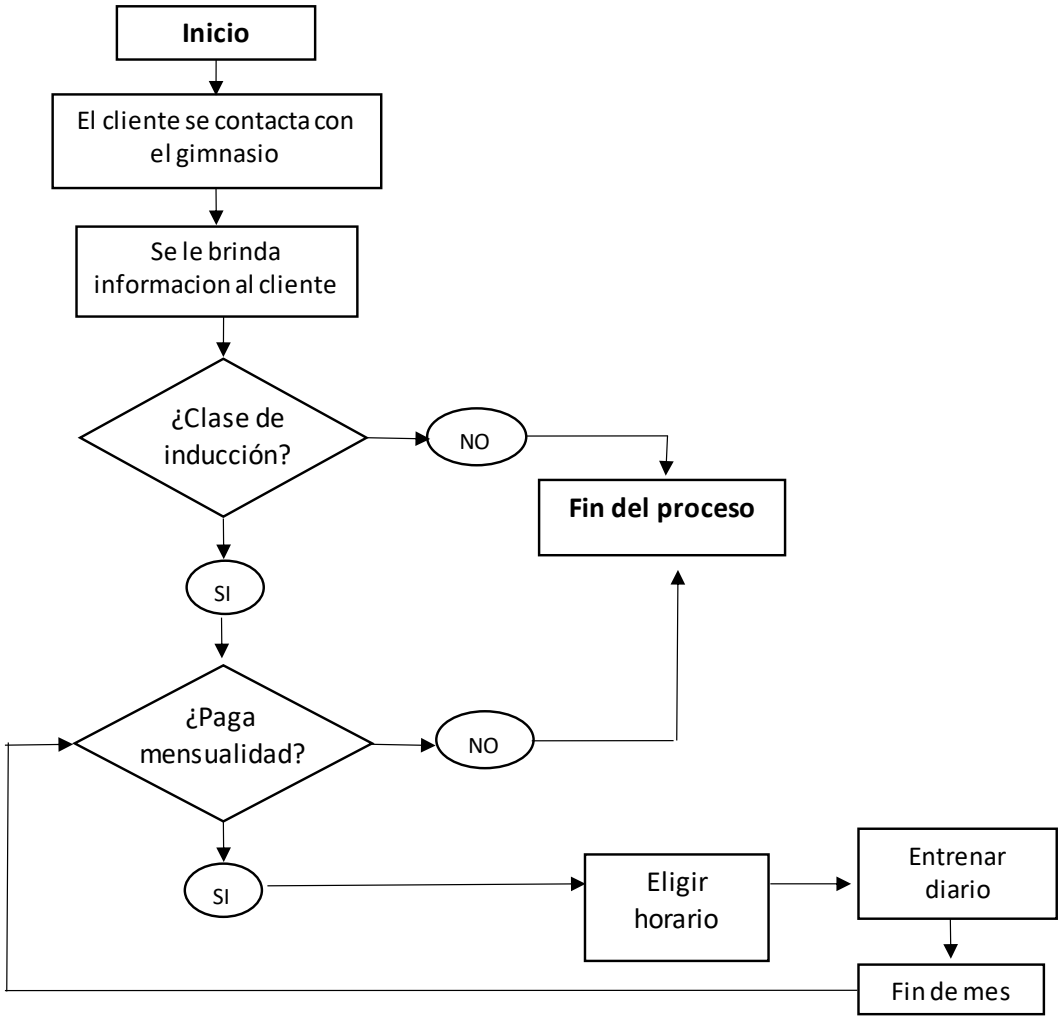
En cualquier caso, para la construcción y ejecución del proyecto, es necesario una inversión inicial. A continuación, se detalla los recursos y los montos requeridos por el proyecto, cabe recalcar que los montos se expresan en dólares estadounidenses, a un tipo de cambio de $544,40 del día 08 de junio del año 2023.

4.2.3 Etapas del proceso productivo

En las siguientes figuras, se detalla el flujograma del proceso operativo del gimnasio. El siguiente flujograma, muestra el proceso desde la entrada del cliente hasta su salida del gimnasio.

Figura 24

Flujograma atención al cliente



Fuente: Elaboración propia.

El cliente se contacta con el gimnasio

Esta etapa inicia cuando el cliente se contacta con el gimnasio, ya se por medio de las redes, teléfono móvil o directamente en el lugar para pedir información.

Se le brinda información al cliente

Seguidamente, los entrenadores le brindan información al cliente potencial sobre las diferentes clases que ofrecen, horarios, mensualidad y paquetes promocionales.

Clase de inducción

El cliente coordina con los entrenadores para asistir a una clase de prueba. El objetivo principal de esta clase de inducción es que el cliente pueda conocer la forma de trabajo del gimnasio. También, que los entrenadores conozcan la forma de entrenar de las personas, sus rangos de movilidad, o si tiene alguna lesión. En esta clase de prueba, los entrenadores le enseñarán al cliente patrones de movimientos básicos, así como algunos de los ejercicios que se realizan en el gimnasio.

Cabe mencionar, que esta prueba de inducción tiene un costo, el cual debe cancelarse en el momento de realizarla. En esta parte, el cliente potencial decide si toma la clase o no, ya que si la respuesta es negativa terminaría el proceso. Caso contrario, después de realizar la prueba tendrá que tomar la decisión de inscribirse al gimnasio o no.

Pago de mensualidad

En esta etapa, una vez que el cliente ya conoce todo lo necesario y ha realizado su clase de inducción, puede tomar la decisión de inscribirse o no al gimnasio. En caso de que este no quiera realizar la inscripción, el proceso termina aquí. Por otra parte, si este se inscribe, deberá cancelar la mensualidad por medio de efectivo o transferencia bancaria, vía SINPE móvil.

Elegir horario de clase

Una vez el cliente se haya inscrito al gimnasio, tiene que decidir cuál horario y clase le conviene más para entrenar además del paquete promocional que más le atraiga.

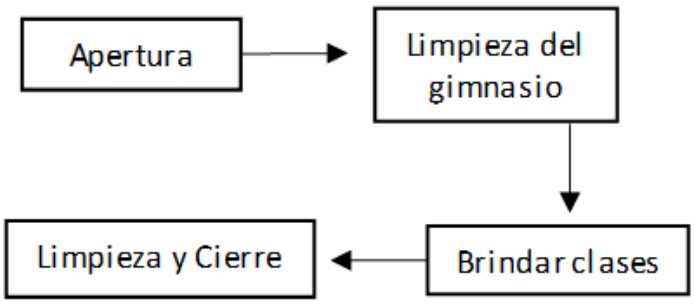
Entrenar diario

Ya hecho todo lo anterior, el cliente se presenta a entrenar cada día en el horario y clase que decidió inscribirse. Es importante recordar, que este gimnasio funciona a través de mensualidades, por lo cual el cliente y los entrenadores están pendiente con el cierre de mes de cada cliente para renovar la mensualidad. En caso de que el cliente no quiera renovar la mensualidad, terminaría el proceso. Por otro lado, en caso de que el cliente lo renueve, podrá seguir con los entrenamientos diarios.

En la figura 25, se observa la operación del servicio de mantenimiento del gimnasio.

Figura 25

Flujograma operación del servicio de mantenimiento



Fuente: Elaboración propia.

Apertura

El mantenimiento del gimnasio inicia con la apertura de este a las 5:00 a.m. por parte de los entrenadores.

Limpieza

El misceláneo que tiene un horario de ½ tiempo será el encargado de la limpieza profunda del gimnasio, inicia sus labores a las 6:00 a.m., es el encargado de la limpieza de los baños, la bodega, equipo, área de entrenamiento y del alrededor del gimnasio.

Brindar clases

Los dos entrenadores son los encargados de brindar las diferentes clases que inician las 5:30 a.m. hasta las 9:00 a.m. y en la tarde de 3:30 p.m. hasta las 8:30 p.m. Son tres clases por la mañana y cuatro clases por la tarde-noche.

Limpieza y cierre

Al final de la noche, los entrenadores son los encargados de realizarle una limpieza al gimnasio, asegurarse que todo quede ordenado y apagado para proceder con el cierre del local.

4.2.4 Inversión en obra física

En este apartado, se detalla la estimación realizada de la obra física que se requiere para la construcción del gimnasio, específicamente, un área de entrenamiento, dos baños con ducha y vestidor, la bodega y un parqueo.

La construcción del gimnasio será realizada por el Arquitecto José Antonio Rivera contratado para dicho fin. Este será el encargado de la mano de obra, materiales de

construcción, equipo necesario y la edificación del proyecto. La construcción del gimnasio tiene un valor de $53 766,03 este monto incluye honorarios, seguros y avalúos, costo de materiales y costo de mano obra.

Las dimensiones de la obra presupuestadas por el Arquitecto José Antonio Rivera son las siguientes:

Tabla 16

Dimensiones presupuestadas para la obra

Largo máximo	Ancho máximo	Área estimada	Valor de la obra
20 m	10 m	200 m²	$ 53 766,03

Fuente: Elaboración propia.

4.2.4.1 Costo de materiales para la construcción

Los equipos y materiales de construcción para el gimnasio serán cubiertos por el Arquitecto José Antonio Rivera, contempla todos los materiales necesarios para la construcción como del área de entrenamiento, baños, duchas, bodega y parqueo, todos estos equipos y materiales tienen un costo de $27 314,88 del costo total de la obra.

4.2.5 Inversión activos

En este apartado se observa el listado de los activos requeridos para la operación del gimnasio, que tiene una inversión total de $7935,33. En esta sección se encuentra el detalle y la cantidad de activos cotizados.

Tabla 17

Inversión de activos

Inversiones en activos		
Activos		**Monto**
Equipo de entrenamiento	$	7 453,00
Implementos de limpieza y mantenimiento	$	272,25
Equipo de higiene	$	210,08
Monto total	**$**	**7 935,33**

Fuente: Elaboración propia.

Cabe mencionar, que por ser un gimnasio de ejercicios funcionales no requiere de mucho equipo para el funcionamiento como si lo tiene un gimnasio tradicional donde se encuentran máquinas con peso. Sin embargo, se tomó en cuenta los implementos de limpieza y mantenimiento, así como también el equipo higiene para los usuarios.

A continuación, en las tablas 18, 19 y 20, se muestra el balance de los activos que se requieren adquirir para el funcionamiento del gimnasio.

Tabla 18

Equipo de higiene para los usuarios

Equipo para higiene de los usurarios					
Producto	**Cantidad**	**Precio Unitario**		**Total**	
Dispensador de toallas desechables para manos	2	$	30,30	$	60,60
Dispensadores de jabón de manos	2	$	18,18	$	36,36
Dispensadores de alcohol en gel	2	$	3,67	$	7,34
Dispensadores de papel higiénico	2	$	21,49	$	42,98
Basurero para baños	2	$	15,61	$	31,22

Espejos	2	$	15,79	$	31,58
Total	**12**	**$**	**105,04**	**$**	**210,08**

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19

Implementos de limpieza y mantenimiento.

Implementos de limpieza y mantenimiento					
Producto	**Cantidad**	**Precio Unitario**		**Total**	
Rastrillo	1	$	17,78	$	17,78
Caja de Herramientas (con piezas)	1	$	107,45	$	107,45
Basureros negros	2	$	48,31	$	96,62
Escoba	2	$	5,14	$	10,28
Palo de piso con gancho plástico	2	$	13,22	$	26,44
Paños de microfibra paquete 30 unds	1	$	13,68	$	13,68
Total	**9**	**$**	**205,58**	**$**	**272,25**

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20

Equipo de entrenamiento

Equipo de entrenamiento				
Equipo	**Cantidad**	**Precio**		**Total**
Mancuernas				
15 Lbs	2	$ 75,00	$	75,00
20 Lbs	2	$ 95,00	$	95,00
25 Lbs	2	$110,00	$	110,00
30 Lbs	2	$125,00	$	125,00
35 Lbs	2	$135,00	$	135,00
40 Lbs	2	$155,00	$	155,00
45 Lbs	2	$175,00	$	175,00
50 Lbs	2	$195,00	$	195,00

	55 Lbs	2	$215,00	$	215,00
	60 Lbs	2	$220,00	$	220,00
	65 Lbs	2	$230,00	$	230,00
	70 Lbs	2	$240,00	$	240,00
Total		24		**$**	**1 970,00**
	Kettlebel				
	22 Lbs	2	$ 60,00	$	120,00
	26 Lbs	2	$ 65,00	$	130,00
	31 Lbs	2	$ 75,00	$	150,00
	35 Lbs	2	$ 70,00	$	140,00
	44 Lbs	2	$ 90,00	$	180,00
	53 Lbs	2	$100,00	$	200,00
Total		12		**$**	**920,00**
	Barras				
	35 Lbs	4	$275,00	$	1 100,00
	45 Lbs	4	$295,00	$	1 180,00
Total		8		**$**	**2 280,00**
	Discos				
	10 Lbs	2	$ 90,00	$	90,00
	15 Lbs	2	$100,00	$	100,00
	25 Lbs	2	$130,00	$	130,00
	35 Lbs	2	$145,00	$	145,00
	45 Lbs	2	$185,00	$	185,00
	55Lbs	2	$205,00	$	205,00
Total		12		**$**	**855,00**
	Láminas de hule	21	$ 68,00	$	1 428,00
Total		21	$ 68,00	**$**	**1 428,00**
	Monto total de inversión			**$ 7 453,00**	

Fuente: Elaboración propia.

4.2.6 Costos hundidos

En el balance de costos hundidos, se muestra los activos que no forman parte de la inversión inicial del proyecto. Por lo que no se obtendrá una recuperación durante la operación. En este caso, el propietario cuenta con un terreno con todos los servicios públicos y con las certificaciones necesarias para ejercer como entrenador.

En la tabla 21, se desglosa los costos hundidos.

Tabla 21

Costos hundidos

Costos hundidos	
Terreno	$6612,00
Certificaciones	$1233,00
Artículos de gimnasia	$8568.00

Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los costos hundidos se encuentra el terreno, el señor Carlos López cuenta con un terreno propio de 4000 metros cuadrados, en el cual se construirá la infraestructura del gimnasio. La propiedad cuenta con todos los servicios públicos necesarios para su funcionamiento, así como buenas vías de acceso transitables. Asimismo, el empresario, cuenta con diferentes certificaciones para ejercer responsablemente en un centro de acondicionamiento físico.

Según la Municipalidad de Carrillo (2021), el costo de una propiedad por metro cuadrado en la zona urbanizada de Palmira y Paso Tempisque es de ₡18 000, lo que significa $33,06. Entonces, el costo hundido de la propiedad total de 4000 mts^2 del señor Carlos es de

$134 255,69. Sin embargo, para efectos de este estudio, se tomó en cuenta nada más el precio de la porción de tierra que se destina para el proyecto, siendo de 200 mts^2, dando un valor de $6612,00.

Por otra parte, el señor Carlos cuenta con cursos para entrenadores personales que son certificaciones que demuestran que es una persona capacitada para llevar a cabo esta actividad. De la misma manera, don Carlos ya tiene un inventario en artículos de gimnasia el cual usa para dar clases.

4.2.7 Balance de materia prima

Como balance de materias primas parta el funcionamiento del gimnasio, únicamente se utiliza insumos de limpieza y de uso higiénico que tendrán los usuarios. Esto debido a la naturaleza del negocio, donde su giro comercial es brindarle servicio de actividad física a las personas, por lo cual no requiere materia prima para el funcionamiento.

4.2.8 Inversión en insumos

Los insumos necesarios para este proyecto son los siguientes:

- Agua
- Electricidad
- Magnesio
- Jabón para manos
- Desinfectante

La inversión inicial de estos insumos es un total de $45,0

4.2.9 Costo de Planilla

A continuación, se muestran los montos anuales por concepto de la contratación de tres colaboradores para el funcionamiento y operación del proyecto que corresponde a $23 601,72 de manera anual. A continuación, se detalla la cantidad de colaboradores necesarios para el puesto requerido, el puesto y remuneración.

Tabla 22

Gastos de planilla

Cargo	Cantidad de personal	Salario del mes	CCSS (10,67 %)	Monto neto mensual total	Monto bruto total anual
Administrador / Entrenador	1	$ 918,44	$ 86,08	$ 832,36	$ 11 021,28
Entrenador	1	$ 724,93	$ 67,94	$ 656,99	$ 8 699,16
Misceláneo (a)	1	$ 323,44	$ 30,31	$ 293,13	$ 3 881,28
Total	3	**$ 1 966,81**	**$ 209,85**	**$ 1 756,95**	**$ 23 601,72**

Fuente: Elaboración propia, con base en la lista de salarios mínimos del Ministerio de Trabajo, I semestre 2023.

En Costa Rica, es de manera obligatoria que el patrono asegure a sus colaboradores, por lo que tiene que pagar un total de 37,34 % con respecto a la planilla. Ese porcentaje se divide en dos, la parte patronal que tiene que pagar 26,67 % y el colaborador

10.67% de su salario. Asimismo, se muestra que el salario mensual bruto es de $1966,81, por lo que por concepto de CCSS se deberá pagar $524,54 por parte del patrono y $209,85 por parte de los colaboradores.

4.2.10 Gastos Legales

En el siguiente aparatado se enlista los costos legales que conlleva la formalización del gimnasio por un monto de $2 828,15 que son salidas de efectivo, reflejados en el estudio financiero.

Tabla 23

Gastos legales

Gastos legales	
Descripción	**Valor**
Registro de nombre comercial	$50,00
Permiso de construcción más timbre municipal	$95,46
Póliza RT construcción	$698,15
Permiso de funcionamiento (anualmente)	$30,00
Impuesto Patente municipal más timbre del PSF (anualmente)	$38,12
Póliza general RT Obligatoria anual	$1 005,32
Seguro de Responsabilidad Civil (anual)	$385,75
Servicio profesional para tramite en SETENA	$525,35
Total, de costos legales	**$2 828,15**

Fuente: Elaboración propia.

4.2.11. Amortización anual de la deuda

Para obtener el monto total de la inversión se tomó en cuenta el costo de la construcción de gimnasio, así como la compra de artículos de gimnasia como pesas y barras, más todo el equipo de higiene, limpieza y mantenimiento del gimnasio, dando como resultado un total de $61 701,36.

Ahora, para conseguir el crédito de la inversión, se le recomienda al empresario gestionarlo como préstamo hipotecario con el Banco Nacional de Costa Rica. Este ente

bancario establece un interés para dicho crédito en colones de un 9,25 % con un plazo máximo de 15 años cuando se trata de construcción de locales. Cabe mencionar, que la moneda en la que se recomienda solicitar el crédito son los colones, debido a que la empresa cobra sus servicios en esta moneda.

Sin embargo, para efectos de este estudio, los cálculos del préstamo, la amortización, cuota e intereses, se expresará en dólares para utilizar una única moneda. De la misma manera, según Alonso Angulo Pizar, recepcionista de crédito en el Banco Nacional de Costa Rica, las pólizas de riesgo que se requieren en los créditos ya vienen incluidos en los interés que cobra el banco. El señor Angulo también menciona que los intereses para los créditos se componen por el interés fijo que cobra el banco, más la tasa básica pasiva. En el anexo 18 se muestra lo explicado.

A continuación, se muestra en la tabla 24 de amortización donde se muestra los intereses que se paga en los primeros años, más lo amortizado de la deuda y el monto total de la cuota. Cabe mencionar, que esta tabla viene resumida en años y no por meses, asimismo, se contempla un crédito del 100 % del monto de inversión.

Tabla 24

Amortización de la deuda con el100 % de financiamiento de la inversión

Resumen de amortización 100% financiado											
Periodo		**Principal**		**Intereses**		**Amortización**		**Cuota anual**		**Cuota mensual**	
0	**$**	**61 701,36**									
1	$	59 705,21	$	5 624,16	$	1 996,15	$	7 620,31	$	635,03	
2	$	57 516,38	$	5 431,48	$	2 188,83	$	7 620,31	$	635,03	
3	$	55 116,27	$	5 220,20	$	2 400,10	$	7 620,31	$	635,03	
4	$	52 484,50	$	4 988,54	$	2 631,77	$	7 620,31	$	635,03	
5	$	49 598,70	$	4 734,51	$	2 885,80	$	7 620,31	$	635,03	
6	$	46 434,35	$	4 455,96	$	3 164,35	$	7 620,31	$	635,03	
7	$	42 964,56	$	4 150,52	$	3 469,79	$	7 620,31	$	635,03	

8	$	39 159,85	$	3 815,60	$	3 804,71	$	7 620,31	$	635,03
9	$	34 987,90	$	3 448,36	$	4 171,95	$	7 620,31	$	635,03
10	$	30 413,25	$	3 045,66	$	4 574,65	$	7 620,31	$	635,03
11	$	25 397,04	$	2 604,10	$	5 016,21	$	7 620,31	$	635,03
12	$	19 896,65	$	2 119,91	$	5 500,40	$	7 620,31	$	635,03
13	$	13 865,33	$	1 588,99	$	6 031,32	$	7 620,31	$	635,03
14	$	7 251,84	$	1 006,82	$	6 613,48	$	7 620,31	$	635,03
15	$	0,00	$	368,46	$	7 251,84	$	7 620,31	$	635,03

Fuente: Elaboración propia.

Es importante señalar, que esta tabla únicamente sirve como tabla informativa, ya que el Banco Nacional **NO** financia el 100 % de una inversión.

Por otro lado, la tabla 25 muestra la amortización de la deuda con un 75 % de financiamiento, teniendo un segundo escenario donde la inversión se realiza con un 25 % de utilidades retenidas. Este crédito se realizará por un monto de $46 276,02 a un plazo de 15 años, con un interés del 9,25 %.

Tabla 25

Amortización de la deuda con el 75 % de financiamiento de la inversión

Resumen de amortización 75% financiado										
Periodo	**Principal**		**Intereses**		**Amortización**		**Cuota anual**		**Cuota mensual**	
0	**$**	**46 276,02**								
1	$	44 778,91	$	4 218,12	$	1 497,11	$	5 715,23	$	476,27
2	$	43 137,28	$	4 073,61	$	1 641,62	$	5 715,23	$	476,27
3	$	41 337,20	$	3 915,15	$	1 800,08	$	5 715,23	$	476,27
4	$	39 363,38	$	3 741,40	$	1 973,83	$	5 715,23	$	476,27
5	$	37 199,02	$	3 550,88	$	2 164,35	$	5 715,23	$	476,27
6	$	34 825,76	$	3 341,97	$	2 373,26	$	5 715,23	$	476,27
7	$	32 223,42	$	3 112,89	$	2 602,34	$	5 715,23	$	476,27
8	$	29 369,89	$	2 861,70	$	2 853,53	$	5 715,23	$	476,27
9	$	26 240,92	$	2 586,27	$	3 128,96	$	5 715,23	$	476,27
10	$	22 809,94	$	2 284,25	$	3 430,99	$	5 715,23	$	476,27
11	$	19 047,78	$	1 953,07	$	3 762,16	$	5 715,23	$	476,27
12	$	14 922,48	$	1 589,93	$	4 125,30	$	5 715,23	$	476,27
13	$	10 399,00	$	1 191,74	$	4 523,49	$	5 715,23	$	476,27

14	$	5 438,88	$	755,12	$	4 960,11	$	5 715,23	$ 476,27
15	$	0,00	$	276,35	$	5 438,88	$	5 715,23	$ 476,27

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, para el estudio financiero, se utilizará únicamente como base la amortización de la deuda que utiliza el 75 % de la deuda, debido a que el Banco Nacional no financia el 100 % de la inversión del proyecto.

4.2.12 Gastos operativos

Los gastos operativos son aquellos que la microempresa tiene que realizar para poder funcionar y mantenerse en el mercado. Los gastos operativos en lo que incurrirá este proyecto son: planilla, pagos de cargas sociales, servicios públicos, servicios contables, y, por último, los gastos en insumos de limpieza.

Seguidamente, se muestra la tabla 26, donde se especifica todos estos rubros juntos con el total de los costos, ya sea de manera mensual, trimestral o anual (según se requiera).

Tabla 26

Gastos Operativos

Gastos Operativos	Total, gastos mensuales	Total, gastos trimestrales	Total, gasto anual
Gastos por salarios	$1 966,81		$23 601,72
Gastos CCSS	$524,55		$6 294,58
Gastos por aguinaldo			$1 966,81
Gastos por vacaciones			$786,72
Gastos por servicios públicos	$52,32		$627,92
Gastos insumo de limpieza	$28,69		$344,28
Gastos de patente		$76	$304
Gasto de permiso sanitario de funcionamiento			$30,00
Total			**$ 33 956,03**

Fuente: Elaboración propia.

4.2.13 Resumen de costos y gastos de la empresa

A continuación, se presenta el resumen de los costos y gatos que tiene el proyecto. Cabe mencionar que los costos hundidos se toman en cuenta únicamente como mención, sin embargo, no se suman en el monto total de los costos. En la tabla 27 se muestra el resumen de los costos en los que se tiene que incurrir para realizar el proyecto, mientras que en la tabla 28 se muestra el resumen de los gastos que tendrá el gimnasio, después de realizar la construcción y formalización de la empresa.

Tabla 27

Resumen de costos

Resumen de costos	
Costos	**Monto**
Costo de materiales de construcción	$27 314,88
Costo de mano de obra	$26 451,15
Costo de compra de equipo de entrenamiento	$7 453,00
Costo de equipo de limpieza y mantenimiento	$272,25
Costo de equipo de higiene para usuarios	$210,08
Costos hundidos	$16 413,00
Costo total de la inversión	**$61 701,36**

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28

Resumen de gastos

Resumen de gastos	
Gastos	**Monto**
Gastos por salarios	$23 601,72
Gastos CCSS	$6 294,58
Gastos por aguinaldo	$1 966,81
Gastos por vacaciones	$786,72
Gastos por servicios públicos	$627,92
Gastos insumo de limpieza	$344,28
Gastos legales	$2 828,15
Gasto de permiso sanitario de funcionamiento	$30,00

Gastos de depreciación infraestructura	$1 075,32
Gastos de depreciación mobiliario y equipo	$540,00
Gastos por servicios contables	$1 896,61
Gastos totales	**$ 39 992,11**

Fuente: Elaboración propia.

4.3 Estudio organizacional

En este estudio se desarrollará todas las características referentes a las actividades administrativas y ejecutivas del proyecto, a saber: estructura organizativa, planificación estratégica, misión, visión, objetivos, valores y FODA. De la misma manera, en este estudio se describirá los puestos y funciones necesarios en el gimnasio, así como la descripción del negocio.

4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa

La empresa Congos Functional Training actualmente cuenta con una misión y visión correspondientes a su actividad económica como gimnasio, así como también un logotipo inspirado en su nombre. Los aspectos anteriores se muestran a continuación:

Figura 26

Logotipo de Congos Functional Training

Fuente: Congos Functuional Training.

Misión: Lograr desarrollar las capacidades físicas de nuestros atletas impulsando, mediante el uso de un sistema seguro, progresivo, pero a la vez divertido, que rete su fortaleza corporal y mental. Pioneros en el entrenamiento funcional en Carrillo, es una empresa que muestra una opción accesible de calidad para el mercado fitness.

Visión: Crear un espacio de entrenamiento para la mejora física y emocional, sin importar edad, sexo, preferencias, deporte o necesidades específicas. Nos consolidaremos como el mejor centro de entrenamiento funcional en la zona del cantón de Carrillo, creando conciencia deportiva en nuestros usuarios, haciendo énfasis en mejorar la calidad de vida, a partir del desarrollo de rutinas especializadas para mejorar las capacidades físicas sin importar que se trate de una ama de casa, un jugador de fútbol o una persona de la tercera edad.

4.3.1.1 Análisis FODA

El análisis FODA permite conocer factores internos y externos que afectan de manera positiva o negativa a las empresas. Con esta herramienta se terminará dichos factores, conociendo así la situación actual de la empresa, y planificar una estrategia para mejorar el negocio.

Ahora bien, los factores internos corresponden a las fortalezas y debilidades que posee la empresa, que debe aprovechar, así como mejorar para su crecimiento. Por otro lado, los factores externos son las oportunidades y amenazas, las cuales la empresa debe enfrentar para seguir en el mercado.

Tabla 29

Análisis FODA

Fortalezas	**Oportunidades**
- Experiencia en el servicio de entrenamiento fitness. - Servicios personalizados para cumplir las metas de los clientes. - Variedad en los servicios que se ofrece. - Terreno propio. - Excelente relación entre otros gimnasios funcionales. - Amplia variedad de programas de entrenamiento para diferentes niveles de condición física. - Espacio propio para la construcción de un gimnasio.	- Pocos competidores en la zona. - Colaboración con otros gimnasios, así como con profesionales en salud como fisioterapeutas o nutricionistas, para ofrecer servicios complementarios. - Existe la posibilidad de estrategias para la atracción de más clientes. - Tendencia mundial para mantener un cuerpo sano y tonificado. - Tendencia mundial para combatir el estrés laboral y personal asistiendo a un gimnasio.
Debilidades	**Amenazas**
- No contar con una infraestructura propia para realizar la actividad y poder satisfacer su demanda. - Dependencia de la capacidad de retención de clientes y la necesidad de generar constantemente nuevos miembros. - Falta de equipo para satisfacer la demanda.	- Servicios fitness sustitutos (gimnasios tradicionales) - Entrada de nuevos competidores al mercado. - Competencia desleal, de parte de los gimnasios clandestinos que se encuentran en la zona. - Cambios en las preferencias de los consumidores hacia otro tipo de entrenamiento o tendencia fitness.

	- Acontecimientos climáticos que se dan en la época lluviosa (inundaciones).

Fuente: Elaboración propia (2023).

4.3.2 Estructura Organizacional

El gimnasio conservará el nombre de Congos Functional Training, se constituirá como una microempresa perteneciente al sector privado del país, brindando servicios de gimnasio y de entrenamiento personal enfocado en los ejercicios funcionales.

Se propone la siguiente misión y visión para la microempresa:

Misión: Congos Functional Training brinda a sus clientes un gimnasio de ejercicios funcionales de primer nivel en la zona de Carrillo, donde puedan alcanzar sus objetivos de acondicionamiento físico, mejorar su salud y bienestar mental. Nos comprometemos a proporcionar un ambiente acogedor y motivador, en donde promoveremos los valores de la disciplina, el esfuerzo y la confianza. A través de nuestro enfoque en la funcionalidad, la técnica adecuada, variedad de ejercicios y entrenamientos, buscamos inspirar y empoderar a las personas en buscar el máximo potencial físico y logren un estilo de vida saludable y activo.

Visión: En Congos Functional Training seremos un gimnasio líder en ejercicios funcionales en Carrillo y uno de los más importantes en Guanacaste, destacados por nuestra excelencia en la calidad de nuestros servicios y satisfacción de nuestros clientes. Nos esforzamos por ser reconocidos como el gimnasio preferido de aquellos buscan mejorar su estilo de vida, fuerza y salud mental por medio de

ejercicios funcionales, desafiantes y entretenido para que cualquier persona pueda alcanzar su objetivo.

Complementando la misión y visión, se propone los siguientes valores que la microempresa debe tener como máxima representación de los servicios que brindan a sus clientes, así como las actitudes de las personas que colaboran en este gimnasio.

Valores

Motivación: creamos un ambiente inspirador donde se fomente la superación personal, se celebren logros y la búsqueda de nuevas metas personales y grupales.

Integridad: promoviendo la práctica segura y efectiva de los ejercicios, enfatizando la técnica adecuada, siempre cuidando la integridad física de nuestros clientes y equipo de trabajo.

Profesionalidad: contamos con entrenadores calificados, capacitados y en constante aprendizaje, brindándole a nuestros clientes las mejores instrucciones, así como la mejor guía en sus ejercicios.

Inclusión: sin importar tu edad o condición física, tenemos todas las cualidades para que alcances tu máximo potencial físico y mejores tu salud física y mental.

Alegría: todas las metas que nos propongamos se pueden cumplir, pero es más llevadero cuando se hace con alegría.

4.3.3 Descripción y análisis de puestos

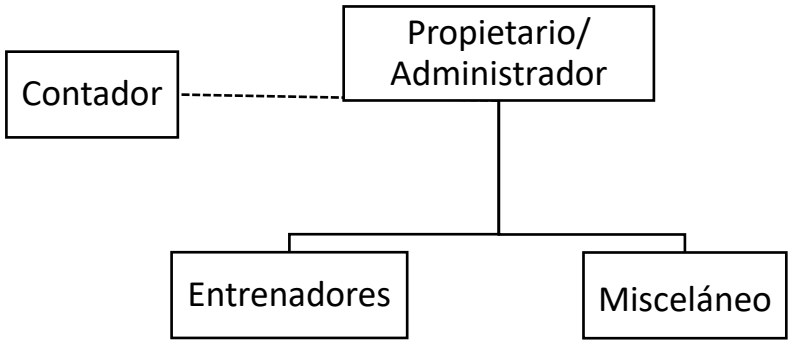
4.3.3.1 Organigrama

En relación con el tamaño y proporciones del negocio, se plantea la siguiente estructura organizacional, donde se refleja la configuración de esta empresa. Esta herramienta permitirá una mejor compresión de la estructura organizativa de la empresa, la cual favorece a la identificación y designación de tareas que se requieran cumplir para el buen funcionamiento del gimnasio.

A continuación, la propuesta de estructura organizacional, dado que este gimnasio no cuenta con un organigrama.

Figura 27

Organigrama



Fuente: Elaboración propia.

Para cumplir con esta con este organigrama, se necesita con la siguiente cantidad de personal.

Tabla 30

Personal requerido

Administrador	**1**
Entrenador	**2**
Misceláneo	**1**
Total	**4**

Fuente: Elaboración propia.

Para el funcionamiento del gimnasio, se necesita un administrador que se encargue de toda la parte administrativa; dos entrenadores que se encarguen de los diferentes tipos de ejercicios, así como de las diferentes clases que se imparte; una persona encargada de la limpieza del lugar, un misceláneo. Al ser una microempresa, la mayoría de las responsabilidades serán asumidas por el empresario y su esposa.

4.3.3.2 Descripción de puestos

En este apartado, se describirá los puestos y funciones que se presenta en el organigrama.

Administrador

La parte administrativa de esta empresa será asumida específicamente por la esposa del dueño de la empresa. Es una decisión acertada, ya que, debido a la confianza y cercanía con el dueño, así como su carrera en Administración de Empresas, es una persona calificada para este puesto.

Tabla 31

Funciones del administrador

Puesto: Administrador
Funciones principales Planear, organizar, ejecutar, controlar y supervisar las actividades que se deben realizar para cumplir con los objetivos de la empresa y el adecuado funcionamiento de esta.
Funciones específicas Servicio al cliente: garantizar la satisfacción de los miembros del gimnasio, brindando una excelente atención. Gestión financiera: Controlar el flujo de efectivo de la empresa, el cobro de la membresía de los miembros, pagos de los servicios públicos e impuestos, pagos a proveedores. También será responsable establecer y mantener precios competitivos, así como estrategias para aumentar los ingresos del gimnasio. Supervisión del mantenimiento y seguridad: deberá asegurase de que las instalaciones se conserven en buen estado, limpias y seguras, para que todos los clientes puedan gozar del servicio de una manera apropiada. También, deberá implementar un reglamento donde se especifica las normas que deben seguir los clientes para el cuidado de activos, así como para resguardar la seguridad y la integridad de las personas. Innovación: encargado de la planificación y ejecución de nuevos programas fitness, eventos especiales y competiciones promocionales. Es competencia del administrador conocer las nuevas tendencias en relación con el fitness, y así proponer mejoras en el servicio, variar su cartera de entrenamientos y servicios brindados.

Relaciones: las relaciones que deberá tener serán con el contador, clientes, instructores y misceláneo.

Fuente: Elaboración propia.

Entrenadores

La parte de entrenamiento será asumida por el dueño del gimnasio, así como con la colaboración de su esposa. Seguidamente, se específica las funciones y responsabilidades de este puesto.

Tabla 32

Funciones del entrenador

Puesto: Entrenador
Funciones principales Apoyar, orientar, motivar y dar seguimiento a los miembros del gimnasio.
Funciones específicas Evaluación de condiciones a los clientes: es competencia del entrenador, evaluar la condición física del cliente para así poder darle el programa de entrenamiento necesario de acuerdo con esas condiciones. Es importante también, que el entrenador conozca el objetivo que desea alcanzar el cliente, brindándole el apoyo que se requiere para cumplirlo. Instruir al cliente: los entrenadores deberán instruir a los clientes, enseñarle a realizar los ejercicios, guiarlos en la técnica adecuada, y cuidar la integridad física de estos. Diseño de rutinas: todos los clientes tienen el derecho a tener una rutina semanal de ejercicios, de acuerdo con sus condiciones físicas. Dicha rutina será diseñada por los

entrenadores, los cuales deberán planificarla de manera de semanal o mensual, y deberán considerar si es de manera individual o de manera grupal, según se requiera. Motivación: es de vital importancia que los miembros sientan confianza y apoyo por parte de los entrenadores, y especialmente que estos los motiven para lograr sus objetivos. Deberán crear un ambiente correspondiente a estas emociones, brindar apoyo y motivación a los clientes, así como dar retroalimentaciones constructivas y celebrar las metas alcanzadas según avanza en su programa de entramiento. Educación: seguir educándose en el mundo del fitness.
Relación: clientes, administrador.

Fuente: Elaboración propia.

Misceláneo

En el siguiente cuadro se especifica las funciones del puesto.

Tabla 33

Funciones del Misceláneo

Puesto: Misceláneo
Funciones principales: Mantener las instalaciones limpias y ordenas
Funciones específicas: Orden y limpieza: será responsable de la limpieza de lugar. Se encargará de barrer, sacudir y limpiar el área de ejercicios, así como también la limpieza del baño. Además, colaborará con el orden de las pesas, barras y herramientas que se utilizan en los ejercicios.
Relación: administrador

Fuente: Elaboración propia.

4.3.3.3 Labores para contratar de manera externa

Para el puesto de contabilidad que se muestra en el organigrama, se requiere contratar como servicio de outsourcing. Este servicio se encargará de las siguientes funciones:

- Presentar la información contable del gimnasio al propietario.
- Presentar la información financiera al Ministerio de Hacienda.
- Hacer las declaraciones de renta e IVA, según corresponda.
- Realizar toda la documentación y tramites que se requiera el Ministerio de Hacienda para el funcionamiento del gimnasio.
- Realizar procedimientos contables que apoyen las finanzas de la microempresa.
- Su relación está ligada al administrador de la microempresa, o bien, al microempresario.

Planilla

La planilla del Gimnasio Congos Functional Training está conformada por tres personas, más un servicio de contabilidad. La planilla se desglosa de la siguiente manera:

- Una administradora (será asumido por la esposa del propietario).
- Dos entrenadores (serán el propietario y su esposa).
- Un(a) misceláneo(a) que se tendrá que contratar por medio tiempo.

El propietario debe tomar en cuenta que para contratar una persona debe cumplir con todas las obligaciones patronales y cargas sociales que la ley exige, las cuales son: pagar un seguro obligatorio del INS, que es una póliza de riesgo laboral; asegurar a sus colaboradores ante la CCSS, pagando las cuotas obrero-patronal; vacaciones, aguinaldo, días feriados y

horas extras. En caso de algún despido, hacerlo de manera legal, pagando lo correspondiente al aguinaldo y vacaciones, y según el caso lo requiera, preaviso y cesantía.

4.4 Estudio Legal y Ambiental

Para la construcción del gimnasio Congos Functional Training, se requiere de una viabilidad legal, por lo que es necesario conocer los requerimientos necesarios que deberán cumplirse, de acuerdo con la legislación costarricense.

En la siguiente sección se describe trámites por realizar en las instituciones involucradas, así como la normativa, requisitos y procedimientos obligatorios para el desarrollo del proyecto, y que determinaran la viabilidad legal de este.

4.4.1 Etapa de constitución de la empresa

4.4.1.1 Figura legal.

Primeramente, para iniciar con el negocio, es necesario conformar legalmente la empresa. Esta empresa, operará bajo el título de persona física, su único responsable legal es el empresario Carlos Arturo López.

4.4.1.2 Inscripción como contribuyente

La Ley N°7042 de 1988, articulo 2, explica que independientemente de su nacionalidad, domicilio, sexo o cualquier otro aspecto étnico, todas las personas (físicas o jurídicas) que lleven a cabo alguna actividad lucrativa en el país, son contribuyentes al impuesto de renta. Asimismo, el Ministerio de Hacienda expone:

> Las personas físicas y jurídicas, así como las entidades que carezcan de personalidad jurídica, están obligadas a inscribirse en el Registro Único Tributario, al iniciar cualquier actividad o negocio de carácter lucrativo (venta de mercancías o

> prestación de servicios) que esté sujeto a tributos administrados por la Dirección General de Tributación, o cuando por ley, reglamento o resolución general así se establezca.
>
> A partir de la inscripción en el Registro Único Tributario, se debe cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes, como son la presentación de declaraciones de autoliquidación y los demás deberes formales y materiales que le sean aplicables, aun en caso de que no tenga impuesto por pagar (en lo que respecta al IVA). (2021).

Para poder inscribirse como contribuyente, el empresario deberá registrarse en el sistema Administración Tributaria Virtual (ATV), al cual se puede ingresar por el siguiente enlace: https://www.hacienda.go.cr/ATV/Login.aspx. Seguidamente, registrarse como persona física, completando el formulario "D.140 Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario" (Anexo 2), el cual se utiliza para indicarle a la Administración Tributaria el inicio de una actividad económica. Por último, la empresa deberá contar con factura electrónica, la cual puede utilizar el sistema de facturación brindado por el Ministerio de Hacienda, o por cualquier proveedor de servicios autorizados por esta entidad.

La actividad económica del gimnasio se inscribirá en el régimen general, en donde se tendrá que hacer declaraciones mensualmente sobre el impuesto al valor agregado (IVA) el cual es de un 13 % sobre las ventas, y declaraciones anuales sobre las utilidades (impuesto de renta), el cual varía dependiendo del total de ventas anuales entre los rangos del 10 %, el 15 %, el 20 % y 25 %. En el Anexo 2 se muestra una tabla que contiene el porcentaje por pagar de impuesto de renta con respecto al ingreso bruto, dicha tabla fue obtenida en la página web oficial del Ministerio de Hacienda.

4.4.1.3 Registro de nombre comercial

Con la finalidad de proteger la marca comercial que el señor Carlos López ha creado para su gimnasio, el empresario deberá registrarla en el Registro Nacional en el departamento de Registro Industrial. Este departamento tiene a su cargo el registro de todo lo relacionado con marcas y propiedades intelectuales, y el procedimiento de registro de una marca puede durar hasta seis meses, con un costo $50 por cada categoría de servicio que registre.

Según el Registro Nacional (2013):

> Una solicitud de registro de marca puede presentarse en cualquier momento ante el Registro de la Propiedad Industrial, sin embargo, es importante que de previo a su presentación se lleve a cabo una búsqueda de marcas para descartar que el signo no esté ya registrado para productos o servicios idénticos o similares. Para ello, el Registro de la Propiedad Industrial tiene a disposición de los usuarios el servicio de consulta de antecedentes (p. 5).

De manera previa, se tiene que hacer un estudio de antecedentes, en donde se buscará registros similares o iguales que se hayan realizado. Aquí es necesario los servicios de un abogado, para que sea de apoyo en la búsqueda de estos registros y garantizar que no habrá una actividad que genere confusión o que ya este registrada. Por último, una vez realizado el registro y se compruebe que no existen prohibiciones, se emitirá un edicto con fin de anunciar la solicitud en el diario oficial La Gaceta.

4.4.2 Etapa de construcción

Para llevar a cabo la implementación y construcción del gimnasio en Paso Tempisque de Carrillo, el propietario cuenta con un terreno en donde una parte esta se destina para este proyecto.

Asimismo, el desarrollo de este proyecto está sujeto a requisitos y tramites que deben presentarse y realizarse ante la Municipalidad de Carrillo, los cuales se necesitan para obtener el certificado de zona (uso de suelo), permiso de construcción y patente comercial para el debido funcionamiento del gimnasio, y cumplir con los aspectos legales y normativos.

4.4.2.1 Certificación de uso de suelo

De acuerdo con la Ley N°7779 de Uso, Manejo y Conservación de Suelos, este certificado se debe solicitar ante la Municipalidad de Carrillo. Para solicitar el certificado de zona (uso de suelo) se debe completar un formulario de manera virtual o presencial en la municipalidad. De la misma manera, los requisitos para realizar esta solicitud son el informe registral y el plano de la propiedad.

Este formulario se debe completar por el dueño de la propiedad. De la misma manera, el formulario para la certificación de uso de suelo se puede completar en la página de la Municipalidad de Carrillo: https://www.municarrillo.go.cr/. En el anexo 4, se presenta una resolución, como ejemplo, de este certificado.

4.4.2.2 Permiso de construcción

El terreno donde se llevará a cabo el proyecto no cuenta con ninguna edificación, por lo cual una parte este terreno está destinado para la construcción del gimnasio. Para obtener

el permiso de construcción, primeramente, se deberá contar con la certificación de uso de suelo, y el empresario no debe tener morosidad con los tributos y obligaciones municipales.

Para obtener el permiso de construcción, el propietario del proyecto deberá completar el formulario que se presenta en el Anexo 5, el cual consta de tres partes, uno con los requisitos por cumplir, la segunda información personal del solicitante y la tercera con información técnica de la construcción. Para llevar a cabo este tramité, se deberá hacer de manera presencial en la Municipalidad de Carrillo.

Asimismo, se debe consultar al Reglamento de Construcciones, el cual menciona en su Artículo I.1:

> (…) tiene por objeto fijar las normas para la planificación, diseño y construcción de edificios, calles, campos deportivos, instalaciones industriales y de maquinaria y cualesquiera otras obras, en lo relativo a la arquitectura, ingeniería civil, ingeniería eléctrica, ingeniería mecánica e ingeniería sanitaria, con el objeto de fomentar asegurar y proteger en la mejor forma la salud, economía, comodidad y bienestar común, mediante requisitos que garanticen en los edificios y en otras obras su solidez, estabilidad, seguridad, salubridad, iluminación y ventilación adecuadas, sin perjuicio de las facultades que las leyes conceden en estas materias a otros órganos administrativos.

Adicionalmente, el Reglamento de Construcción menciona que los campos deportivos deberán contar con vestidores, guardarropía y servicios sanitarios para hombres y mujeres por separado; las características y dimensiones deberán consultarse al Ministerio de Salud.

Sumado a lo anterior, la Ley de Construcciones N°833 indica aspectos que deben acatarse en el momento de hacer la solicitud. Este permiso debe solicitarse en la Municipalidad de Carrillo, para lo cual se debe contratar a un ingeniero, arquitecto o profesional que esté inscrito en el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), ya que esta institución es la que, encargada de revisar y aprobar los planos de construcción del proyecto, y es requisito para obtener el permiso de construcción. De la misma manera, este profesional se requiere para que pueda gestionar el trámite por el sitio web que pone a disposición el CFIA, llamado Administración de Proyectos de Construcción (APC).

Una vez que el profesional ingrese los datos al APC, el CFIA le dará un valor a la obra. Del valor de la obra se deberá pagar un 1 % a la Municipalidad de Carrillo, más un timbre de mil colones (aproximadamente $1,50).

4.4.3 Etapa de comercialización

Para la comercialización de los servicios de gimnasio, se debe contar con el permiso de comercialización llamada Patente Comercial, asimismo, con los servicios públicos respectivos (electricidad y agua), también cumplir con las obligaciones patronales que se existen en Costa Rica y con los permisos correspondientes del Ministerio de Salud.

4.4.3.1 Patente Comercial.

Conforme a la Ley de Patentes del cantón de Carrillo N° 7177 artículo 1, para llevar a cabo la prestación de servicios del gimnasio, se debe solicitar una patente comercial de manera presencial, en dicha municipalidad. Se extiende un formulario (Anexo 6) por parte del departamento de patentes comerciales, el cual debe ser completado por el empresario y, de la misma forma, presentar los requisitos solicitados que se muestra en el Anexo 7.

Cabe mencionar que el costo de solicitud de la patente es únicamente por timbres, los cuales son: un timbre fiscal por $0,15 y un timbre municipal $0,085.

4.4.3.2 Permiso sanitario de funcionamiento

En cumplimiento con la Ley General de Salud N°5395, art 324, todos los establecimientos agrícolas, industriales, comerciales o de servicios deben solicitar el Permiso Sanitario de Funcionamiento ante el Ministerio de Salud. Los requisitos con los que se debe cumplir para conseguir este permiso son los siguientes:

1- Completar el formulario (anexo 8) llamado “Formulario Unificado de Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento”. Cabe mencionar que el formulario consta de dos partes, una con donde se completa la información y otra con el instructivo para completarlo.
2- Cancelar y mostrar el comprobante de pago para realizar el trámite, el cual tiene un costo de $30 o su equivalente en colones al tipo de cambio.
3- Identificar la Calificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) el cual muestra el nivel de riesgo que tiene la actividad.

Para este caso, los servicios de gimnasios se encuentran en la división: 93, clase 9311, subclase 9311.01., con una calificación de riego B, lo que significa que tiene un riesgo moderado.

4- Declaración jurada.
5- Presentar documento de identificación.

Previamente, antes de realizar la solicitud del Permiso Sanitario Funcionamiento, el empresario deberá contar con el Certificado de Uso de Suelo, Visado de planos del proyecto, estar inscrito y no tener deudas con la CCSS ni con FODESAF.

Así mismo, en relación con el permiso de funcionamiento del proyecto, es indispensable cumplir con la Ley N°7600 de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad. Para contar con este permiso, es necesario estar inscrito previamente en el Ministerio de Hacienda y contar con el certificado de uso de suelo. Además, debe solicitarse antes de la patente comercial.

4.4.3.2 Registro pyme

El registro PYME es un proceso opcional que tienen las microempresas en Costa Rica, el cual trae algunos beneficios como exoneraciones de impuesto de IVA, pagar un porcentaje menor a la CCSS, o ser proveedor para el Estado. Existen otros beneficios los cuales pueden ser consultados en la página web oficial del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) https://www.meic.go.cr.

Este proceso se puede realizar de manera presencial en las oficinas del MEIC, o por medio del siguiente enlace: https://www.siec.go.cr/DIGEPYME/login.jsp. Igualmente, para inscribirse como PYME se debe estar al día con la CCSS, presentar la última declaración de renta y presentar la póliza de riesgo laboral. Este proceso no tiene ningún costo, no es obligatorio para ninguna empresa realizarlo, y tiene vigencia de un año. Cabe mencionar, que para llevarse a cabo dicho proceso, el empresario deberá contar con firma digital.

4.4.3.2 Servicio de agua potable

Para la solicitud de dicho servicio, el dueño del terreno, en este caso Carlos López, deberá ir a la ASADA de Paso Tempisque, gestionar la solicitud de un nuevo servicio, completando el formulario que se muestra en el Anexo 8. Este trámite se realiza de manera personal en esta institución. Una vez el completado y firmado formulario por el propietario del inmueble, tendrá que presentar una copia de cédula y plano catastrado de la propiedad.

De la misma manera, en el formulario que se anexa se muestra los demás requisitos por cumplir por el propietario.

4.4.3.3 Servicio de electricidad

Este trámite se debe gestionar ante la Coopeguanacaste, que es la entidad encargada de los servicios de electricidad en esta zona. Este trámite debe realizarse de manera personal, presentando la cédula de identidad, en caso de que tramite un tercero, debe presentar autorización del interesado, autenticada sobre el trámite por realizar. Debe ser de acatamiento obligatorio, tanto para Coopeguanacaste como para sus clientes cumplir con los requisitos establecidos por la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP), según Ley 7593, los requisitos se presentan en el anexo 9.

4.4.3.4 Póliza de riesgo laboral

De acuerdo con la Ley sobre Riesgos del Trabajo N°6727 (1982) establece que “Todo patrono, sea persona de Derecho Público o de Derecho Privado, está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, por medio del Instituto Nacional de Seguros, según los artículos 4o y 18 del Código de Trabajo” (art. 193)

Uno de los trámites que emite esta entidad son las pólizas de riesgos de trabajo. Todo patrono debe asegurar a sus trabajadores por su integridad física, además de ser un requisito para para la aprobación de las licencias comerciales, por el cual el propietario debe realizar dicha solicitud.

La póliza que se necesita para la construcción del proyecto es la denominada Póliza Periodo Corto RT-Construcción, y es necesario aportar la boleta mostrada en el Anexo 11 extendida por la municipalidad, donde se muestra el costo del proyecto, y de este se calcula el costo de esta póliza, el cual es de un 30 %.

De la misma manera, el empresario deberá solicitar otra póliza llamada RT-ocasional, la cual es para riesgo laborales y es obligatoria para el funcionamiento del gimnasio. Esta póliza debe ser tramitada por el propietario ante el Instituto Nacional de Seguros (INS), para lo cual, debe presentar la cédula de identidad vigente y completar el formulario para la solicitud de la póliza (Anexo 12). El costo de esta póliza se calcula a partir de los salarios que ganen los trabajadores por mes. Este trámite se puede realizar por medio de una corredora de seguros, de manera personal o de manera virtual.

4.4.3.5 Seguro Social

Los patronos deben afiliarse e inscribir a sus colaboradores ante esta entidad y cumplir con el Reglamento del Seguro de Salud 7082 en su artículo 7. El patrono tiene el deber de contribuir con el régimen de seguridad social de sus colaboradores, para esto debe solicitar la inscripción como patrono completando el formulario que se muestra en el Anexo 12, en las oficinas centrales o regionales de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), o de manera virtual en el siguiente enlace: https://aissfa.ccss.sa.cr/ModuloFirmaDigital/.

Cabe mencionar, que para inscribirse como patrono de manera virtual se necesita firma digital.

4.4.4 Estudio Ambiental

El estudio ambiental es solicitado ante la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), por medio de la Municipalidad. La SETENA establece que los estudios ambientales se realizarán dependiendo de los metros cuadrados de obra gris de construcción que tenga el proyecto, ya que si esta es menor a 500m^2 el Área de Planificación de Urbana de la Municipalidad indica que con la certificación de uso de suelo es suficiente para poder construir el proyecto. Cabe mencionar, que el tamaño de la construcción de 300m^2, por lo que no tendría inconveniente alguno con la SETENA.

4.4.5 Desglose de costos del estudio legal y ambiental

1. Permiso sanitario: $30
2. Registro de marca: $50
3. Servicios profesionales abogado: $525,35 aproximadamente
4. Timbres de permiso construcción: $0,23
5. Timbre de patente: $1,5
6. Permiso de construcción: $0,01 por cada dólar de valor de la obra

4.5 Estudio financiero

El presente estudio se lleva a cabo con la finalidad conocer la viabilidad económica-financiera del establecimiento de un gimnasio de ejercicios funcionales en Paso Tempisque. Para llegar a los resultados de este estudio, se utilizó como base los resultados de los estudios de mercado, técnico, organizacional y legal.

En este capítulo, por medio de evaluaciones financieras, se mostrará si este proyecto es rentable para el microempresario, estas evaluaciones se realizaron por medio de indicadores financieros los cuales son: Valor Actual Neto, Valor actual neto ajustado, Tasa Interna de retorno, y el Índice de deseabilidad.

Para poder utilizar los indicadores financieros se realizaron proyecciones de flujos de efectivos del activo y del inversionista, utilizando información con base en los resultados obtenidos en los estudios de mercado y técnico. Asimismo, se realizó estados de resultados y un balance general correspondiente al proyecto, utilizando la información mostrada en los estudios mencionados.

4.5.1 Supuestos horizonte, Horizonte de variación

Supuestos

- El impuesto de renta será del 20 %
- El tipo de cambio utilizado será de ₡544,4 por cada dólar.
- Las proyecciones se realizan con un 3 % de inflación anual, que es el porcentaje de aceptación a nivel nacional.
- El horizonte del proyecto será de 5 años.

- Las ventas se estiman con base en la capacidad de atención de usuarios que es 1440 personas al año, siendo 120 personas por mes en un 100 % de capacidad de operación.
- Se estima que para el primer año se operará con 65 % de la capacidad, para el segundo año con 70 %, para el tercer año 75 %, cuarto año 80 %, y para el quinto año 85 %. Se utilizó esta estimación, teniendo como meta para el quinto año la capacidad actual de atención a usuarios que es del 85%.
- Se financiará un 75% de la inversión y el otro 25% lo asumirá el empresario.
- Para la simulación financiera, se planteó un escenario pesimista con unas ventas del 65 % del total de la capacidad que ofrece el gimnasio y que bajan un 5% cada año hasta llegar 45 % de atención de clientes. También se planteó un escenario optimista para el proyecto, donde se tiene atienden para el primer año un 65 % de la capacidad del gimnasio y subiendo un 5 % cada año con excepción del año 5 donde alcanzan el 95 % de la capacidad de atención.

4.5.2 Costos de Producción: Costo de ventas

Los costos de ventas son todos aquellos costos que en los que tiene que incurrir una empresa para producir un producto u ofrecer un servicio, siendo estos los costos fijos y costos variables. Los costos fijos son aquellos costos que no cambian a pesar de la producción que se tenga, como lo son los sueldos, planillas de la CCSS, pagos mensuales de los bancos, alquileres, entre otros. Por otra parte, los costos variables son aquellos que sí aumentan conforme a las ventas, como lo son los insumos y materias primas.

A continuación, en la tabla 34 se muestra los costos de ventas anuales que tiene la microempresa en los dos escenarios propuestos.

Tabla 34

Costo de ventas anuales

Costos de ventas anuales		
Detalle de Costos fijos	**Costo**	
Planilla	$	21 389,75
CCSS	$	5 704,65
Aguinaldos	$	1 966,81
Vacaciones	$	786,72
Servicios públicos	$	551,04
Insumos de limpieza	$	344,28
Total de costos fijos	**$**	**30 743,25**
Costos variables	$	-
Total costo de ventas anuales	**$**	**30 743,25**

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, en la tabla 35 se muestra los costos mensuales que la empresa tendría con ambos escenarios.

Tabla 35

Costos de ventas mensuales

Costos de ventas mensual		
Detalle de Costos fijos	**Costo**	
Planilla	$	1 782,48
CCSS	$	475,39
Aguinaldos	$	163,90
Vacaciones	$	65,56
Servicios públicos	$	45,92
Insumos de limpieza	$	28,69
Total de costos fijos	**$**	**2 561,94**
Costos variables	$	-
Total de costos de ventas mensuales	**$**	**2 561,94**

Fuente: Elaboración propia.

4.5.3 Ventas proyectadas

Para la proyección de ventas, se tomó como referencia los datos obtenidos en el estudio de mercado, donde se muestra el comportamiento de ventas del año anterior (2022), teniendo una capacidad de operación del 85 %, atendiendo a un 720 usuarios en el año, pero con una capacidad máxima 840 personas. Cabe mencionar, que estas estimaciones de ventas se realizan con la inversión en la infraestructura que aumenta la capacidad de atención a los usuarios, llegando a 1440 personas al año.

En cuanto al precio de venta del servicio, se tuvo incremento del 3 % correspondiente a la inflación pronosticada. Asimismo, el cálculo de los usuarios atendidos se realiza tomando en cuenta los supuestos de capacidad de operación: para el primer año el 65 %, segundo año el 70 %, tercer año el 75 %, cuarto año el 80 % y quito año el 85 %. Seguidamente, en la tabla 36 se muestra la estimación de ventas por año con la inversión en infraestructura. Esta tabla cuenta con las ventas obtenidas por la inscripción anual, más los ingresos obtenidos por la venta de la clase de inducción.

Tabla 36

Estimación de venta

Ingresos del gimnasio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inscripción mensual					
Usuarios	$ 936,00	$ 1 008,00	$ 1 080,00	$ 1 152,00	$ 1 224,00
Precio	$ 53,01	$ 54,60	$ 56,24	$ 57,93	$ 59,66
Subtotal	$ 49 617,36	$ 55 037,10	$ 60 737,37	$ 66 730,13	$ 73 027,78
Clase de inducción					
Nuevos usuarios	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00
Precio	$ 18,37	$ 18,92	$ 19,49	$ 20,07	$ 20,67
Subtotal	$ 1 322,56	$ 1 362,23	$ 1 403,10	$ 1 445,19	$ 1 488,55
Total, de ingresos	**$50 939,92**	**$56 399,34**	**$62 140,47**	**$68 175,32**	**$74 516,33**

Fuente: Elaboración propia.

4.5.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta que calcula las ventas que necesita realizar la empresa para cubrir los costos fijos junto con los costos variables, llegando a un punto donde la empresa no gana ni pierde dinero. Para el cálculo del punto de equilibrio, la fórmula es: $\frac{Costos\ fijos}{(Precio\ de\ venta - costos\ variables)}$. El resultado de esta fórmula mostrará el número de personas que se deberá atender para poder llegar al punto de equilibrio.

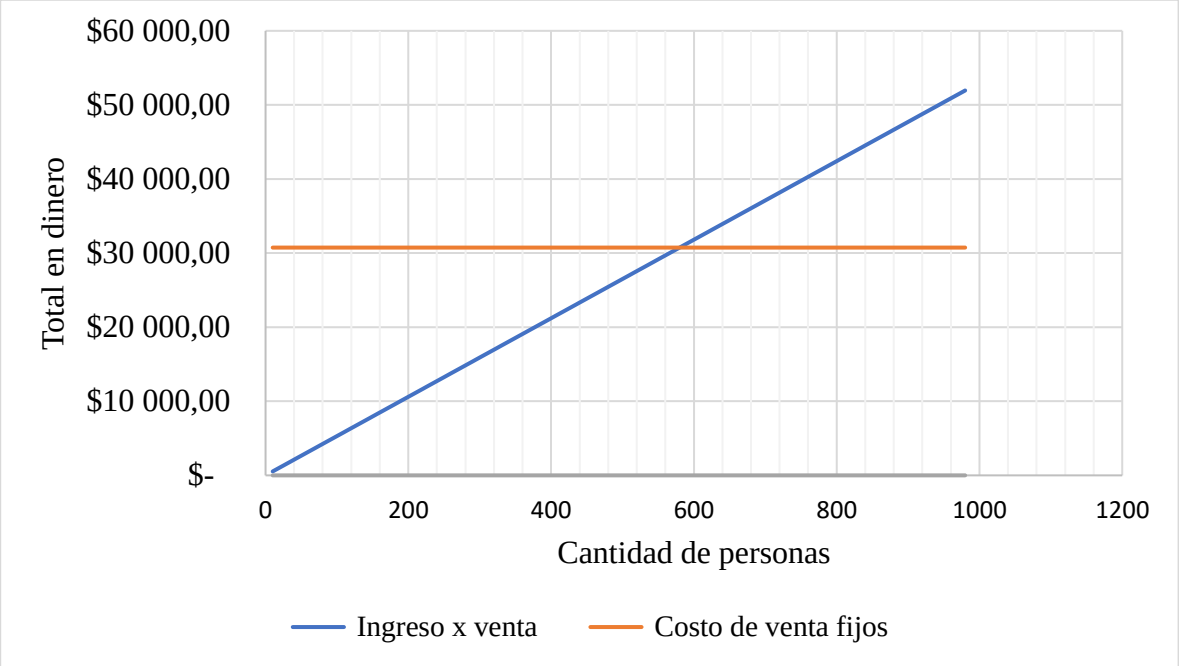
Ahora, en este apartado, se presentará dos puntos de equilibrios, uno para cada escenario. De la misma manera, para el cálculo de fórmula se tomó como precio de venta el monto que actualmente cobra la empresa por los servicios que brinda. Cabe mencionar, que los datos se expresan de manera anual, por lo que el total de personas que da el resultado se deberá atender de manera anual.

Ahora, se tiene un monto de costos fijos de $30 743,25 un precio de venta de $5,01 y un costo variable de $0,0 dando un resultado de 579,95 personas atendidas al año. Esto significa, que la microempresa deberá atender por lo menos a 580 personas para alcanzar el punto de equilibrio.

A continuación, en la figura 28 se muestra de manera gráfica el punto de equilibrio.

Figura 28

Puntos de equilibrio



Fuente: Elaboración propia.

4.5.8 Inversión

Para retomar el tema de la inversión, en la tabla 37 se muestra el resumen de la inversión, detallando los datos en consideración.

Tabla 37

Inversión del proyecto

Total, de inversión		
Equipo		**Monto**
Equipo de entrenamiento	$	7 453,00
Implementos de limpieza y mantenimiento	$	272,25
Equipo de higiene para los usuarios	$	210,08
Total, de equipo	$	7 935,33
Construcción del gimnasio		
Mano de obra	$	27 314,88
Materiales de construcción	$	26 451,15
Total, de construcción	$	53 766,03
Total, de inversión	**$61 701,36**	

Fuente: Elaboración propia.

4.5.7 Gastos operativos

Seguidamente, se presenta los gastos que necesita realizar la empresa para poder funcionar, contemplando gastos que se tendrán que realizar en el transcurso del año. Algunos de estos se hacen de manera mensual y otros de forma anual, y por supuesto, de modo trimestral, como lo es el gasto por patente. De la misma manera, se decidió tomar en cuenta los gastos por vacaciones y aguinaldo como gastos operativos, debido a que se tendrán que realizar de manera obligatoria y, de esta manera, no toma por sorpresa al empresario cuando tenga que cumplir con estos pagos.

Tabla 38

Gastos operativos

Gastos Operativos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total año 1
Gastos por salarios	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$23 601,72
Gastos CCSS	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$6 294,58
Gastos por servicios públicos	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$551,04
Gastos insumo de limpieza	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$344,28
Gastos por vacaciones													$786,72
Gasto por aguinaldo													$1 966,81
Gastos de patente			$76,00			$76,00			$76,00			$76,00	$304,00
Gastos por permiso funcionamiento													$30,00
Servicios Contables	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$1 896,61
Gasto por pólizas													$1 391,07
Gastos de depreciación infraestructura	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$89,61	$1 075,32
Gastos de depreciación mobiliario y equipo	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$45,00	$540,00
Total	**$2 858,63**	**$2 858,63**	**$2 934,63**	**$2 858,63**	**$2 858,63**	**$2 934,63**	**$2 858,63**	**$2 858,63**	**$2 934,63**	**$2 858,63**	**$2 858,63**	**$2 934,63**	**$38 782,15**

A continuación, se muestra en la tabla 39 los gastos operativos mostrados en el horizonte del proyecto de manera anual.

Tabla 39

Gastos operativos proyectados a 5 años

Gastos Operativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos por salarios	$ 23 601,72	$ 24 309,77	$ 25 039,06	$ 25 790,24	$ 26 563,94
Gastos CCSS	$ 6 294,58	$ 6 483,42	$ 6 677,92	$ 6 878,26	$ 7 084,60
Gastos por servicios públicos	$ 551,04	$ 567,57	$ 584,60	$ 602,14	$ 620,20
Gastos insumo de limpieza	$ 344,28	$ 354,61	$ 365,25	$ 376,20	$ 387,49
Gastos por vacaciones	$ 786,72	$ 810,32	$ 834,63	$ 859,67	$ 885,46
Gasto por aguinaldo	$ 1 966,81	$ 2 025,81	$ 2 086,59	$ 2 149,19	$ 2 213,66
Gastos de patente	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00
Gastos por permiso funcionamiento	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00
Servicios Contables	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61
Gasto por pólizas	$ 1 391,07	$ 1 432,80	$ 1 475,79	$ 1 520,06	$ 1 565,66
Gastos de depreciación infraestructura	$ 1 075,32	$ 1 075,32	$ 1 075,32	$ 1 075,32	$ 1 075,32
Gastos de depreciación mobiliario y equipo	$ 540,00	$ 540,00	$ 540,00	$ 540,00	$ 540,00
Total	**$38 782,15**	**$39 830,24**	**$40 909,76**	**$42 021,68**	**$43 166,95**

Fuente: Elaboración propia.

Para elaborar esta proyección, se tomó en cuenta una inflación del 3 % para los salarios e insumos de limpieza. Para el aporte patronal de la CCSS, se dejó fijo el porcentaje de 26,67 % del salario. De la misma manera, los gastos por depreciación permanecen fijos al igual que los servicios contables.

4.5.8 Flujos de caja

Ya establecidos los ingresos y los egresos que existen, lo siguiente es evaluar de manera financiera por medio de proyecciones de flujos de efectivo a 5 años este proyecto. En esta evaluación se hará en distintos escenarios, tomando en cuenta principalmente el nivel de la deuda que se requiere adquirir, o si se realizará con recursos propios.

Es importante mencionar, que estos flujos no contemplan costos de producción, sino más bien que todos los egresos (erogables o no erogables) se muestran como gastos, en donde todos los pagos que realiza la empresa se verán en esos rubros.

Ahora, se mostrará un flujos de caja sin financiamiento, flujo de caja del inversionista, y un flujo de caja de la deuda; las condiciones serán: para el primer escenario un 100 % de financiamiento del proyecto, para el segundo escenario será el 75 % de financiamiento y el 25 % de recursos propios. Cabe mencionar, que todos los flujos se presentarán de manera mensual y anual.

4.5.8.1 Flujo de caja sin financiamiento

El flujo de efectivo sin financiamiento busca conocer la rentabilidad del proyecto sin utilizar algún tipo de deuda para llevarlo a cabo, utilizando únicamente los recursos propios del empresario. Seguidamente, se muestra en la tabla 40 el Flujo de Caja sin financiamiento por mes.

Tabla 40

Flujo de Caja sin financiamiento

Congos Functional Training
Flujo de Caja sin financiamiento mensual
Al 31 de diciembre del 2024

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos													
Ventas	$ 2 744,92	$ 4 911,96	$ 4 521,89	$ 4 182,39	$ 4 558,01	$ 4 348,53	$ 3 438,37	$ 3 850,11	$ 4 839,73	$ 4 623,02	$ 4 731,37	$ 4 189,61	$ 50 939,92
Total de ingresos	$ 2 744,92	$ 4 911,96	$ 4 521,89	$ 4 182,39	$ 4 558,01	$ 4 348,53	$ 3 438,37	$ 3 850,11	$ 4 839,73	$ 4 623,02	$ 4 731,37	$ 4 189,61	$ 50 939,92
Costos de ventas													
Costos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total de costos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad Bruta	**$ 2 744,92**	**$ 4 911,96**	**$ 4 521,89**	**$ 4 182,39**	**$ 4 558,01**	**$ 4 348,53**	**$ 3 438,37**	**$ 3 850,11**	**$ 4 839,73**	**$ 4 623,02**	**$ 4 731,37**	**$ 4 189,61**	**$ 50 939,92**
Gastos													
Gastos por salarios	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$23 601,72
Gastos CCSS	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$6 294,58
Gastos por servicios públicos	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$551,04
Gastos insumo de limpieza	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$344,28
Gastos por vacaciones													$786,72
Gasto por aguinaldo													$1 966,81
Gastos de patente			$76,00			$76,00			$76,00			$76,00	$304,00
Gastos por permiso funcionamiento													$30,00
Servicios Contables	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$1 896,61
Gasto por pólizas													$1 391,07
Depreciación infraestructura	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$896,10
Depreciación mobiliario y equipo	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$805,76
Total de gastos	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$38 868,69**
Utilidad Operativa	-$120,92	$2 046,12	$1 580,05	$1 316,55	$1 692,17	$1 406,69	$572,53	$984,27	$1 897,88	$1 757,18	$1 865,53	$1 247,77	$12 071,23
Intereses	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Utilidad antes de impuestos	-$120,92	$2 046,12	$1 580,05	$1 316,55	$1 692,17	$1 406,69	$572,53	$984,27	$1 897,88	$1 757,18	$1 865,53	$1 247,77	$12 071,23
Impuestos (20%)	$0,00	-$409,22	-$316,01	-$263,31	-$338,43	-$281,34	-$114,51	-$196,85	-$379,58	-$351,44	-$373,11	-$249,55	-$2 414,25
Utilidad Neta	**-$120,92**	**$1 636,90**	**$1 264,04**	**$1 053,24**	**$1 353,74**	**$1 125,35**	**$458,02**	**$787,42**	**$1 518,31**	**$1 405,74**	**$1 492,43**	**$998,22**	**$9 656,98**
Depreciación infraestructura	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$896,10
Depreciación mobiliario y equipo	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$805,76
Flujo de efectivo	**$20,90**	**$1 778,72**	**$1 405,86**	**$1 195,06**	**$1 495,56**	**$1 267,17**	**$599,85**	**$929,24**	**$1 660,13**	**$1 547,57**	**$1 634,25**	**$1 140,04**	**$11 358,84**

Fuente: Elaboración propia.

Seguidamente, en la tabla 41 se presenta el flujo de caja sin financiamiento, proyectado a 5 años

Tabla 41

Flujo de caja sin financiamiento en años

Congos Functional Training Flujo de Caja sin financiamiento anual Al 31 de diciembre de cada año						
Año	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos						
Venta por inscripción de gimnasio		$ 49 617,36	$ 55 037,10	$ 60 737,37	$ 66 730,13	$ 73 027,78
Venta de clase de inducción		$ 1 322,56	$ 1 362,23	$ 1 403,10	$ 1 445,19	$ 1 488,55
Total de ingresos		$ 50 939,92	$ 56 399,34	$ 62 140,47	$ 68 175,32	$ 74 516,33
Costos de ventas		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total de costos		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad bruta		**$ 50 939,92**	**$ 56 399,34**	**$ 62 140,47**	**$ 68 175,32**	**$74 516,33**
Gastos						
Gastos por salarios		$ 23 601,72	$ 24 309,77	$ 25 039,06	$ 25 790,24	$ 26 563,94
Gastos CCSS		$ 6 294,58	$ 6 483,42	$ 6 677,92	$ 6 878,26	$ 7 084,60
Gastos por servicios publicos		$ 551,04	$ 567,57	$ 584,60	$ 602,14	$ 620,20
Gastos insumo de limpieza		$ 344,28	$ 354,61	$ 365,25	$ 376,20	$ 387,49
Gastos por vacaciones		$ 786,72	$ 810,32	$ 834,63	$ 859,67	$ 885,46
Gasto por aguinaldo		$ 1 966,81	$ 2 025,81	$ 2 086,59	$ 2 149,19	$ 2 213,66
Gastos de patente		$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00
Gastos por permiso funcionamiento		$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00
Gastos por servicios Contables		$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61
Gasto por polizas		$ 1 391,07	$ 1 432,80	$ 1 475,79	$ 1 520,06	$ 1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura		$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Total de gastos		**$ 38 868,69**	**$ 39 916,78**	**$ 40 996,31**	**$ 42 108,22**	**$43 253,49**
Utilidad operativa		**$ 12 071,23**	**$ 16 482,56**	**$ 21 144,17**	**$ 26 067,10**	**$31 262,84**
Intereses		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad antes de impuestos		$ 12 071,23	$ 16 482,56	$ 21 144,17	$ 26 067,10	$ 31 262,84
Impuestos (20%)		$ -2 414,25	$ -3 296,51	$ -4 228,83	$ -5 213,42	$ -6 252,57
Utilidad neta		**$ 9 656,98**	**$ 13 186,05**	**$ 16 915,33**	**$ 20 853,68**	**$25 010,27**
Gastos de depreciacion infraestructura		$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Capital de trabajo	$ -2 561,94					
Inversión	$ -61 701,36					
Valor de desecho						$ 53 192,05
Flujo de efectivo	**$-64 263,30**	**$ 11 358,84**	**$ 14 887,91**	**$ 18 617,20**	**$ 22 555,54**	**$79 904,18**
FE acumulado		**$-52 904,46**	**$-38 016,55**	**$-19 399,35**	**$ 3 156,19**	**$83 060,37**

Fuente: Elaboración propia.

En el flujo sin financiamiento, se muestra que existe rentabilidad, ya que en todos los años con excepción del año 0, hay utilidades positivas, así como un flujo de efectivo positivo en todos los años. De la misma manera, en el flujo de efectivo acumulado se muestra que el

proyecto empieza a ser positivo, a partir del año 4, lo que quiere decir que la inversión del proyecto se recupera en este año.

4.5.8.2 Flujo de caja del inversionista

El flujo de caja del inversionista, a comparación del flujo de caja sin financiamiento, se realiza tomando en cuenta la deuda que se requiere para financiar el proyecto, contemplando la amortización y los intereses de esta. Para este caso, el proyecto tendrá un financiamiento del 75 % de la inversión inicial, mientras que el otro 25 % lo cubrirá el empresario con recursos propios, lo que en dinero significa que el préstamo bancario será $46 27,02 y los recursos del empresarios serán de $15 425,34.

A continuación, en la tabla 42 se muestra el flujo de caja del inversionista de manera mensual, utilizando la información anterior y del estudio técnico.

Tabla 42

Flujo de caja del inversionista de manera mensual

Congos Functional Training
Flujo de Caja
Al 31 de diciembre del 2024

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos													
Ventas	$ 2 744,92	$ 4 911,96	$ 4 521,89	$ 4 182,39	$ 4 558,01	$ 4 348,53	$ 3 438,37	$ 3 850,11	$ 4 839,73	$ 4 623,02	$ 4 731,37	$ 4 189,61	$ 50 939,92
Total de ingresos	$ 2 744,92	$ 4 911,96	$ 4 521,89	$ 4 182,39	$ 4 558,01	$ 4 348,53	$ 3 438,37	$ 3 850,11	$ 4 839,73	$ 4 623,02	$ 4 731,37	$ 4 189,61	$ 50 939,92
Costos de ventas													
Costos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total de costos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad Bruta	**$ 2 744,92**	**$ 4 911,96**	**$ 4 521,89**	**$ 4 182,39**	**$ 4 558,01**	**$ 4 348,53**	**$ 3 438,37**	**$ 3 850,11**	**$ 4 839,73**	**$ 4 623,02**	**$ 4 731,37**	**$ 4 189,61**	**$ 50 939,92**
Gastos													
Gastos por salarios	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$1 966,81	$23 601,72
Gastos CCSS	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$524,55	$6 294,58
Gastos por servicios públicos	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$45,92	$551,04
Gastos insumo de limpieza	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$28,69	$344,28
Gastos por vacaciones													$786,72
Gasto por aguinaldo													$1 966,81
Gastos de patente			$76,00			$76,00			$76,00			$76,00	$304,00
Gastos por permiso funcionamiento													$30,00
Servicios Contables	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$158,05	$1 896,61
Gasto por pólizas													$1 391,07
Depreciación infraestructura	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$896,10
Depreciación mobiliario y equipo	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$805,76
Total de gastos	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$2 865,84**	**$2 865,84**	**$2 941,84**	**$38 868,69**
Utilidad Operativa	-$120,92	$2 046,12	$1 580,05	$1 316,55	$1 692,17	$1 406,69	$572,53	$984,27	$1 897,88	$1 757,18	$1 865,53	$1 247,77	$12 071,23
Intereses	$356,71	$355,79	$354,86	$353,92	$352,98	$352,03	$351,07	$350,11	$349,14	$348,16	$347,17	$346,17	$4 218,12
Utilidad antes de impuestos	-$477,63	$1 690,33	$1 225,19	$962,62	$1 339,19	$1 054,66	$221,46	$634,16	$1 548,75	$1 409,02	$1 518,36	$901,60	$7 853,11
Impuestos (20%)	$0,00	$338,07	$245,04	$192,52	$267,84	$210,93	$44,29	$126,83	$309,75	$281,80	$303,67	$180,32	$1 570,62
Utilidad neta	**-$477,63**	**$1 352,26**	**$980,15**	**$770,10**	**$1 071,35**	**$843,73**	**$177,17**	**$507,33**	**$1 239,00**	**$1 127,22**	**$1 214,69**	**$721,28**	**$6 282,49**
Depreciación infraestructura	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$74,68	$896,10
Depreciación mobiliario y equipo	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$67,15	$805,76
Amortización de la deuda	$119,56	$120,48	$121,41	$122,34	$123,29	$124,24	$125,20	$126,16	$127,13	$128,11	$129,10	$130,10	$1 497,11
Flujo de efectivo	**-$455,37**	**$1 373,61**	**$1 000,57**	**$789,58**	**$1 089,88**	**$861,31**	**$193,79**	**$522,99**	**$1 253,69**	**$1 140,93**	**$1 227,41**	**$733,01**	**$6 487,24**

Fuente: Elaboración propia.

Seguidamente, en la tabla 43 se muestra el flujo del inversionista de manera anual contemplando los datos anteriores.

Tabla 43

Flujo del inversionista de manera anual

Congos Functional Training Flujo de Caja anual del inversionista Al 31 de diciembre de cada año						
Año	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos						
Venta por inscripción de gimnasio		$ 49 617,36	$ 55 037,10	$ 60 737,37	$ 66 730,13	$ 73 027,78
Venta de clase de inducción		$ 1 322,56	$ 1 362,23	$ 1 403,10	$ 1 445,19	$ 1 488,55
Total de ingresos		$ 50 939,92	$ 56 399,34	$ 62 140,47	$ 68 175,32	$ 74 516,33
Costos de ventas		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total de costos		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad bruta		**$ 50 939,92**	**$ 56 399,34**	**$ 62 140,47**	**$ 68 175,32**	**$74 516,33**
Gastos						
Gastos por salarios		$ 23 601,72	$ 24 309,77	$ 25 039,06	$ 25 790,24	$ 26 563,94
Gastos CCSS		$ 6 294,58	$ 6 483,42	$ 6 677,92	$ 6 878,26	$ 7 084,60
Gastos por servicios publicos		$ 551,04	$ 567,57	$ 584,60	$ 602,14	$ 620,20
Gastos insumo de limpieza		$ 344,28	$ 354,61	$ 365,25	$ 376,20	$ 387,49
Gastos por vacaciones		$ 786,72	$ 810,32	$ 834,63	$ 859,67	$ 885,46
Gasto por aguinaldo		$ 1 966,81	$ 2 025,81	$ 2 086,59	$ 2 149,19	$ 2 213,66
Gastos de patente		$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00
Gastos por permiso funcionamiento		$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00
Gastos por servicios Contables		$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61
Gasto por polizas		$ 1 391,07	$ 1 432,80	$ 1 475,79	$ 1 520,06	$ 1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura		$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Total de gastos		**$ 38 868,69**	**$ 39 916,78**	**$ 40 996,31**	**$ 42 108,22**	**$43 253,49**
Utilidad operativa		**$ 12 071,23**	**$ 16 482,56**	**$ 21 144,17**	**$ 26 067,10**	**$31 262,84**
Intereses		$ 4 218,12	$ 4 073,61	$ 3 915,15	$ 3 741,40	$ 3 550,88
Utilidad antes de impuestos		$ 7 853,11	$ 12 408,95	$ 17 229,01	$ 22 325,70	$ 27 711,96
Impuestos (20%)		$ 1 570,62	$ 2 481,79	$ 3 445,80	$ 4 465,14	$ 5 542,39
Utilidad neta		**$ 6 282,49**	**$ 9 927,16**	**$ 13 783,21**	**$ 17 860,56**	**$22 169,57**
Gastos de depreciacion infraestructura		$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Amortización de la deuda		$ 1 497,11	$ 1 641,62	$ 1 800,08	$ 1 973,83	$ 2 164,35
Capital de trabajo	$ -2 561,94					
Inversión	$ -61 701,36					
Valor de desecho						$ 53 192,05
Flujo de efectivo	**$-64 263,30**	**$ 6 487,24**	**$ 9 987,40**	**$ 13 685,00**	**$ 17 588,59**	**$74 899,13**
FE acumulado		**$-57 776,06**	**$-47 788,66**	**$-34 103,67**	**$-16 515,08**	**$58 384,05**

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla se muestra el impacto que tienen los intereses y el pago de la amortización de la deuda, haciendo que el flujo de caja disminuya comparándolo con el flujo de caja sin financiamiento. Sin embargo, en todos los periodos el flujo de efectivo es positivo,

así como también se muestra que el flujo de efectivo acumulado empieza a ser positivo a partir del último año. Por lo que se concluye, que el proyecto es rentable con o sin financiamiento.

4.5.8.3 Flujo de caja de la deuda

Seguidamente, se presenta el cálculo del flujo de caja de la deuda que, cabe recalcar, que la deuda es de $46 276,02. Este flujo permite realizar el cálculo del VAN de deuda que se mostrará más adelante.

Tabla 44

Flujo de caja de la deuda

Congos Functional Training Flujo de caja de la deuda						
Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses		-$4 218,12	-$4 073,61	-$3 915,15	-$3 741,40	-$3 550,88
Escudo fiscales		$843,62	$814,72	$783,03	$748,28	$710,18
Costo efectivo de la deuda		-$3 374,49	-$3 258,89	-$3 132,12	-$2 993,12	-$2 840,70
Amortización de deuda		-$1 497,11	-$1 641,62	-$1 800,08	-$1 973,83	-$2 164,35
Préstamo	$46 276,02					
Flujo de efectivo	$46 276,02	-$4 871,61	-$4 900,51	-$4 932,20	-$4 966,95	-$5 005,05

Fuente: Elaboración propia.

4.5.9 Estado de resultados

El estado financiero muestra las entradas y salidas correspondiente a un periodo, mostrando si el proyecto es capaz de generar utilidades. Para este proyecto, el periodo corresponde a un año y toma en cuenta el horizonte del proyecto, por lo que muestra 5 periodos. Seguidamente, la tabla 45 refiere el estado de resultado sin financiamiento, mientras que la tabla 46 se ofrece el estado de resultado con financiamiento.

Tabla 45

Estado de resultados sin financiamiento

Congos Functional Training Estado de resultados sin financiamiento 31 de diciembre de cada año					
Periodo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos por servicios (100% contado)	$ 50 939,92	$ 56 399,34	$ 62 140,47	$ 68 175,32	$ 74 516,33
Costo de venta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad Bruta	**$ 50 939,92**	**$ 56 399,34**	**$ 62 140,47**	**$ 68 175,32**	**$ 74 516,33**
Gastos Operativos					
Gastos por salarios	$ 23 601,72	$ 24 309,77	$ 25 039,06	$ 25 790,24	$ 26 563,94
Gastos CCSS	$ 6 294,58	$ 6 483,42	$ 6 677,92	$ 6 878,26	$ 7 084,60
Gastos por servicios publicos	$ 551,04	$ 567,57	$ 584,60	$ 602,14	$ 620,20
Gastos insumo de limpieza	$ 344,28	$ 354,61	$ 365,25	$ 376,20	$ 387,49
Gastos por vacaciones	$ 786,72	$ 810,32	$ 834,63	$ 859,67	$ 885,46
Gasto por aguinaldo	$ 1 966,81	$ 2 025,81	$ 2 086,59	$ 2 149,19	$ 2 213,66
Gastos de patente	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00
Gastos por permiso funcionamiento	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00
Gastos por servicios Contables	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61
Gasto por polizas	$ 1 391,07	$ 1 432,80	$ 1 475,79	$ 1 520,06	$ 1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Total de gastos	$ 38 868,69	$ 39 916,78	$ 40 996,31	$ 42 108,22	$ 43 253,49
Utilidad operativa	**$ 12 071,23**	**$ 16 482,56**	**$ 21 144,17**	**$ 26 067,10**	**$ 31 262,84**
Intereses	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad antes de impuestos	**$ 12 071,23**	**$ 16 482,56**	**$ 21 144,17**	**$ 26 067,10**	**$ 31 262,84**
Impuestos	$ 2 414,25	$ 3 296,51	$ 4 228,83	$ 5 213,42	$ 6 252,57
Utilidad neta	**$9 656,98**	**$13 186,05**	**$16 915,33**	**$20 853,68**	**$25 010,27**

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 46 *Estado de resultado con financiamiento*

Congos Functional Training Estado de resultados con financiamiento 31 de diciembre de cada año					
Periodo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos por servicios (100% contado)	$ 50 939,92	$ 56 399,34	$ 62 140,47	$ 68 175,32	$ 74 516,33
Costo de venta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Utilidad Bruta	**$ 50 939,92**	**$ 56 399,34**	**$ 62 140,47**	**$ 68 175,32**	**$ 74 516,33**
Gastos Operativos					
Gastos por salarios	$ 23 601,72	$ 24 309,77	$ 25 039,06	$ 25 790,24	$ 26 563,94
Gastos CCSS	$ 6 294,58	$ 6 483,42	$ 6 677,92	$ 6 878,26	$ 7 084,60
Gastos por servicios publicos	$ 551,04	$ 567,57	$ 584,60	$ 602,14	$ 620,20
Gastos insumo de limpieza	$ 344,28	$ 354,61	$ 365,25	$ 376,20	$ 387,49
Gastos por vacaciones	$ 786,72	$ 810,32	$ 834,63	$ 859,67	$ 885,46
Gasto por aguinaldo	$ 1 966,81	$ 2 025,81	$ 2 086,59	$ 2 149,19	$ 2 213,66
Gastos de patente	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00	$ 304,00
Gastos por permiso funcionamiento	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00	$ 30,00
Gastos por servicios Contables	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61	$ 1 896,61
Gasto por polizas	$ 1 391,07	$ 1 432,80	$ 1 475,79	$ 1 520,06	$ 1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10	$ 896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76	$ 805,76
Total de gastos	$ 38 868,69	$ 39 916,78	$ 40 996,31	$ 42 108,22	$ 43 253,49
Utilidad operativa	**$ 12 071,23**	**$ 16 482,56**	**$ 21 144,17**	**$ 26 067,10**	**$ 31 262,84**
Intereses	$ 4 218,12	$ 4 073,61	$ 3 915,15	$ 3 741,40	$ 3 550,88
Utilidad antes de impuestos	**$ 7 853,11**	**$ 12 408,95**	**$ 17 229,01**	**$ 22 325,70**	**$ 27 711,96**
Impuestos	$ 1 570,62	$ 2 481,79	$ 3 445,80	$ 4 465,14	$ 5 542,39
Utilidad neta	**$ 6 282,49**	**$ 9 927,16**	**$ 13 783,21**	**$ 17 860,56**	**$ 22 169,57**

Fuente: Elaboración propia.

Los Estados de Resultados muestran que el proyecto puede cumplir con sus obligaciones operativas, así como sus obligaciones financieras, logrando pagar los intereses y generando utilidades en todos los años para ambos estados de resultados. De la misma manera, se puede ver la diferencia entre ambos estados de resultados, principalmente en la utilidad, donde esta disminuye en el que se presenta con financiamiento, debido a los intereses con los que cuenta la deuda. Sin embargo, este mismo estado de resultado es en el que se paga menos impuestos, debido a que los intereses se utilizan como escudos fiscales.

Cabe mencionar, que los gastos por depreciación sirven como escudos fiscales y son considerados como gastos no erogables, por lo que no representa realmente un movimiento de dinero o un egreso para el proyecto.

4.5.10 Balance de situación financiera

A continuación, se presenta el balance general del proyecto en la tabla 47

Tabla 47

Balance de general

Congos functional training **Balance general proyectado por años** **Al 31 de diciembre de cada año**					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
Activos circulantes					
Efectivo	$ 6 487,24	$ 16 474,64	$ 30 159,63	$ 47 748,22	$ 122 647,35
Total de Activo circulante	$ 13 616,81	$ 22 798,45	$ 35 677,68	$ 52 460,51	$ 126 553,88
Activos fijos					
Equipo de gimnasio, limpieza e higiene	$ 7 935,33	$ 7 935,33	$ 7 935,33	$ 7 935,33	$ 7 935,33
Depreciación de equipos	$ -805,76	$ -1 611,52	$ -2 417,28	$ -3 223,04	$ -4 028,80
Infraestructura	$ 53 766,03	$ 53 766,03	$ 53 766,03	$ 53 766,03	$ 53 766,03
Depreciación por infraestructura	$ -896,10	$ -1 792,20	$ -2 688,30	$ -3 584,40	$ -4 480,50
Total de Activo Fijo	$ 52 869,93	$ 51 973,83	$ 51 077,73	$ 50 181,63	$ 49 285,53
Total de activos	**$ 66 486,74**	**$ 74 772,27**	**$ 86 755,41**	**$ 102 642,14**	**$ 175 839,41**
PASIVOS					
Pasivos a largo plazo					
Documentos por pagar (15 años)	$ 44 778,91	$ 43 137,28	$ 41 337,20	$ 39 363,38	$ 37 199,02
Total de pasivos	**$ 44 778,91**	**$ 43 137,28**	**$ 41 337,20**	**$ 39 363,38**	**$ 37 199,02**
PATRIMONIO					
Aporte de los socios	$ 15 425,34	$ 15 425,34	$ 15 425,34	$ 15 425,34	$ 15 425,34
Utilidades retenidas	$ 6 282,49	$ 16 209,65	$ 29 992,86	$ 47 853,42	$ 70 022,99
Valor de desecho					$ 53 192,05
Total de patrimonio	**$ 21 707,83**	**$ 31 634,99**	**$ 45 418,20**	**$ 63 278,76**	**$ 138 640,37**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**$ 66 486,74**	**$ 74 772,27**	**$ 86 755,41**	**$ 102 642,14**	**$ 175 839,41**

Fuente: Elaboración propia.

4.5.11 Capital de trabajo, Valor de desecho

El capital de trabajo es el efectivo que debe tener una empresa para cubrir sus costos de trabajo al inicio de un proyecto. Para este, el capital de trabajo necesario para cubrir todos estos egresos es de $2 561,24 de manera mensual. Con este monto, se cubriría todos los costos operativos de la empresa durante un mes, mientras esta genera capital para cubrir el siguiente mes.

4.5.11.1 Valor de desecho

El valor de desecho permite conocer el monto estimado que se espera recibir por un eventual cambio o venta de los activos al final del horizonte del proyecto, tomando en cuenta la depreciación de estos. Para calcular el valor de desecho, se utilizó el método contable que consiste en dividir el valor del activo entre los años de vida útil, dando como resultado el monto que se deprecia el activo por año, multiplicando por el horizonte del proyecto, restando por el valor inicial del activo, dando el valor en libro del activo (valor de desecho).

Seguidamente, se muestra en la tabla 48 el cálculo del valor de desecho.

Tabla 48

Valor de desecho

Requerimiento	Cantidad	Total del activo	Años de vida util	Depreciación mensual	Depreciación Anual	Depreciación acumulada a 5 años	Valor en libros
Activo Circulante							
Dispensador de toallas desechables para manos	2	₡60,60	10	₡0,51	₡6,06	₡30,30	₡30,30
Dispensadores de jabón de manos	2	₡36,36	10	₡0,30	₡3,64	₡18,18	₡18,18
Dispensadores de alcohol en gel	2	₡7,34	10	₡0,06	₡0,73	₡3,67	₡3,67
Dispensadores de papel higiénico	2	₡42,98	10	₡0,36	₡4,30	₡21,49	₡21,49
Basurero para baños	2	₡31,22	7	₡0,37	₡4,46	₡22,30	₡8,92
Espejos	2	₡31,58	10	₡0,26	₡3,16	₡15,79	₡15,79
Rastrillo	1	₡17,78	5	₡0,30	₡3,56	₡17,78	₡0,00
Caja de Herramientas (con piezas)	1	₡107,45	8	₡1,12	₡13,43	₡67,16	₡40,29
Basureros negros	2	₡96,62	7	₡1,15	₡13,80	₡69,01	₡27,61
Escoba	2	₡10,28	8	₡0,11	₡1,29	₡6,43	₡3,86
Palo de piso con gancho plástico	2	₡26,44	8	₡0,28	₡3,31	₡16,53	₡9,92
Paños de microfibra paquete 30 unds	1	₡13,68	5	₡0,23	₡2,74	₡13,68	₡0,00
Mancuernas	24	₡1 970,00	10	₡16,42	₡197,00	₡985,00	₡985,00
Kettlebel	12	₡920,00	10	₡7,67	₡92,00	₡460,00	₡460,00
Discos	12	₡855,00	10	₡7,13	₡85,50	₡427,50	₡427,50
Barras	8	₡2 280,00	10	₡19,00	₡228,00	₡1 140,00	₡1 140,00
laminas de hule	21	₡1 428,00	10	₡11,90	₡142,80	₡714,00	₡714,00
Sub total		**₡7 935,33**		**₡67,15**	**₡805,76**	**₡4 028,81**	**₡3 906,52**
Activo Fijo							
Infraestructura	Constucción de una obra de 200 metros cuadrados	₡53 766,03	₡60,00	₡74,68	₡896,10	₡4 480,50	**₡49 285,53**
Total		**₡61 701,36**		**₡141,82**	**₡1 701,86**	**₡8 509,31**	**₡53 192,05**

Fuente: Elaboración propia.

4.5.13 Costo de capital

El modelo de valoración de activos CAPM es una herramienta financiera que sirve para estimar el costo de los recursos invertidos y el rendimiento esperado que conlleva la inversión, tomando en cuenta el riesgo sistemático que tienen la industria en la donde se desarrolla el negocio.

Seguidamente, se muestra la fórmula utilizada para calcular el costo del capital.

$Ke = RF + \beta(RM-RF) + RP$

Donde:

Ke: costo de capital

RF: tasa libre de riesgo

β: Beta / riesgo sistemático de la industria

RM: Riesgo de mercado

RP: riesgo país

Seguidamente en la tabla 49, se detalla el cálculo del costo de capital. La tasa libre de riesgo (RF) se obtiene por el rendimiento que generan los bonos del tesoro de los Estados Unidos, dando un 4,004 %, el cual se muestra en el anexo 14. De la misma manera, para el factor Beta se obtiene mediante la industria en la se desenvuelve la empresa (ver anexo 15), dando un beta apalancado de 1,42 y un beta sin apalancamiento de 1,02. De la misma manera, el riesgo país (RP) fue obtenido en la página web https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html, dando un 8,35 % (ver anexo 16). Asimismo, para el cálculo de riesgo de mercado, se tomó como base los últimos 3 años de S&P500, dando un resultado de 10,39 % (ver anexo 17).

Tabla 49: *Costo de capital*

Industria	RF	β apalancado	β sin apalancar	RM	RP	Ke apalancado	Ke sin apalancar
Recreación	4.004%	1.42	1.02	10.39%	8.35%	21.42%	18.87%

Fuente: Elaboración propia.

4.5.13.1 Costo promedio ponderado de capital (CPPC)

El costo promedio ponderado de capital se refiere a la tasa mínima de retorno esperada por el proyecto, también es conocida como la tasa de descuento. Esta tasa, es una métrica financiera que representa el costo de financiar un empresa o proyecto a través del uso de deuda y capital propio. Es utilizada para determinar el valor actual de un pago futuro.

Para obtener el CPPC se utilizó la siguiente fórmula.

CPPC= Qe*Ke + Qd*Kd(1-t)

Donde:

Qe: Proporción del patrimonio

Ke: costo capital apalancado

Qd: proporción de la deuda

Kd: interés de la deuda

t: impuesto de renta

Tabla 50

Costo promedio ponderado de capital

Costo promedio ponderado de capital	
Qe	25,00 %
Ke	21,42 %
Qd	75 %
Kd	9,25 %
T	20 %
CPPC	**10, 905 %**

Fuente: Elaboración propia.

4.5.14 Indicadores de evaluación

En este apartado, se valora la aceptación o rechazo del proyecto por medio de los indicadores financieros que se presentan a continuación. Estos indicadores financieros son fundamentales y evalúan la rentabilidad y viabilidad del proyecto en términos económicos. Los indicadores financieros que se tomará en cuenta son: VAN, VAN de deuda, VAN ajustado, TIR e índice de deseabilidad.

Seguidamente, se muestra una tabla resumen de los indicadores financieros.

Tabla 51

Resumen de los indicadores financieros

Resumen de Indicadores financieros	
VAN de activos	$34 262,17
VAN de deuda	$28 017,48
VAN ajustado	$62 279,64
VAN de inversionista	$16 003,62
TIR de activo	25 %
TIR de inversionista	17 %
ID de activo	$0,53
ID de inversionista	$0,25

Fuente: Elaboración propia.

4.5.14.1 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto es una herramienta financiera fundamental en la evaluación de proyectos de inversión. Es un indicador que permite determinar la rentabilidad de un proyecto, trayendo todos sus flujos de efectivos futuros a valor presente, tomando en cuenta una tasa de descuento en el proceso, mostrando un panorama claro para la toma de decisiones.

Entonces, para poder aceptar la ejecución del proyecto, el VAN debe tener un valor mayor o igual 0, ya que esto indica que el proyecto es rentable. En caso de que el VAN del

proyecto sea menor que 0, el proyecto no sería rentable, por lo que se rechazaría. Cabe mencionar que, para este proyecto, si el VAN es igual 0 no se aprobaría.

En este apartado se valoró el VAN básico calculado del flujo de efectivo del activo o sin financiamiento, el VAN de deuda calculado por el flujo de caja de la deuda, y por último, el VAN ajustado que se calcula sumando el VAN básico más el VAN de deuda. Cabe mencionar, que la tasa de descuento utilizada para los cálculos es de 10, 905 %.

VAN de activo o VAN básico

A continuación, se muestra el VAN básico de la microempresa Congos Functional Trainig, calculado de los flujos de caja del activo.

Tabla 52

VAN básico

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo	-$64 263,30	$11 358,84	$14 887,91	$18 617,20	$22 555,54	$79 904,18
Valor Actual Neto (VAN)	**$34 262,17**					

Fuente: Elaboración propia.

Por cómo se detalló, el VAN da $34 262,17 por lo que al ser mayor que 0, el proyecto es rentable.

VAN de deuda

Seguidamente, se muestra el VAN de deuda que representa el valor actualizado de todos los pagos futuros que se realizarán en el horizonte del proyecto.

Tabla 53

VAN de deuda

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo	$46 276,02	-$4 871,61	-$4 900,51	-$4 932,20	-$4 966,95	-$5 005,05
VAN de deuda	**$28 017,48**					

Fuente: Elaboración propia.

VAN ajustado.

Como se mencionó, el VAN ajustado proviene de la suma del VAN básico y el VAN de deuda, por lo que el VAN ajustado daría un resultado de $62 279,64. Por ende, se muestra que el proyecto es rentable al presentar un VAN ajustado mayor 0, entonces, parte del indicador VAN el proyecto es aceptado. Seguidamente, se muestra una tabla con el resumen de los VAN.

Tabla 54

Resumen de los indicadores VAN

Flujos de efectivos anuales	
VAN del activo	$34 262,17
VAN de deuda	$28 017,48
VAN ajustado	$62 279,64
Flujo anual del inversionista	
VAN del inversionista	$16 003,62

Fuente: Elaboración propia.

4.5.14.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno (TIR) es un indicador financiero que utiliza como criterio la evaluación de los flujos de efectivo a valor presente con una única tasa de rendimiento por cada periodo. El indicador TIR se compara con la tasa de descuento, dado que, si la TIR es igual o mayor que la tasa de descuento, el proyecto se acepta, por el contrario, si esta fuese menor que la tasa de descuento, el proyecto se rechaza.

Para este proyecto, la TIR del activo dio un resultado de 24,62 % siendo este mayor que la tasa de descuento. De la misma manera, la TIR del inversionista da un resultado del 17,31 % siendo superior a la tasa de descuento, por lo que el proyecto es aceptado.

4.5.14.3 Índice de deseabilidad (ID)

El Índice de deseabilidad, es un indicador financiero que calcula la ganancia que se obtiene por cada dólar invertido en el proyecto. Para calcular este indicador se utiliza la siguiente fórmula: ID= VAN/I_0. Donde I_0 es la inversión inicial.

Tomando en cuenta lo anterior, se plantea los siguiente índices de deseabilidad para el proyecto que se muestra en la tabla 55.

Tabla 55

Índice de deseabilidad

ID= VAN/I_0	VAN	Inversión	ID
Flujo de efectivo activo	$34 262,17	$64 263,30	$0,53
Flujo de efectivo inversionista	$16 003,62	$64 263,30	$0,25

Fuente: Elaboración propia.

4.5.16 Simulación financiera

Estas simulaciones financieras planteadas, se realiza para valorar el proyecto de manera optimista y pesimista, realizando cambios en la ventas en relación con la capacidad de atención de clientes que puede generar este proyecto.

Escenario pesimista

Para el escenario pesimista, se utilizó como criterio que la empresa para el primer año opera a un 65 % de la capacidad de atención de clientes, para el segundo año baja al 60 %,

para el tercero al 55 %, para el cuarto año operan al 50 % y, para el último año, la capacidad total de atención de clientes baja a un 45 %.

Tabla 56

Escenario pesimista

Congos Functional Training Flujo de Caja anual-Escenario pesimista Al 31 de diciembre de cada año						
Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Venta por inscripción de gimnasio		$49 617,36	$47 174,40	$44 542,08	$41 709,60	$38 659,68
Venta de clase de inducción		$1 322,56	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Total de ingresos		$50 939,92	$47 174,40	$44 542,08	$41 709,60	**$38 659,68**
Costos de ventas		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Total de costos		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Utilidad bruta		**$50 939,92**	**$47 174,40**	**$44 542,08**	**$41 709,60**	**$38 659,68**
Gastos						
Gastos por salarios		$23 601,72	$24 309,77	$25 039,06	$25 790,24	$26 563,94
Gastos CCSS		$6 294,58	$6 483,42	$6 677,92	$6 878,26	$7 084,60
Gastos por servicios publicos		$551,04	$567,57	$584,60	$602,14	$620,20
Gastos insumo de limpieza		$344,28	$354,61	$365,25	$376,20	$387,49
Gastos por vacaciones		$786,72	$810,32	$834,63	$859,67	$885,46
Gasto por aguinaldo		$1 966,81	$2 025,81	$2 086,59	$2 149,19	$2 213,66
Gastos de patente		$304,00	$304,00	$304,00	$304,00	$304,00
Gastos por permiso funcionamiento		$30,00	$30,00	$30,00	$30,00	$30,00
Gastos por servicios Contables		$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61
Gasto por polizas		$1 391,07	$1 432,80	$1 475,79	$1 520,06	$1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura		$896,10	$896,10	$896,10	$896,10	$896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$805,76	$805,76	$805,76	$805,76	$805,76
Total de gastos		**$38 868,69**	**$39 916,78**	**$40 996,31**	**$42 108,22**	**$43 253,49**
Utilidad operativa		**$12 071,23**	**$7 257,62**	**$3 545,77**	**-$398,62**	**-$4 593,81**
Intereses		$4 218,12	$4 073,61	$3 915,15	$3 741,40	$3 550,88
Utilidad antes de impuestos		**$7 853,11**	**$3 184,01**	**-$369,38**	**-$4 140,02**	**-$8 144,69**
Impuestos (20%)		$1 570,62	$636,80	$0,00	$0,00	$0,00
Utilidad neta		**$6 282,49**	**$2 547,21**	**-$369,38**	**-$4 140,02**	**-$8 144,69**
Gastos de depreciacion infraestructura		$896,10	$896,10	$896,10	$896,10	$896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$805,76	$805,76	$805,76	$805,76	$805,76
Amortización de la deuda		$1 497,11	$1 641,62	$1 800,08	$1 973,83	$2 164,35
Capital de trabajo	-$2 561,94					
Inversión	-$61 701,36					
Valor de desecho						$53 192,05
Flujo de efectivo	**-$64 263,30**	**$6 487,24**	**$2 607,45**	**-$467,60**	**-$4 411,99**	**$44 584,86**
Flujo de efectivo acumulado		-$57 776,06	-$55 168,61	-$55 636,21	-$60 048,20	-$15 463,33

Fuente: Elaboración propia.

En este flujo del inversionista, se muestra que la empresa no puede cumplir con sus obligaciones financieras a partir del año 3, y para el año 4, no cumple con sus obligaciones

operativas. Además, la inversión no se recupera en el horizonte financiero como se muestra en el flujo de efectivo acumulado.

Seguidamente, se muestra los indicadores financieros que presentan el flujo de efectivo pesimista.

Tabla 57

Simulación financiera pesimista: Indicadores financieros

Indicadores financieros (escenario pesimista)	
VAN	-$32 980,65
VAN AJUSTADO	-$4 963,17
TIR	-$0,06
INDICE DE DESEABILIDAD	-$0,51

Fuente: Elaboración propia.

Como muestran los indicadores financieros, proyecto no rentable, ya que tanto el VAN básico como el VAN ajustado son negativos. De la misma manera, la TIR es negativa, por lo que el proyecto no se aprobaría. También, el ID es negativo, por lo que no genera ganancia por dólar invertido. Por lo que con esta simulación pesimista, el proyecto se rechazaría.

Escenario Optimista

Por otra parte, el escenario optimista tiene el criterio de que para el primer año las ventas serán del 65 % de la capacidad total de atención de clientes, para el segundo año será al 70 %, para el tercer año subirá al 75 %, el cuarto año pasará al 80 % y, para el último año, subirá al 95 % de la capacidad de operación.

Seguidamente se muestra el flujo de efectivo del escenario optimista en la tabla 58.

Tabla 58

Simulación financiera: flujo de caja optimista

Congos Functional Training Flujo de Caja anual-Escenario optimista Al 31 de diciembre de cada año						
Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Venta por inscripción de gimnasio		$49 617,36	$55 037,10	$60 737,37	$66 730,13	$81 614,88
Venta de clase de inducción		$1 322,56	$1 362,23	$1 403,10	$1 445,19	$4 464,72
Total de ingresos		$50 939,92	$56 399,34	$62 140,47	$68 175,32	**$86 079,60**
Costos de ventas		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Total de costos		$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Utilidad bruta		**$50 939,92**	**$56 399,34**	**$62 140,47**	**$68 175,32**	**$86 079,60**
Gastos						
Gastos por salarios		$23 601,72	$24 309,77	$25 039,06	$25 790,24	$26 563,94
Gastos CCSS		$6 294,58	$6 483,42	$6 677,92	$6 878,26	$7 084,60
Gastos por servicios publicos		$551,04	$567,57	$584,60	$602,14	$620,20
Gastos insumo de limpieza		$344,28	$354,61	$365,25	$376,20	$387,49
Gastos por vacaciones		$786,72	$810,32	$834,63	$859,67	$885,46
Gasto por aguinaldo		$1 966,81	$2 025,81	$2 086,59	$2 149,19	$2 213,66
Gastos de patente		$304,00	$304,00	$304,00	$304,00	$304,00
Gastos por permiso funcionamiento		$30,00	$30,00	$30,00	$30,00	$30,00
Gastos por servicios Contables		$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61	$1 896,61
Gasto por polizas		$1 391,07	$1 432,80	$1 475,79	$1 520,06	$1 565,66
Gastos de depreciacion infraestructura		$896,10	$896,10	$896,10	$896,10	$896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$805,76	$805,76	$805,76	$805,76	$805,76
Total de gastos		**$38 868,69**	**$39 916,78**	**$40 996,31**	**$42 108,22**	**$43 253,49**
Utilidad operativa		**$12 071,23**	**$16 482,56**	**$21 144,17**	**$26 067,10**	**$42 826,11**
Intereses		$4 218,12	$4 073,61	$3 915,15	$3 741,40	$3 550,88
Utilidad antes de impuestos		**$7 853,11**	**$12 408,95**	**$17 229,01**	**$22 325,70**	**$39 275,23**
Impuestos (20%)		$1 570,62	$2 481,79	$3 445,80	$4 465,14	$7 855,05
Utilidad neta		**$6 282,49**	**$9 927,16**	**$13 783,21**	**$17 860,56**	**$31 420,18**
Gastos de depreciacion infraestructura		$896,10	$896,10	$896,10	$896,10	$896,10
Gastos de depreciacion mobiliario y equipo		$805,76	$805,76	$805,76	$805,76	$805,76
Amortización de la deuda		$1 497,11	$1 641,62	$1 800,08	$1 973,83	$2 164,35
Capital de trabajo	-$2 561,94					
Inversión	-$61 701,36					
Valor de desecho						$53 192,05
Flujo de efectivo	**-$64 263,30**	**$6 487,24**	**$9 987,40**	**$13 685,00**	**$17 588,59**	**$84 149,74**
Flujo de efectivo acumulado		**-$57 776,06**	**-$47 788,66**	**-$34 103,67**	**-$16 515,08**	**$67 634,66**

Fuente: Elaboración propia.

En el escenario optimista se muestra que todos los flujos de efectivo son positivos, por lo que la empresa cumple con sus obligaciones financieras y sus obligaciones operativas.

Además de eso, la inversión se recupera a partir del año 5. Seguidamente, se muestra los indicadores financieros que realizaron, a partir de este escenario.

Tabla 59

Simulación financiera optimista: Indicadores financieros

Indicadores financieros escenario optimista	
VAN	$21 516,97
VAN AJUSTADO	$49 534,44
TIR	19 %
INDICE DE DESEABILIDAD	0.33

Fuente: Elaboración propia.

Los indicadores financieros de este escenario muestran que el proyecto es rentable, debido a que el VAN básico y el VAN ajustado son mayores a 0, por lo que es proyecto es rentable. De la misma manera, la TIR es mayor a la tasa de descuento, siendo una aceptación al proyecto. Al mismo tiempo, el índice de deseabilidad menciona que por cada dólar invertido (en este escenario), este proyecto generará $0,33

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

Una vez obtenido todo los resultados de los estudios llevados a cabo en este proyecto, se llega a las siguientes conclusiones:

- Con el estudio de mercado, se llega a la conclusión que el gimnasio tiene una demanda potencial bastante grande, debido a que 95,6% de las personas que fueron entrevistadas mencionan que sí asistirían al gimnasio o posiblemente lo harían.
- Asimismo, los servicios que ofrece este gimnasio son demandados por esta población, lo que puede beneficiar, en gran medida, el desarrollo de este proyecto y cumplir con las proyecciones.
- De la misma manera, la competencia desleal es un factor con el cual debe luchar el gimnasio, si quiere desenvolverse en este negocio.
- Con respecto al estudio técnico, la inversión en equipo no es tan alta, lo que significa que actualmente tienen buena cantidad equipo e implementos de gimnasia.
- El gimnasio actualmente cuenta con entrenadores capacitados para llevar a cabo su actividad.
- En relación con el estudio legal, Congos Functional Training no cuenta con ningún impedimento legal para llevar a cabo su actividad. Asimismo, no presenta ningún inconveniente con las normas ambientales.
- Por último, mediante los indicadores financieros empleados en el estudio financiero, se llega a la conclusión que el proyecto de viabilidad económica financiera para la implementación de un gimnasio de ejercicios funcionales en Paso Tempisque es viable y rentable, por lo que su ejecución queda aprobada.

5.2 Recomendaciones

Basado en el proyecto de investigación, con todos los datos obtenidos en los diferentes estudios y la conclusiones generadas, este equipo plantea las siguientes recomendaciones:

- Es importante que el empresaria abra su visión del negocio, dándole también un enfoque de gimnasio más tradicional, ya que se comprueba que las personas que fueron tomadas como muestra de esta investigación, le gusta hacer ejercicios de peso, por lo que sería un buen negocio complementario.
- En la parte de infraestructura, se debe considerar el historial climatológico de la zona, debido a que se han presentado inundaciones en la comunidad de Paso Tempisque y es importante que la infraestructura esté preparada para una eventualidad como esta. Asimismo, contar con plan de contingencia para actuar si llegara a pasar un suceso de estos.

Referencias Bibliográficas

Armstrong, G. y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing.* (11.ª ed.). Pearson Educación. https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

Antinori, N. E. (2006). *Conceptos básicos del derecho*. Universidad del Aconcagua. http://bibliotecadigital.uda.edu.ar/objetos_digitales/208/conceptos-basicos-del-derecho.pdf

Asturias Corporación Universitaria. (s. f.). *Los estados financieros*. Asignaturas Corporación Universitaria. https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/contabilidad_financiera/unidad3_pdf4.pdf

Altieri, D.; Martínez, E. y Perri, M. (2018). *Análisis e interpretación de un balance general*. (Trabajo Final de Práctica Profesional). Universidad Nacional de San Martín. https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/814/1/TFPP%20EEYN%202018%20ADL-MMEN-PMN.pdf

Baca, G. (2016). Evaluación de Proyectos. (8ª. ed.). Editorial McGraw Hill.

Banco Central de Costa Rica: https://www.bccr.fi.cr/comunicacion-y-prensa/Docs_Comunicados_Prensa/CP-BCCR-003-2023-Banco-Central-mantiene-proyeccion-crecimiento-PIB-2023-2024.pdf

Barrantes, R. (2010). *Investigación: un camino al conocimiento, un enfoque cualitativo y cuantitativo.* EUNED.

Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2010). *Principio de finanzas corporativas*- (9.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.

Campos, D., Dorado, E., Loáiciga, S., Valderrama, R., y Villalobos, R. (2017). *Proyectos de inversión turística en Costa Rica: Con referencia a la Unidad de Planteamiento Turístico Guanacaste Norte.* Jade Diseños & Soluciones S.A. https://drive.google.com/file/d/0B5hAJ1YV53kvRldFdU04c2I0WkE/view?resourcekey=0-SohbUtuUyIq4riR0jxae_g

Coto, M., Morales, A. y Pasos, J. (2018). *Propuesta de estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicio de entrenamiento y acondicionamiento físico para personas con discapacidad física y/o condiciones médicas especiales, en el distrito primero del cantón central de Limón.* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Costa Rica] SIBDI. *http://www.repositoriocaribe.ucr.ac.cr/bitstream/handle/123456789/260/GO%20LIFE%20-%20VERSI%C3%93N%20FINAL%20-%20CD.pdf?sequence=1*

Duque-Sánchez, A. P. (2015). Estado de flujos de efectivo: aplicación de razonamientos algebraicos y de la NIC 7. *Cuadernos de contabilidad, 16*(40), 73-109. http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v16n40/v16n40a03.pdf

Erazo, J. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la ciudad Ibarra, provincia de Imbabura.* [Tesis de Ingeniería, Universidad Técnica del Norte] Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7509/1/02%20ICO%20634%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf

Escuela de Estadística, Universidad de Costa Rica. (2016). *Encuesta Actualidades* https://www.ucr.ac.cr/medios/documentos/2016/estadistica-encuesta-actualidades-2016.pdf

García, A. (28 de junio de 2016). Diseño y tipos de estructura organizacional. Obtenido de Instituto Universitario de Tecnología: https://www.academia.edu/27746829/Diseño y tipo de estructura organizacional.

Gimeno, M. (2014). Evolución del modelo CAPM a lo largo de la historia de la economía Financiera. https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/149/1/TFG000037.pdf

Gómez-Barrantes, M. (2016). *Elementos de estadística descriptiva.* (5.ª ed.). EUNED.

Gómez, J., López, J., Pelayo, A., y Aguirre, E. (2021). Encuesta Nacional de Tendencias Fitness para México en 2021. *Federación Española de Asociaciones de Docentes de Educación Física,* 443-451. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7986304

Gómez-Salas, G., Quesada-Quesada, D., y Monge-Rojas, R. (2020). Perfil antropométrico y prevalencia de sobrepeso y obesidad en la población urbana de Costa Rica entre los 20 y 65 años agrupados por sexo: resultados del Estudio Latino Americano de Nutrición y Salud. *Nutrición Hospitalaria 37*(3), 534-542. https://scielo.isciii.es/pdf/nh/v37n3/0212-1611-nh-37-3-534.pdf

Google Earth. (2021). Google Earth. https://earth.google.com/web

Harvard Business School. (2017). *Guide to Finance Basics for Business* (A. Gonzales, Trad.). Harvard Business School Publishing Corporation (Original work published 2012). https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/46769

Hernández, D. (2018). *El enfrentamiento supremo: Origen y representaciones de la guerra del Bronce Heleno: del Mundo Micénico a la formación de las primeras Polis.* Universidad de la Laguna: https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/13403

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., y Baptista-Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.

Hill, C y Jones, G. (2009). *Administración estratégica: Un enfoque integral* (9.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.

Instituto de Desarrollo Rural. (2016). *Caracterización Territorio Santa Cruz-Carrillo*. https://www.inder.go.cr/santacruz-carrillo/Caracterizacion-territorio-SantaCruz-Carrillo.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2011). *Censos Nacionales de Población y Vivienda.* https://www.inec.cr/sites/default/files/documetos-biblioteca-virtual/repoblaccenso2011-05.pdf

Kotler, P., y Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing* (14.ª ed.). Pearson Educación. http://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf

Legaz, G. (2020). Importancia de la figura del entrenador personal en el mundo del fitness. https://zaguan.unizar.es/record/98969/files/TAZ-TFG-2020-655.pdf?version=1

Ley N°2. (1943). *Código de Trabajo*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=8045

Ley N°833. (1949). *Ley de Construcciones.* http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param2=NRTC&nValor1=1&nValor2=36307

Ley N°5395. (1973). *Ley General de Salud*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6581&nValor3=96425&strTipM=TC

Ley N°7779. (1998). *Ley de Uso, Manejo y Conservación de Suelos*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=26421&nValor3=93194&strTipM=TC

Ley N°7177. (2005). *Ley de Patentes del Cantón de Carrillo*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&param2=1&nValor1=1&nValor2=54396&nValor3=59553&strTipM=TC&lResultado=5&nValor4=1&strSelect=sel

Lind, D., Marchal, W., y Wathen, S. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y la economía.* (15.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.

López, M. (2018). *Gestión de costos y precios*. Patria Educación. https://books.google.co.cr/books?id=cUJqDwAAQBAJ&dq=Concepto+de+Costo+de+ve ta&source=gbs_navlinks_s

Luarte, C., Garrido, A., Pacheco, J., y Daolio, J. (2016). Antecedentes históricos de la Actividad Física para la salud. *Revista Ciencia de la Actividad Física UCM, 17* (1), 67-76. http://revistacaf.ucm.cl/article/view/92/97

Madrigal, J. (2020). *Presupuesto de capital.* Ilumno. http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1118/LEC%20FIN%200005%202020.pdf?sequence=1

Márquez, J. (2020). Inactividad física, ejercicio y pandemia COVID-19. *VIREF Revista de Educación Física, 9* (2), 43-56. https://revistas.udea.edu.co/index.php/viref/article/view/342196/20802578

Martínez, W. (2016). Dos o tres cosas que quisiera saber sobre la Antropología del fitness. *Jangwa Pana*, 15(1), 09-12. https://doi.org/10.21676/16574923.1763

Mata, L. (2011). *Estudio de factibilidad financiera para establecer un gimnasio y centro de entrenamiento de las artes marciales mixtas.* [Tesis para bachillerato, Instituto Tecnológico de Costa Rica]. Repositorio TEC. https://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/11461

Meoño, M y Jara, D. (2016). *Análisis financiero: evaluación de proyectos de inversión*. Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Merellano, E. (2017). Condición física, independencia funcional y calidad de vida relacionada con la salud en adultos mayores chilenos. [Tesis para doctorado, Universidad de Extremadura]. https://dehesa.unex.es/bitstream/10662/6116/1/TDUEX_2017_Merellano_Navarro.

Meza, J. (2017). *Evaluación Financiera de Proyectos*. (4.a ed.). Ecoe Ediciones. https://www.ecoeediciones.com/wp-content/uploads/2017/04/Evaluaci%C3%B3n-financiera-de-proyectos-4ta-Edici%C3%B3n.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020a). *Caracterización del área de influencia de la agencia de extensión agropecuaria*. http://www.mag.go.cr/regiones/chorotega/CARACTERIZACION-AEA-CARRILLO.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020b). *Programa regional de desarrollo chorotega.* http://www.mag.go.cr/regiones/chorotega/Caracterizacion-REGION-DE-DESARROLLO-CHOROTEGA.pdf

Ministerio de Economía, Industria y Comercio y Organización Internacional de Trabajo (2019). *Manual para personas emprendedoras en Costa Rica*. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/08k2mt84w/Manual_PersonasEmprendedoras CR300519.pdf

Ministerio de Hacienda (2022). *Procedimiento para el registro*. https://www.hacienda.go.cr/contenido/15484-procedimiento-para-el-registro

Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (2021). *Costa Rica: estadísticas regionales 2016-2020.* https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/GHudqXl_ROGKy5_fLC2uXA

Ministerio de Seguridad Pública. (2019). *Estrategia Integral de Prevención para la Seguridad Pública.* https://www.seguridadpublica.go.cr/cronograma_de_implementacion/sembremos_seg/informes/sembremos_seguridad/2019/Carrillo/inf_final_carrillo.pdf

Monferrer, D. (2013). *Fundamentos del marketing*. Jurídiques i Econòmiques. http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/49394/s74.pdf

Morales, A. y Valencia, E. (2019). *Modelo de negocio para la creación de un Gimnasio de Crossfit en la Comuna 15 de la ciudad de Cali para el año 2019*. [Tesis de grado, Universidad del Valle]. Biblioteca digital Universidad del Valle. https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/19172/0602542.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nieto, D. (2018). *Análisis de la incidencia fitness en la sociedad femenina actual.* https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/12470/2018diananieto.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2023). *Estudios Económicos de Costa Rica 2023.* https://www.oecd-ilibrary.org/sites/09d84187-es/index.html?itemId=/content/publication/09d84187-es

Organización Mundial de la Salud. (2020a). *Actividad Física*. https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity

Organización Mundial de la Salud. (2020b). *ACTIVE: paquete de intervenciones técnicas para acrecentar la actividad física.* https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/330363/9789243514802-spa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Organización Mundial de la Salud. (2020c). *Cada movimiento cuenta.* https://www.who.int/es/news/item/25-11-2020-every-move-counts-towards-better-health-says-who

Organización Mundial de la Salud. (2021). *Enfermedades no transmitibles*. https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/noncommunicable-diseases

Organización Panamericana de la Salud. (2020). *Actividad Física*. https://www.paho.org/es/search/r?keys=actividad+fisica

Pacheco, J. (2019). *¿Qué es el Diseño de Puestos de Trabajo? Análisis y Diseño*. https://www.webyempresas.com/diseno-de-puestos-de-trabajo/

Project Management Institute. (2013). *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos.* (5.ª ed.). PMI Inc.

Pérez, J. (2014). *Estudio de prefactibilidad financiera para la construcción del complejo deportivo fénix, en Ciudad Colón.* [Tesis de Bachillerato, Instituto Tecnológico de Costa Rica]. Repositorio TEC https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/6969

Real Academia Española. (2020). *Normativa*. https://dle.rae.es/normativo#QcpSlwx

Registro Nacional (2013). *Propiedad industrial: Marcas comerciales*. http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/

Reglamento del Seguro de Salud N°7082, Art. 7. *Sistema Costarricense de Información Jurídica,* (1996). http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43463&strTipM=T

Reyes, P. Narváez, C. Erazo, J. y Giler, L. (2020). Configuración del impuesto a la patente municipal con base al ingreso de las actividades económicas. Caso: GAD Municipal de Pucará. *Revistas Espacios, 41(21),* 197-211. https://www.revistaespacios.com/a20v41n21/a20v41n21p16.pdf

Reynaga-Estrada, P., Arévalo, E., Verdesoto, Á., Jiménez, I., Preciado, M. d., y Morales, J. (2016). Beneficios psicológicos de la actividad física en el trabajo de un centro educativo. *Federación Española de Asociaciones de Docentes de Educación Física*, 203-206. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5529626

Rojas, J (2013). Los gimnasios contemporáneos como evidencia material del cambio en la disciplina corporal moderna a la posmoderna, su relación con la agencia y el contexto social. Antípoda. *Revista de Antropología y Arqueología*, 1(16)157-176. https://doi.org/10.7440/antipoda16.2013.08

Ross, S., Westerfield R. y Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas* (9.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V.

Russi, A., Prada, J. y Bastidas, T. (2019). *Estudio de viabilidad para la creación del gimnasio JKA FIT SPORT en el barrio Tunal de la localidad de Tunjuelito en la ciudad de Bogotá*. [Tesis para Bachillerato, Universidad Agustiniana]. Repositorio Uniagustiniana. https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/1113

Salazar, C. y Castillo, S. (2018). *Fundamentos básicos de estadística*. http://uprid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1570

Sapag, N., Sapag, R., y Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos.* (6.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V. https://www.academia.edu/36800147/Preparacion_y_evaluacion_de_proyectos_6ta_edicion_Sapag

Simón, E., Simón, M. y Vázquez, A. (2017). *Conocer y comprender el derecho de los impuestos.* EUNSA.

Solís, J., Guerrero, I. y Hernández, E. (2016). *Propuesta de plan de mercadeo para el Gimnasio Arena Trek.* [Tesis para Licenciatura, Universidad de Costa Rica]. SIBDI. http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/10219/1/40422.pdf

Then, L., Pimentel, S., Olivero, P., Soto, A., Luna, A., Cruz, G., Peguero, M., Jáquez, C. y Lluberes, J. (2014). Análisis de las fuerzas competitivas de porter en el sector de promoción inmobiliaria del gran Santo Domingo. *Ciencia y Sociedad,* 39(3), 441-479.

Vega, L. (2014). *Submódulo 2 controla el proceso de abastecimiento de bienes para la empresa*. https://www.academia.edu/34567764/DEFINICI%C3%93N_DE_PROVEEDOR

Velasco, M. (2014). *Legislación Tributaria.* http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portalIG/home_109/recursos/octubre2014/administraciondeempresas/semestre5/11092015/legistributaria.pdf

Visintin, M. (2018). *Health & Fitness: Aplicación y Plataformas Virtuales.* Obtenido de Universidad de San Andrés: https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/16120/1/%5bP%5d%5bW%5d%20T.%20L.%20Adm.%20Visintin%2c%20Milagros.pdf

Zamorano-Solís, S., y García-Fernández, J. (2018). El análisis importancia-valoración según género y permanencia: el caso de los centros fitness. *Materiales para la Historia del Deporte* (16), 24-35. http://polired.upm.es/index.php/materiales_historia_deporte/article/view/4080/4273

ANEXOS

Anexo 1 Antecedentes a nivel nacional e internacional

Autor/ Autora/ Autores (año de publicación)	Titulo	Grado (bachillerado, licenciatura, maestría, doctorado)	Objetivo General	Principales conclusiones
Marisol Coto Molina, Annette Morales Rojas, Jhonnys Pasos Villalta (2018, Costa Rica).	Propuesta de estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicio de entrenamiento y acondiciona-miento físico para personas con discapacidad física y/o condiciones médicas especiales, en el	Licenciatura	Desarrollar un estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicio de entrenamiento y acondiciona-miento físico, especializada en la atención de personas con discapacidad física y/o condiciones	Dadas las condiciones de mercado, se concluye que existe un mercado potencial bueno que sustenta satisfactoriamente la conveniencia de crear un nuevo gimnasio en el centro de la provincia de Limón, ya que se logró constatar, que existe un gran nicho de mercado que los gimnasios actuales no

	distrito primero del cantón central de Limón.		médicas especiales, que solvente las necesidades de este segmento del mercado, en el distrito primero del cantón central de Limón.	están abarcando. Estos ofrecen la posibilidad de cuidar el cuerpo, implementando una dieta balanceada y una rutina diaria, para mantener una figura estética ideal; sin embargo, están dejando de lado todas aquellas personas que padecen una condición física especial, la cual no les permite asistir a estos lugares. En vista de esta necesidad, la propuesta del servicio de acondicionamiento físico de Go life, pretende solventar esta insuficiencia ofreciendo servicios personalizados, a cada

				cliente de la empresa, permitiendo satisfacer adecuadamente las necesidades de esta población vulnerable, garantizando un servicio de calidad, con excelentes profesionales, que cuidarán la integridad física de los clientes.
José Francisco Pérez Morales (2014, Costa Rica)	Estudio de prefactibilidad financiera para la construcción del complejo deportivo fénix, en Ciudad Colón.	Bachillerato	Determinar la prefactibilidad financiera en la inversión de un Complejo Deportivo en el distrito de Ciudad Colón, desde el punto de vista mercadológico, técnico,	• Se determinó que el proyecto es financieramente rentable mediante los supuestos planteados bajo el escenario optimista, sin embargo, el proyecto no es rentable bajo los escenarios

			administrativo, legal y ambiental.	pesimista y esperado. • El proyecto es factible técnica, administrativa, legal y ambientalmente. • El proyecto cuenta una fuerte demanda, ya que el 77 % de los encuestados estarían dispuestos a utilizar los servicios que ofrecería el proyecto. (…) • La gran mayoría de los riesgos asociados al proyecto pueden ser mitigados y

				controlados para evitar que tengan un impacto alto en el proyecto
Luis Mata Guzmán (2011, Costa Rica).	Estudio de factibilidad financiera para establecer un gimnasio y centro de entrenamiento de las artes marciales mixtas.	Bachillerato	Determinar mediante un estudio de factibilidad financiera realizado en el segundo semestre del año 2011, la viabilidad técnica, organizacional-legal y financiera de la implementación de un gimnasio y centro de entrenamiento para las artes marciales mixtas, en el distrito de	a. A nivel de mercado, con el 92 % de los vecinos del distrito San Isidro cantón Vásquez de Coronado, están de acuerdo con la propuesta de un gimnasio y centro de artes marciales mixtas en un solo lugar. b. En materia legal el proyecto no cuenta con

			San Isidro, cantón Vásquez de Coronado.	restricción alguna. c. En cualquiera de las cuatro propuestas de flujo en los dos escenarios y en la propuesta final, el proyecto es factible y rentable para su implementación
Jesús David Erazo Carrillo (2017, Ecuador)	Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la ciudad Ibarra, provincia de Imbabura	Ingeniería	Realizar el estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura	• En el Estudio de Mercado se realizó un análisis que permitió determinar la oferta existente en este mercado, la demanda que tiene este servicio y el precio más

				conveniente y favorable de él, los cuales son factores determinantes para la implementación de la empresa dedicada a la prestación del servicio de gimnasio. • En el Estudio Técnico realizado se determinó el lugar estratégico para realizar el proyecto, el mismo que cumple con condiciones favorables para la implantación de

				la empresa, además se estableció el monto de inversión requerido, la maquinaria y equipo necesario para la efectiva ejecución del proyecto. • Al analizar la parte financiera se pudo demostrar la factibilidad del proyecto de investigación, a través de la evaluación de los indicadores financieros se logró conocer que al invertir en esta

				idea de negocio se obtendrá ganancias y beneficios económicos. • En el estudio organizacional se estableció el nombre que llevara la empresa, las bases filosóficas que le darán una identidad a la empresa, la constitución legal, además se determinó la estructura organizacional y un manual de funciones que describe las

				responsa-bilidades y obligaciones de cada persona que forme parte de la organización. • Finalmente se analizó los impactos económicos, sociales y ambientales, que provocará la implantación del presente proyecto, concluyendo que el impacto será positivo medio.
Azucena Idaly Russi Murcia Juan Carlos Prada Galindo Tiana Katerin	Estudio de viabilidad para la creación del gimnasio JKA FIT SPORT en el	Bachillerato	Realizar un estudio de viabilidad para la creación del gimnasio JKA	El plan financiero desarrollado para este estudio demostró la viabilidad del proyecto, evidenciando el pago de la

Bastidas Duarte (Colombia, 2019).	barrio Tunal de la localidad de Tunjuelito en la ciudad de Bogotá.		FIT SPORT en el barrio El Tunal de la localidad de Tunjuelito, en la ciudad de Bogotá D.C.	deuda en el tercer año y desde allí inicia un crecimiento positivo en utilidad de acuerdo con la proyección de los 5 años establecidos. El sector Fitness refleja un crecimiento positivo y estable, para realizar una inversión y obtener una rentabilidad generosa. La creación de un gimnasio en el barrio el tunal, en el sector de la localidad de Tunjuelito de la ciudad de Bogotá, es un proyecto atractivo en el nivel de inversión para la expansión de nuevos locales en otras zonas de la ciudad y del país.

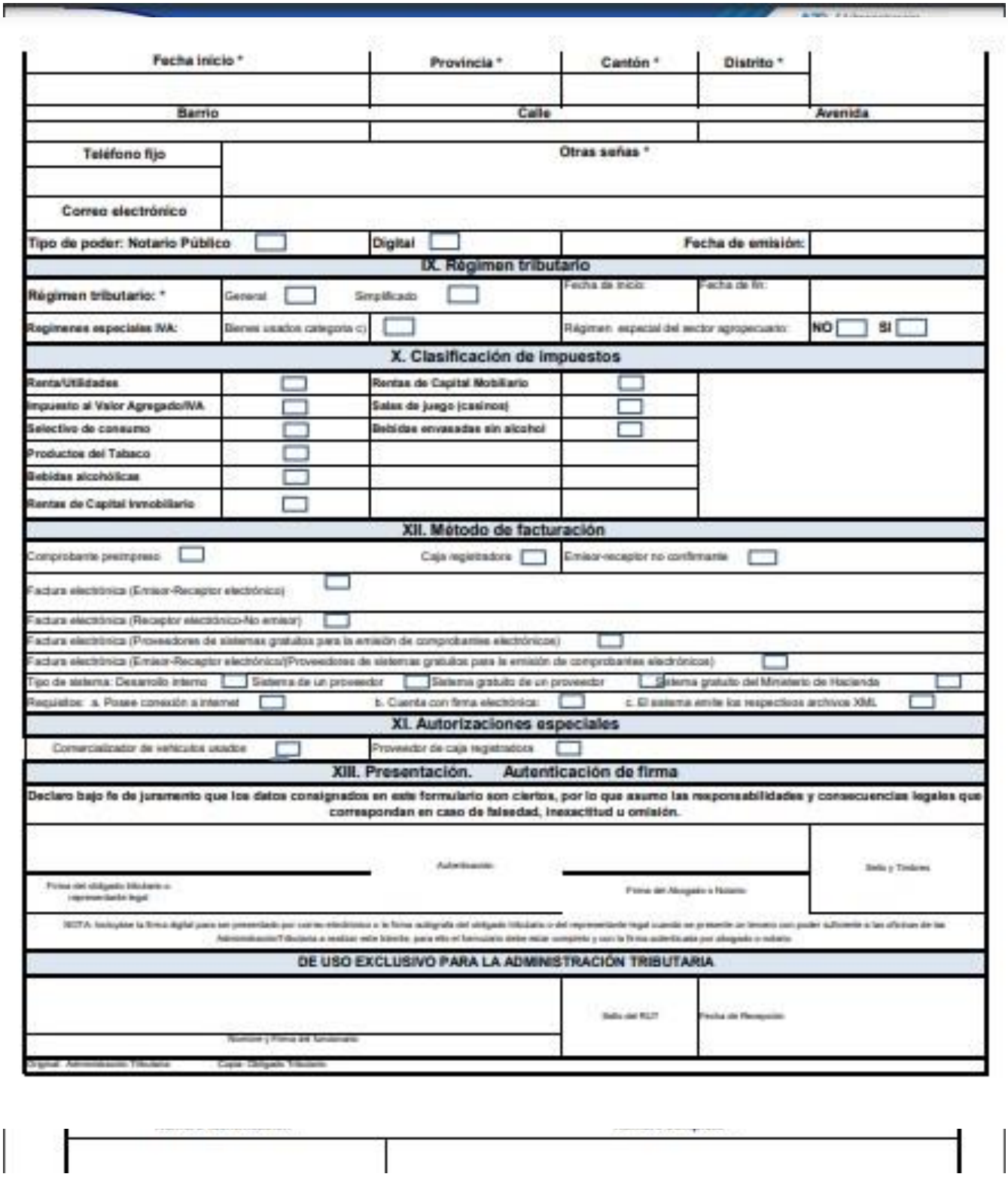
				Es pertinente hacer uso de los estudios para analizar la viabilidad antes de iniciar la operación de una empresa, ello permite anticipar ciertos aspectos que impactarán de alguna manera a corto o mediano plazos, dejando a un lado las improvisaciones.

Alejandra Morales Ortega y Érika Vanessa Valencia Raigoza.	Modelo de negocio para la creación de un gimnasio de crossfit en la comuna 15 de la ciudad de Cali para el año 2019	Licenciatura	Realizar un modelo de negocio para la creación de un gimnasio de Crossfit en la comuna 15 de la ciudad de Cali para el año 2019.	• Con base en el análisis financiero que se realizó para la creación de Box se puede concluir que el proyecto es viable, la TIR del proyecto da un 22 % anual y el costo de oportunidad de los inversionistas en otros proyectos es de un 25 % anual, en el proyecto la tasa de retorno de los inversionistas es de un 26 % anual. • De acuerdo con el aumento de los establecimientos deportivos como los gimnasios y Box de Crossfit en el país,

				se puede concluir que nos encontramos en un mercado emergente, cada vez las personas se conciencian y están dispuestas a cuidar de su físico ya sea por motivos de salud o estética, lo que representa una oportunidad de emprender con BOXPANTHER. • Con base en la respuesta que dieron las personas encuestadas a la pregunta de si asistiría a un Box de Crossfit ubicado en la comuna 15 de la ciudad de Cali, con

				el 78 % de los encuestados que equivale a 299 personas contestaron que sí, lo que representa un mercado potencial, ya que es un sector en el cual no hay establecimientos de este tipo, lo cual es positivo para la propuesta de negocio de BOXPANTHER.

Anexo 2: *Formulario D.140 Declaración de Inscripción en el registro Único Tributario*



Fecha inicio *	Provincia *	Cantón *	Distrito *	
Barrio	**Calle**		**Avenida**	
Teléfono fijo	**Otras señas ***			
Correo electrónico				
Tipo de poder: Notario Público ☐	**Digital** ☐	**Fecha de emisión:**		

IX. Régimen tributario

Régimen tributario: *	General ☐ Simplificado ☐	Fecha de inicio:	Fecha de fin:	
Regímenes especiales IVA:	Bienes usados categoría c) ☐	Régimen especial del sector agropecuario:	**NO** ☐ **SI** ☐	

X. Clasificación de impuestos

Renta/Utilidades	☐	**Rentas de Capital Mobiliario**	☐
Impuesto al Valor Agregado/IVA	☐	**Salas de juego (casinos)**	☐
Selectivo de consumo	☐	**Bebidas envasadas sin alcohol**	☐
Productos del Tabaco	☐		
Bebidas alcohólicas	☐		
Rentas de Capital Inmobiliario	☐		

XII. Método de facturación

Comprobante preimpreso ☐ Caja registradora ☐ Emisor-receptor no confirmante ☐

Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico) ☐

Factura electrónica (Receptor electrónico-No emisor) ☐

Factura electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) ☐

Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico)(Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) ☐

Tipo de sistema: Desarrollo interno ☐ Sistema de un proveedor ☐ Sistema gratuito de un proveedor ☐ Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda ☐

Requisitos: a. Posee conexión a internet ☐ b. Cuenta con firma electrónica: ☐ c. El sistema emite los respectivos archivos XML ☐

XI. Autorizaciones especiales

Comercializador de vehículos usados ☐ Proveedor de caja registradora ☐

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.

Autenticación

Firma del obligado tributario o representante legal

Firma del Abogado o Notario

Sello y Timbres

NOTA: Incluya la firma digital para ser presentado por correo electrónico o la firma autógrafa del obligado tributario o del representante legal cuando se presente un timbre con poder suficiente a las oficinas de las Administración Tributaria a realizar este trámite, para ello el formulario debe estar completo y con la firma autenticada por abogado o notario.

DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

	Sello del RUT	Fecha de Recepción
Nombre y Firma del funcionario		

Original: Administración Tributaria Copia: Obligado Tributario

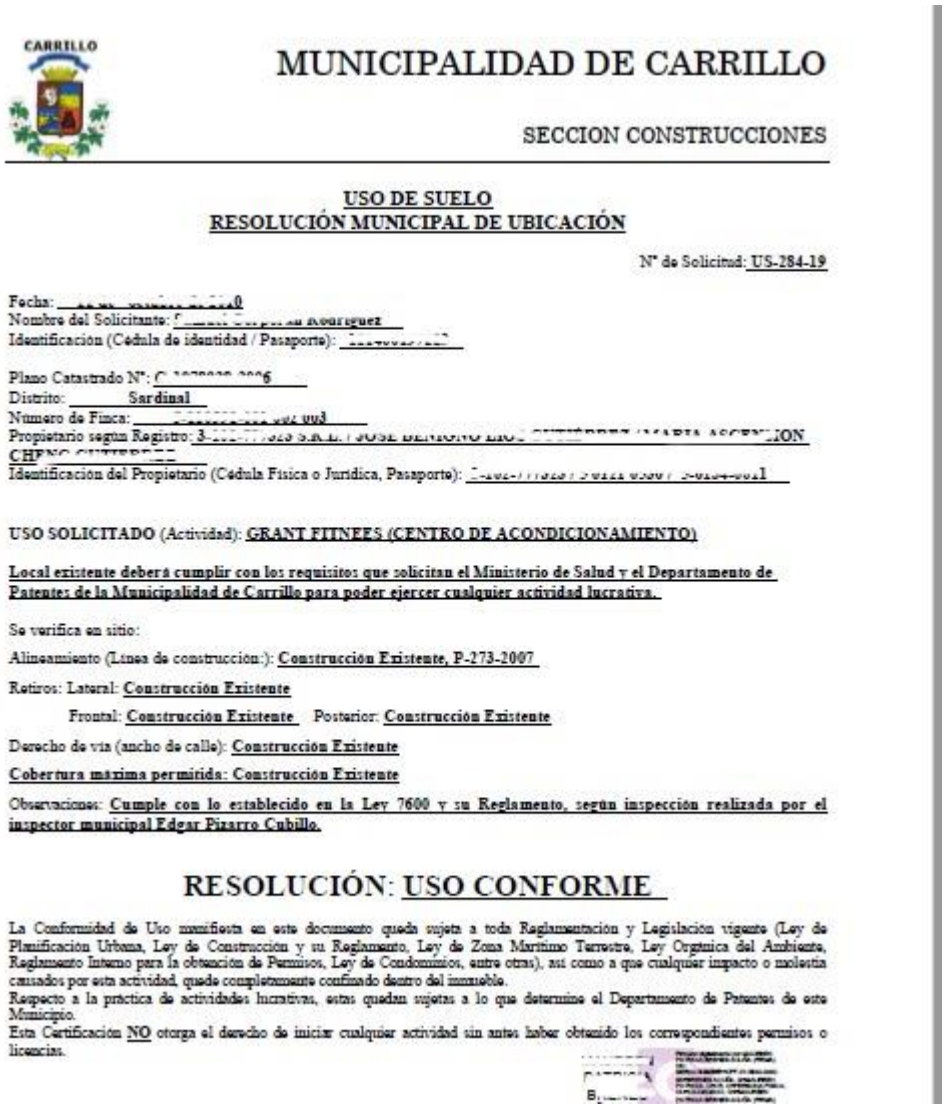
Anexo 3: Tabla de pago de impuesto de renta según ingresos brutos.

En el caso de las personas físicas con actividades lucrativas, estos son los tramos que regirán para el 2021:

Tramos de renta	Tasa de impuesto aplicable
Rentas de hasta ¢3.742.000,00 (tres millones setecientos cuarenta y dos mil colones) anuales	No estarán sujetas al impuesto.
Sobre el exceso de ¢3.742.000,00 (tres millones setecientos cuarenta y dos mil colones) anuales y hasta ¢5.589.000,00 (cinco millones quinientos ochenta y nueve mil colones) anuales	10%
Sobre el exceso de ¢5.589.000,00 (cinco millonesquinientos ochenta y nueve mil colones) anuales y hasta ¢9.322.000,00 (nueve millones trescientos veintidós mil colones) anuales, se pagará el quince por ciento	15%
Sobre el exceso de ¢9.322.000,00 (nueve millones trescientos veintidós mil colones) anuales y hasta ¢18.683.000,00 (dieciocho millones seiscientos ochenta y tres mil colones) anuales	20%
Sobre el exceso de ¢18.683.000,00 (dieciocho millones seiscientos ochenta y tres mil colones) anuales	25%

Fuente: Ministerio de Hacienda, 2022.

Anexo 4: Resolución de certificación de uso de suelo



MUNICIPALIDAD DE CARRILLO

SECCION CONSTRUCCIONES

USO DE SUELO
RESOLUCIÓN MUNICIPAL DE UBICACIÓN

N° de Solicitud: US-284-19

Fecha:
Nombre del Solicitante:
Identificación (Cédula de identidad / Pasaporte):

Plano Catastrado N°:
Distrito: Sardinal
Numero de Finca:
Propietario segun Registro:
Identificación del Propietario (Cédula Física o Jurídica, Pasaporte):

USO SOLICITADO (Actividad): **GRANT FITNEES (CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO)**

Local existente deberá cumplir con los requisitos que solicitan el Ministerio de Salud y el Departamento de Patentes de la Municipalidad de Carrillo para poder ejercer cualquier actividad lucrativa.

Se verifica en sitio:

Alineamiento (Línea de construcción:): **Construcción Existente, P-273-2007**

Retiros: Lateral: **Construcción Existente**

Frontal: **Construcción Existente** Posterior: **Construcción Existente**

Derecho de vía (ancho de calle): **Construcción Existente**

Cobertura máxima permitida: Construcción Existente

Observaciones: **Cumple con lo establecido en la Ley 7600 y su Reglamento, según inspección realizada por el inspector municipal Edgar Pizarro Cubillo.**

RESOLUCIÓN: USO CONFORME

La Conformidad de Uso manifiesta en este documento queda sujeta a toda Reglamentación y Legislación vigente (Ley de Planificación Urbana, Ley de Construcción y su Reglamento, Ley de Zona Marítimo Terrestre, Ley Orgánica del Ambiente, Reglamento Interno para la obtención de Permisos, Ley de Condominios, entre otras), así como a que cualquier impacto o molestia causados por esta actividad, quede completamente confinado dentro del inmueble.
Respecto a la práctica de actividades lucrativas, estas quedan sujetas a lo que determine el Departamento de Patentes de este Municipio.
Esta Certificación **NO** otorga el derecho de iniciar cualquier actividad sin antes haber obtenido los correspondientes permisos o licencias.

Anexo 5: Solicitud permiso de Construcción

CARRILLO

MUNICIPALIDAD DE CARRILLO

REQUISITOS PARA SOLICITUD DE PERMISO

1. Formulario y Solicitud de Permiso de Construcción (descargar de la página web de la municipalidad, www.municarrillo.go.cr) debidamente lleno y firmado por el propietario, apoderado especial (debidamente facultado mediante poder especial) o el representante legal si es persona jurídica. En el caso de que el solicitante y el propietario no corresponda a la misma persona, deberá aportar Autorizacion autenticada por abogado. Señalar lugar para recibir notificaciones, por cualquier medio autorizado por la ley, sea correo electronica ó fax.
2. Timbre Municipal de ¢100o (mil colones).
3. Informe Registral reciente, fotocopia de la escritura de la propiedad o declaración jurada si la propiedad no está inscrita (debidamente certificada).
4. Plano de Catastro **Visado** por la Municipalidad de Carrillo o (**sello** por ICT, Oficina del Polo Turístico Golfo de Papagayo uso de suelo, si está dentro del área de influencia).
5. Fotocopia de Cédulas Física del propietario o del apoderado especial. En caso que el propietario sea una persona jurídica deberá presentar una fotocopia de la Cédula de Identidad o Pasaporte del apoderado o representante legal de la sociedad.
6. Personería Jurídica certificada (sólo si el propietario es una persona jurídica).
7. Declaratoria de Interés Social (únicamente en caso de Bono).
8. Estar al día con todos los tributos municipales (impuestos, cánones, etc.).
9. Carta de AYA o ASADA certificando disponibilidad de agua para el proyecto a realizar. Si es pozo mecanizado (Concesión de Agua otorgado por el Departamento de Aguas del MINAE) y si es pozo artesanal (estudio de potabilidad solo para Vivienda o si esta registrado ante la Dirección de Aguas, el uso que indique)
10. Carta de Coopeguanacaste o ICE según área geográfica donde se ubique el proyecto, certificando servicio de electricidad.
11. Estar al día con el cumplimiento de las responsabilidades obrero patronales, con la CCSS por parte del propietario del inmueble. (se realiza consulta vía internet)
12. Encontrarse al día con FODESAF. (se realiza consulta vía internet)
13. Viabilidad Ambiental otorgada por SETENA si corresponde.
14. En caso que el terreno a construir enfrente a Ruta Nacional, deberá adjuntar el alineamiento vial y línea de construcción otorgados por el MOPT, (oficio y plano catastrado).
15. Alineamiento Fluvial otorgado por el INVU si colinda con quebrada o río.
16. APC. Planos constructivos debidamente sellados por el CFIA.
17. APC. Póliza de Riesgos del Trabajo del INS (Certificación emitida para la Municipalidad con los datos necesarios). Para obras construidas y totalmente finalizadas no se estará solicitando este requisito, en vista de la actual imposibilidad material de cumplir con el mismo. En el sistema APC en el espacio requirido adjuntar nota que indique que la obra esta totalmente finalizada.
18. APC. Contrato de Consultoría (CFIA) de todos los profesionales involucrados.
19. APC. Boleta de Visado de Planos Eléctricos (CFIA).
20. APC. Visado del Ministerio de Salud o Declaración Jurada.
21. APC. Visado INVU (Condominios, Urbanizaciones y las construcciones que deben cumplir con el artículo 8.-Capítulo II Requisitos para edificaciones en general en la Zona Marítimo Terrestre del Reglamento para el Trámite de Visado de Planos para la Construcción de Edificaciones en la Zona Marítimo Terrestre.)
22. APC. Aprobación AyA de los planos constructivos de proyecto (urbanizaciones o condominios).
23. APC. Visado Ingeniería de Bomberos, INS, según proyecto.
24. APC. Visado ICT en planos constructivos (construcciones que deben cumplir con el artículo 8.-Capítulo II Requisitos para edificaciones en general en la Zona Marítimo Terrestre del Reglamento para el Trámite de Visado de Planos para la Construcción de Edificaciones en la Zona Marítimo Terrestre.)
25. En físico. Carta emitida por ICT, Oficina Golfo de Papagayo para construcciones ubicadas en el área de influencia del Polo Turístico de Papagayo.
26. Uso de Suelo conforme.
27. Autorizacion emitita por la Direccion de Aguas MINAE, para realizar obras en cause como: entubar vado, revestir los cuerpos de agua de dominio público, construcción de bastiones y/o pilastras. Trasvases, cuando aplica. En el caso de las construcciones en Zona de Protección definidas en el artículo 33 de la Ley Forestal se debe adjuntar la autorización del área de Conservacion Tempisque (ACT-MINAE).
28. Autorización de desfogue pluvial dado por la Municipalidad. Este requisito se solicitará en los casos que SETENA o el INVU así lo indican, sin ser una lista taxativa se señalan como ejemplos: urbanizaciones, condominios, hoteles, apartamentos, bodegas, proyectos industriales, estaciones de servicio, supermercados que superan los 500 mertros cuadrados de construcción. En el caso de ampliaciones de unidades habitacionales o comerciales; siempre y cuando no requieran un servicio adicional de agua y/o electricidad, y en el tanto el área construida del nuevo permiso o el conjunto de área anteriormente construida – área de construcción antigua o anterior al nuevo permiso solicitado – con el área nueva de construcción – área de construcción constitituva del nuevo permiso de construcción - no sumen los quinientos metros cuadrados no se solicitará este requisito.

TELEFONOS: 2688-8039 EXT. 1071, 1072, 1073 ó 1085 FAX: 2688-8039 EXT. 2/4 APARTADO POSTAL: 05-5050
CARRILLO, GUANACASTE

MUNICIPALIDAD DE CARRILLO

SECCION CONSTRUCCIONES

SOLICITUD DE PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

Fecha: _____

Nombre del solicitante: _____

Cedula de identidad/ residencia/ pasaporte: _____

Nombre del propietario: _____

Cedula de identidad/ residencia/ jurídica: _____

Proyecto: _____

Plano catastrado: _____

Dirección: _____

Para Notificaciones:

Manifiesta el interesado que para recibir futuras notificaciones señala el siguiente lugar y/o medio

_____

Fax: _____
Correo Electrónico: _____

Se le advierte al interesado que si el lugar y/o medio señalado fuese incierto, impreciso oinexistente, se tendrá por notificado de manera automática transcurridas 24 horas.

_____ _____

Firma del propietario Identificación

Recibido por: _____

Nota: Solamente el propietario, cuando es una persona física o el representante legal, cuando se trate de una compañía o persona jurídica, pueden firmar la solicitud y el formulario para permisos de construcción.

Permiso Aprobado el día: _____

Se debe cancelar el respectivo Impuesto de Construcción para que el permiso tenga validez.
Cc: Archivo

MUNICIPALIDAD DE CARRILLO

PERMISO DE CONSTRUCCIÓN Nº FECHA DE SOLICITUD

1.	NOMBRE Y APELLIDO DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD JURÍDICA	CÉDULA Nº
2.	DIRECCION EXACTA DEL PROPIETARIO	TELÉFONO Nº
3.	NOMBRE Y APELLIDOS DEL SOLICITANTE	CÉDULA Nº

4. UBICACIÓN DEL TERRENO	PROVINCIA	CANTÓN	DISTRITO

OTRAS SEÑAS _____

5. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO	Folio real (tomo, folio, número y asiento)	Frente calle pública m	Área del terreno m²	Nº de plano catastrado

6. PERMISO PARA: ◯ 1. Construir ◯ 2. Ampliar ◯ 3. Reparar ◯ 4. Otro _____

7. CLASE DE OBRA **INDIQUE Nº DE OBRAS:** _____

◯ 1. Galerón ◯ 15. Tapias ◯ 42. Vivienda ◯ Otros
◯ 2. Bodega ◯ 22. Local Comercial ◯ 49. Parqueos
◯ 10. Oficinas ◯ 35. Salón de Reunión ◯ 57. Urbanización _____ (especifique)

8. ACTIVIDAD ECONÓMICA

◯ 1. Agropecuaria ◯ 4. Energía ◯ 7. Transporte y Comunicación ◯ 10. Vivienda
◯ 2. Minas y Canteras ◯ 5. Servicio para la construcción ◯ 8. Establecimiento Financiero
◯ 3. Industrias manufactureras ◯ 6. Comercio, Restaurante y Hotelería ◯ 9. Servicios Comunales y Sociales

9. ÁREA DE CONSTRUCCIÓN (metros cuadrados m²)	10. NÚMERO DE PISOS

11. SOLO PARA VIVIENDA	a. Número de viviendas (incluye apartamentos)	b. Nº total de aposentos	c. Nº de aposentos usados como dormitorios

12. VALOR DE LA OBRA: ¢	Valor M²: ¢

13. MATERIALES PREDOMINANTES:

a. PISOS ◯ 7. Lujado ◯ 11. Terrazo ◯ 22. Cerámico
◯ 9. Mosaico ◯ 13. Madera ◯ Otro _____ (especifique)

b. PAREDES ◯ 1. Block ◯ 8. Prefabricado ◯ 11. Fibrolit
◯ 2. Zócalo ◯ 10. Madera ◯ Otro _____ (especifique)

c. TECHO ◯ 1. Hierro Galvanizado ◯ 3. Teja ◯ 4. Otro

14. LA CONSTRUCCIÓN DE LA OBRA SERÁ PARA:

◯ 1. Uso Propio ◯ 2. Alquilar ◯ 3. Vender ◯ Otro _____

15. FINANCIAMIENTO (Marque únicamente el de mayor aporte)

◯ 1. Bancos ◯ 3. Cooperativas ◯ 5. Mutuales ◯ 6. BANHVI ◯ Otro _____

COMISIÓN REVISORA (MINISTERIO DE SALUD) Nº DE PERMISO

NOMBRE COMPLETO DEL INGENIERO DE LA OBRA CÉDULA Nº

Póliza de riesgos profesionales del Instituto Nacional de Seguros Nº en acato al artículo 252 del Código de Trabajo, vence:

LÍNEA DE CONSTRUCCIÓN:

PERMISO APROBADO EL DÍA MES AÑO | Diferencia no cobrada CFIA ¢

DERECHOS DE CONSTRUCCIÓN (correspondientes al 1% del valor de la obra)
Art. 70, Ley de Planificación Urbana) ¢

CANCELADO EN ENTERO Nº
FECHA | FIRMA ALCALDE O ENCARGADO (Ingeniería o Catastro)

FIRMA DEL RESPONSABLE DE EJECUCIÓN DE LA OBRA Y CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE CONSTRUCCIÓN (Nº 833 del 9 de noviembre de 1945)

FIRMA DEL PROPIETARIO

OBSERVACIONES:

PARA USO EXCLUSIVO DEL INEC

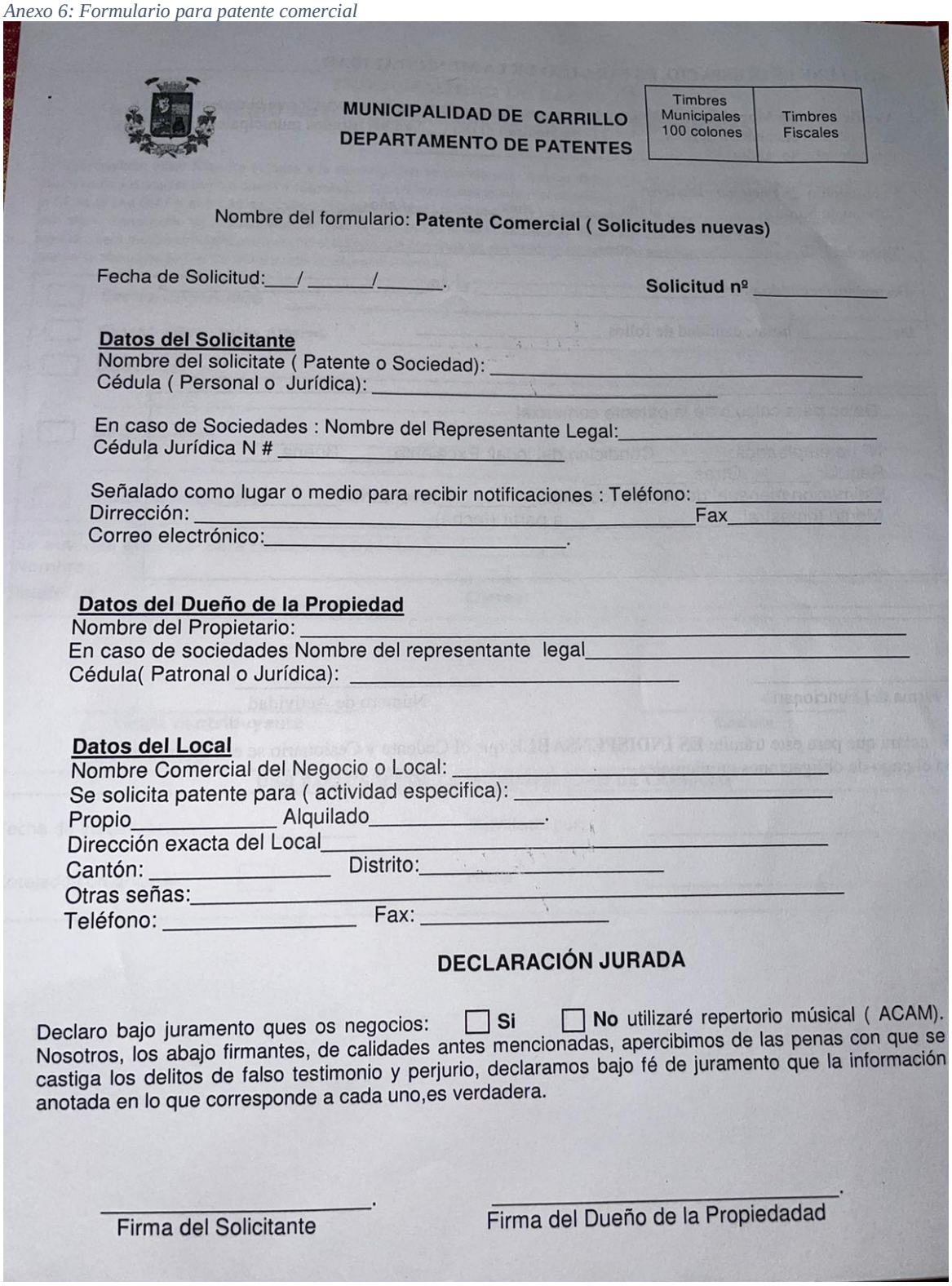
PROVINCIA
BOLETA
MES - AÑO
CANT. DIST.
6. PERMISO
7. CLASE
Nº DE OBRAS
DESTINO
8. ACT. ECON.
9. ÁREA
10. Nº DE PISOS
11a. Nº DE VIVIENDA
11b. Nº DE APOSENTOS
11c. Nº DE DORMITORIOS
TIPO DE EDIFICIO
12. VALOR
13a. PISOS
13b. PARED
13c. TECHO
14. USO
15. FINANCIAMIENTO

FORMULARIOS STANDARD TEL.: 2240-0043 FAX: 2240-5605 - 2.5 M - 11/2015 S/N - No. 6246210
PRODUCTO C.A. HECHO EN C.R.
www.FormulariosStandard.com

ESTA FORMA NO USA PAPEL CARBON - ESCRIBA CON FIRMEZA

0003838

Anexo 6: Formulario para patente comercial



MUNICIPALIDAD DE CARRILLO
DEPARTAMENTO DE PATENTES

Timbres Municipales 100 colones	Timbres Fiscales

Nombre del formulario: **Patente Comercial (Solicitudes nuevas)**

Fecha de Solicitud:___/ _____/_____. **Solicitud nº** _____

Datos del Solicitante
Nombre del solicitate (Patente o Sociedad): _____
Cédula (Personal o Jurídica): _____

En caso de Sociedades : Nombre del Representante Legal:_____
Cédula Jurídica N # _____

Señalado como lugar o medio para recibir notificaciones : Teléfono: _____
Dirrección: _____Fax_____
Correo electrónico:_____.

Datos del Dueño de la Propiedad
Nombre del Propietario: _____
En caso de sociedades Nombre del representante legal_____
Cédula(Patronal o Jurídica): _____

Datos del Local
Nombre Comercial del Negocio o Local: _____
Se solicita patente para (actividad especifica): _____
Propio_____ Alquilado_____.
Dirección exacta del Local_____
Cantón: _____ Distrito:_____
Otras señas:_____
Teléfono: _____ Fax: _____

DECLARACIÓN JURADA

Declaro bajo juramento ques os negocios: ☐ **Si** ☐ **No** utilizaré repertorio músical (ACAM). Nosotros, los abajo firmantes, de calidades antes mencionadas, apercibimos de las penas con que se castiga los delitos de falso testimonio y perjurio, declaramos bajo fé de juramento que la información anotada en lo que corresponde a cada uno,es verdadera.

_____.
Firma del Solicitante

_____.
Firma del Dueño de la Propiedadad

NO LLENE ESTE ESPACIO, ES PARA USO DE LA MUNICIPALIDAD

Verificación de Morosidad: Responsable de la verificación Interna hace constar que el cedente y el cesionario se encuentran al día (___), no se encuentran al día (__) en los tributos municipales para el presente trámite, al día _____/_____/_____

Verificación de Permisos Básicos:
Permiso de Salud _____, al día _____/ mes_____/ año_____

Póliza del INS_____, otros_____

Formulario recibido por: _____, el día_____/_____/_____ a

las _____ horas, cantidad de folios_____

Datos para calculo de la patente comercial

Nº de empleados:_____Condicion del local: Excelente_____Buena_____
Regular_____Otras_____.
Estimacion mensual de ventas (colones)_____Inventarios_____
Monto trimestral_____ a partir (fecha)_____

_____.
Firma del Funcionario

_____
Número de Actividad

Se aclara que para este trámite **ES INDISPENSABLE** que el Cedente y Cesionario se encuentren al día en el pago de obligaciones municipales.

Anexo 7: Requisito para optar por una patente

MUNICIPALIDAD DE CARRILLO

Requisitos Generales

Conforme a lo estipulado en el artículo primero de la Ley de Impuestos Municipales del Cantón de carrillo nº 7177 y el artículo 79 del Código Municipal, nadie podrá abrir establecimientos dedicados a actividades lucrativas o realizar comercio en forma ambulante sin contar con la respectiva licencia municipal.

- ✓ Formulario de Solicitud de Patente Comercial, firmado por el dueño de la propiedad y por el solicitante de la patente, sin tachones, ni borrones.
- ✓ Copia de la cédula de identidad del solicitante y del dueño de la propiedad, o del representante legal (según el caso) y Certificación de Personería Jurídica (ORIGINAL), si es una sociedad. Si es extranjero, presentar copia debidamente certificada del pasaporte o copia de cédula de residencia a efecto de verificar la condición del solicitante. (Vigentes).
- ✓ Copia del plano catastrado visado, por el Departamento de catastro de la Municipalidad de carrillo.
- ✓ Constancia de la CCSS, de que se encuentra al día en el pago de cargas sociales o que se encuentra exonerado de las mismas.
- ✓ Timbres: Fiscales por ¢100 colones y de Municipales por ¢100 colones.
- ✓ Copia del contrato de Arrendamiento del Inmueble debidamente autenticado: suscrito entre el solicitante de la patente y el dueño de la propiedad; en caso de sociedades el contrato deberá estar suscrito por el representante legal de la sociedad. La actividad que se va a desarrollar debe de estar acorde con lo permitido en el contrato y por ley. Este requisito aplica en caso de que la propiedad donde se va a desarrollar la actividad no sea propiedad del dueño del negocio. (se omite este requisito si el dueño de la propiedad o su representante legal firma este formulario), únicamente en el idioma español.
- ✓ En las actividades que se incorpore música como elemento ambiente, deberá aportar copia del Permiso de ACAM y el pago de derechos al día. Si no va a utilizarse deberá marcar en el formulario la declaración jurada de que no utilizará música (Ley 6683 sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos y el Dec.23485 MP de Julio de 1994 y sus Reformas). **SOLAMENTE PARA BAR Y RESTAURANTE, DISCOTEQUE REQUIEREN DE ESTE REQUISITO)** (Pendiente de Ejecución en este requisito por Sala Constitucional)
- ✓ Copia de la Póliza de Riesgo de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros(INS): en caso de tener empleados debe presentar el contrato del INS y recibo cancelado o en su efecto presentar la constancia de exoneración de la misma (Ley 6727 de Riesgos de Trabajo en su Art.202 y sus Reformas). En ambos casos, (póliza o exoneración) los documentos deben ser emitidos a nombre del patentado.
- ✓ Copia del Permiso del Ministerio de Salud (último decreto de salud).

- ✓ Boleta de impuestos de estar al día en el pago de impuestos municipales, incluidos los arreglos de pago, del solicitante de la patente y propietario del inmueble de lo contrario la solicitud no será tramitada.
- ✓ Si no comparece el solicitante de la patente, deberá otorgar PODER ESPECIAL, AUTENTICADO POR UN ABOGADO, para darle trámite a la solicitud.

Anexo 8: Formulario unificado de solicitud de permiso sanitario de funcionamiento

FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:
(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)

1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN		**2**	GRUPO DE RIESGO			**3**	CÓDIGO(S) CIIU:	**4**	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO ♦PRINCIPAL: ♦ACCESORIA (S):	
	1 ERA VEZ			A	B	C					
	RENOVACION										
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:										
6	PROVINCIA:		**7**	CANTON:			**8**	DISTRITO:			
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):										
10	TELÉFONOS:		**11**	Nº DE FAX:			**12**	APDO. POSTAL:	**13**	CORREO ELECTRÓNICO:	
14	NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								**15**	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
16	TELÉFONOS:		**17**	Nº DE FAX:			**18**	APDO. POSTAL:	**19**	CORREO ELECTRÓNICO:	
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:										
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								**22**	CÈDULA JURÌDICA:	
23	NOMBRE DEL RERESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE								**24**	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
25	TELÉFONO:		**26**	Nº DE FAX:			**27**	APDO. POSTAL:	**28**	CORREO ELECTRÓNICO:	
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:										
30	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:		**31**	N° HOMBRES:		N° MUJERES:			**32**	N° TOTAL DE OCUPANTES:	
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):						**34**	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:			
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:										
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: *(Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):*										
37	GENERA RESIDUOS PELIGROSOS: ( ) SÍ ( ) NO CANTIDAD POR MES:										
38	FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO: AUTENTICACION:										

B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD *(Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).*

39	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:	**40**	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:
41	SELLO	**42**	Nº DE SOLICITUD:

C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD

1. DECLARACIÓN JURADA (Solo en caso de primera vez) ( )
2. COPIA DE COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ( )
3. COPIA DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD (Solo en caso de primera vez) ( )
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE (Solo en caso de primera vez) ( )

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

Casilla Nº 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	**Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones.** **Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.**
Casilla Nº 2 Grupo de riesgo:	**Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento).**
Casilla Nº 3 Código CIIU:	**Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIIU, deberán indicarse todos estos.**
Casilla Nº 4 Tipo de actividad o servicio:	**Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.**
Casilla Nº 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	**Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.**
Casillas Nº 6, 7, 8:	**Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.**
Casilla Nº 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas especificas):	**Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.**
Casillas Nº 10, 11, 12, 13:	**Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.**
Casilla Nº 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	**En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.**
Casilla Nº 15: Número de documento de identidad.	**Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.**
Casillas Nº 16, 17, 18, 19:	**Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.**
Casilla Nº 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	**Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.**
Casillas Nº 21 Y 22 **Razón social de la actividad o establecimiento**	**Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica**
Casilla Nº 23 y 24 **Nombre del representante legal del inmueble.**	**Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su Nº de documento de identidad.**
Casillas Nº 25,26,27 y 28:	**Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.**
Casillas Nº 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	**Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.**
Casillas Nº 30 y 31 **Total, de empleados por sexo**	**Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.**
Casilla Nº 32 **Número total de clientes u ocupantes**	**Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).**
Casilla Nº 33: **Horario de trabajo (apertura y cierre):**	**Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.**
Casilla Nº 34: **Horario de atención de usuarios:**	**Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.**
Casilla Nº 35 **Área de trabajo en metros cuadrados:**	**Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.**

Casillas Nº 36 **Descripción de los servicios ofertados**	**Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).**
Casillas Nº 37 Genera residuos peligrosos	**Indicar si se generan residuos peligros producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Programa Integral de Manejo de Residuos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento a la Ley General de Gestión integral de Residuos DE-N° 37567-S-MINAET-H**
Casilla N° 38: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	**En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.**

Anexo 9: Formulario y requisitos para obtener el servicio de agua potable

ASOCIACIÓN ADMINISTRADORA DEL ACUEDUCTO RURAL
DE PASO TEMPISQUE, CARRILLO, GUANACASTE
Cédula Jurídica Nº: 3-002-230260

SOLICITUD DE NUEVOS SERVICIOS

Solicitud número: _____

Nombre del propietario: _____

Número de documento de identificación: _____ Teléfonos: _____ _____

Para notificaciones fax: _____ Correo electrónico _____

Solicita servicio de:	
Agua potable y alcantarillado	☐
Agua potable	☐
Alcantarillado sanitario	☐
Individualización	☐
Provisional para construcción (Proyectos urbanísticos)	☐
Independización (condominios)	☐
Traslado de servicio	☐
Variación de diámetro	☐
Cantidad de conexiones solicitadas	☐

Dirección exacta de de la propiedad donde se instalará
_____
_____
_____

Edificación abastecerá:
Casa de habitación ( )
Desarrollo habilacional ( )
Otros ( )
Explique: _____
_____
_____
_____

Indicar número de NIS (en caso de contar con servicio en su propiedad): _____

En conocimiento de las sanciones con que el Código Penal castiga el delito de perjurio y falso testimonio, declaro bajo fe de juramento que esta solicitud se realiza para el inmueble edificado.

Firma del propietario _____

REQUISITOS PARA UN NUEVO SERVICIO

1. Solicitud del servicio debidamente completa y firmada por el propietario registral, apoderado, o albacea, según corresponda.
2. En caso de persona física original cédula de identidad, de residencia o pasaporte vigente para su verificación.
3. En caso de persona jurídica, certificación de personería vigente con un máximo de 30 días de emitida. Tratándose de certificaciones digitales, conforme a la vigencia legal respectiva.
4. Original cédula de identidad del (de los) representante (s) legal (es) para su verificación.
5. Certificación vigente del inmueble con un máximo de 30 días de emitida.Tratándose De certificaciones digitales, conforme a la vigencia legal respectiva.
6. Que el solicitante no tenga deudas con La ASADA. Se exceptúan los casos definidos en el Manual que definirá los procedimientos de éste reglamento.
7. Copia del plano catastrado. En caso de no se contar con los planos catastrados , el requisito podrá ser sustuido por un documento idóneo que cumpla con los fines para los cuales se le solicita.
8. Copia del permiso municipal de construcción vigente en caso de que se trate de una nueva construcción o desarrollo.
9. En el caso de solicitudes de nuevos servicios para actividades que generen aguas residuales de tipo especiales, el interesado deberá presentar una declaración jurada en la que indique que la descarga al alcantarillado sanitario cumplirá con el reglamento y nota de aprobación del Ministerio de Salud, que describa el tipo de actividad a desarrollar, así como la cantidad y la calidad de la descarga a verter; asimismo la especificación del sistema de tratamiento para cumplir con la normativa ambiental vigente.

10. En el caso de propietarios de inmuebles registrados en derechos se debe contar con la anuencia de la mayoría simple de los copropietarios (la mitad más uno).
11. En el caso de poseedores de inmuebles sin inscribir, deberá presentar declaración jurada, firmada por el interesado y dos testigos, con una descripción del lote o propiedad, señalando en que consisten sus actos posesorios, la existencia de edificación, las mejoras realizadas y además un documento idóneo que permita ubicar el terreno sobre el cual se ejerce el derecho posesorio.
12. En el caso de solicitudes de variación en el diámetro, el usuario deberá justificar la variación en el consumo, a través de una memoria de cálculo que describa el requerimiento y detalle la infraestructura existente o la actividad a desarrollar en el inmueble.
13. En caso que el propietario registral del inmueble, no sea quién realice el trámite personalmente, deberá presentar poder especial o autorización debidamente autenticada.

ASPECTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR AL COMPLETAR SU SOLICITUD DE LAS CONDICIONESPARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS

La ASADA prestará sus servicios a los propiestarios o poseedores de inmuebles construidos o por edificar, dedicados a la residencia de personas o actividades para usos autorizados.

Los servicios de agua y de saneamiento que suministra La ASADA, sobre calle o vía pública o sobre servidumbre de tubería y de paso inscrita a favor de La ASADA. Lo anterior, siempre que las redes en funcionamiento se ubiquen frente a los linderos del inmueble y que este cuente con permisos de construcción aprobados o se encuentre edificado.

Mediante este acto el ususario acepta las condiciones técnicas en que se aprobará el servicio por parte de La ASADA, así los derechos y obligaciones derivados de la reglamentación y número gaceta reglamento que se publicó.

NUEVO SERVICIO AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO SANITARIO: Corresponde a servicios para una vivenda o un comercio en una finca individual y hasta seis fraccionamientos de la finca y con frente a calle pública o servidumbre de acceso, donde existen redes de distribuciónY /o recolección. No corresponde a este concepto los desarrollios urbanísticos (urbanizaciones, condominios y fraccionamientosde más de seis fincas.)

NUEVO SERVICIO SOLO ALCANTARILLADO SANITARIO: Se trata de una solicitud de servicio de saneamiento, donde el inmueble ya cuenta con el servicio de agua potable.

INDIVIDUALIZACIÓN: Aplica cuando el usuario requiere separar los servicios de agua o alcantarillado sanitario de cada una de las unidades de consumo dentro de su inmueble.

SERVICIO PROVISIONAL PARA CONSTRUCCIÓN DE PROYECTOS URBANÍSTICOS: Servicio que por la naturaleza de la actividad, se presta por un período determinado para la construcción de proyectos urbanísticos (urbanizaciones, condominios, y fraccionamientos de más de seis fincas). El Proyecto deberá contar con la aprobación por parte del Área Funcional de Urbanizaciones del AyA.

INDEPENDIZACIÓN (CON SERVICIO EXISTENTE): Aplica cuando los propietarios de un condominio con Carta de Recepción de Obras, requieren separar los servicios de agua o alcantarillado sanitario y existe factibilidad técnica, comercial, operativa y legal por parte de La ASADA para la instalación de servicios independientes para las fincas filiales respectivas.

TRASLADO DE SERVICIO: Aplica cuando el propietario requiere que sus servicios (agua potable o alcantarillado sanitario) sean trasladados a otro punto del inmueble, que tenga acceso al sistema púiblico de La ASADA.

VARIACIÓN DE DIÁMETRO: Aplica cuando el propietario por cambios en el volumen de consumo de su servicio requiera modificar el diámetro de la conexión de agua potable o alcantarillado sanitario.

PLAZO PARA LA FORMALIZACIÓN DEL SERVICIO:

UNA VEZ APROBADO EL NUEVO SERVICIO EL INTERESADO TENDRÁ UN PLAZO DE 10 DÍAS PARA REALIZAR LA CANCELACIÓN DE LOS DERECHOS DE CONEXIÓN. CUMPLIDO EL PLAZO SIN QUE SE HAYA HECHO EL PAGO, SE DESESTIMARÁ LA APROBACIÓN.

Nombre(s) y firma(s) de Propietario(s)

Nombre(s) y firma(s) de Funcionario(s) que recibe solicitud

Fecha:-_____

Anexo 10: Requisitos para solicitar electricidad Coopeguanacaste

Primer paso:

1. Aportar una copia de la cédula de identidad, residencia, pasaporte u otro documento que acredite la identidad del solicitante y esté vigente.

2. Presentar datos del beneficiario como: su nombre completo, fecha de nacimiento y número de cédula.

3. Certificación literal de la propiedad con no más de quince días de emitida. En caso de que la propiedad donde se ubicará el medidor no esté inscrita, se requerirá una declaración jurada autenticada por un abogado que demuestre la posesión notoria del inmueble, esta declaración no debe tener más de un mes de emitida.

4. Plano catastrado de la propiedad

5. Brindar la dirección exacta por provincia, cantón, distrito y barrio; correo electrónico, números de teléfonos y otros datos personales.

6. Boleta de solicitud de sellado de planos, con el sello del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA).

7. Pagar una inspección para verificar el cumplimiento de la normativa técnica de ARESEP.

8. Si el servicio es para:

a) Provisional para construcción: el servicio eléctrico se dará por un periodo de seis (06) meses con posibilidad de prórroga, luego de este tiempo e interesado debe presentar la "Constancia de recibido" emitida por el CFIA.

b) Servicio permanente: debe presentar la “Constancia de recibido” emitida por el CFIA.

Segundo paso:

Con la inspección aprobada, el interesado se debe presentar de nuevo a la plataforma de servicios con los siguientes documentos para la firma del contrato:

1. Si el interesado es una persona física, el trámite debe hacerse de forma personal. En el caso de imposibilidad del interesado de presentarse personalmente a realizar el trámite, este podrá presentar una autorización autenticada por un abogado con una copia de la cédula de identidad, residencia o pasaporte vigentes, del interesado y de la persona a quien se está autorizando.

2. Si el interesado se trata de una persona jurídica sin fines de lucro como: Instituciones de Gobierno, Asociaciones de Desarrollo, Juntas de educación (Escuela-Colegios), Municipalidades, ONG, Sociedades Anónimas (S.A.) Responsabilidad Limitada (R.L.) Asada y otros. El representante legal deberá presentarse a realizar la gestión o bien en caso de imposibilidad de este de asistir personalmente, podrá autorizar a un tercero quien deberá presentar la autorización autenticada por un abogado, aportar la copia de su documento de identidad, cédula de residencia o pasaporte vigente, así como la del representante legal. Además, deberá aportar la personería jurídica con no menos de un mes de emitida.

3. Cancelar el depósito de garantía equivalente a la carga reportada en la boleta de solicitud de sellado de plano dada por ingeniero.

4. Cancelar el derecho del medidor.

5. Pagar una cuota de ingreso sí es por primera vez. Sí ya es asociado deber estar al día con sus pagos de otros servicios con Coopeguanacaste R.L.

Anexo 11: Boleta para solicitar póliza de construcción

INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS

SOLICITUD EMISIÓN DE PÓLIZA
PARA TRAMITE MUNICIPAL

Nº

En cumplimiento de lo que establecen los artículos 193, 201, 202 y siguientes, del Código de Trabajo, referentes al seguro para los trabajadores, es requisito para la tramitación del permiso de construcción, patente o derechos de patentes, la emisión de una póliza a nombre de: _____

Lo anterior se fundamenta en que la jurisdicción de esta Municipalidad:

☐ Opera (u operará) el negocio o empresa denominado: _____

☐ Se tramita bajo solicitud y/o permiso Nº_____la construcción de un edificio o casa por un valor de ¢_____(Valor en letras). _____

_____ Colones.

☐ Número de contrato: _____

☐ Casa o lote número: _____

☐ Otros: _____
(incluye remodelaciones o reparaciones, obras menores y obra pública).

MUNICIPALIDAD DE:_____FECHA: _____

NOMBRE DEL FUNCIONARIO: FIRMA Y Nº DE CEDULA:

_____

SELLO DE LA MUNICIPALIDAD

INS-F-1000640 600/50/3 06/19 LN-113011-UL lmac/rmm Original Blanco - Copia Rosada - Copia Amarilla

Anexo 12: Solicitud póliza de riesgos del trabajo

INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO
SOLICITUD DE SEGURO

INS RIESGOS DEL TRABAJO

Póliza N°

REGISTRO

Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS (INS), ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.

1. Fecha y hora:	Día:	Mes:	Año:	Hora:	2. Lugar:

3. Tipo de trámite solicitado: ☐ Emisión ☐ Rehabilitación

DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO

4. Tipo de identificación: ☐ Cédula Jurídica ☐ Cédula Física ☐ DIMEX / DIDI ☐ Pasaporte

5. Número de identificación: | 6. Nacionalidad:

7. Nombre o Razón Social:

8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad): Día: | Mes: | Año: | 9. Genero: ☐ Femenino ☐ Masculino

10. Profesión u Ocupación:

11. Domicilio físico (por señas):

12. Provincia: | 13. Cantón: | 14.Distrito:

15. Apartado postal: | 16. Fax o Facsímil:

17. Teléfonos: Celular: | Domicilio: | Oficina:

18. Correo electrónico:

19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo:
☐ Correo electrónico ☐ Fax o Facsímil ☐ Apartado postal ☐ Domicilio físico

MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO

20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):

PÓLIZAS DE PERIODO CORTO (Estas pólizas tienen una vigencia menor a un año)

☐ **RT-Construcción:** Asegura únicamente a los trabajadores que efectúan labores de construcción en la propiedad del Tomador del seguro. El Tomador del seguro debe ser una persona física y en su condición de patrono no se dedica en forma permanente a la actividad de construcción.

☐ **RT-Cosechas:** Asegura tanto a los trabajadores como al patrono en la actividad de recolección de cosechas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.

☐ **RT-General:** Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una física o jurídica.

☐ **RT-Especial Formación Técnica Dual:** Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.

PÓLIZAS PERMANENTES (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)

☐ **RT-Adolescente:** Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.

☐ **RT-Agrícola:** Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.

☐ **RT-Especial Formación Técnica Dual:** Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.

☐ **RT-General:** Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.

☐ **RT-Hogar:** Asegura a los trabajadores permanentes y ocasionales que contrate para realizar actividades domésticas, de servicios o de mantenimiento en las casas de habitación declaradas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica

☐ **RT-Independiente:** Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.

☐ **RT-Ocasional:** Asegura a los trabajadores que contrate ocasionalmente para realizar actividades de mantenimiento o de servicios en la casa de habitación, lote o terreno declarados por el Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.

☐ **RT-Sector Público:** Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.

Nota: Si el Tomador del seguro es una persona física y no cuenta con trabajadores al momento de la solicitud de póliza, deberá suscribir la RT-Independiente.

Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000
Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@grupoins.com / Defensoría del Cliente: defensoriadelcliente@grupoins.com
Consulte nuestra página Web: www.grupoins.com

INS-F-D0190 10/2021 lmac/rmm

Pagina 1 de 3

DATOS GENERALES DEL SEGURO

21. Describa el trabajo o actividad económica:

22. Dirección exacta donde se ejecutará el trabajo:

23. Provincia:	24. Cantón:	25. Distrito:

26. Fecha de ejecución del trabajo:
Inicia: ____ ____ ____ (Día Mes Año) **Finaliza:** ____ ____ ____ (Día Mes Año)

27. Tipo de calendario de planillas (marque solo una opción):

- ☐ **Mensual:** En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes.
- ☐ **Especial:** En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes.
- ☐ **No presenta** (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Especial Formación Técnica Dual, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional, RT-Construcción).

28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes)*.
☐ Anual ☐ Semestral ☐ Trimestral ☐ Mensual

29. Monto estimado de la planilla mensual:

30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores?

- ☐ **SI.**
- ☐ **NO.** El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.

* Según la forma de pago elegida, el INS aplicará un recargo porcentual por concepto de pago fraccionado, sobre la tarifa anual del seguro, según se detalla: semestral 8%, trimestral 11% y mensual 13%.

CONSTRUCCIÓN

COMPLETE ESTOS DATOS SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES PARA LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCIÓN

31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro:

- ☐ Permiso Municipal No.: _____
- ☐ Contrato del CFIA No.: _____
- ☐ Copia del contrato entre las Partes

32. ¿Adjunta Declaración de Interés Social?
☐ No ☐ Si

33. Valor total de la obra:

RT-COSECHAS

COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS

34. Fruto o producto a recolectar:

35. Unidad de medida a utilizar:	36. Cantidad de unidades a recolectar:	37. Precio a pagar por unidad:

RT-HOGAR

COMPLETE ESTOS DATOS SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-HOGAR

38. Cantidad de trabajadores permanentes por asegurar:

- ☐ Opción 1: Un trabajador
- ☐ Opción 2: Dos trabajadores
- ☐ Opción 3: Tres o más trabajadores

ACEPTACIÓN DEL SEGURO

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el INS para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

39. Firma del Tomador del Seguro o Representante

40. Nombre completo, identificación y puesto del Representante (solo para personas jurídicas)

USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS

41. Monto Asegurado:

42. Código actividad: | 43. Tarifa:

44. Prima Anual Estimada:

45. Nombre completo y código del Intermediario:

En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el INS analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento.

46. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS

La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, según registro del 24 de septiembre del 2021

INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO
PLANILLA DE EMISIÓN

Póliza N°

	TI (1)	NACIONALIDAD	N° IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	F. NACIMIENTO	SEXO	TJ (2)	SALARIO MENSUAL	DÍAS	HORAS	OCUPACIÓN
1	-								-				
2	-								-				
3	-								-				
4	-								-				
5	-								-				
6	-								-				
7	-								-				
8	-								-				
9	-								-				
10	-								-				
11	-								-				
12	-								-				
13	-								-				
14	-								-				
15	-								-				
16	-								-				
17	-								-				
18	-								-				
19	-								-				
20	-								-				
TOTAL DE TRABAJADORES						TOTAL DE SALARIOS:							

Codificación:

(1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cedula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo
(2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas
(3) Sexo: M=Masculino, F=Femenino

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

Firma del Tomador del Seguro o Representante

Nombre completo, identificación y puesto del Representante
(solo para personas jurídicas)

Anexo 13: Formulario de inscripción y requisitos para el registro de planilla ante la CCSS

Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal

Caja Costarricense de Seguro Social

PATRONO PERSONA FÍSICA

Fecha: _____

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

Presente

Yo _____, con número de identificación _____, solicito la inscripción ( ), reanudación ( ) patronal en la Caja Costarricense de Seguro Social, por la actividad económica de _____

El centro de trabajo se ubica en _____

_____

El nombre comercial del negocio es: _____y tiene el número telefónico_____, fax_____, correo electrónico _____.

Señalo el siguiente medio o lugar para recibir notificaciones: _____

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza: _____

Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:

Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí ( ) No ( )

Los trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

NOTA: El trámite debe ser realizarlo por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar original y copia del documento de identificación.

Nombre Completo	N° de identificación	Fecha de ingreso	Ocupación	Modalidad de pago (Hora, Día, Semana, Quincena, Mes)	Salario	Días laborados semana	Horario	Tiempo Descanso (Alimentación)

**** Puede adjuntar otras hojas a esta solicitud cuando existan más trabajadores o bien si cumplen una jornada de trabajo variable con las especificaciones respectivas.**

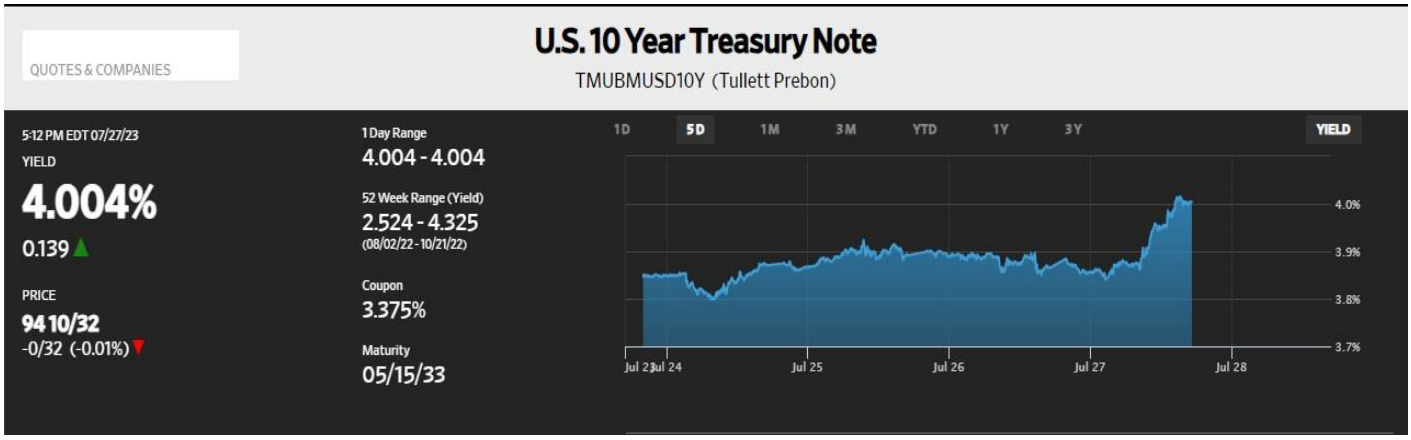
Firma del patrono_____

Número de Identificación _____

Tel. Habitación_____ **Número Celular** _____

Dirección casa de habitación del patrono:_____

Anexo 14:*Tasa libre de riegos*



Fuente: Wall Street Journal, 2023

Anexo 15: *Factor Beta*

Nombres de la industria	Número de empresas	Beta	Relación D/E	Beta sin Apalancar	Riesgo
Recreación	57	1.42	52.06%	1.02	0.5939

Fuente: Damoradan 2023

Anexo 16: *Riego país*

País	Calificación Moody's	Programación predeterminada	Prima de riesgo país	Prima de riesgo por acciones
Costa Rica	B2	5.88%	8.35%	13.35%

Fuente: Damoradan 2023

Anexo 17: *Riesgo de mercado*

Fecha	Cierre ajus	Variación
1-jul-23	4566,75	2,61%
1-jun-23	4450,38	6,47%
1-may-23	4179,83	0,25%
1-abr-23	4169,48	1,46%
1-mar-23	4109,31	3,51%
1-feb-23	3970,15	-2,61%
1-ene-23	4076,6	6,18%
1-dic-22	3839,5	-5,90%
1-nov-22	4080,11	5,38%
1-oct-22	3871,98	7,99%
1-sep-22	3585,62	-9,34%
1-ago-22	3955	-3,74%
1-jul-22	4108,54	8,54%
1-jun-22	3785,38	-8,39%
1-may-22	4132,15	0,01%
1-abr-22	4131,93	-8,80%
1-mar-22	4530,41	3,58%
1-feb-22	4373,94	-3,14%
1-ene-22	4515,55	-5,26%
1-dic-21	4766,18	4,36%
1-nov-21	4567	-0,83%

1-oct-21	4605,38	6,91%
1-sep-21	4307,54	-4,76%
1-ago-21	4522,68	2,90%
1-jul-21	4395,26	2,27%
1-jun-21	4297,5	2,22%
1-may-21	4204,11	0,55%
1-abr-21	4181,17	5,24%
1-mar-21	3972,89	4,24%
1-feb-21	3811,15	2,61%
1-ene-21	3714,24	-1,11%
1-dic-20	3756,07	3,71%
1-nov-20	3621,63	10,75%
1-oct-20	3269,96	-2,77%
1-sep-20	3363	-3,92%
1-ago-20	3500,31	
Promedio mensual de variación		0,89%
Promedio anual de variación		10,39%

Fuente: Elaboración propia (2023), con base en los datos de Yahoo Finanzas sobre el S&P500 de los últimos 3 años.

Anexo 18: *Información del préstamo bancario*

Señores (as)

Colaboradores Banco Nacional

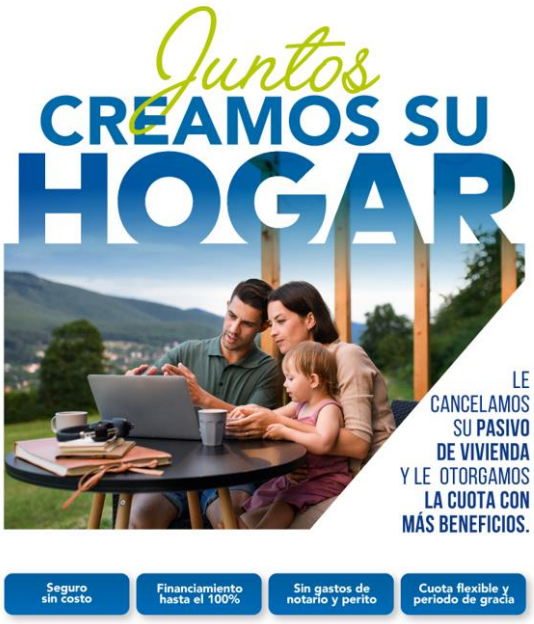
Centro de Contacto

COMUNICADO

DPC-060-2023

Asunto:

Nuevas condiciones de Feria



Estimados (as) compañeros (as):

Con el objetivo de apoyar el cumplimiento de las metas para este segundo semestre, se les informan las nuevas condiciones de feria Vivienda 2023.

Se podrán brindar en los diferentes planes de inversión como: construir, comprar lote, comprar casa o apartamento, remodelar, retención o cancelar pasivos de vivienda; se desglosará variedad de programas con excelentes condiciones tanto en colones como en dólares.

Se cuenta con fondos limitados asignados por la Dirección Corporativa de Finanzas, por lo que es importante aprovechar y brindar estas excelentes condiciones de feria a nuestros clientes en el menor tiempo posible.

Detalles de la oferta:

Marco temporal	Son fondos limitados por lo que se estará informando al tener separados al menos el 80% del monto total. La vigencia de las ofertas está estipulada en la normativa y en la página de Finanzas.
Beneficios adicionales de la oferta	Cuota por millón con más beneficios: • Cuota por millón desde ₡8.227. y no se le adicionan costos por concepto de seguros. • Cuota por cada $1.000 desde $7.51. y no se le adicionan costos por concepto de seguros. • Tasa fija hasta por 3 años tanto en colones como en dólares, lo cual permite una mayor estabilidad en el flujo de efectivo del cliente. • El BN brinda el seguro sobre las construcciones Sin Costo para el cliente. • No se cobra el seguro de vida de forma adicional, ya se encuentra en la cuota. Estos beneficios de los seguros nos diferencian de la competencia, por lo cual se le debe transmitir dicha información a nuestros clientes. • El seguro que suscribe con el BN le brinda de forma gratuita cobertura contra robo hasta por el 10% del monto asegurado. Además, brinda asistencia sin costo como fontanería, electricidad, cerrajería, otros. • Financiamiento de hasta el 90%. En caso de Vivienda para todos y en Compra de Saldos se puede financiar hasta el 100%. Además, se mantiene vigente el comunicado DPC-026-2023 95% financiamiento y responsabilidad en Vivienda (se adjunta TIP y el oficio). • Recordarles que en Vivienda para Todos se brinda el Bono del BANHVI como aporte de la prima (este bono se tramita en el BN) y existe una línea especializada que tramita estos créditos, deben remitir los casos por medio de tramitebono@bncr.fi.cr • Notario de planta para todos los casos, por lo que el cliente se ahorra este gasto (se recomienda hacer el cálculo de los honorarios para que se le brinde al cliente lo que se ahorra y deja de pagar con el BN). • Uso de hipoteca abierta vigente con disponible o nuevas, la cual permite mayor porcentaje de financiamiento. • Amplia oferta que permite diferir los gastos de perito y notario en caso de ser requerido, para que el cliente no derogue dichos montos, además permite un trámite con excelentes tiempos de respuesta.

Tasas de interés colones

Vivienda Masivo colones

Programa de Financiamiento	Tipo Tasa	Tasa Sin Diferimiento	Tasa con Diferimiento*
Vivienda Masiva Retención de clientes Compra de saldos Vivienda para Todos Bono BANHVI** Vivienda Ecoamigable	Tasa TRI 3M Opcion 1	**Primeros 36 meses:** 9.25% **Resto del plazo:** TRI 3M + 5.65%	**Primeros 36 meses:** 9.45% **Resto del plazo:** TRI 3M + 5.85%
	Tasa Básica Opcion 2	**Primeros 36 meses:** 9.25% **Resto del plazo:** TBP + 5.85%	**Primeros 36 meses:** 9.45% **Resto del plazo:** TBP + 6.05%
* Diferimiento corresponde honorarios de perito			
** En Vivienda para todos no aplica diferimiento de perito			

Estas tasas no son sujetas a negociación.

Tasas de interés en dólares

Vivienda Masivo dólares

Programa de Financiamiento	Tipo Tasa	Tasa Sin Diferimiento	Tasa con Diferimie
Vivienda Masiva Retención de clientes Compra de saldos Vivienda Ecoamigable	Tasa TRI 3M$ Opcion 1	**Todo el plazo:** TRI 3M + 5.25%	**Todo el plazo:** TRI 3M
	Tasa TRI 3M$ Opcion 2	**Primeros 36 meses:** 8.25% **Resto del plazo:** TRI 3M + 6.15%	**Primeros 36 meses:** **Resto del plazo:** TRI 3M
* Diferimiento corresponde honorarios de perito			

Estas tasas corresponden a las mínimas para el producto por lo que no son sujetas a negociación.

Comisión trámite y formalización

Las comision de tramite es la siguiente:

Comisión de trámite y formalización	
Vivienda Masiva (en todos sus programas de financiamiento)	2.00%

Para esta comision no se permite negociacion, en caso de necesitar negociar la comision se debe utilizar las tasas de ventanilla.

Canasta de Vinculación

Todos los clientes deben tener vigentes o vincular por lo menos 4 productos de la siguiente canasta:

CANASTA PRODUCTOS EVENTOS VIVIENDA Y EXPOS 2023	
OBLIGATORIOS A VINCULAR	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS SEGÚN ESCALABILIDAD D OFERTA
PAR del Crédito (sin excepción)	1. Crédito Cuota Única
Tarjeta de Crédito [1]	2. TC: compra de saldos
Cuenta con tarjeta débito	3. Póliza desempleo [4]
Canal digital (BN Móvil o IBP o Sinpe Móvil) [2]	4. Ahorro programado
PAR Servicios Públicos	5. Crédito vehículo 0 km.
BN VITAL Obligatorio (ROP-FCL) [3]	6. Fondo de inversión o Bursátil
Importante: si no se da la vinculación de productos y servicios obligatorios, el caso debe tramitarse en condiciones y tasas de ventanilla.	7. Otros créditos [5]
	8. Inversión CDP o ICP
	9. BN Vital Voluntario
	10. Otros Seguros
	11. Cuenta en otra moneda
	12. Quick Pass

	1. *Siempre y cuando el cliente tenga capacidad de pago.* 2. *Instruir al cliente el uso y resaltar que no tiene costo.* 3. *Es obligatorio ofrecerlo, pero se realiza solo si el cliente acepta.* 4. *Se les recuerda que la póliza de desempleo se paga de forma adicional en la cuota.* 5. *Depende de la capacidad de pago ofrecer en orden: Rapiditos, Consumo, Educación, Salud, TC Retiro a su favor-Compra Saldos.*
Planes de inversión	Los establecidos en la Normativa y en la Ficha de Producto de Vivienda FP01-PR21GR02, excepto para Cuota Única. Esta oferta considera Vivienda para Todos, Vivienda Eco amigable, compra de saldos y Retención de clientes.
Notario y perito	Notario de planta: Aplica notario de planta para todos los créditos de vivienda, según comunicado DGC-016-2023. Es importante que se le trasmita al cliente el monto que se está ahorrando en dichos honorarios. Perito de planta: para todo crédito igual o mayor a 65 millones de colones (equivalente en dólares tipo de cambio de venta) aplica perito de planta, para montos menores aplica según oficio comunicado por la Dirección General de Crédito vigente al momento del trámite (DGC-163-2021). En Vivienda para Todos aplica según el procedimiento PR007RP01. Es importante que se le trasmita al cliente el monto que se está ahorrando en dichos honorarios. Recordar que se adicionan ofertas con diferimiento de perito y notario para que puedan hacer uso de ellas cuando se requiera.
}Seguros	En este apartado, se detallan beneficios adicionales que reciben nuestros clientes con solo formalizar el crédito con el Banco Nacional y que están ligados a las pólizas, es necesario transmitir al cliente porque puede marcar la diferencia entre una oferta u otra (ejemplo asistencia en el hogar, robo, etc.), son sin costo para el cliente:

<table>
<tr><td></td><td>
<table>
<tr><th colspan="2">Seguro sin costo adicional</th></tr>
<tr><td>Incendio</td><td rowspan="3">Cubre estructura.
Menaje hasta por un 10% monto asegurado</td></tr>
<tr><td>Deslizamientos o inundaciones</td></tr>
<tr><td>Vientos locales o huracanados</td></tr>
<tr><td>Robo</td><td>Contenido o menaje hasta por un 10% valor monto asegurado.</td></tr>
<tr><td>Asistencia en el hogar</td><td>Sin costo adicional como: fontanería, electricidad, cerrajería, otros.</td></tr>
<tr><td>Vida o Seguro de protección crediticia</td><td>Protección en caso de muerte por cualquier causa o incapacidad total y permane
cual permite cancelar el saldo de la deuda al momento del fallecimiento
incapacidad.</td></tr>
<tr><th colspan="2">Seguro con costo adicional</th></tr>
<tr><td>Desempleo para créditos</td><td>Seguro cubre 100% de la cuota del crédito, ante despido por responsabilidad pa
o incapacidad temporal prolongada mayor a 60 días. Aplica tanto para perso
asalariadas como independientes, y la cobertura se extiende hasta por 9 me</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Clasificación</td><td>En anexo1 se incluyen los programas de tasa, subclases, topes y usos finales a utilizar para clasificar en sistema.</td></tr>
<tr><td>Captura en GEC</td><td>Todas las prospectaciones deben ser ingresadas sin excepción en la herramienta GEC y se deben relacionar al evento “Feria de Vivienda 2023” ya que tienen fondos limitados.</td></tr>
<tr><td>Notas Importantes</td><td>
- Re- expresión de deudas de dólares a colones de vivienda: Se permite aplicar la condición de tasa de interés de Vivienda, considerando lo que se encuentra establecido en la NO08GR02 Normativa de Reestructuración de Crédito.
- Para compra de deudas indistintamente de la moneda se permite utilizar las condiciones de colones o dólares aquí anotadas, según necesidad del cliente.
- Ante consultas realizadas se aclara que, si un cliente desea la tasa de ventanilla y no la tasa de este comunicado, de igual forma se le pueden mantener las demás condiciones, deben anotar en el IRC que el caso corresponde a la Feria vivienda 2023.
- <u>Se adjuntan artes en HTML editables de los distintos planes de inversión, los cuales pueden ser personalizados con el contacto del ejecutivo para su uso. Además, un argumentario que serviría para resaltar los principales beneficios de nuestra oferta crediticia. El argumentario es de uso interno.</u>
- Las condiciones de feria también estarán disponibles en la página www.bncr.fi.cr y en BN Mas Cerca.
- La oferta para clientes que financian en un proyecto inmobiliario se encuentra comunicada en oficio DPC-061-2023
</td></tr>
<tr><td>Dudas o consultas</td><td>
En caso de dudas pueden canalizar las consultas a:
- Consultas de índole regulatorio u operativo asociadas a la Originación: Encargado de Crédito de la oficina y/o jefe de Crédito de la Zona.
-Consultas de servicio de peritaje: consultasseccioningenieria@bncr.fi.cr
-Sobre el Producto en el siguiente link Power Apps.
-Para consultas sobre el Bono de Interés Social BANHVI: tramitebono@bncr.fi.cr
</td></tr>
</table>

	-Sobre seguros: Ingrid Ibarra Hernández iibarra@bncr.fi.cr o al teléfono 2212-9970 -Campaña publicitaria y campaña en SIVER: consultasplanificacionygestiondeventas@bncr.fi.cr -Línea Especializada Vivienda Desarrollos Urbanísticos: Diana Monge Solorzano dmonges@bncr.fi.cr

Cordialmente,

Vanessa Flores Hernández

Dirección de Productos de Crédito

Subgerencia General Banca Comercial

Cindy Vasquez Alvarado

Dirección de Productos de Crédito

Subgerencia General Banca Comercial