

Universidad Nacional
Sede Regional Chorotega
Campus Liberia

**Viabilidad Financiera para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda ubicado
en Liberia, Guanacaste**

**Trabajo Final de Graduación, para optar por el grado de licenciatura en Administración de
Empresas con énfasis en Finanzas**

Sustentantes:

Acevedo González Wendy

Dodero Hernández David

Quirós Chavarría Eduardo

I Ciclo, 2021

Dedicatorias

A mis padres, hermano y abuela, quienes, a pesar de los momentos difíciles, me apoyaron incondicionalmente. Gracias por confiar y creer en mí, por siempre darme fuerzas para continuar.

A mis familiares, quienes también me acompañaron de cerca. Además, a mis amigos, en especial, a Ana, porque cuando hubo momentos de desesperación, me acompañó y ayudó amablemente, gracias por estar conmigo.

A mi mascota Canela, que, durante todas las noches y madrugadas de cansancio, se quedó cerca de mí, dándome compañía y reconfortándome.

Wendy

A Dios y a mi familia, por todo ese apoyo incondicional, en particular, a mi madre, quien nunca me ha abandonado, y gracias a sus sacrificios pude concluir con éxito esta etapa de mi vida. Finalmente, a mis amigos y compañeros, quienes han sido de un gran soporte y me han ayudado durante todo el periodo educativo.

David

Le dedico este logro a Dios. Asimismo, a mi mamá, ya que ella ha estado desde el principio hasta el final, aunque mi nombre está en el título, le pertenece a ella, por todo el esfuerzo, por sacarme adelante, tener la paciencia, sacrificarse y apoyarme incondicionalmente, en cada una de mis etapas, hasta la conclusión de mis estudios.

A mis familiares y amigos, porque me ayudaron y apoyaron en cada una de las etapas y cursos de la universidad, para poder lograr el éxito.

Eduardo

Agradecimientos

Gracias a Dios por habernos permitido llegar a cursar la Licenciatura, porque a pesar de que el camino no fue fácil, con su bendición nos iluminó, para seguir adelante, ser fuertes y culminar nuestro Trabajo Final de Graduación.

A nuestras familias, por haber sido parte de nuestro proceso de aprendizaje desde el principio, por habernos acompañado, aconsejado y darnos las fuerzas necesarias para continuar, con su cariño y motivación, lo hemos logrado.

A la Universidad Nacional, Sede Regional Chorotega, Campus Liberia, por habernos aceptado y ser parte de una gran universidad, en la cual fuimos capaces de crecer, tanto personal como académicamente.

A nuestros directores de tesis: MBA Marcela Mora Peralta y Dr. Fernando Gutiérrez Coto; a los lectores MBA. Jorge Loáiciga Gutiérrez y MBA. Manuel Mejicano Ortiz, por habernos tenido paciencia para guiarnos y brindarnos sus conocimientos, por el esfuerzo y tiempo dedicado, con el fin de concluir, de la mejor manera, nuestro trabajo final de graduación.

Agradecemos también a todos los docentes que nos acompañaron durante todo el programa de nuestra carrera, con sus enseñanzas y conocimientos, fuimos capaces de continuar y culminar una etapa más en nuestra formación académica.

A nuestros amigos y demás personas que nos aconsejaron y nos dieron fuerzas para continuar con nuestros estudios, porque nos ayudaron muchísimo sus buenos deseos.

TRIBUNAL EXAMINADOR

Med. Wagner Castro Castillo
Director Académico
Campus Liberia

M.Sc. Dorian Chavarría López
Vicedecana
Sede Regional Chorotega

Dr. Fernando Gutiérrez Coto
Tutor

MAP. Jorge Loáiciga Gutiérrez
Lector

MGCI Manuel Mejicano Ortiz
Lector

Certificación de Revisión Filológica

Carné colegiado profesional:
Celular: (506) 88 31 71 46
Número de cédula:
Cuenta de Twitter:
Cuenta de Facebook:
Correo electrónico:

COLYPRO: 15 681
Apdo. 307 (5000)
5-0160-0461
@Mifajak
miguel.fajardo
minalusa-dra56@hotmail.com

Liberia, 12 de enero del 2021

Universidad Nacional
Sede Regional Chorotega
Campus Liberia

Distinguidos académicos:

Doy fe de haber leído y revisado el Trabajo Final de Graduación, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en finanzas, intitulado:

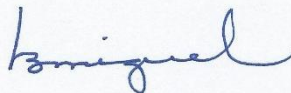
“Viabilidad Financiera para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda ubicado en Liberia, Guanacaste”.

Los sustentantes son: **Acevedo González Wendy**
Dodero Hernández David
Quirós Chavarría Eduardo

Tutor del Trabajo Final de Graduación: Dr. Fernando Gutiérrez Coto.

El Trabajo Final de Graduación incorpora 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 tanto, se encuentra disponible para su defensa académica.

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



Lic. Miguel Fajardo Korea

Premio Nacional de Educación **Mauro Fernández-2008**;

Premio Universidad Nacional **Omar Dengo**, 2009; Premio **La Gran Nicoya**, 2017.

(Español, Lingüística y Literatura. Académico Emérito, UNA. Autor. Premio Nacional de Promoción y Difusión Cultural, 2001).

Resumen ejecutivo

Tema de la investigación

El presente Trabajo Final de Graduación consiste en un estudio de viabilidad financiera para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, ubicado en Liberia, Guanacaste.

Problema de la investigación

Debido al aumento de personas que buscan una alternativa a los gimnasios tradicionales, nacen centros enfocados en ofrecer servicios de salud y bienestar como: yoga, crossfit, pilates, telas aéreas, pole dance, danza aérea, buscando satisfacer, no solo los aspectos físicos, sino también de encontrar una conexión más profunda en donde se involucra mente-cuerpo-espíritu.

El auge que tuvo el movimiento de salud y bienestar ha permitido que negocios tradicionales como gimnasios incluyan servicios de este tipo para satisfacer a las personas que no están interesadas solamente por los aspectos físicos; de esa manera también surgieron otros centros dedicados a brindar esos servicios exclusivamente, como el Centro de Arte Corporal Curubanda.

En el distrito de Liberia no existe actualmente un centro similar donde se imparta las disciplinas que ofrece el Centro de Arte Corporal Curubanda, por lo que se da una oportunidad de negocio, donde, se desea aumentar la oferta al incorporar nuevas disciplinas como pole dance y danza aérea, que permita brindar un servicio diferenciado.

Objetivo General

Determinar la viabilidad para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, ubicado en Liberia, Guanacaste.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos son la realización de estudios de factibilidad; un estudio de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero, con los cuales se determinará la viabilidad del proyecto.

Metodología utilizada

Para la realización de los objetivos mencionados anteriormente, se utilizó la siguiente metodología:

Se clasificó como una investigación de tipo descriptiva, explicativa, correlacional y exploratoria, de enfoque mixto. Para la obtención de información se utilizaron fuentes primarias como instituciones gubernamentales, maestro de obras y ferreterías; las siguientes fuentes secundarias fueron libros, periódicos, revistas académicas y otras investigaciones.

Por otra parte, esta investigación utilizó el muestreo probabilístico aleatorio simple, es decir, todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra. La recolección de los datos de la muestra se realizó mediante la selección de una muestra de 217 personas del distrito de Liberia.

Por último, la información recabada en los diferentes estudios será analizada e interpretada para la elaboración de los estados financieros como indicadores que permitan determinar la viabilidad del proyecto.

Conclusiones

De acuerdo al análisis obtenido de los estudios realizados, se concluye que el proyecto sí es viable porque:

Sí existe un mercado potencial para el cantón de Liberia, pues un 71 % de los encuestados está dispuesto a tomar las clases, por lo que ese resultado indica la viabilidad para el proyecto.

El financiamiento para realizar la ampliación no representa problema para la viabilidad del proyecto, ya que la empresa es capaz de cubrir esa deuda.

No se encontró ninguna ley o reglamento que impida la puesta en marcha del proyecto, en cuanto al estudio ambiental no se necesita la evaluación ambiental, no representa peligro al ambiente, por lo que el proyecto sí es viable legalmente.

La información que proporcionó el estudio financiero es que el proyecto sí genera los ingresos suficientes, año con año, para solventar todas las obligaciones.

Recomendaciones

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación, se le hace las siguientes recomendaciones al Centro de Arte Corporal Curubanda:

Se recomienda contratar una póliza contra riesgo para proteger a todos los clientes, en caso de accidentes, ya que actualmente ellos asumen la responsabilidad, no la empresa.

La ubicación del negocio está alejada del centro de Liberia, se recomienda valorizar el trasladar el negocio a un lugar más céntrico, para acaparar más población.

Realizar actividades y publicidad que abarque más cantidad de personas, eso le permitirá darse a conocer, sobre cuál es el servicio que brinda y dónde está ubicado, ya que una gran cantidad de los encuestados no sabía del lugar.

Executive abstract

Research Topic

The present Final Graduation Project consists of a financial feasibility study for the expansion of the Curubanda Body Art Center, located in Liberia, Guanacaste.

Research Problematic

Due to the increase of people looking for an alternative to traditional gyms, centers focused on offering health and wellness services such as yoga, crossfit, pilates, aerial fabrics, pole dance, aerial dance, seeking to satisfy not only the physical aspects but also to find a deeper connection where mind-body-spirit is involved.

The boom of the health and wellness movement has allowed traditional businesses such as gym to include services of this type to satisfy people who are not only interested in the physical aspects; in this way, other centers dedicated to providing these services exclusively, such as the Curubanda Body Art Center, have also emerged.

In the district of Liberia, there is currently no similar center where the disciplines offered by the Curubanda Body Art Center are taught, so there is a business opportunity to increase the offer by incorporating new disciplines such as pole dance and aerial dance, which allows providing a differentiated service.

General Objective

Determine the feasibility of the expansion of the Curubanda Body Art Center, located in Liberia, Guanacaste.

Specific Objectives

The specific objectives are the realization of feasibility studies; a market, technical, organizational, legal, and financial study, with which the feasibility of the project will be determined.

Methodology used

The following methodology was used for the achievement of the aforementioned objectives:

It was classified as a descriptive, explanatory, correlational, and exploratory type of research, with a mixed approach. To obtain information, primary sources such as governmental institutions, master builders, and hardware stores were used; the following secondary sources were books, newspapers, academic journals, and other research.

On the other hand, this research used simple random probability sampling, that is, all the elements of the population have the same probability of being chosen to be part of the sample. The sample data was collected by selecting a sample of 217 people from the district of Liberia.

Finally, the information collected in the different studies will be analyzed and interpreted for the preparation of the financial statements as indicators to determine the viability of the project.

Conclusions

According to the analysis obtained from the studies carried out, it is concluded that the project is viable because:

There is a potential market for the canton of Liberia, since 71% of those surveyed are willing to take the classes, so this result indicates the viability of the project.

Financing for the expansion does not represent a problem for the viability of the project, since the company is capable of covering the debt.

No laws or regulations were found that would prevent the project from being implemented, and the environmental study does not require an environmental assessment; it does not represent a danger to the environment, so the project is legally viable.

The information provided by the financial study is that the project does generate sufficient income, year after year, to cover all obligations.

Recommendations

Based on the results of the investigation, the following recommendations are made to Centro de Arte Corporal Curubanda:

It is recommended to take out a risk insurance policy to protect all clients in case of accidents since currently, they assume the responsibility, not the company.

The location of the business is far from the center of Liberia; it is recommended that the value of moving the business to a more central location be assessed to attract more people.

Carry out activities and advertising to reach a larger number of people, which will allow the company to make itself known about the service it provides and where it is located since a large number of those surveyed did not know about the location.

Tabla de contenido

Dedicatorias.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Resumen ejecutivo	vii
Executive abstract	x
Tabla de contenido	xiii
Lista de figuras	xxiii
Lista de siglas y abreviaturas	xxiv
Introducción	1
CAPÍTULO I.....	3
1.1 Planteamiento del Problema.....	4
1.2 Interrogante de la investigación	8
1.3 Justificación.....	8
1.4 Delimitación espacial, temporal y descripción institucional.....	9
1.5 Marco contextual.....	9
1.5.1 Generalidades de la empresa	9
1.5.2 Generalidades de la Región.....	11
1.5.3 Localización	14
1.5.3.1 Macrolocalización.....	14
1.5.3.2 Microlocalización.....	16

1.6 Objetivos de la investigación	17
1.6.1 Objetivo General.....	17
1.6.2 Objetivos Específicos	17
CAPÍTULO II	18
Marco Metodológico	18
2.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables	19
2.2 Estrategia de Investigación Aplicada	28
2.2.1 Tipo de Investigación	28
2.2.2 Enfoque de la Investigación	30
2.3 Fuentes de información	31
2.3.1 Fuentes primarias.....	31
2.3.2 Fuentes secundarias	32
2.4. Población y muestra.....	32
2.4.1 Población	32
2.4.2 Muestra	33
2.5 Recopilación de la información	36
2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos.....	36
2.5.1.1 Entrevista Semiestructurada	36
2.5.1.2 Encuesta en línea	37
2.5.1.3 Cuestionario Mixto	38

2.5.1.4 Observación.....	39
2.5.1.5 Revisión bibliográfica.....	39
2.5.1.6. Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)	40
2.5.1.7. Sondeo	40
2.5.1.8. Factura Proforma	41
2.5.2 Análisis e interpretación de la información	41
2.6 Alcance y Limitaciones	42
2.6.1 Alcance	42
2.6.2 Limitaciones	43
CAPÍTULO III	44
Fundamentación Teórica	44
3.1. Antecedentes.....	45
3.2. Marco Teórico	48
3.2.1 Estudio de Mercado	48
3.2.2 Estudio Técnico	48
3.2.3 Estudio Organizacional	48
3.2.4 Estudio Legal	49
3.2.5 Estudio Financiero	49
3.3 Marco Conceptual.....	50
3.3.1. Variables sobre la temática	50

3.3.2. Variables estudio de mercado	52
3.3.3. Variables estudio técnico	55
3.3.4. Variables estudio organizacional	56
3.3.5. Variables estudio legal.....	57
3.3.6. Variables estudio financiero	58
CAPÍTULO IV	63
Resultados	63
4.1. Estudio de Mercado.....	64
4.1.1. Análisis del Mercado	64
4.1.2. Análisis de la Oferta	65
4.1.2.1. Oferta	65
4.1.3. Análisis de la demanda	65
4.1.3.1. Consumidores potenciales	65
4.1.4. Análisis de la competencia	69
4.1.5. Fuerzas competitivas de Michael Porter.....	71
4.1.5.1. Poder de negociación de los Compradores o Clientes	71
4.1.5.2. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores.....	71
4.1.5.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes	71
4.1.5.4. Amenaza de productos sustitutos.....	71
4.1.5.5. Rivalidad entre competidores	72

4.1.6. Estrategia de mercadeo (4PS).....	72
4.1.6.1. Producto	72
4.1.6.2. Precio	72
4.1.6.3. Plaza.....	73
4.1.6.4. Promoción.....	73
4.1.7. Estrategia de comercialización	73
4.1.7.1. Marca, eslogan.....	73
4.1.7.1.1 Marca	73
4.1.7.1.2 Eslogan.....	74
4.1.7.2. Proveedores	74
4.1.7.3. Estrategia de posicionamiento	75
4.2- Estudio Técnico	76
4.2.1. Localización.....	77
4.2.1.1. Macro localización.....	77
4.2.1.2. Microlocalización	79
4.2.2. Distribución del espacio de la ampliación.....	81
4.2.3. Inversión y costos de operación.....	82
4.2.3.1. Inversión en obra física.....	82
4.2.3.2. Inversión en equipo	84
2.3.3. Inversión en permisos	86

4.2.3.4. Inversión en insumos	87
4.2.3.5. Gastos operativos.....	88
4.2.3.6. Costo de planilla	89
2.3.7. Inversión inicial	90
4.2.3.8. Fuente de financiamiento.....	90
4.2.3.9. Proceso del negocio	91
4.2.3.10. Proceso de contratación de profesores.....	94
4.3- Estudio Organizacional.....	96
4.3.1. Planeación estratégica.....	96
4.3.1.1. Descripción de la empresa	96
4.3.1.2. Misión	96
4.3.1.3. Visión	97
4.3.1.4. Objetivos de la empresa	97
4.3.1.4.1. Objetivo General	97
4.3.1.4.2. Objetivos Específicos.....	97
4.3.2. Análisis FODA/M.E.C. A.....	97
4.3.3. Estructura organizacional	99
4.3.3.1. Organigrama	99
4.3.3.2. Perfil de puestos	100
4.4- Estudio Legal y Ambiental	104

4.4.1 Estudio legal	104
4.4.1.1. Ministerio de Hacienda	104
4.4.1.2 Municipalidad de Liberia	105
4.4.1.3 Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica (CFIA).....	106
4.4.1.4 Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).....	107
4.4.1.5 Instituto Nacional de Seguros (INS)	107
4.4.1.6 Ministerio de Salud (MS).....	107
4.4.2 Estudio Ambiental	108
4.5- Estudio Financiero	109
4.5.1. Horizonte de evaluación	109
4.5.2. Inflación.....	110
4.5.3. Servicio	110
4.5.4. Costos de producción (costos fijos y variables)	110
4.5.5. Ventas del proyecto	113
4.5.6. Punto de equilibrio.....	115
4.5.7. Estado de resultados	116
4.5.8. Balance general.....	117
4.5.9. Flujo de caja.....	119
4.5.9.1. Capital de trabajo	119
4.5.9.2. Valor de desecho del proyecto	120

4.5.10. Período de recuperación (PR).....	124
4.5.11. Costo de capital (CAPM)	124
4.5.12. Valor actual neto (VAN)	126
4.5.13. Tasa interna de retorno (TIR)	126
4.5.14. Índice de deseabilidad	127
4.5.15. Análisis de Sensibilidad.....	128
CAPÍTULO V	131
Conclusiones y Recomendaciones	131
5.1 Conclusiones.....	132
5.2. Recomendaciones	136
Referencias Bibliográficas	137
1. Anexos del estudio de mercado.....	148
Anexo 1.1 Cuestionario	148
2. Anexos del Estudio técnico	151
2.1. Ilustraciones recreadas de la ampliación terminada.....	151
2.2. Facturas proformas de materiales para la construcción	152
3. Anexos del Estudio Legal	156
3.1. Requisitos para obtener permisos de Construcción- Ampliación- Remodelación.....	156
3.2. Solicitud Seguro de Responsabilidad Civil.....	157
3.3 Requisitos para el Trámite del Permiso Sanitario de Funcionamiento	158

Lista de tablas

Tabla 1: Delimitación temporal, espacial e institucional.	9
Tabla 2: Quintiles del índice de riqueza	14
Tabla 3: Cuadro de operacionalización del Estudio de Mercado	19
Tabla 4: Cuadro de operacionalización del Estudio Técnico	22
Tabla 5: Cuadro de operacionalización del Estudio Organizacional	24
Tabla 6: Cuadro de operacionalización del Estudio Legal	25
Tabla 7: Cuadro de operacionalización del Estudio de Financiero.	27
Tabla 8: Balance de Obra Física con Depreciación.	83
Tabla 9: Balance de Costos Hundidos	84
Tabla 10: Balance de Equipo	85
Tabla 11: Costos de Permisos para Ampliación	86
Tabla 12: Balance de Insumos Generales Anuales, Dolarizados.	87
Tabla 13: Balance de Gastos Operativos Anuales.	88
Tabla 14: Presupuesto de Planilla.	89
Tabla 15: Presupuesto de Inversión Inicial.	90
Tabla 16: Tabla de Amortización Dolarizada	91
Tabla 17: Costos fijos y variables	111
Tabla 18: Ventas	114
Tabla 19: Ingresos por paquetes anuales	115
Tabla 20: Punto de equilibrio (PE)	116
Tabla 21: Estado de Resultados (RE)	117
Tabla 22: Balance General Poyectado Centro de Arte Corporal Curubanda	118

Tabla 23: Capital de trabajo	119
Tabla 24: Valor de desecho económico	120
Tabla 25: Flujo mensual del año base proyectado	120
Tabla 26: Flujo de caja anual proyectado.....	123
Tabla 27: Capital Asset Pricing Model (CAMP)	125
Tabla 28: Valor Actual Neto (VAN).....	126
Tabla 29: Tasa Interna de Retorno (TIR)	127
Tabla 30: Índice de Deseabilidad (ID)	128
Tabla 31: Análisis de Sensibilidad	129
Tabla 32: Análisis sensibilizado de los costos totales.....	130

Lista de figuras

Figura 1: Población por sexo y edad	11
Figura 2: Nivel educativo de la población.	12
Figura 3: Población ocupada por sector económico.....	12
Figura 4: Cantón de Liberia	15
Figura 5: Localización Centro de Arte Corporal Curubanda.	16
Figura 6: Realización de actividad física.	66
Figura 7: Actividad física alternativa.	67
Figura 8: Negocios que brinden pole dance y danza aérea en Liberia.	68
Figura 9: Clases de pole dance y danza aérea.	68
Figura 10: Precio por pagar por clase.....	69
Figura 11: Isologo del Centro de Arte Corporal Curubanda.	74
Figura 12: Localización Centro de Arte Corporal Curubanda.	80
Figura 13: Distribución del espacio de la ampliación.	81
Figura 14: Ilustración 3D de la ampliación.	82
Figura 15: Flujograma del proceso del negocio.	93
Figura 16: Flujograma de proceso de contratación	95
Figura 17: Organigrama Centro de Arte Corporal Curubanda.....	100

Lista de siglas y abreviaturas

ATV	Administración Tributaria Virtual
AYA	Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados
BCCR	Banco Central de Costa Rica
CAMP	Capital Asset Pricing Model
CCSS	Caja Costarricense del Seguro Social
CFIA	Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos
ER	Estado de Resultados
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas
GWI	Global Wellness Institute
ICE	Instituto Costarricense de Electricidad
ICT	Instituto Costarricense de Turismo
ID	Índice de deseabilidad
INDER	Instituto de Desarrollo Rural
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censo
INS	Instituto Nacional de Seguros
MEP	Ministerio de Educación Pública
OMS	Organización Mundial de la Salud
SETENA	Secretaría Técnica Nacional Ambiental
TIR	Tasa Interna de Retorno
UCR	Universidad de Costa Rica
VAN Ajustado	Valor Actual Neto Ajustado
VAN	Valor Actual Neto

Introducción

El movimiento de salud y bienestar, también conocido mundialmente como “wellness”, es un concepto que va más allá de estar bien físicamente. Este movimiento se desarrolló en los años ochenta, para afianzar la idea que el ejercicio por sí mismo no asegura una buena salud.

El desarrollo de la noción de salud y bienestar nació para satisfacer la necesidad de dar un servicio, el cual no solamente se enfocará en lo físico, sino también involucra aspectos mentales y espirituales, que les permita conectar mente y cuerpo.

La investigación pretende determinar la viabilidad para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, ubicado en Liberia, Guanacaste; la cual se desarrollará por medio de cinco capítulos: Capítulo I, Caracterización del problema; Capítulo II, Marco metodológico; Capítulo III, Fundamentación teórica; Capítulo IV, Presentación y análisis de los resultados y Capítulo V, Conclusiones y recomendaciones.

En el Capítulo I, se formula el problema de la investigación, contextualizándolo de manera internacional y nacional, que permita conocer la interrogante de esta, se justifica la importancia de llevarla a cabo, se establece la delimitación, marco contextual en el cual se describe las actividades socioeconómicas de la región, donde se encuentra la empresa y los objetivos específicos y general que permitan realizar la investigación.

En el Capítulo II, se explica cómo se lleva a cabo la investigación, procedimientos y todos los mecanismos e instrumentos que se utiliza para recolectar la información.

En el Capítulo III, se hace revisión de literatura para conocer los antecedentes del tema de investigación, conceptualización de variables y términos importantes inmersos en la problemática y objetivos del presente trabajo.

En el Capítulo IV, se obtendrá y explicará los resultados obtenidos de los objetivos específicos de la investigación, analizando las variables de cada uno: estudios de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero.

Asimismo, con el estudio de mercado, se identificará la oferta existente en el distrito de Liberia y la demanda potencial del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Paralelamente, con el estudio técnico, se determinará los aspectos operativos que se lleva a cabo en la empresa, para brindar el servicio, así como conocer los costos de inversión para realizar la ampliación.

Además, con el estudio organizacional, se establecerá la estructura organizativa que se adecue con las necesidades de la empresa para el desarrollo de las actividades.

Igualmente, con el estudio legal, se identificará los permisos necesarios de funcionamiento y de construcción para una empresa.

Y con el estudio financiero, se interpretará los datos monetarios del proyecto, con el uso de herramientas financieras para obtener información de la demanda potencial, ingresos, costos, monto de inversión para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, que determinarán la rentabilidad del proyecto.

En el Capítulo V, se argumentará de acuerdo con los resultados obtenidos de cada objetivo de la investigación, y en relación con eso, se realizará sugerencias que permitan a la propietaria tomar decisiones sobre el proyecto.

CAPÍTULO I

Caracterización del Problema

1.1 Planteamiento del Problema

En lo que al movimiento de salud y bienestar se refiere, Bolaños, Brenes, Castro y Rodríguez (2015) explican el fenómeno de la siguiente manera:

“Buena salud” o “bienestar”, ha dejado de ser considerado simplemente como la ausencia de enfermedad. Esta noción de buena salud se ha desarrollado de forma notable en los últimos años y continúa cambiando, a medida que los científicos aprenden más sobre los factores del estilo de vida, los cuales generan padecimiento y afectan el bienestar de una persona. (p.37)

El surgimiento del movimiento de salud y bienestar va más allá del ejercicio físico. De acuerdo con Bolaños, Brenes, Castro y Rodríguez (2015) “se desarrolló en los años ochenta, una vez que se afianzó la idea de que el ejercicio, por sí mismo, no disminuye, necesariamente, el riesgo de padecer enfermedades, ni tampoco asegura una mejor salud” (p.38).

Con el desarrollo de la noción de salud y bienestar surge una demanda, la cual, según Martínez (2015), nace para satisfacer “la necesidad de dar un servicio más amplio que no solo se ocupa del ejercicio físico, sino de todos los tratamientos que envuelven al cuidado del cuerpo” (p.17).

El aumento en la demanda de estos servicios se ha expandido a diferentes sectores como el sector del turismo de bienestar, el cual, según De la Puente (2015) “busca la satisfacción emocional de los pacientes a través del énfasis social, espiritual y físico/ambiental. Este campo se ha desarrollado a partir de la necesidad del manejo de estrés y sobrepeso” (p.169).

Según el Global Wellness Institute (GWI) (2018), el mercado de salud y bienestar global incluye diez sectores: Cuidado Personal, Belleza y Antienvejecimiento, Comida sana, Nutrición y

Pérdida de Peso, Turismo Bienestar, Fitness y Mente-Cuerpo, Preventiva y Medicina Personalizada y la Salud pública, Medicina Tradicional y Complementaria, Estilo de Vida Saludable Inmobiliaria, Economía Spa, Térmica / Mineral Springs y Bienestar en el Trabajo.

La industria de la salud mundial creció un 12,8 % de 2015-2017, a partir de \$3,7 billones para un mercado de \$4,2 billones, estos 10 sectores representan un porcentaje importante de la producción económica mundial, los cuales:

En conjunto valen \$ 4,2 billones en 2017, lo que representa el 5,3 % de producción económica mundial. En comparación, los gastos mundiales en salud se estimaron en \$ 7,3 billones en 2015. Desde 2015-2017, la economía del bienestar creció de \$ 3,7 trillones a \$ 4,2 trillones, o un 6,4 % anualmente, una tasa de crecimiento casi dos veces más rápida que el crecimiento económico global (3,6 %). (pp. 9-10).

Los sectores con más importancia para el proyecto son Fitness y Mente-Cuerpo y Turismo Bienestar, según Global Wellness Institute (GWI) (2018), estos sectores recaudan a nivel mundial un aproximado de: “\$595 mil millones Fitness y Mente-Cuerpo y \$639 mil millones Turismo Bienestar” (p.10).

Debido al crecimiento global de la industria de salud y bienestar, el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) apuesta a que Costa Rica pueda posicionarse mediante el sector de turismo de bienestar, implementando una estrategia país “Wellness Pura Vida”, que le permita desarrollarse mejor en el campo.

De acuerdo con el webinar publicado por Pura Vida University Costa Rica (2018), impartido por Melissa Tencio, Coordinadora del programa “Wellness Pura Vida” del ICT: La estrategia quiere ampliar la oferta turística y posicionar a Costa Rica como turismo de bienestar. El Wellness Pura Vida es un turismo de bienestar asociado con la armonía de la naturaleza, donde se aprovecha la parte emocional, espiritual, física y que sea en un ambiente natural.

Costa Rica tiene todo el potencial para desarrollarlo, cuenta con un 50 % del territorio nacional boscoso, entonces, el wellness y la naturaleza siempre deben estar unidos, es un bienestar con sello tico.

Se sabe que el estrés es un problema a nivel mundial, por lo que Costa Rica quiere ofrecer una opción al turista para que venga al país y resuelva ese problema, además, la OMS ha decretado que el bienestar es una de las soluciones contra el estrés laboral, este es un recurso que genera más de 639 mil millones de dólares en el mundo, y lo que Costa Rica quiere es comerse un pedacito de ese pastel, porque ese turista gasta más de un 130 % que un turista normal.

El objetivo es promocionar a Costa Rica en un mediano plazo, como un destino de bienestar, que brinda experiencias únicas, transformadoras a lo amplio del territorio, con una oferta natural y diferenciada, en espacios físicos agradables. Busca ampliar la oferta turística del destino, mejorar los servicios turísticos y fortalecer la actividad económica de las comunidades.

A nivel mundial, el movimiento de salud y bienestar ha permitido que negocios como los gimnasios ofrezcan dentro de sus servicios, disciplinas que ayuden, no solo físicamente, sino también emocional.

Según Rojas (2009) la especialización de los servicios de salud y bienestar:

También toman forma en los centros que ofrecen uno o varios tipos de actividades a sus usuarios: Yoga, Pilates, baile, entre otros. Al mismo tiempo, la diversificación es otro elemento por tener en cuenta, tanto para los centros especializados como para los dirigidos al público en general. Es un concepto que incluye ampliar la oferta a nuevos grupos de usuarios: personas mayores, niños, discapacitados, incluso para toda la familia y también proponer una amplia variedad de actividades y de horarios; además, ofrecer productos y servicios nuevos con cierta frecuencia, con el fin de adelantarse a las peticiones de los clientes. (p.25)

En relación con lo anterior, en Costa Rica más centros de atención especializada son una alternativa para los costarricenses.

Brenes y Morales (2013) mencionan:

Últimamente el país ha presenciado el surgimiento de centros de entrenamiento alternativos a los gimnasios tradicionales. Se trata en su mayoría de locales de pequeñas dimensiones, especializados en disciplinas no tradicionales (yoga, crossfit, remo, belly dance, pool dance, etc.) y enfocados en la atención personalizada de ciertos nichos. (párr. 5-7)

Negocios como los gimnasios buscan alejarse del sistema tradicional empleando nuevos métodos. De acuerdo con Fallas (2018), aprovechan la tecnología, empleando rutinas más cortas, puede que las personas se sientan incómodas o aburridas visitando gimnasios que solo ofrecen máquinas y algunas opciones extras, como clases de baile, pilates, yoga.

Debido a ese comportamiento, se ha generado la apertura de empresas que buscan diferenciarse de las convencionales, al mezclar sistemas de entrenamiento, incorporar aspectos tecnológicos y hasta el diseño de las instalaciones.

El aumento de la demanda ha impulsado la creación de nuevos centros y gimnasios enfocados en ofrecer servicios de salud y bienestar. Según datos de la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda, citado por Fallas (2018) “muestran que hace cinco años había 527 gimnasios, mientras que para el 2017 eran 593, es decir, un crecimiento del 13 %” (párr.4).

Debido a la aceptación que ha tenido el movimiento de salud y bienestar a nivel mundial y del aporte que este ha dado a la economía global, países como Costa Rica se han visto influenciados también con la creación de más centros especializados que ofrecen servicios enfocados en salud y bienestar. Es por esas razones, que el Centro de Arte Corporal Curubanda, que brinda los servicios

de yoga, pilates, dance fusión, elementos aéreos, telas aéreas y flexibilidad; desea aumentar su oferta, mediante la ampliación del Centro de Arte Corporal, al incorporar dos nuevas disciplinas, pole dance y danza aérea, por lo que se determinará la factibilidad del proyecto con la realización de un estudio de viabilidad financiera.

1.2 Interrogante de la investigación

¿Es viable la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda en Liberia, Guanacaste?

1.3 Justificación

El estudio de viabilidad financiera permitirá recolectar información necesaria para conocer la factibilidad que tendrá el proyecto de ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda. Este estudio proporcionará a la propietaria de la empresa y posibles inversionistas información confiable para la toma de decisiones sobre el proyecto.

En esta investigación se realizará estudios que proporcionarán datos sobre los consumidores potenciales que asistirían al Centro de Arte Corporal Curubanda a tomar las clases de pole dance, danza aérea, los gustos y preferencias de las personas, para poder determinar un perfil del consumidor, características del producto o servicio que se brindará, de esta manera, la propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda podrá obtener información del mercado, acerca de proveedores como de la competencia.

Con el estudio técnico, se conocerá información de los costos de llevar a cabo la inversión de ampliar el Centro de Arte Corporal Curubanda, de los procesos operativos y brindará a la propietaria información sobre el monto por invertir.

Por otro lado, con el estudio organizacional, se definirá la estructura organizacional necesaria para el manejo de las etapas de la inversión, como para el desarrollo de las actividades

del Centro de Arte Corporal Curubanda, esto permitirá conocer las debilidades y fortalezas que presente, de igual manera, oportunidades y amenazas.

Mediante un estudio legal, se conocerá los permisos necesarios para la construcción de la ampliación que se pretende realizar en el Centro de Arte Corporal Curubanda, también, aspectos internos de la empresa, en relación con trabajadores, proveedores, alquileres y externos como el marco legal que envuelve una empresa.

Y, finalmente, el estudio financiero, determinará, mediante la utilización de flujos de caja proyectados y herramientas financieras VAN, TIR Y VAN ajustado, si es viable o no la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda.

1.4 Delimitación espacial, temporal y descripción institucional

Tabla 1: Delimitación temporal, espacial e institucional

Temporal	Espacial	Institucional
II Ciclo 2019 y I Ciclo 2020	Liberia, Guanacaste, Costa Rica.	Centro de Arte Corporal Curubanda.

Fuente: Elaboración propia.

1.5 Marco contextual

1.5.1 Generalidades de la empresa

Natalia Castro Badilla es graduada de la Universidad de Costa Rica (UCR) en Ciencias de la Educación con énfasis en Educación Especial.

Natalia llega al cantón de Liberia por un nombramiento del Ministerio de Educación Pública (MEP), en ese momento, contaba con un certificado como profesora de yoga.

Estando en Liberia, trabaja en varios gimnasios como instructora de dicha disciplina y en el año 2016 decide fundar “Curubanda”, un Centro de Arte Corporal. Fue implementando las siguientes disciplinas artísticas: yoga, telas, telas para niños, dance fusión para niños, elementos aéreos, pilates y acroyoga, actualmente, la propietaria desea ampliar las instalaciones para poder implementar las clases de pole dance y danza aérea.

El terreno donde está ubicado el Centro de Arte Corporal Curubanda es propio y el centro es dirigido por la propietaria Natalia Castro Badilla, quien no cuenta con colaboradores de planta, sino contratados por servicios profesionales.

Actualmente, son siete, contando a la propietaria, quien también da clases. Las clases que se imparte actualmente en el Centro de Arte Corporal Curubanda son: yoga, pilates, telas aéreas, dance fusión, elementos aéreos y flexibilidad, los colaboradores brindan sus servicios semanalmente, y se les paga por cada clase impartida. Además de las clases regulares que se imparte en la academia Curubanda, recibe ofertas de empresas para dar alguna clase de las que se imparte en el Centro de Arte Corporal Curubanda, o hacer funciones sobre las disciplinas que se ofrece.

El Centro de Arte Corporal Curubanda cuenta actualmente con 44 alumnos, distribuidos en las diferentes clases y edades, dispone de todos los permisos legales de funcionamiento. Tiene una patente municipal de funcionamiento como gimnasio y está inscrito en el Ministerio de Hacienda como persona física.

1.5.2 Generalidades de la Región

La población de Guanacaste, según el Programa Estado de la Nación (2018) menciona que en “la provincia residen 377 241 habitantes, un 7,6 % del país, con una densidad de población de 37 habitantes por kilómetro cuadrado. Se estima que conviven 117 610 hogares, un 40 % de estos con jefatura femenina, el porcentaje más alto entre las regiones” (párr.4).

La población de Liberia esta conformada por 27 628 hombres y 32 039 mujeres, se distribuye por edad, según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística y Censo (2011):

Población por sexo y edad

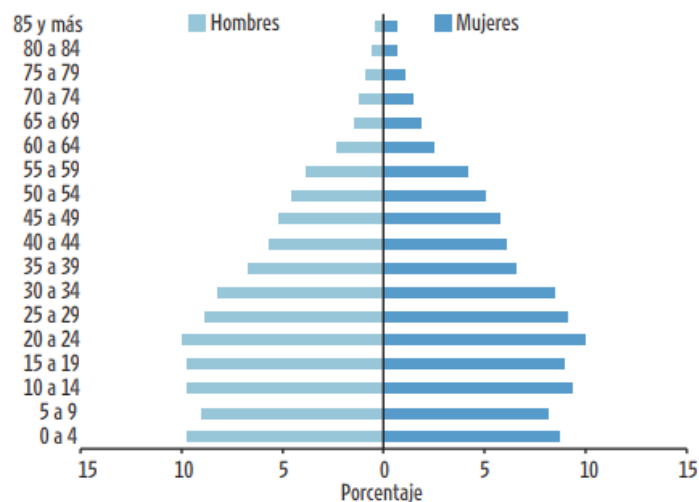


Figura 1: Población por sexo y edad.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (2011).

En la figura 2, se muestra la distribución porcentual de la población de la provincia que asiste a centros educativos, desde primaria hasta educación superior, el 18,9 % de la población tiene educación superior, por lo que ese porcentaje de personas serían los que podrían tener acceso a servicios como los que se brinda en el Centro de Arte Corporal Curubanda.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (2011), el nivel educativo se distribuye de la siguiente manera.

Nivel educativo de la población

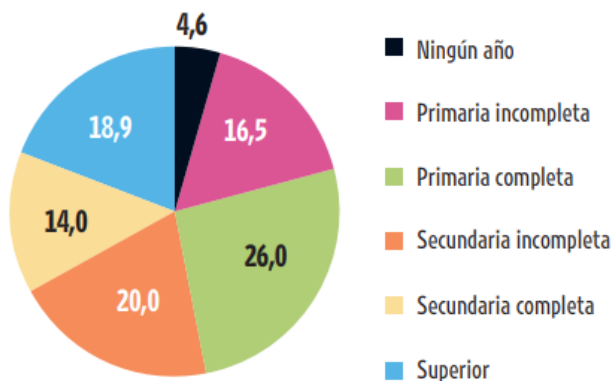


Figura 2: Nivel educativo de la población.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (2011).

Los sectores económicos en los que se desempeña la población de Liberia se muestra a continuación, según el (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2011, p.128).

Población ocupada por sector económico

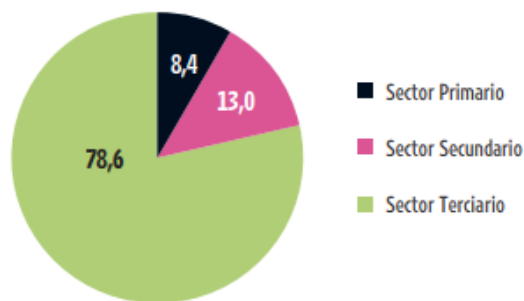


Figura 3: Población ocupada por sector económico.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (2011).

El 78,6 % del cantón se dedica al sector terciario y, adicionalmente, Liberia cuenta con el Aeropuerto Internacional Daniel Oduber Quirós, el cual ha contribuido al desarrollo de la provincia.

En cuanto a la temática de investigación, Costa Rica, quiere posicionarse como turismo de bienestar, implementando la estrategia país de Wellness Pura Vida. Contar con un aeropuerto internacional en el cantón abre las puertas a inversionistas y turistas, quienes quieren conocer y entrar al país por este aeropuerto.

Según el Instituto de Desarrollo Rural (2014):

El Aeropuerto Internacional Daniel Oduber Quirós, eje fundamental del desarrollo de la provincia, el cual aún no se ha explotado en el uso de la exportación en general, y ha generado una fuente de empleo local de jóvenes profesionales, técnicos y mano de obra no calificada (pp.27-28).

Para efectos de la investigación, se presenta la siguiente tabla de los niveles de riqueza de Guanacaste, en una distribución porcentual de toda la población por quintiles, donde cada quintil representa el porcentaje de ingreso mensual per cápita de un hogar. El quinto quintil es el de mayor riqueza, en el cual se encuentran las personas que ganan más del salario base, los cuales representan el 6,2 % de la población de Guanacaste, por ende, son la parte de la población que puede acceder a servicios como los que brinda el Centro de Arte Corporal Curubanda.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) (2018) son:

Tabla 2: Quintiles del índice de riqueza

	Menor riqueza	Segundos	Tercero (inter- medio)	Cuarto	Mayor Riqueza	Total	Número de miembros del hogar
Total	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	100,0	428 949
Guana- caste	35,7	24,6	20,3	13,2	6,2	100,0	428 949

Fuente: INEC (2018).

1.5.3 Localización

1.5.3.1 Macrolocalización

Liberia, por ser la capital de la provincia, de acuerdo con el Instituto de Desarrollo Rural (2014), se caracteriza por ser:

El eje central de los sectores de educación primaria, secundaria y universitaria (tanto de instituciones públicas como privadas); encontrándose en este sector la mayoría de los centros educativos, bancos estatales y privados, Centros de Salud públicos y privados (Hospital Clase «A»), hoteles y posadas, así como restaurantes y bares diversos, Instituciones públicas, ONG's, comercio en general, pequeños empresarios, templos religiosos, contando en la parte deportiva con infraestructura que facilita la práctica de muchas disciplinas para la población en general. (p.27)

El Centro de Arte Corporal Curubanda se encuentra ubicado en este cantón. La figura 4 muestra la localización del cantón Liberia.

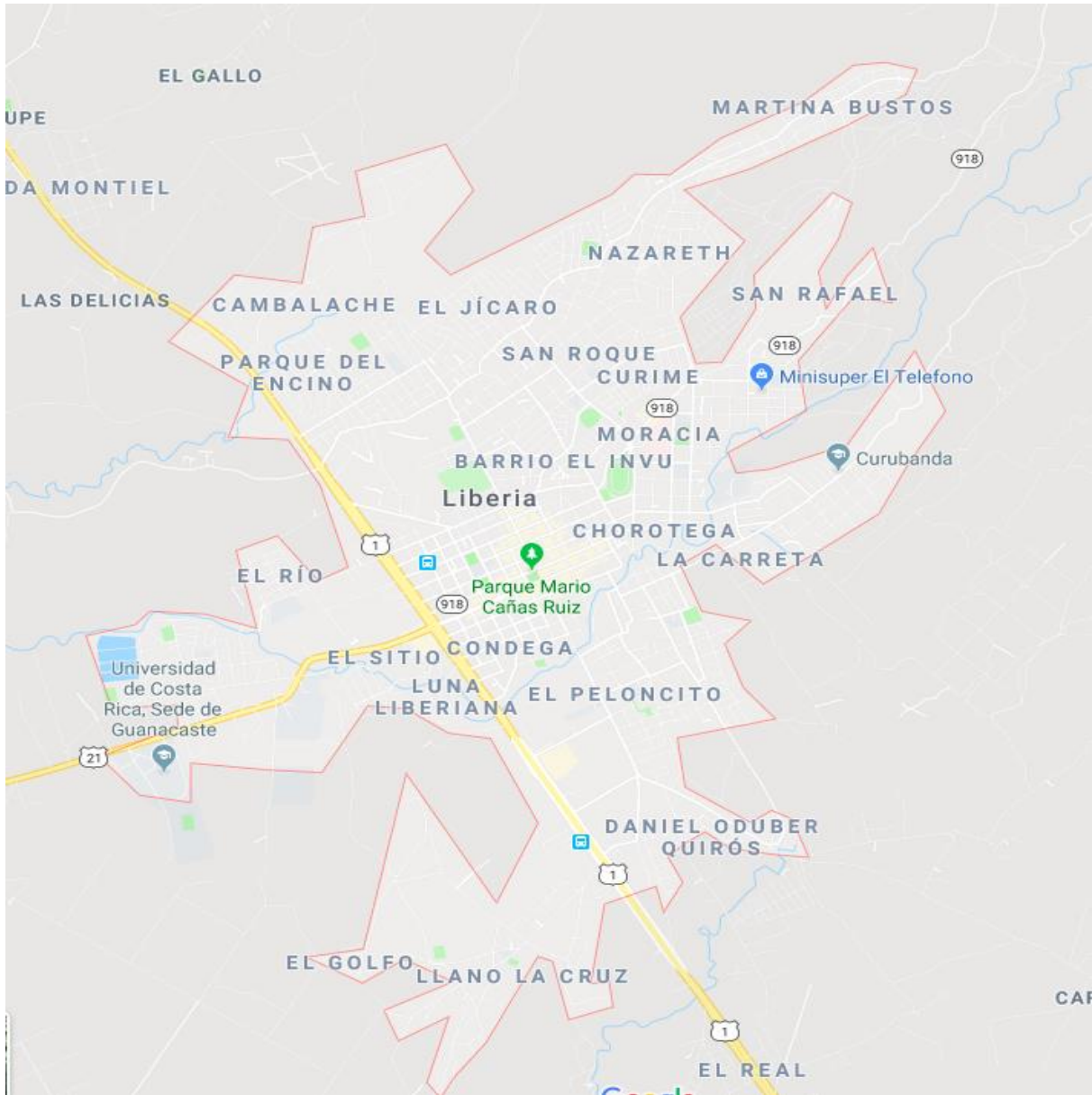


Figura 4: Cantón de Liberia.

Fuente: Google Maps (2019).

1.5.3.2 Microlocalización

El Centro de Arte Corporal Curubanda se encuentra localizado en barrio La Carreta, diagonal a la tercera etapa del barrio Felipe Pérez, en Liberia, Guanacaste.

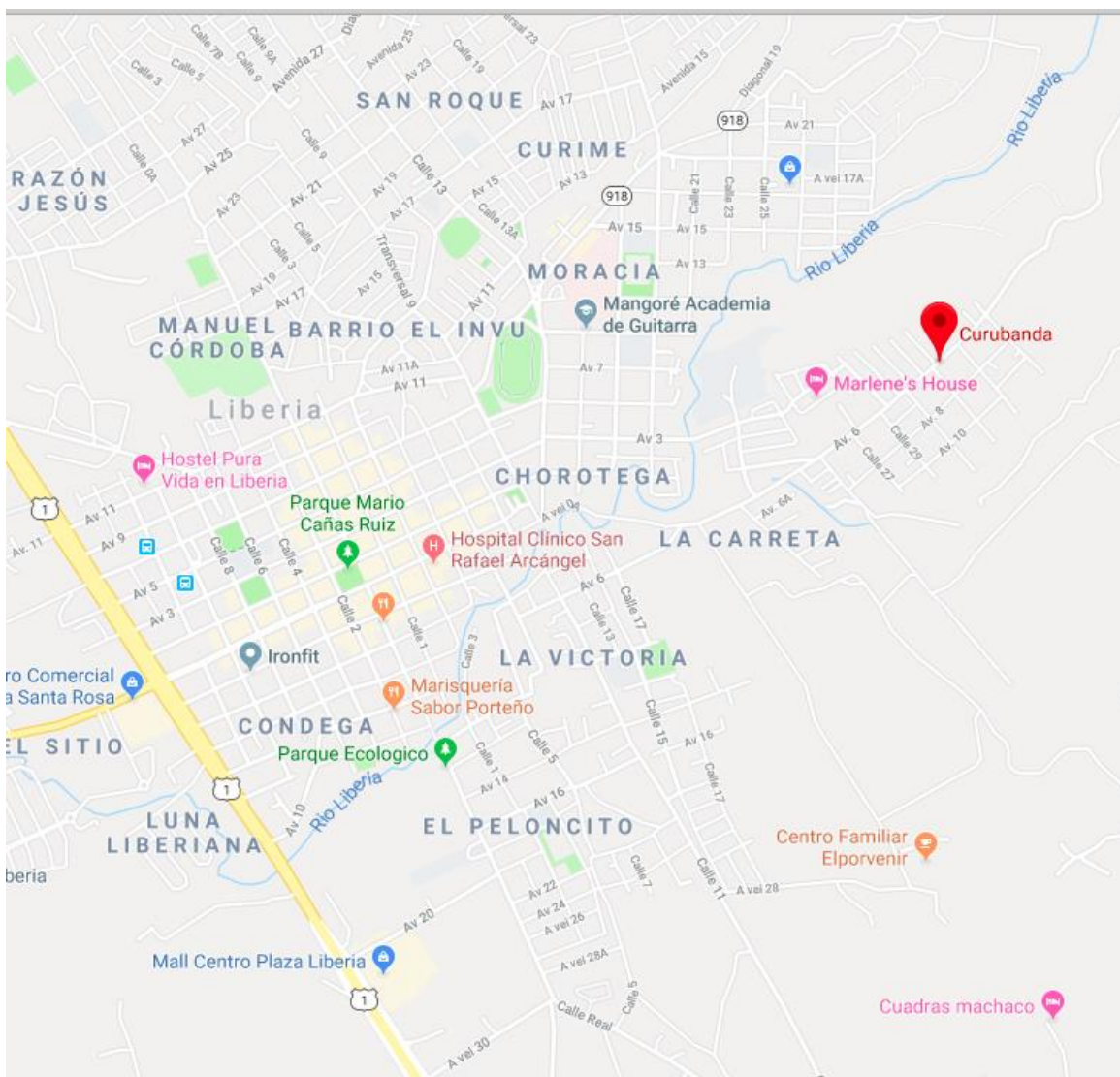


Figura 5: Localización Centro de Arte Corporal Curubanda.

Fuente: Google Maps (2019).

1.6 Objetivos de la investigación

1.6.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, ubicado en Liberia, Guanacaste.

1.6.2 Objetivos Específicos

1) Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda potencial del Centro de Arte Corporal Curubanda.

2) Efectuar un estudio técnico para determinar aspectos operativos y conocer el monto de inversión para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda.

3) Hacer un estudio organizacional para definir la estructura administrativa que permita el desarrollo de las actividades del Centro de Arte Corporal Curubanda.

4) Identificar la legislación vigente para el funcionamiento que requiere el Centro de Arte Corporal Curubanda, y determinar los efectos ambientales que este pueda ocasionar.

5) Elaborar un estudio financiero para conocer la viabilidad del proyecto de ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda.

CAPÍTULO II

Marco Metodológico

2.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables

Tabla 3

Cuadro de operacionalización del Estudio de Mercado

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
1- Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda potencial del Centro de Arte Corporal Curubanda.	de Mercado.	De acuerdo con Sapag, Sapag y Sapag (2014) el estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto. Aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación como por los	1- La realización de este objetivo se llevará a cabo mediante la utilización de un muestreo probabilístico, en el cual se seleccionó una muestra de 217 personas del distrito de Liberia, a las cuales se les aplicará un cuestionario por medio de Google Docs, el cual se publicará en el perfil del Centro de Arte Corporal Curubanda y se hará un filtro	1- Entrevistas. 2- Cuestionario. 3- Observación. 4- Sondeo. 5- Revisión bibliográfica. 6- Matriz FODA.

costos e inversiones ajustado al perfil del consumidor y implícitos (pp.29- 30).

por medio de un sondeo, que se hará a una muestra de 35 personas de las 100 que asisten a la actividad *Mente Positiva, Cuerpo Sano* que realiza la propietaria del Centro de *Arte Corporal Curubanda*.

2- En el festival de Yoga, *Mente Positiva, Cuerpo Sano*, que realiza Natalia Castro, se observará a las personas que llegan para definir un perfil del consumidor potencial y se hará entrevistas a la propietaria para recabar información de interés sobre el proyecto de la demanda actual, precios de

paquetes de las clases que se imparte y de las que se dará con la ampliación. Se va a desarrollar una matriz FODA, que permita identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, con el fin de analizar información externa e interna, para conocer la situación actual y ser capaces de desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4

Cuadro de operacionalización del Estudio Técnico

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
<p>2- Efectuar un estudio técnico para determinar aspectos operativos y conocer el monto de inversión para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda.</p>	<p>Estudio Técnico.</p>	<p>De acuerdo con Sapag, Sapag y Sapag (2014), el estudio técnico es: Proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área (p.32).</p>	<p>1- Se entrevistó a un maestro de obras y se solicitó facturas proformas a ferreterías, con el fin de saber cuáles son los materiales por usar, además de los costos ligados a la ampliación como lo son: costos fijos y costos variables para realizar el proyecto.</p> <p>2- Se entrevistó a la propietaria para conocer la forma en que opera el Centro de Arte</p>	<p>1- Entrevista estructurada. no</p> <p>2- Proformas.</p> <p>3- Observación.</p>

técnico se define como: Los recursos que se toma en consideración para desarrollar la producción de un bien o servicio, consiste en crear un esquema óptimo de la función de producción que utilice adecuadamente los recursos disponibles para obtener el producto o servicio (p.1).

Corporal Curubanda, también para saber cuáles son los recursos disponibles para la preparación y producción del servicio, lo cual permitió determinar la función de producción que necesita la empresa, se observó otros lugares como los gimnasios, para ver la forma en que operan y se revisó otras investigaciones relacionadas con centros de salud y bienestar para obtener información de los procesos de producción que se lleva para brindar los servicios.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5

Cuadro de operacionalización del Estudio Organizacional

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
3- Hacer un estudio organizacional para definir la estructura administrativa que permita el desarrollo de las actividades del Centro de Arte Corporal Curubanda.	Estudio Organizacional.	Según Morales (2010): Determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento, es decir para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación.	Se hizo revisión bibliográfica de libros relacionados con tipos de estructuras organizativas para seleccionar la que se ajustara de acuerdo con las necesidades de la microempresa y también se consultó otras investigaciones sobre empresas que ofrezcan servicios similares.	1- Entrevista. 2- Revisión bibliográfica. 3- Observación.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6

Cuadro de operacionalización del Estudio Legal

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
<p>4- Identificar la legislación vigente para el funcionamiento que requiere el Centro de Arte Corporal Curubanda y determinar los efectos ambientales que este pueda ocasionar.</p>	<p>1- Estudio Legal. 2- Estudio Ambiental.</p>	<p>Sapag, Sapag y Sapag (2014), definen el estudio legal de la siguiente manera: las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etc., están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la</p>	<p>Se visitó la Municipalidad de Liberia, instituciones como la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, Instituto Nacional de Seguros (INS), para entrevistar a los colaboradores, con el fin de obtener información de los permisos de funcionamiento de la empresa. Con la revisión bibliográfica se obtuvo datos referentes a un</p>	<p>1- Entrevistas semiestructuradas. 2- Revisión bibliográfica.</p>

cuantificación de sus estudio legal y se hizo revisión
desembolsos (pp.33-34). bibliográfica para definir

De acuerdo con Valencia (2012), un estudio de impacto ambiental:
conceptos del estudio de impacto ambiental.

Se define como un estudio de evaluación, descripción y determinación de impactos de los aspectos físicos, químicos, biológicos, sociales, económicos y culturales en el área de influencia del proyecto, con la finalidad de determinar las condiciones existentes y capacidades del entorno, analizar el ecosistema y prever los riesgos directos e indirectos, indicando las medidas de prevención y las de control (p.18).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7

Cuadro de operacionalización del Estudio de Financiero

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
4- Elaborar un Estudio estudio financiero para conocer la viabilidad del proyecto de ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda.	Estudio financiero.	Según Sapag, Sapag y Sapag (2014), un 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).	Para la realización de este objetivo, se utilizó la información financiera que proporcionó cada estudio, se analizó todos los datos sobre inversión, costos, e ingresos y se elaboró flujos de caja proyectados, que permitieron determinar la rentabilidad del proyecto.	1- Flujos de caja mensuales. 2- Flujos de caja anuales. 3- Flujo de caja de deuda. 4- Estado de Resultados. 5- Balance de Situación. 6- Razones Financieras. 7- Costo de capital. 8- Valor Actual Neto 9- Tasa Interna de Retorno 10- Valor Actual Neto Ajustado. 11- Punto de Equilibrio. 12- Período de recuperación. 13- Modelo CAPM.

2.2 Estrategia de Investigación Aplicada

Para la recolección de la información se utilizó distintos instrumentos y técnicas que permitieron recabar la información necesaria, con el fin de cumplir con los objetivos.

2.2.1 Tipo de Investigación

De acuerdo con el abordaje de la investigación, esta se clasificó en descriptiva, explicativa, correlacional y exploratoria.

Según Hernández (2014), un estudio descriptivo se define como:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas (p. 92).

La investigación es descriptiva, porque mediante la recolección de información se describió y especificó el perfil del consumidor del mercado meta para los nuevos servicios que desea implementar el Centro de Arte Corporal Curubanda, también, se describió los posibles competidores en el distrito de Liberia.

Se describió la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, cuáles son los costos fijos y variables del proyecto. Se describió la estructura organizacional que mejor se adecue con las necesidades de la empresa, los permisos y patentes necesarios para funcionamiento y construcción del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Hernández (2014) define el estudio explicativo:

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o porque se relacionan dos o más variables. (p. 95)

En esta investigación se explicó el nivel de aceptación que tendrán las clases de pole dance y danza aérea en el Centro de Arte Corporal Curubanda y la competencia existente en el distrito de Liberia.

Con el estudio técnico, se explicó cuál es el proceso que se lleva a cabo para brindar el servicio; identificando costos fijos, costos variables y de operación, se explicó cuál es el monto necesario de inversión para la realización del proyecto.

Se definió y explicó la estructura organizativa necesaria para el manejo de las etapas de la inversión y para el desarrollo de las actividades del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Con la utilización de la matriz FODA, se determinará las fortalezas y debilidades que presenta la empresa. Con la información obtenida internamente, se explicó cómo minimizar las posibles amenazas y maximizar las oportunidades del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Y mediante la interpretación de información del proyecto con el uso de herramientas financieras: flujos de caja mensuales, flujos de caja anuales, flujo de caja de deuda, estado de resultados, balance de situación, razones financieras, costo de capital, VAN, TIR, VAN Ajustado, punto de equilibrio, período de recuperación, modelo CAMP, se obtuvo la rentabilidad del proyecto.

Según Hernández (2014), “Los estudios exploratorios se realizan cuando el objeto es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (p. 91).

La investigación es exploratoria, porque a pesar de que el tema de salud y bienestar, se ha desarrollado por otros autores; a nivel regional es poco abordado, ya que no existen estudios previos sobre una viabilidad sobre un Centro de Arte Corporal. Con esta investigación, se logró obtener mayor conocimiento sobre la creación o ampliación de centros especializados en brindar esos servicios.

Hernández (2014), define los estudios correlacionales “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular” (p. 93).

La investigación también es correlacional, porque con la realización del estudio de mercado se obtuvo información de la demanda que está dispuesta a adquirir los nuevos servicios del Centro de Arte Corporal Curubanda, del estudio técnico se cuantificó, los costos de operación e inversión.

Por consiguiente, la información obtenida se interpretó y ordenó para poder ser analizada utilizando herramientas financieras: flujos de caja mensuales, flujos de caja anuales, flujo de caja de deuda, estado de resultados, balance de situación, razones financieras, costo de capital, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto Ajustado, punto de equilibrio, período de recuperación, modelo CAMP, que permitieron determinar la rentabilidad del proyecto.

2.2.2 Enfoque de la Investigación

Esta investigación es de enfoque mixto, de acuerdo con Hernández (2014) este se define como:

Un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p.534)

La investigación tiene un enfoque mixto, porque se necesitó, tanto datos cualitativos como cuantitativos, para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Permitirá obtener datos cualitativos, tales como: perfil del consumidor, oferta, descripción de los procesos que se lleva a cabo para brindar el servicio a los clientes, cuál es el marco legal vigente para funcionamiento y construcción de una empresa, la estructura organizativa que mejor se adecue con las necesidades del Centro de Arte Corporal Curubanda, que permitan el desarrollo de las actividades y la descripción de las fortalezas y debilidades para obtener y evaluar las oportunidades y amenazas.

Aspectos cuantitativos como la demanda potencial, ingresos, costos y el monto de inversión para llevar a cabo el proyecto, utilización de herramientas financieras: flujos de caja mensuales, flujos de caja anuales, flujo de caja de deuda, estado de resultados, balance de situación, razones financieras, costo de capital, VAN, TIR, VAN Ajustado, punto de equilibrio, período de recuperación, modelo CAMP, que permitan obtener información de los rendimientos financieros esperados del proyecto.

2.3 Fuentes de información

2.3.1 Fuentes primarias

De acuerdo con Barrantes (2013), para obtener información están las fuentes primarias o directas, “o sea, las que me proporcionan datos de primera mano” (p.174), las fuentes primarias de

la presente investigación fueron: Natalia Castro Badilla, quien es la que proporcionó toda la información referente al Centro de Arte Corporal Curubanda.

Se utilizó otras fuentes primarias: Instituciones gubernamentales como la Municipalidad de Liberia, Caja Costarricense del Seguro Social, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud, Instituto Nacional de Seguros, para obtener información de permisos de funcionamiento y se consultó las páginas web de dichas instituciones, maestro de obras, para saber el diseño de infraestructura de la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda y las ferreterías, para obtener facturas proforma, con el fin de conocer los precios de los materiales necesarios para la construcción.

2.3.2 Fuentes secundarias

De igual manera, Barrantes define que las fuentes secundarias “son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área del conocimiento” (p. 174).

Como fuentes secundarias se utilizó libros, periódicos, revistas académicas y otras investigaciones.

2.4. Población y muestra

2.4.1 Población

De acuerdo con Lepkowski (2008), citado por Hernández (2014), “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174).

La población que se utilizó para esta investigación fue la población femenina del distrito de Liberia, para obtener la población se tomó en consideración información de estimaciones y proyecciones de población realizadas por el INEC para el período 2011-2050.

Con la información obtenida de las proyecciones se identifica una población femenina total de 32 016 para el distrito de Liberia, a esa cantidad de mujeres en general se le aplicaron filtros referentes al perfil del consumidor, los cuales son mujeres que van de los 20 a 60 años, con una escolaridad alta, de clase media a alta, con ingresos económicos superiores a los ¢400 000 mensuales.

Teniendo en cuenta esa cantidad, se empezó a descartar edades que están menores a los 20 y edades superiores a los 60 años, para obtener un total de 18 497 mujeres, a este resultado se le multiplicó el 6,2 % que representa el quinto quintil, el de mayor riqueza, en el que se encuentran las personas que ganan más del salario base; esto de acuerdo al perfil del consumidor, las personas que forman parte de este quintil son los que pueden acceder a tomar este tipo de actividad física alternativa que ofrece el Centro de Arte Corporal Curubanda, es decir, personas de clase media-alta.

Al aplicar el filtro por el quintil de riqueza que representa el 6,2 % da un resultado de 1 147, lo que representaría la población de este proyecto.

2.4.2 Muestra

Hernández (2014) define la muestra como “un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectará datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.173).

Según Borrego (2008), los tipos de muestreo son “un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.4).

Los tipos de muestreo se dividen en probabilístico y no probabilístico, esta investigación utilizó el muestreo probabilístico. Borrego (2008) lo define así “Un muestreo es probabilístico cuando puede calcularse de antemano la probabilidad de obtener cada una de las muestras que sea posible seleccionar, para lo que la selección de la muestra se considera como un experimento aleatorio” (p. 4).

De acuerdo con lo anterior, en esta investigación se utilizó un muestreo probabilístico aleatorio simple. Borrego (2008) define este proceso de la siguiente manera:

Se dirá que se ha obtenido una muestra por muestreo aleatorio cuando el proceso de selección de la muestra garantice que todas las muestras posibles que se pueden obtener de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidas. Es decir, todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados para formar parte de la muestra (p.4).

Para obtener el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula para el muestreo por el método aleatorio simple.

Donde:

n₀: simboliza el tamaño de muestra en el paso 1

Z_{α/2}: es una variable normal utilizada para designar el nivel de confianza del estudio, que en este caso es de un 95%, para un valor Z de 1.96.

P: es un parámetro (poblacional) sin embargo si su valor no se conoce se utiliza 50%, que según la teoría estadística es lo recomendado dado que da la variancia máxima (para una variable dicotómica).

Q: es igual a 100 – P (1-P sino se expresará porcentualmente).

D: simboliza la diferencia máxima esperada entre la estimación y el valor poblacional que tendría la muestra, que en este caso se definió en un 6%.

n: simboliza el tamaño final de la muestra.

N: Tamaño de la población.

$$n_0 = \left[\frac{Z_{\alpha/2} \sqrt{PQ}}{d} \right]^2 \Rightarrow n_0 = \left[\frac{1.96 \sqrt{50 \times 50}}{6} \right]^2 = 267$$

Para obtener el tamaño de la muestra se realiza la siguiente fracción:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} = \frac{267}{1 + \frac{267}{1147}} = 217$$

La recolección de los datos de la muestra se realizó por medio de dos actividades. Por medio de la fórmula se obtuvo una muestra de 217 personas del distrito de Liberia, a las cuales se les aplicó una encuesta en línea por medio de la red social Facebook, para conocer si están dispuestos a adquirir los servicios del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Y se realizó un sondeo durante la actividad *Mente Positiva, Cuerpo Sano*, que realiza la propietaria Natalia Castro Badilla, para promocionar el Centro de Arte Corporal Curubanda, en la cual asisten alrededor de 100 personas, en esa actividad se escogió a 35 personas al azar, muestra escogida de acuerdo con (A. Espinoza Sánchez, comunicación personal, 3 de octubre, 2019).

Este sondeo se realizó con el fin de observar a las personas que asistirían a la actividad y ayudaría a terminar de completar el perfil del consumidor, así como conocer el nivel de aceptación que tendrían las clases que desea implementar.

2.5 Recopilación de la información

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos

Según Martínez (2013), las técnicas son “la manera de recorrer el camino que se delinea en el método; son las estrategias empleadas para recabar la información requerida y así construir el conocimiento de lo que se investiga” (p.2). Y las herramientas para recopilar las informa.

Según Martínez (2013) son:

Las herramientas más comunes que se utilizan en la investigación cualitativa son la observación, la encuesta y la entrevista y en la cuantitativa son la recopilación documental, la recopilación de datos a través de cuestionarios que asumen el nombre de encuestas o entrevistas y el análisis estadístico de los datos (p.3).

Las técnicas que se utilizó para recabar la información son las siguientes.

2.5.1.1 Entrevista Semiestructurada

Según Bravo, García, Hernández y Ruiz (2013), una entrevista semiestructurada es:

Una "conversación amistosa" entre informante y entrevistador, convirtiéndose este último en un oidor, alguien que escucha con atención, no impone ni interpretaciones ni respuestas, guiando el curso de la entrevista hacia los temas que a él le interesan. Su propósito es realizar un trabajo de campo para comprender la vida social y cultural de diversos grupos, a través de interpretaciones subjetivas para explicar la conducta del grupo. (párr.22).

Estas entrevistas fueron aplicadas a:

Natalia Castro Badilla, propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda, la entrevista se aplicó de forma presencial, con el fin de obtener información sobre la idea del proyecto y objetivos de la ampliación.

Maestro de obras, se entrevistó con el propósito de efectuar el diseño de la infraestructura de la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda y los costos necesarios para la construcción.

Funcionarios de la Municipalidad, se realizó entrevistas para conocer todos los permisos necesarios para la construcción del Centro de Arte Corporal.

Se realizaron entrevistas semiestructuradas a funcionarios de las siguientes instituciones gubernamentales:

En el Ministerio de Salud, se entrevistó al personal encargado de Información, ellos brindaron los requisitos y pasos a seguir en caso de que la empresa necesitara el Permiso Sanitario de Funcionamiento.

En el Ministerio del Trabajo, Ministerio de Hacienda, Caja Costarricense del Seguro Social, se solicitó la información de requisitos necesarios a los encargados de atención al cliente.

En la Municipalidad de Liberia se solicitó información de requisitos para obtener los permisos de construcción a la secretaria encargada de servicio al cliente.

En el Instituto Nacional de Seguros se solicitó en la plataforma de servicio al cliente los requisitos para obtener el permiso de responsabilidad civil que debe tramitar la propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda.

2.5.1.2 Encuesta en línea

Alarco y Álvarez (2012), definen encuestas en línea como:

Las encuestas online son una herramienta óptima para la recogida de información en aquellos entornos en los que la población de estudio analizada dispone de los requerimientos técnicos, la infraestructura y el nivel educativo y cognitivo necesarios para obtener resultados que puedan ser extrapolables y que limiten los efectos de los diferentes tipos de muestreo. (p. 9)

Una aplicación que se utiliza para realizar encuestas en línea es Google Docs, esta, de acuerdo con Alarco y Álvarez (2012), se define como: “Google Docs es una interfaz disponible libremente para compartir, editar y dar seguimiento de documentos online; incluye un procesador de textos, una hoja de cálculo, un programa de presentación básica y otras funciones más”.

Uno de los servicios más interesantes que ofrece Google Docs es la creación de formularios a partir de hojas de cálculo: permite de forma rápida y sencilla editar formularios destinados a la elaboración de encuestas para la creación de bases de datos que pueden orientarse a la realización de trabajos de investigación. (p.9)

Para conocer el nivel de aceptación que tendrá la implementación de las clases de pole dance y danza aérea se publicó un cuestionario en línea en el perfil del Centro de Arte Corporal Curubanda utilizando un formulario de la aplicación de Google Docs en el cual se hizo un filtro (edad, género, por ubicación, gustos y preferencias), ajustándolo al perfil del consumidor.

2.5.1.3 Cuestionario Mixto

Según Corral (2010), los cuestionarios mixtos “están integrados por algunas preguntas cerradas o semi-cerradas y otras abiertas” (p.162).

Este cuestionario se aplicó de dos formas, uno por medio de la red social Facebook, para saber si las personas que ya asisten regularmente están dispuestas a tomar las nuevas clases del

Centro de Arte Corporal Curubanda y, otra, se aplicó en la actividad de Mente Positiva, Cuerpo Sano, que realiza la propietaria.

Para la aplicación del cuestionario se utilizó la herramienta de Formularios de Google Docs, el cual constó de preguntas abiertas y cerradas, fue habilitado en línea en el perfil de Facebook del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Y otro que se realizó en la actividad de Mente Positivo, Cuerpo Sano en donde asisten alrededor de 100 personas, se aplicó el cuestionario de manera personal a 35 personas al azar.

2.5.1.4 Observación

Según Covarrubias, G., Lule, N. (2012), la observación “es la forma más sistematizada y lógica para el registro visual y verificable de lo que se pretende conocer” (p.5).

Para el proyecto, se realizó observaciones en el evento anual de yoga que hace el Centro de Arte Corporal Curubanda, para identificar el género que predomina en la práctica de estas actividades, nivel de aceptación de las personas por las nuevas clases y recopilar información que ayude a definir mejor el perfil del consumidor.

2.5.1.5 Revisión bibliográfica

De acuerdo con Guirao, Olmedo y Ferrer (2008), “la revisión bibliográfica es un tipo de artículo científico que sin ser original recopila la información más relevante sobre un tema específico” (p1).

Se hizo uso de la revisión bibliográfica para investigar datos sobre conceptos básicos de un estudio técnico.

Para el estudio organizacional se revisó información para determinar una estructura organizativa adecuada, de acuerdo con las necesidades de la empresa.

Para el estudio legal se investigó el marco legal de Costa Rica, en cuanto a permisos necesarios para funcionar y construir, también para conocer aspectos a nivel interno de la empresa como relación con proveedores, colaboradores, seguros, alquileres, entre otros.

2.5.1.6. Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

De acuerdo con Ponce (2007), una matriz FODA se define así:

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada. (p.3)

Mediante la utilización de una matriz FODA, se identificó y analizó aspectos a nivel interno sobre las debilidades y fortalezas que presentó la empresa y, a nivel externo, las oportunidades y amenazas, permitió obtener información sobre la situación en que se encontraba la empresa.

2.5.1.7. Sondeo

De acuerdo con Marradi, Archenti y Piovani (2007), citados por Maioli (2013), un sondeo se define como “un método científico de recolección de datos por medio de la utilización de ciertos formularios de cuestionarios estandarizados, generalmente administrados por encuestadores entrenados para tal tarea, o bien bajo modalidades de autoadministración” (párr. 8).

Se realizó un sondeo en el festival de yoga que realiza la propietaria Natalia Castro Badilla, se les aplicó un cuestionario a 35 personas al azar, para conocer el nivel de aceptación que tendrían las clases de danza aérea y pole dance que se quiere implementar en el Centro de Arte Corporal Curubanda.

2.5.1.8. Factura Proforma

De acuerdo con Funes (2019), una factura proforma se define:

Las facturas proforma informarán sobre alguna oferta comercial, indicando cuáles son los productos y servicios que el vendedor proporcionará al comprador a un determinado precio. Esta factura no tiene valor contable ni sirve de justificante, por lo que no se enumera y no suelen ir ni firmadas ni selladas, salvo que el cliente lo solicite, aunque no es lo habitual, puesto que se trata de una factura informativa, que lo que hace es informar de lo que le costaría el servicio al comprador, si decide comprar un producto o servicio. (párr. 15)

Se solicitó facturas proforma en ferreterías, para obtener información de los materiales por utilizar para la ampliación y precios de cada uno.

2.5.2 Análisis e interpretación de la información

Una vez recopilada la información, mediante la revisión bibliográfica, observación, cuestionario mixto, cuestionario en línea, entrevistas, sondeos, matriz FODA y facturas proforma, se procedió a tabular y su uso será el siguiente:

Para desarrollar el estudio legal, se visitó las siguientes instituciones para tener información sobre los permisos necesarios en la Municipalidad de Liberia, Ministerio de Hacienda, Caja Costarricense del Seguro Social, Ministerio de Salud, Ministerio del Trabajo, Instituto Nacional de Seguros.

Para obtener información del estudio técnico, se utilizó la revisión bibliográfica para definición de conceptos y se realizó visitas a ferreterías y al maestro de obras, para tener información más detallada sobre materiales y costos, mediante la solicitud de facturas proformas.

En el estudio organizacional se utilizó la revisión bibliográfica para obtener datos de tipos de organigramas y usar el que más se adecua con el Centro de Arte Corporal Curubanda.

Para obtener información del estudio de mercado, se utilizó un cuestionario en línea que constó de preguntas abiertas y cerradas, este fue publicado en Facebook, en el perfil del Centro de Arte Corporal Curubanda, el cuestionario proporcionó información que luego se interpretó para conocer el perfil de la demanda potencial y el nivel de aceptación que tendrá la implementación de las nuevas clases.

Con la utilización de una matriz FODA, identificaron las fortalezas y debilidades de la empresa, para valorar las oportunidades y amenazas, con el fin de conocer la situación actual del Centro de arte Corporal Curubanda.

La información obtenida del estudio técnico sirvió para poder determinar la capacidad instalada y la función de producción del Centro de Arte Corporal Curubanda, detalles de los costos operacionales y de la inversión del proyecto.

La información obtenida de los diferentes estudios fue tabulada para la construcción y análisis del estudio financiero, para obtener la información necesaria de una viabilidad financiera y que eso le permita a la propietaria tomar decisiones del proyecto.

2.6 Alcance y Limitaciones

2.6.1 Alcance

Con el desarrollo de esta investigación se pretende:

- Identificar la oferta y demanda potencial para el Centro de Arte Corporal Curubanda.
- Suministrar datos relacionados con los costos de inversión y de operación para la ampliación del Centro de Arte Corporal.
- Servir como referencia para investigaciones futuras.

- Ayudar a abrir el terreno para investigar y descubrir más características del movimiento de salud y bienestar.
- Explicar el porqué, se ha dado un aumento del movimiento de salud y bienestar en el mundo y en el ámbito nacional.
- Aportar información de viabilidad de un proyecto de ampliación o creación de centros enfocados en salud y bienestar.

2.6.2 Limitaciones

- No existen estudios previos en la región sobre una viabilidad para la ampliación de centro de salud y bienestar.
- Ubicación alejada de la zona céntrica de Liberia.
- La población que tendría acceso a los servicios de danza aérea y pole dance es limitada a personas con ingreso superiores a ₡400 000.
- Pocas investigaciones relacionadas con el tema de salud y bienestar a nivel nacional.

CAPÍTULO III

Fundamentación Teórica

3.1. Antecedentes

Se muestra la revisión de literatura internacional y nacional de investigaciones que se consideró similares al presente proyecto “Viabilidad Financiera para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, ubicado en Liberia, Guanacaste”.

Cabe mencionar que, en el ámbito regional, el tema de salud y bienestar ha sido poco abordado, porque no existen estudios previos sobre viabilidad para centros especializados en brindar servicios de este tipo.

Una de las investigaciones relacionadas en el contexto internacional es la realizada por Martínez (2015), en España, Trabajo de fin de carrera de la Universidad Politécnica Valencia, sobre un “Plan de negocio para el desarrollo de un centro Wellness para mujeres en la ciudad de Valencia llamado Victoria’s”.

El objetivo de la investigación es el siguiente: El objeto de este proyecto es el acercamiento al sector del ocio-salud y su tendencia, así como la realización y estudio de viabilidad de un plan de negocio para constituir un centro de bienestar para mujeres en la ciudad de Valencia llamado Victoria’s, España.

De las principales conclusiones de esta investigación son:

Cabe destacar el entorno en el que se desarrolla la actividad económica de los centros de bienestar, por un lado, nos encontramos una sociedad en la que existe un gran culto al cuerpo y a la belleza. Por otro lado, existe una creciente preocupación por la salud y el bienestar. Sin duda, el concepto de bienestar es el pilar de todo este trabajo. Pues la unión entre el cuerpo y la mente es el concepto que busca respaldar Victoria’s y lo que marca la diferenciación respecto de muchos otros centros de ocio-salud. (p.130)

(...) una de las tendencias más fuertes en el sector, la tendencia de los gimnasios low-cost acabará desapareciendo para dejar paso a centros más exclusivo y con mayor

calidad en el servicio. Políticamente, se trata de un entorno favorable que no presenta grandes barreras para su acceso. Socialmente, sin duda es un negocio con una buena aceptación puesto que el hecho de tratarse de bienestar y de salud aporta una imagen grata. (p.130)

Otra investigación internacional es la de Astroza (2011), en la Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Ingeniería Industrial, “Evaluación estratégica y económica de un centro de wellness en la ciudad de Santiago”.

El objetivo de esta investigación es: Analizar la evaluación estratégica y económica de desarrollar un centro de wellness en la ciudad de Santiago, Chile.

En ella se concluyó aspectos como los siguientes:

El mercado del bienestar y relajación está en crecimiento (p.65).

En el mercado nacional existen varios centros asociados al wellness, lo que principalmente corresponden a day spas, hotel spa y fitness spas (p.65).

La medicina alternativa complementaria (MAC) ha experimentado un importante crecimiento en el mundo. Por este motivo, se consideró incluir tratamientos de MAC dentro de la oferta de servicios a (sic) ofrecer en el centro (p.65).

Una investigación a nivel nacional que se relaciona con el tema de estudio es la de Bolaños, Brenes, Castro y Rodríguez (2015), en la Universidad de Costa Rica, en una “Propuesta de plan estratégico de mercadeo para el relanzamiento del Hotel El Tucano Resort y Thermal Spa bajo el concepto" Wellness".

En la investigación concluyeron: “Debido a que el turismo wellness es un turismo en crecimiento, aún no se encuentra tanta oferta nacional, por lo que se tiene una gran oportunidad de ser uno de los líderes en esta categoría turística” (p.149).

Los competidores indirectos se encuentran mayoritariamente ubicados en la Fortuna de San Carlos, zonas con más visitantes, debido a una oferta más amplia de atracciones, principalmente la cercanía con el Parque Nacional Volcán Arenal y mayor cantidad de aguas termales (p.149)

3.2. Marco Teórico

3.2.1 Estudio de Mercado

Sapag, Sapag y Sapag (2014), mencionan que “el estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto” (p.29).

León (2015) menciona de la siguiente manera, qué es un estudio de mercado:

Un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Es decir, este estudio de mercado podría ser utilizado para determinar qué porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la ubicación, la edad y el nivel de ingresos. (párr.2)

Baca (2016) menciona que el estudio de mercado es una “investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p.5).

3.2.2 Estudio Técnico

De acuerdo con Sapag, Sapag y Sapag (2014), el estudio técnico “provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p.32).

De igual manera, Baca (2016) menciona que el estudio técnico “presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto” (p.7).

3.2.3 Estudio Organizacional

De acuerdo con Morales (2010), el objetivo del estudio organizacional es:

Determinar la Estructura Organizacional Administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operará el proyecto una vez este se ponga en

funcionamiento. Del estudio anterior, se deben determinar los requerimientos de recursos humanos, de locación, muebles y enseres, equipos, tecnología y financieros para atender los procesos administrativos. (p.3)

De igual manera, Sapag, Sapag y Sapag (2014), mencionan que el estudio organizacional “atiende los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas” (p.33).

3.2.4 Estudio Legal

Según Morales (2010), el estudio legal “determina las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto” (p.10).

De igual manera, Sapag, Sapag y Sapag (2014), mencionan que el estudio legal tiene: Relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos. (pp. 33-34).

3.2.5 Estudio Financiero

Según Sapag, Sapag y Sapag (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 estudiar los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.34).

3.3 Marco Conceptual

3.3.1. Variables sobre la temática

3.3.1.1 Arte Corporal

Según Balbina (2015), el Body Art es “cuando los artistas utilizan el cuerpo emplazándolo en el espacio y utilizándolo como arquitectura corporal” (p.32). También, todas “las demostraciones que se centran en el cuerpo del artista como material de arte se conoció como Body Art” (p. 33).

3.3.1.2 Salud

De acuerdo con el Manual de Capacitación NPHW (2015), la salud se define como:

Es la condición general de la mente y el cuerpo de una persona. Por lo general significa estar libre de enfermedad, lesión o dolor. Estar sano es un estado deseable debido a que el estado de salud de una persona afecta directamente su capacidad para funcionar en el mundo. (p.4)

Y según la Organización Mundial de la Salud (1948), citado por el Manual de Capacitación NPHW (2015), "La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social y no solamente la ausencia de dolencias o enfermedades, a fin de permitir a las personas llevar una vida social y económicamente productiva” (p.4).

3.3.1.3 Actividad física

Según Vidarte, Vélez, Sandoval, Alfonso (2011), la actividad física es aquella que:

Abarca cualquier movimiento corporal realizado por músculos esqueléticos que provocan un gasto de energía, la cual se encuentra presente en todo lo que una persona hace durante las 24 horas del día, salvo dormir o reposar; por lo tanto, se pueden distinguir las modalidades de: actividades necesarias para el mantenimiento de la vida

y actividades cuyo objetivo es divertirse, relacionarse, mejorar la salud o la forma física, y hasta competir. (p.205)

3.3.1.4 Fitness

Según el diccionario de Oxford, citado por Rodríguez (2014), fitness se define como “la condición de estar físicamente en forma y saludable” (p.10).

Martínez (2015) precisa dicho concepto “Fitness hace referencia a sentirse bien físicamente. Evalúa capacidades como la postura corporal, flexibilidad, el estado de nuestro sistema cardiovascular” (p.16).

3.3.1.5 Wellness

Bolaños, Brenes, Castro y Rodríguez (2015), definen Wellness como:

Este término es una combinación de las palabras well-being (bienestar), fitness (buena forma física) y happiness (felicidad) y describe un estado de equilibrio entre mente, el cuerpo y el espíritu, lo que según algunos expertos resulta en un sentimiento de bienestar total (p.29).

3.3.1.6 Turismos de bienestar

Según Bolaños, Brenes, Castro y Rodríguez (2015), hace referencia a Turismo de bienestar como “su oferta incluye descansar en lugares paradisíacos, donde la comida, las actividades y los tratamientos de estética están en función de hacer que el visitante pase unas relajantes vacaciones para mejorar su calidad de vida” (pp. 28-29).

3.3.1.7 Danza aérea

Según Sosa (2013), la danza aérea se define como:

La danza aérea es un nuevo modo de expresión que toma al cuerpo desde una perspectiva hasta el momento no desarrollada. Los cuerpos colgados ante una pared realizan bailes y coreografías con gran expresividad, denotándose a través de ellos

nuevos marcos de referencia, nuevas perspectivas desde donde contemplarlo e inclusive el cuerpo mismo se sitúa desde un lugar paradójico y extraño consigo mismo (pp. 80-81).

3.3.1.8 Acroyoga

Según Gordillo (2015), la acroyoga es:

Un estilo relativamente reciente que conjuga varias y diversas corrientes o disciplinas. Involucra equilibrio, trabajo en equipo, confianza y coordinación. Este estilo combina la sabiduría espiritual y las posturas del yoga con el juego, la precisión y la emoción de la acrobacia china, y el componente terapéutico del masaje tailandés. (p.42).

3.3.1.9 Bienestar

Según Dongil y Cano (2014), el bienestar se describe de la siguiente manera: “Desarrollar las fortalezas, el afecto positivo y el crecimiento personal son objetivos muy loables que nos pueden ayudar a mejorar nuestra salud y bienestar” (p.15).

3.3.1.10 Yoga

Gordillo (2015), argumenta el yoga de la siguiente manera: “Es la ciencia física, mental y espiritual que aporta al practicante las herramientas necesarias para lograr un crecimiento integral, mediante el reconocimiento, dominio y uso de su cuerpo, mente e intelecto, en sus máximas potencialidades” (p.13).

3.3.2. Variables estudio de mercado

3.3.2.1 Precios

Socatelli (2015), define precio como:

El monto al que se venderán los productos o servicios es determinado considerando el costo de producción, los gastos indirectos, el transporte, los costos de distribución,

la promoción y la publicidad, entre otros, todo esto, con el fin de asegurar los resultados económicos que se persiguen. (p.13).

3.3.2.2 Mercado meta

Socatelli (2015) define mercado meta como:

El mercado meta es el que dirige el producto o servicio, indicando todas las características de perfil, su segmentación y la información que sustente la información elegida. Para cada segmento de mercado se debe detallar sus características (demográfico, geográfico, psicográfica y conductual), el porcentaje de contribución a la composición de las ventas del negocio, de igual forma, identifica los supuestos motivadores de compra. (p.39).

3.3.2.3 Perfil de consumidor

Según Novillo (2012), el perfil del consumidor es: “El término que se le da a la descripción de las características de los consumidores de un producto o usuarios de un servicio determinado” (p.9).

3.3.2.4 Fuerzas competitivas de Porter

De acuerdo con Porter (2009), citado por Donawa y Morales (2018), las fuerzas competitivas de Michael Porter “permiten a la gerencia de las empresas enfrentar con estrategias los factores externos que pueden afectar la posición de éxito a largo plazo dentro de la industria y de superar a los competidores” (p. 99).

3.3.2.5 La mezcla de mercadeo

Socatelli (2015), define la mezcla de mercadeo como:

El concepto de la mezcla de mercadeo es muy simple, se resume en crear un producto o servicio que desea un grupo particular de personas, ponerlo a la venta en algún lugar que estas visiten regularmente y con un precio que coincida con el valor que los

eventuales consumidores puedan pagar, haciendo todo esto en el momento en que ellos quieran comprar.

Las 4Ps del mercadeo son, probablemente, la forma más conocida para definir la mezcla del mercadeo (p.9).

3.3.2.6 Demanda

Case, Fair y Oster (2012), mencionan que la demanda es:

La suma de todas las cantidades de un bien o servicio que demandan durante un periodo todas las familias que compran en el mercado ese bien o servicio. Es la suma de todas las cantidades individuales que se demandan a cada precio. (p.57).

3.3.2.7 Ingreso

De acuerdo con Case, Fair y Oster (2012), el ingreso es “La suma de todos los sueldos, los salarios, las utilidades, los pagos de intereses, las rentas y otras formas de ganancias de una familia en un periodo determinado” (p.54).

3.3.2.8 Oferta

Según Case, Fair y Oster (2012), la oferta es “La suma de todo lo que ofrecen en cada periodo los productores de un solo producto. Es la suma de todas las cantidades individuales que se ofrecen a cada precio” (p.63).

3.3.2.9 Posicionamiento

Con base en Hair, Bush y Ortinau (2010), el posicionamiento es:

Un proceso por el cual una compañía trata de sugerir percepciones de su oferta de producto que sean congruentes con las necesidades y preferencias de los clientes. Para cumplir este fin, las compañías combinan diferentes elementos de la mezcla de mercadotecnia para lograr que se satisfagan o se superen las expectativas de los clientes objetivo. (p.9).

3.3.2.10 Segmentación de mercados

Según Hair, Bush y Ortinau (2010), la segmentación de mercado es: “los estudios de beneficios y estilos de vida, en los que se examinan las semejanzas y diferencias de las necesidades de los consumidores. Los investigadores se valen de estos estudios para identificar segmentos del mercado para los productos de una compañía” (p.8).

3.3.3. Variables estudio técnico

3.3.3.1 Costos Fijos

Case, Fair y Oster (2012), mencionan que los costos fijos son “cualquier costo que no depende del nivel de producción de la compañía. Se incurre en este tipo de costos incluso si la empresa no está produciendo nada. No hay costos fijos en el largo plazo” (p.168).

3.3.3.2 Costos Variables

De acuerdo con Chilibingua y Vallejos (2017), los costos variables son definidos de la siguiente forma: “Tienen un comportamiento directamente proporcional al volumen de producción. A mayor cantidad mayor costo, a menor cantidad menor costo” (p.42).

3.3.3.3 Capacidad instalada

Según Mejía (2013), la capacidad instalada se define como “la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes o servicios. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse” (p.1).

3.3.3.4 Proveedores

Según Yacuzzi (2012) el proveedor “es quien suministra sus productos o servicios para una clientela amplia; el subcontratista, quien fabrica los productos o servicios a medida” (p.4).

3.3.4. Variables estudio organizacional

3.3.4.1 Misión

Palacios (2015), menciona que “la misión de una empresa es su razón de ser, es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa” (p.60).

3.3.4.2 Visión

Palacios (2015), menciona que la visión “es la declaración amplia y suficiente de a dónde quiere la empresa o negocio estar dentro de cinco o más años. Debe ser estimulante, inspiradora, conocida y que promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización o negocio” (p.61).

3.3.4.3 Valores

Palacios (2015), describe los valores de la siguiente manera: “Son las creencias y valores que guían o inspiran la vida de una organización o negocio, definen lo importante para una empresa, guían el actuar de las personas y la sociedad y demandan liderazgo” (p.62).

3.3.4.4 Estructura organizacional

Según Moreno y del Pilar Liz (2009), mencionan que una estructura organizacional “representada por un organigrama formal que muestra las relaciones de autoridad, los canales formales de autoridad, los grupos formales de trabajo, los departamentos o divisiones y las líneas formales de responsabilidad” (p.99).

3.3.4.5 FODA

Según Ponce (2006), la matriz FODA “consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa; es decir, las oportunidades y amenazas (p.2).

3.3.4.6 Organigrama

De acuerdo con Alvear (2015), el organigrama:

Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría (p.9).

3.3.4.7. Estructura funcional

De acuerdo con Huamán y Ríos (2011), citado por Cruz (2016), esta estructura se define como: “Es la manera básica y general para agrupar las actividades a (sic) realizar según la especialización de las funciones. Esta forma representa las funciones típicas y generales de cualquier organización en una clara y objetiva división del trabajo” (p.87).

3.3.5. Variables estudio legal

3.3.5.1 Patente

Según Carrasquilla y Chacón (2019), la patente “constituye el título, certificado o documento oficial que emite el Estado, a través de la Oficina de Patentes, para acreditar los derechos exclusivos que corresponden al inventor, o bien, a quien ha adquirido de este los derechos respectivos” (p.47).

3.3.5.2 Persona Física

Según Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) (2019), la persona física “es toda aquella persona humana con la potestad de ejercer derechos y contraer obligaciones a título personal. En este caso, este individuo es quien asume todas las responsabilidades de la empresa” (p.11).

3.3.5.3 Persona Jurídica

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) (2019), la persona jurídica:

Es una institución legal conformada por una o más personas físicas o jurídicas para cumplir un objetivo social y/o económico, que tiene la potestad igualmente de ejercer derechos y contraer obligaciones, pero que cuya responsabilidad es compartida entre las partes que la conforman. (p.11)

3.3.6. Variables estudio financiero

3.3.6.1 Activo

Para Guajardo y Andrade de Guajardo (2014), el activo:

Es un recurso económico propiedad de una entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro; su valor se determina con base en el costo de adquisición del artículo, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación. (p.41).

3.3.6.2 Pasivo

Guajardo y Andrade de Guajardo (2014), menciona que pasivo “representa lo que el negocio debe a otras personas o entidades como acreedores” (p.42).

3.3.6.3 Patrimonio

Según Di Russo de Hauque “El patrimonio comprende el conjunto de bienes y derechos pertenecientes a una persona (física o jurídica) a disposición inmediata o diferida, así como las cargas que lo gravan” (p.10).

3.3.6.4 Factibilidad

Delgado y Vérez (2015), describe factibilidad de la siguiente forma:

El estudio de factibilidad es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, para lo cual atienden a los valores de los indicadores, a saber, periodo de recuperación (PR), valor actual neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR), para establecer la estrategia de ejecución de las inversiones en función de las prioridades según los indicadores y las fuentes de financiamiento disponibles. (p.179)

3.3.6.5 Viabilidad

Sobrero (2009), menciona que la viabilidad es la “capacidad de un Proyecto de lograr un buen desempeño financiero, es decir una tasa de rendimiento aceptable. Es por ello que se lo utiliza como sinónimo de rentabilidad” (p.5).

3.3.6.6 Costos sepultados

Sapag, Sapag y Sapag (2014), menciona los costos sepultados de la siguiente forma:

Un costo se denomina sepultado si corresponde a una obligación de pago que se contrajo en el pasado, aunque parte de ella este pendiente de pago a futuro. Si bien constituye un pago futuro, tiene un carácter inevitable que lo hace irrevocable. (p.95)

3.3.6.7 Ingresos

Según Guajardo y Andrade de Guajardo (2014), los ingresos “representan recursos que reciben el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito” (p.43).

3.3.6.8 Gastos

Guajardo y Andrade de Guajardo (2014), menciona que “los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio, para obtener ingresos que disminuyen al capital de la empresa” (p.43).

3.3.6.9 Inversión inicial

Según Barragán (2013), “La inversión inicial comprende todas las erogaciones necesarias para tener el restaurante operando” (p.106).

3.3.6.10 Horizonte de evolución

Según Sapag, Sapag y Sapag (2014), define horizonte de evaluación como:

Depende de las características de cada proyecto. Si este tiene una vida útil esperada posible de prever y si no es de larga duración, lo más conveniente es construir el flujo de ese número de años. Si, por el contrario, no tiene una permanencia definida, resulta importante establecer un horizonte de evaluación que permita considerar conveniencia de la decisión a largo plazo. (p. 227)

3.3.6.11 Periodo de recuperación

Según Riquelme (2012) “El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto” (párr.1).

3.3.6.12 Balance general

Andrade de Guajardo y Guajardo (2012), un balance general es:

Información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y financiamiento. Dicho estado incluye en el mismo informe ambos aspectos, pues se basa en la idea de que los recursos con que cuenta el negocio deben corresponderse directamente con las fuentes para adquirirlo. (p.48)

3.3.6.13 Costo Capital

Según Altuve (2006), el costo de capital:

Es una variable que engloba la totalidad de los aspectos del financiamiento de las empresas. Incluye, el financiamiento en sus dos fases: La búsqueda y su

administración. De igual forma abarca la inversión del corto y largo plazo al aplicarse una tasa que permita al empresario o analista visualizar su rentabilidad (p.6).

3.3.6.14 Estado de Resultado

El estado de resultado es descrito por Andrade de Guajardo y Guajardo (2012), de la siguiente manera:

El primero de los estados financieros básicos es el estado de resultados. Dicho estado financiero trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables. Al remanente se le llama resultado, el que puede ser positivo o negativo. Si es positivo se le llama utilidad, y si es negativo se le denomina pérdida. (p.46)

3.3.6.15 Flujo de efectivo

Andrade de Guajardo y Guajardo (2012), el flujo de efectivo es:

Informe que desglosa los cambios situación financiera de un periodo a otro e incluye, de alguna forma, las entradas y salidas de efectivo para determinar el cambio en esta partida, el cual es un factor decisivo al evaluar la liquidez de un negocio. (p.49)

3.3.6.16 Modelo CAPM

Según Martínez, Ledesma y Russo (2013), el modelo CAPM es “actualmente una de las herramientas de mayor difusión y utilización en el ámbito inversor para calcular el rendimiento esperado de activos de capital. También es utilizado en medianas y grandes empresas para calcular su costo de capital propio” (p.38).

3.3.6.17 Punto de equilibrio

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) (2019), el punto de equilibrio:

Hace referencia al nivel de ventas e ingreso donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. El punto de equilibrio supone que la empresa o persona tiene un beneficio que es igual a cero, o, dicho de otra forma, que no gana dinero, pero tampoco lo pierde. (p.37)

3.3.6.18 Razones Financieras

Freire, Gonzaga, Freire, Rodríguez y Granda (2016), las razones financieras:

También llamados ratios financieras o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella. (p.4)

3.3.6.19 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según Moreno (2013), la Tasa Interna de Retorno (conocida como TIR) “es la Tasa donde el VAN es igual a cero, donde el negocio no tiene ni pérdidas ni ganancias, o es donde el proyecto se encuentra en su punto de equilibrio” (p.1).

3.3.6.20 Valor Actual Neto (VAN)

Según Moreno (2013), El Valor Actual Neto (más conocido como VAN), “el cual es la suma de los flujos netos proyectados, que han sido descontados, restando la inversión inicial” (p.1).

CAPÍTULO IV

Resultados

4.1. Estudio de Mercado

En este capítulo se hará un análisis del mercado, se conocerá la oferta, qué lugares en el cantón de Liberia brindan servicios similares al Centro de Arte Corporal Curubanda, características sobre el servicio y los clientes, para determinar la demanda potencial en el cantón, mediante la aplicación de 217 encuestas en línea, que se colgaron al perfil de Facebook del Centro de Arte Corporal Curubanda.

4.1.1. Análisis del Mercado

Debido al desarrollo del movimiento de salud y bienestar, en donde las personas, ya no solamente se están preocupando por trabajar los aspectos físicos, tales como moldear la figura o verse bien físicamente, han surgido lugares que brindan una atención especializada, alternativa a los gimnasios, que no se enfocan solo en brindar servicios en los ejercicios físicos, sino también en mejorar el estado mental y espiritual de las personas.

Es por eso que se mencionará cuáles son los servicios que brinda el Centro de Arte Corporal Curubanda, se analizará en el cantón de Liberia los lugares que brinden servicios enfocados en salud y bienestar y la presencia de academias que oferten servicios similares.

Mediante la aplicación de encuestas se conocerá también la demanda potencial para los servicios que desea implementar el Centro de Arte Corporal Curubanda, los cuales son pole dance y danza aérea.

4.1.2. Análisis de la Oferta

4.1.2.1. Oferta

El Centro de Arte Corporal Curubanda imparte las clases de yoga, pilates, telas aéreas, dance fusion, elementos aéreos y flexibilidad, con el fin de ampliar su oferta, desea implementar las clases de pole dance y danza aérea. Actualmente, tiene 44 alumnos, quienes están distribuidos de diferentes edades, van desde niños hasta adultos.

Con el fin de poder implementar las dos nuevas disciplinas, el Centro de Arte Corporal Curubanda, deberá ampliar la infraestructura para tener una distribución adecuada del espacio, la expansión del lugar será de 135 m², que le permitirá brindar las clases de pole dance y danza aérea.

4.1.3. Análisis de la demanda

4.1.3.1. Consumidores potenciales

Los consumidores potenciales serán aquellos posibles clientes para las clases de pole dance y danza aérea que quiere implementar el Centro de Arte Corporal Curubanda.

Para que el Centro de Arte Corporal Curubanda pueda satisfacer la demanda existente en el cantón de Liberia, deberá enfocarse en la población femenina, con una edad entre los 18 y 60 años, nivel educativo superior incompleto y completo, y con ingresos económicos con los rangos entre ¢250 000 - ¢1 000 000.

De acuerdo con los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas en línea, el servicio que brinde deberá enfocarse en características como el buen servicio al cliente, una instalación óptima que le garantice al cliente seguridad y comodidad para realizar las clases, y un precio razonable que sea atractivo para los consumidores, ya que de acuerdo con los datos

obtenidos, la mayoría está dispuesto a pagar el paquete de clases intermedio, es decir, el que le sigue al más económico.

A continuación, mediante gráficos, se mostrará los resultados obtenidos.

De la información proporcionada por los encuestados, el 63 % sí hace actividad física y el 31 % lo hace cinco veces a la semana, el 37 % que no realiza actividad física, es por razones como falta de tiempo, debido al trabajo y pereza, prefieren no hacer ninguna actividad y descansar.

En la figura 6 se muestra que, en su mayoría, realizan actividad física por razones de salud y estéticas, que les permitan mejorar la figura.

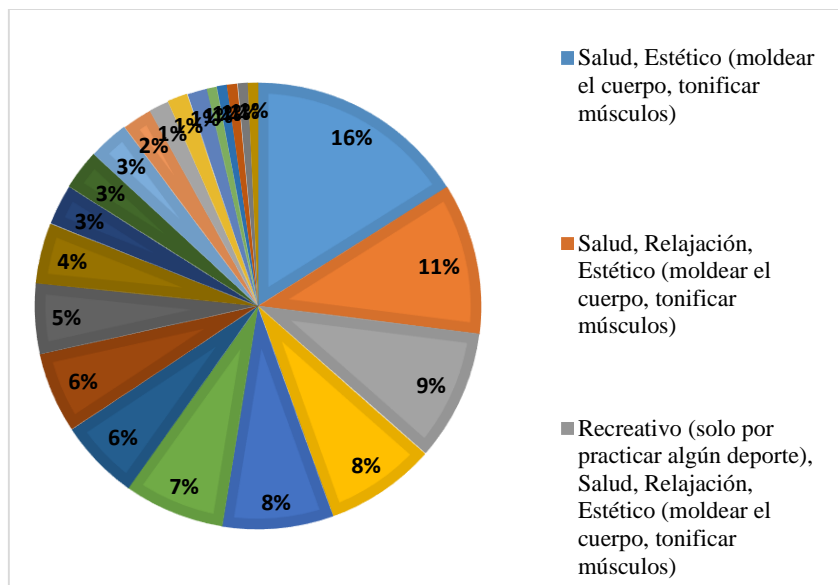


Figura 6: Realización de actividad física.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior, el 81 % de los encuestados sí está dispuesto a realizar una actividad física alternativa, que no solo se enfoque en satisfacer los aspectos físicos, como moldear la figura o meramente estéticos, sino que también abarque lo espiritual y emocional.

En la figura 7 se muestran los resultados.

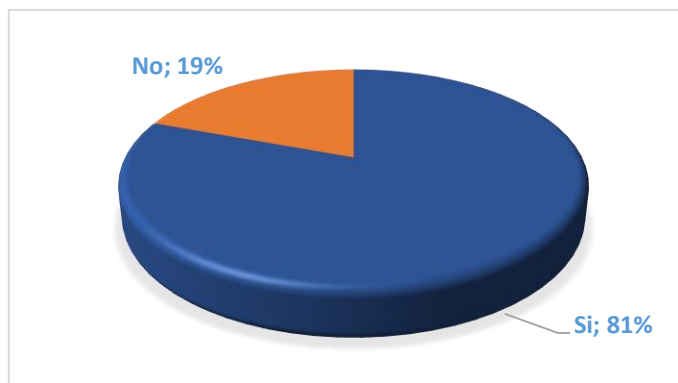


Figura 7: Actividad física alternativa.

Fuente: Elaboración propia.

El tema de salud y bienestar es un tema que se ha venido desarrollando y tomando bastante auge, debido al estilo de vida sedentario, malas alimentaciones y excesos de trabajo, las personas están optando hoy por actividades alternativas que los ayuden a manejar esos problemas físicos, asociados con la salud, como también problemas psicológicos y mentales. Dado el auge que está tomando esta noción de salud y bienestar en el cantón de Liberia, han surgido algunos negocios enfocados en brindar servicios que ayuden a las personas con esos problemas.

Sin embargo, en disciplinas como pole dance y danza aérea, en Liberia no hay negocios que hayan incursionado. En el siguiente gráfico, se muestra que, en su mayoría, las personas desconocen que haya un lugar que imparta esas clases; el otro porcentaje dice conocer algunos negocios, pero brindan servicios similares, no los mismos.

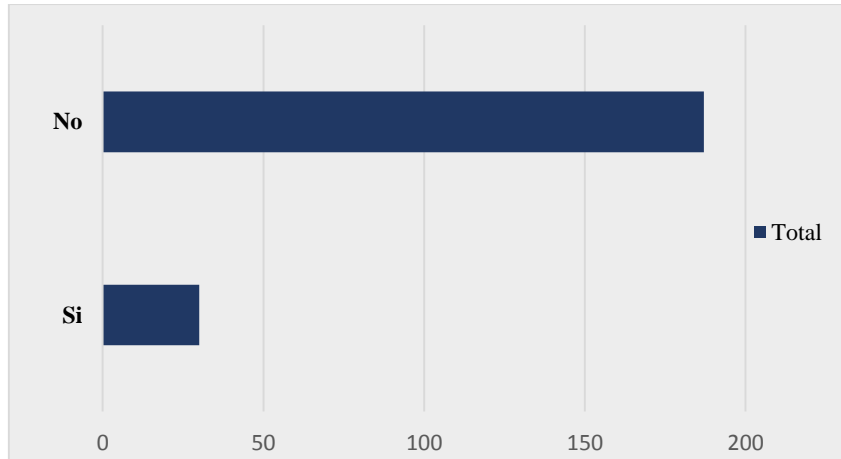


Figura 8: Negocios que brinden pole dance y danza aérea en Liberia.

Fuente: Elaboración propia.

El Centro de Arte Corporal Curubanda es una academia artística que brinda servicios enfocados en salud y bienestar (actividad física alternativa), desea aumentar su oferta que incluya dos clases más, pole dance y danza aérea. De los encuestados, la mayor parte sí está dispuesta a tomar las clases; el restante no lo haría, porque no le gusta ese tipo de danza, entre otras razones, por falta de tiempo, debido al trabajo.

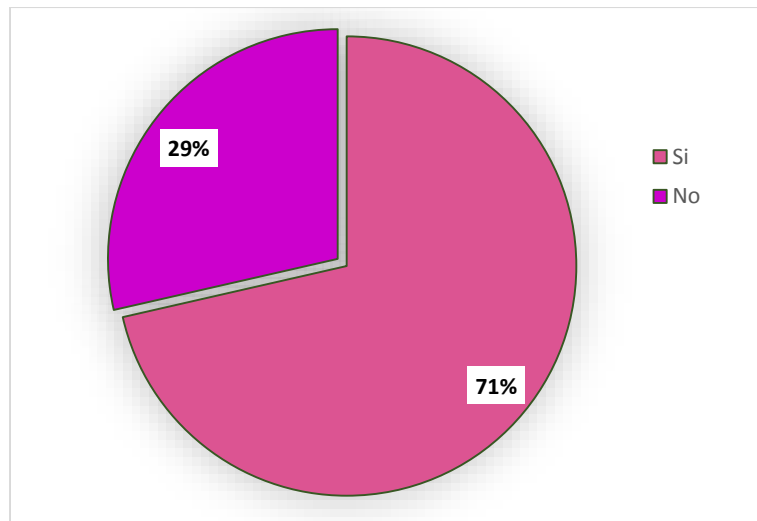


Figura 9: Clases de pole dance y danza aérea.

Fuente: Elaboración propia.

Dado que la mayoría sí tomaría las clases de pole dance y danza aérea, el 47 % de los encuestados, está dispuesto a pagar el paquete de asistencia a clases de dos veces por semana, el cual corresponde a ¢25 000 mensuales, el 39 % está dispuesto a pagar por el paquete de una clase por semana en ¢15 000

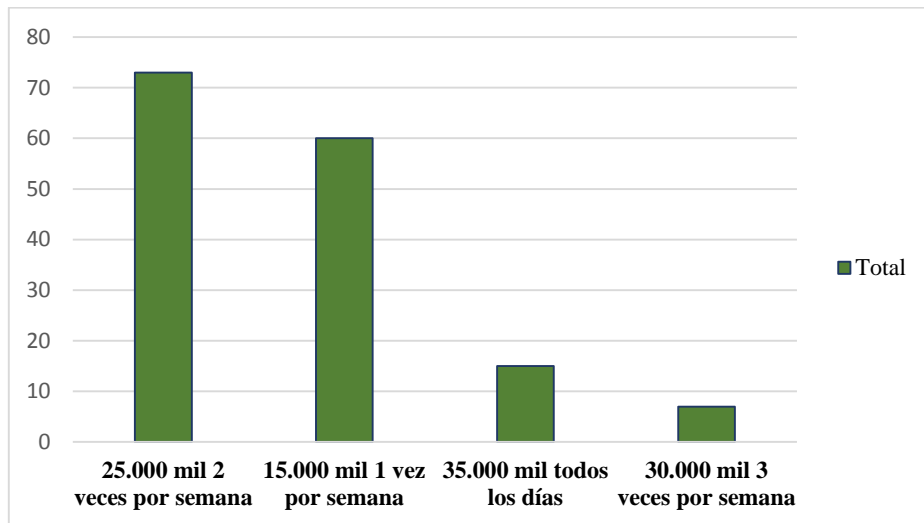


Figura 10: Precio por pagar por clase.

Fuente: Elaboración propia.

4.1.4. Análisis de la competencia

Actualmente, en el cantón de Liberia existen varios lugares que brindan servicios enfocados en Salud y Bienestar, como el Centro de Arte Corporal Curubanda, a pesar de ello, no todos brindan las mismas clases, ni representan una competencia directa para las dos nuevas clases que se quieren implementar.

Dentro de la competencia, que ofrece servicios parecidos, se encuentran los siguientes lugares: Nimbu Vital, Unalome Estudio, Curvas Wellness & Spa Liberia, Renovarte Consultoría y Salud y Five Centro Artístico.

A continuación, se hará una breve descripción de los servicios que ofrecen, de acuerdo con las páginas oficiales y cuentas de Facebook de cada uno.

Nimbu Vital: Centro de Salud y Bienestar que ofrece los servicios de alquimia entre fisioterapia, fisioterapia acuática, hatha yoga y meditación, con el objetivo de brindar tratamientos profesionales de carácter integral. Se encuentra ubicado en barrio Felipe Pérez 2, Liberia, Guanacaste.

Unalome Estudio: Es un estudio de yoga, pilates y body art, ofrece también clases de belly dance, telas aéreas, se encuentra ubicado en barrio Los Cerros, Liberia, Guanacaste.

Curvas Wellness & Spa Liberia: Brinda entrenamiento funcional personalizado, planes de comidas, masajes, charlas informativas de salud y asesoría motivacional, ubicado en barrio Los Ángeles, Liberia, Guanacaste.

Renovarte Consultoría y Salud: Centro Holístico comprometido con la promoción de la Salud física, mental y emocional. Ofrece un alto profesionalismo y estándares de calidad. Sus especialidades son: Ginecología y Obstetrícia Odontología Nutrición Fisioterapia y Estética Medicina General y del Trabajo Psicología y, además, brinda talleres y charlas en temas de Desarrollo Personal y Espiritualidad. Se encuentra ubicado 300 metros este del AyA, Liberia, Guanacaste.

Five Centro Artístico: Centro artístico que ofrece clases de yoga, danza contemporánea, baile popular, belly dance, se encuentra ubicado 150 metros norte de los Tribunales de Justicia, Liberia, Guanacaste.

También se encuentran gimnasios que han incluido servicios de salud y bienestar como el yoga, entre ellos se encuentran: Ironfit, Gym Spartan Body Fitness, Aloha Funcional Gym, Irie Funcional Gym.

4.1.5. Fuerzas competitivas de Michael Porter

4.1.5.1. Poder de negociación de los Compradores o Clientes

El Centro de Arte Corporal Curubanda, ofrecerá a los clientes un servicio que no se encuentra en la zona, lo cual la hará única, otros métodos que aplicará la empresa serán: descuentos y clases gratuitas de muestra para incentivar la entrada de nuevos clientes.

4.1.5.2. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

El Centro de Arte Corporal Curubanda busca una relación buena con los proveedores, con el objetivo de obtener créditos, en caso de ser necesario, además que la empresa tendrá más de un proveedor, con el objetivo de no depender de uno solo, y así evitar una desventaja ante un crecimiento de precios o un faltante de productos.

4.1.5.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes

La empresa Centro de Arte Corporal Curubanda no tiene una competencia directa en pole dance ni danza aérea, la empresaria ha sido vanguardista en la implementación de clases que no hay en la zona de Liberia.

4.1.5.4. Amenaza de productos sustitutos

Algunos servicios sustitutos que se dan en la zona son los servicios de gravity, pilates y belly dance impartido en diferentes lugares, como lo son gimnasios y empresas mencionadas en el

análisis de la competencia, para evitar la amenaza, la propietaria fideliza a los clientes, les consigue presentaciones en show de artes, además que les da un valor añadido, el cual es terapia a nivel de cuerpo, alma y mente.

4.1.5.5. Rivalidad entre competidores

La empresaria lucha contra sus competidores, aplicando descuentos y clases gratis de prueba, adicionalmente, la empresaria se da a conocer por medio de la publicidad a través de las redes sociales para poder posicionarse con los clientes y así tomar ventaja sobre sus competidores.

4.1.6. Estrategia de mercadeo (4PS)

4.1.6.1. Producto

La empresa Centro de Arte Corporal Curubanda se dedica a brindar el servicio de yoga, pilates, telas aéreas, dance fusión, elementos aéreos y flexibilidad, dicha empresa quiere implementar clases de pole dance y danza aérea en su negocio, por lo que planea una ampliación, la ampliación tendrá como objetivo atraer a nuevos clientes con deseos de aprender pole dance y danza aérea.

4.1.6.2. Precio

La empresaria determinó el precio de las clases por cantidad de veces a la semana durante un mes, los precios son los siguientes: una vez a la semana ¢15 000 colones; dos veces a la semana ¢25 000 colones; tres veces a la semana ¢30 000 colones y todos los días por ¢35 000. El cliente, al adquirir cualquiera de los paquetes, podrá asistir a la clase que más desee.

4.1.6.3. Plaza

El Centro de Arte Corporal Curubanda se encuentra localizado en la provincia de Guanacaste, cantón Liberia, distrito Liberia, barrio La Carreta, diagonal a la tercera etapa del Barrio Felipe Pérez.

4.1.6.4. Promoción

El Centro de Arte Corporal Curubanda, para posicionarse en el mercado, llevará a cabo diferentes promociones, tales como descuentos y clases gratis de prueba, en donde los clientes que quieran participar tendrán que solicitar una clase. Esto para fomentar la interacción cliente-empresa y así poder posicionarse sobre los clientes

4.1.7. Estrategia de comercialización

4.1.7.1. Marca, eslogan

4.1.7.1.1 Marca

El nombre del Centro de Arte Corporal Curubanda, se creó bajo los conceptos de “arte corporal” (entendiendo que arte corporal es la expresión que las personas realizan con su cuerpo), que busca el equilibrio entre mente-cuerpo-espíritu. La palabra “Curubanda” tiene una leyenda que se conoce como la Leyenda del Rincón de la Vieja.

Según cuentan, la flor más bella que adornaba los bosques alrededor del volcán era la linda princesa Curubanda, hija del gran Cacique Curubande; era tan hermosa y agraciada que ninguno podía ignorar su belleza. (Ver en anexo 1) Leyenda del Rincón de la Vieja.

El isologo del Centro de Arte Corporal Curubanda cuenta con un árbol de Guanacaste donde se quería identificar la zona donde está ubicado el Centro de Arte Corporal Curubanda y una figura de una mujer realizando una pose de yoga.



Figura 11: Isologo del Centro de Arte Corporal Curubanda.

Fuente: Facebook Centro de Arte Corporal Curubanda.

4.1.7.1.2 Eslogan

El eslogan del Centro de Arte Corporal Curubanda es “Mente positiva, tranquila y llena de energía”.

4.1.7.2. Proveedores

El Centro de Arte Corporal Curubanda no cuenta con proveedores fijos, ya que las compras se realizan a conveniencia, dependiendo de lo que se necesita. Se compra en distintos lugares como supermercados (Maxi Palí, Palí y SúperCompro), estas compras se realizan mensuales y

semestrales, ya que son todos los suministros de limpieza. La mayor parte del equipo es comprado por medio de eBay, Amazon, y se cotiza el mejor precio.

4.1.7.3. Estrategia de posicionamiento

El Centro de Arte Corporal Curubanda, al utilizar el instrumento de las encuestas para recolectar resultados sobre la posible demanda para las nuevas clases, representa un aporte importante para la microempresa, dado que, a partir de esos resultados, se establece una serie de estrategias, con el objetivo de incrementar sus utilidades, tras realizar la ampliación establecida, buscar un mejor posicionamiento en el mercado y brindar un servicio de calidad.

Según Ayala y Fernando (2013), las estrategias de posicionamiento están muy ligadas a las 4p:

Referirse a ocupar un lugar en la mente del consumidor, que en otras palabras implica que el consumidor pueda reconocer las características del producto, comparar y diferenciar con los de la competencia, encontrando un elemento distinto, superior y único en el producto. (p.42)

Es por esta razón, que se recomienda la implementación de estrategias de posicionamiento, con el fin de cumplir sus objetivos, dado que la microempresa se encuentra en el mercado de arte corporal. De acuerdo con los resultados obtenidos mediante las encuestas, las personas destacaron características a las que se debe prestar atención, dentro de ellas destacan:

- Concentrarse más en comunicar los beneficios que aporta este tipo de ejercicios alternativos, más que en describir las características del producto, porque el consumidor no compra características, sino los beneficios que un producto puede aportar.

- Enfocarse en la seducción y las emociones, la publicidad debe destapar “la caja de los sentimientos” del público, que es el objetivo, cuyos pilares son: comunicar, emocionar, vender. Sin embargo, la mayoría de las empresas se ha dado cuenta de que, para destacarse sobre la competencia, la clave está en generar relaciones afectivas con sus potenciales clientes.
- Brindar con la mejor calidad el servicio a un precio aceptable, utilizando como referencia los precios de algunos negocios similares en la zona, como los gimnasios. Es importante mencionar que en Liberia no existe, actualmente, otro lugar que ofrezca estos servicios de pole dance y danza aérea. También, se podría tomar en cuenta estrategias de descuentos que suelen ser interesante para conquistar a nuevos clientes.

4.2- Estudio Técnico

El presente estudio técnico comprende todas las variables técnicas del proyecto, ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, con el objetivo de cuantificar las bases principales de funcionamiento y operación, como lo son: la localización, distribución del espacio de la ampliación, aspectos operativos como el monto de inversión de ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, gastos operativos, fuente de financiamiento y los procesos que se llevan a cabo en el negocio para que pueda operar.

El Centro de Arte Corporal Curubanda, pretende ampliar la estructura en 135 m², ya que desea aumentar la oferta e incorporar dos nuevas disciplinas, las cuales son pole dance y danza aérea.

4.2.1. Localización

4.2.1.1. Macro localización

De acuerdo con el Instituto de Desarrollo Rural (2014), el cantón de Liberia presenta los siguientes aspectos económicos, sociales, comerciales.

Al cantón de Liberia, igualmente lo demarca la carretera Interamericana, dándonos dos sectores (este y oeste). Hacia el este del cantón de Liberia se encuentra una topografía de mayor altitud, ya que ahí se encuentra la Cordillera Volcánica de Guanacaste.

En la parte este del cantón la producción ha sido carbón, ganadería extensiva de engorde, desarrollo y leche, cultivo de granos básicos, frutas y apicultura, en esa misma parte, se presenta un desarrollo hotelero de montaña, que ha generado empleo a los pobladores de la zona, donde la educación bilingüe es muy importante.

A nivel industrial, la generación de electricidad mediante la energía geotérmica y eólica, son proyectos en crecimiento, por parte de la inversión gubernamental y privada en esta zona, y ha generado puestos de empleo técnico y de mano de obra especializada.

La ciudad de Liberia, por ser capital de la provincia, no se puede dejar oculta en este proceso de caracterización del Territorio, en vista de que es el eje central de los sectores de educación primaria, secundaria y universitaria (tanto de instituciones públicas como privadas); encontrándose en este sector, la mayoría de los centros educativos, bancos estatales y privados, Centros de Salud públicos y privados (Hospital Clase «A»), hoteles y posadas, así como restaurantes y bares diversos, Instituciones públicas, ONG's, comercio en general, pequeños empresarios, templos religiosos, contando en la parte deportiva con la infraestructura que facilita la práctica de muchas disciplinas para la población en general.

El sector oeste del cantón de Liberia presenta un menor crecimiento urbano. Sin embargo, se ubica el Aeropuerto Internacional Daniel Oduber Quirós, eje fundamental del desarrollo de la provincia, el cual aún no se ha explotado en el uso de la exportación en general, y ha generado una fuente de empleo local de jóvenes profesionales, técnicos y mano de obra no calificada, como también es centro de ingreso de un alto porcentaje del turismo internacional al país.

En esta zona se encuentran las cadenas hoteleras de mayor auge a nivel mundial, como también una red de pequeños hoteles de inversión nacional, establecimiento de una gran cantidad de cadenas de renta de autos.

En cuanto a la producción agropecuaria, se ha caracterizado por ser una zona productora de caña de azúcar, arroz, melón, sábila, algodón, mango, henificación de pasturas y ganadería extensiva de cría y leche, así como sus derivados lácteos. Es el sector por excelencia del desarrollo agroindustrial, encontrando maquila de semilla de exportación de algodón, melón, mango, caña de azúcar, alcohol, melaza, motor de plasma.

De acuerdo con el INEC (2011), citado por el INDER (2014), el cantón de Liberia es el primero y más poblado de la provincia de Guanacaste, con un total de 62 987 habitantes, un equivalente al 43,84 % de área provincial.

De acuerdo con datos obtenidos del Directorio de Establecimientos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), a diciembre del 2012, citado por el INDER (2014): “La participación empresarial un 82 % está constituido por microempresas y un 1,1 % por grandes empresas, por lo que las Mipymes dan empleo a un 66,2 % del total de los empleos en Liberia” (p. 71).

4.2.1.2. Microlocalización

De acuerdo con Caravaca y Vega (2017), la cabecera de provincia de Guanacaste corresponde al cantón de Liberia, también conocida como “La Ciudad Blanca”, este lugar ha experimentado un gran desarrollo urbanístico, en donde resalta la mejora de su infraestructura vial, y la creación de un moderno aeropuerto internacional.

De acuerdo con (Cámara de Turismo de Guanacaste, 2016), citado por Caravaca y Vega (2017), este aeropuerto fue inaugurado en el año 2012, con el nombre de Aeropuerto Internacional Daniel Oduber Quirós, se implementa una gran cantidad vuelos chárter y vuelos regulares de EE.UU., Canadá, Alemania, Holanda, Inglaterra, Panamá y otros (p.43).

Este cantón está compuesto por cinco distritos: Liberia, Cañas Dulces, Mayorga, Nacascolo y Curubandé, de acuerdo con la Municipalidad de Liberia Guanacaste (2015), mencionado por Caravaca y Vega (2017), “limita al este con Bagaces; al oeste con el Océano Pacífico; al norte con La Cruz; al sur con Carrillo” (p.44)

Liberia se encuentra demarcado por la carretera Interamericana, dando dos sectores (este y oeste). Según datos del Ministerio de Obras Públicas y Transporte 2010, citado por el INDER (2014):

El proyecto de infraestructura en la ampliación de la carretera Interamericana que conduce a Liberia, permitirá el paso ininterrumpido de vehículos sobre la Interamericana norte, por medio de un nuevo viaducto o puente, sin necesidad de tener que acceder al centro de la ciudad. Con esto, se promueve el ahorro en tiempos de desplazamiento del tráfico internacional que emplea la Interamericana y también de los usuarios locales, ya que se independizan ambos flujos vehiculares

(internacional y local), favoreciendo mejores condiciones operativas y de seguridad vial. (p.75)

El Centro de Arte Corporal Curubanda se encuentra ubicado en la provincia de Guanacaste, en el cantón de Liberia, barrio La Carreta, encontrándose con fácil acceso desde el centro de la ciudad a 2,5 kilómetros este del parque central de Liberia. El terreno donde está ubicado el Centro de Arte Corporal Curubanda es propiedad de la dueña de la empresa.

En la siguiente figura se muestra la ubicación del Centro de Arte Corporal Curubanda.

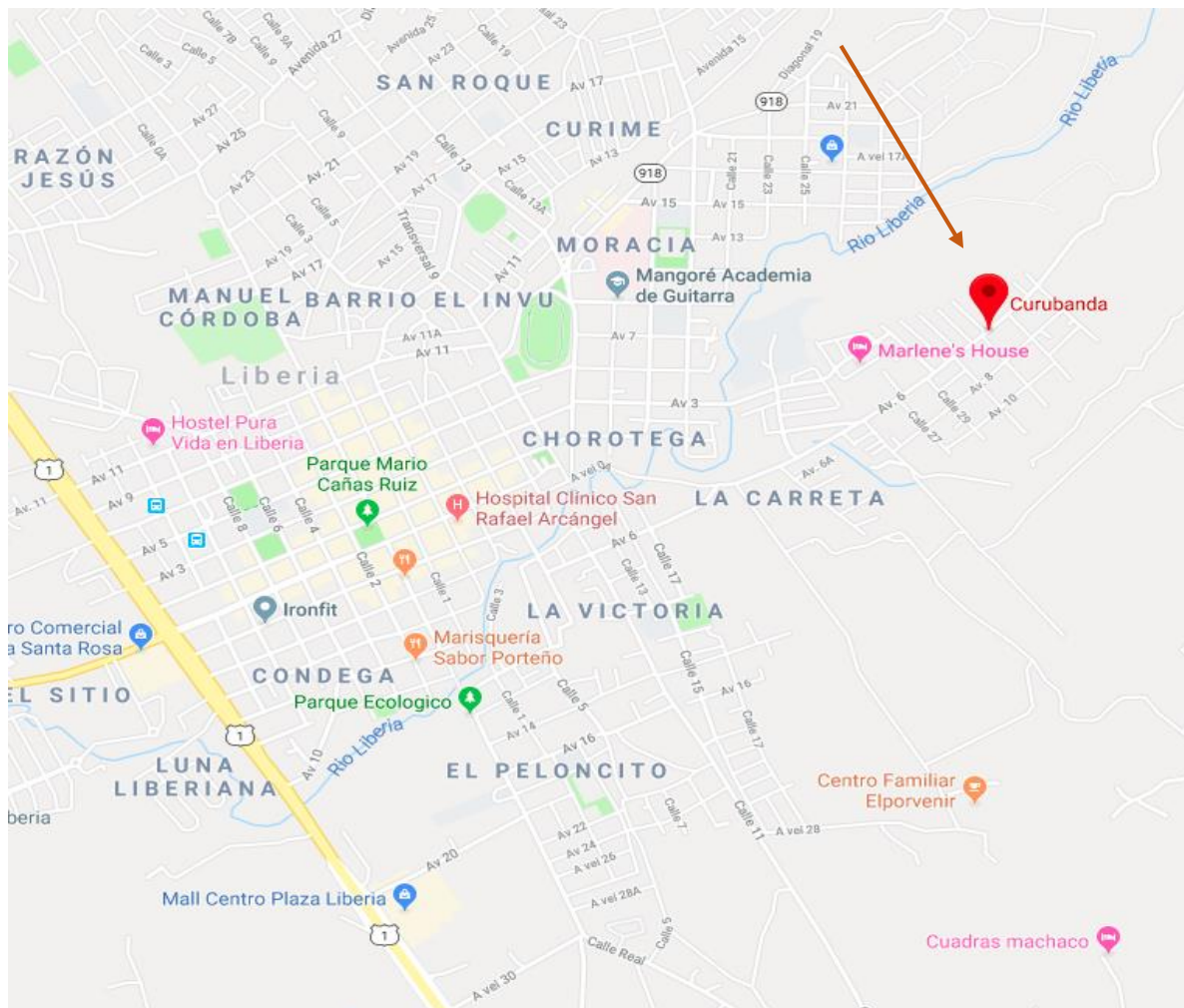


Figura 12: Localización Centro de Arte Corporal Curubanda.

Fuente: Google Maps (2020).

4.2.2. Distribución del espacio de la ampliación

El diseño de la ampliación de la infraestructura va a contar con una distribución de espacio, en donde se pueda brindar las clases. El área total de construcción será de 135 m², contará con dos baños que se ajustan a la ley 7600, el salón donde se impartirá las clases es suficientemente amplio y alto para ofrecer a los clientes las mejores condiciones posibles. (Ver en anexo 1) Diseño de la ampliación.

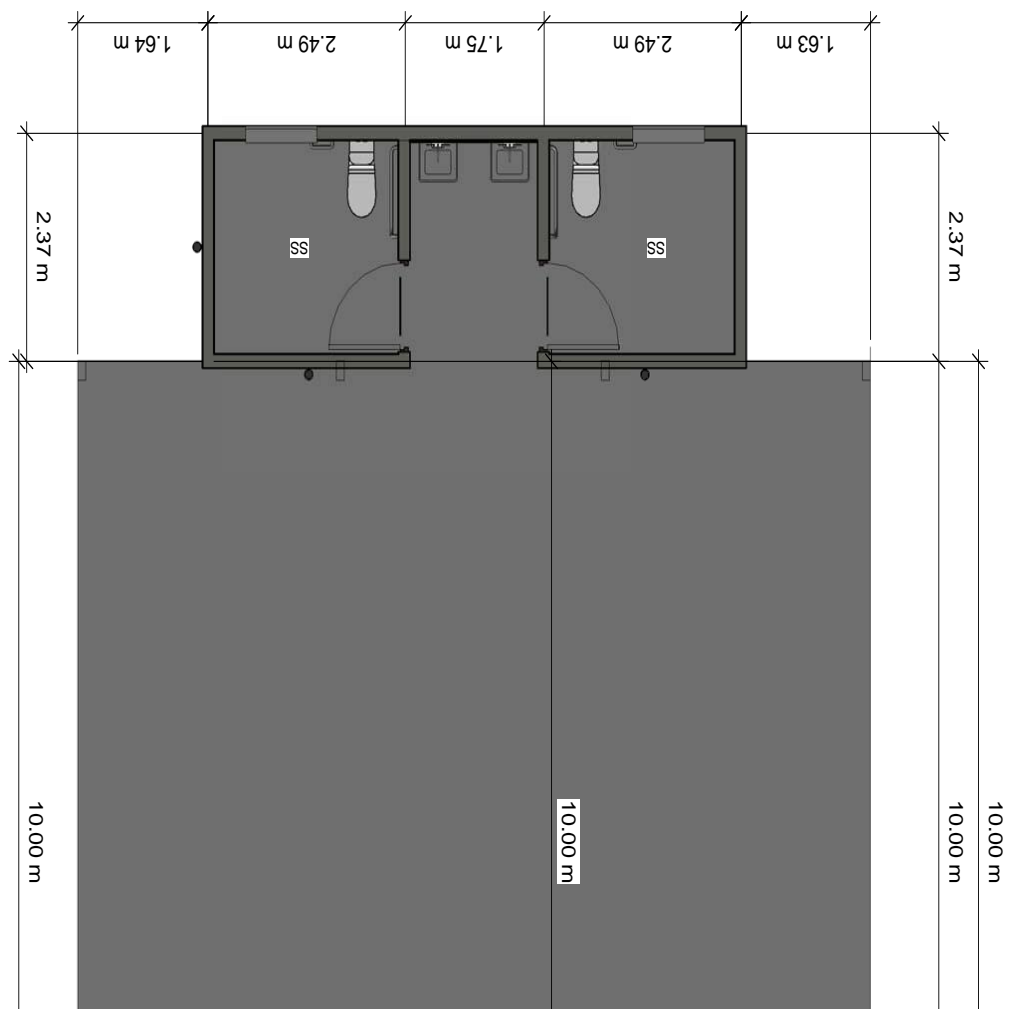


Figura 13: Distribución del espacio de la ampliación.

Fuente: Elaboración propia.

La siguiente figura es una ilustración 3D, muestra la distribución del espacio de la ampliación terminada.



Figura 14: Ilustración 3D de la ampliación.

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3. Inversión y costos de operación

4.2.3.1. Inversión en obra física

El presente estudio utilizó el tipo de cambio emitido por el Banco Central de Costa Rica, el día 1° de abril del 2020, a $\text{¢}583,71$ la venta.

Para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, la dueña deberá tomar en cuenta una inversión de $\$18\,439,04$ dicho monto considera el cobro de la constructora y adquisición de materiales necesarios para la construcción.

La cotización de materiales se realizó en dos ferreterías: Almacenes El Colono S.A. y en Ferretería San Carlos, Liberia S.A. (Ver en el Anexo 2): Facturas proformas de materiales para la construcción, donde se detalla y se enlista los materiales necesarios para la construcción.

La información que se presenta de los precios brindados en esta cotización está sujeta a cambios, sin previo aviso del proveedor, disminuyendo o aumentando el costo total de este balance.

La ampliación del lugar será de 135 m2, por lo tanto, para la construcción de la obra física se deberá tomar en cuenta el costo de materiales por un monto de \$8 031,47; la mano de obra por un monto de \$10 407,57, la constructora cobra \$77,09 por metro cuadrado.

A continuación, en la Tabla 8, se desglosa los costos y la depreciación en línea recta.

Tabla 8: Balance de Obra Física con Depreciación

Balance de Obra Física con Depreciación

Balance de obra física									
Apartado	Unid. Medida	Dimensión	Costo promedio		Vida útil (años)	Valor de desecho	Depreciación		Valor en libros al finalizar el horizonte de evaluación
			Costo unitario	Costo Total \$			Anual	Mensual	
Construcción de edificio e instalación eléctrica	m2	135	\$ 77,09	10 407,57	45	0	\$ 231,28	\$ 19,27	\$ 9251,17
Materiales para construcción	-		-	8031,47	-	0	-	-	-
Total			\$ 77,09	\$18 439,04			\$ 231,28	\$ 19,27	\$ 9251,17

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se muestra el balance de la obra física depreciada, el costo inicial de la obra será de \$10 407,57 para el final del horizonte de evaluación, la obra física tendrá un valor de

\$9251,17 la estimación de la vida útil se realizó de acuerdo con la Tabla de Años de Vida Útil y Porcentajes de Depreciación, de acuerdo con el Sistema Costarricense de Información Jurídica, en la cual se estima los años de vida útil de cada activo.

De acuerdo con esa información, un edificio de cemento, ladrillo, metal, tiene una vida útil estimada de 50 años, para efectos de este proyecto, se estimó vida útil de 45 años, de acuerdo con el criterio del maestro de obras, tomando en consideración la calidad de los materiales y personal de mano de obra.

4.2.3.2. Inversión en equipo

El Centro de Arte Corporal Curubanda, tiene cuatro años de impartir clases al público, por ello, ya cuenta con algunos de los equipos que necesita para operar, por lo tanto, estos pasan a ser costos hundidos por un monto de \$113 948,83

En la tabla 9, se detallan los equipos y la depreciación en línea recta.

Tabla 9: Balance de Costos Hundidos

Balance de costos hundidos						
Activo	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida útil (años)	Valor de desecho	Depreciación anual
Terreno	1	\$ 111 356,67	\$ 111,356,67	0	0	-
Colchonetas	7	\$ 23,23	\$ 162,61	2	0	\$ 81,31
Aros	3	\$ 137,05	\$ 411,16	2	0	\$ 205,58
Trapecios	3	\$ 137,05	\$ 411,16	2	0	\$ 205,58
Telas	6	\$ 34,26	\$ 205,58	1	0	\$ 205,58
Mosquetones	12	\$ 8,57	\$ 102,79	1	0	\$ 102,79
Tubos	3	\$ 428,29	\$ 1284,88	3	0	\$ 428,29
Resma de papel	1	\$ 3,99	\$ 3,99	1	0	\$ 3,99
Caja lapiceros	1	\$ 2,44	\$ 2,44	1	0	\$ 2,44
Escoba	1	\$ 3,08	\$ 3,08	1	0	\$ 3,08
Palo piso	1	\$ 4,45	\$ 4,45	1	0	\$ 4,45
Total		\$ 112,139,10	\$ 113,948,83			\$ 1243,11

Fuente: Elaboración propia.

Al ampliarse el Centro de Arte Corporal Curubanda, deberá considerar una inversión en equipamiento para el nuevo salón, el monto por la compra de equipo es de \$3511,74 los precios se cotizaron con proveedores como eBay, Amazon, los materiales y pinturas en Pinturas Sur, Lanco y Tienda Sur, en cuanto a instalación de tubos para pole dance, un monto de \$171,32

En la tabla 10, se muestra los precios y el equipo necesario para el nuevo salón y depreciación en línea recta.

Tabla 10

Balance de Equipo

Balance de equipo						
Activo	Cantidad	Costo unitario	Costo Total	Vida útil	Valor de desecho	Depreciación anual
Telas	6	\$ 34,26	\$ 205,56	1	0	\$ 205,56
Trapecios	3	\$ 137,05	\$ 411,15	2	0	\$ 205,58
Aros	3	\$ 137,05	\$ 411,15	2	0	\$ 205,58
Mosquetón	12	\$ 8,57	\$ 102,84	1	0	\$ 102,84
Colchonetas	7	\$ 23,23	\$ 162,61	2	0	\$ 81,31
Tubos	3	\$ 428,29	\$ 1284,87	3	0	\$ 428,29
Espejo	1	\$ 685,27	\$ 685,27	5	0	\$ 137,05
Pintura	3	\$ 22,27	\$ 66,81	5	0	\$ 13,36
Instalación de tubos	3	\$ 171,32	\$ 171,32	3	0	\$ 171,32
Kit de pintar, bandeja, marco, felpa y brochas	2	\$ 5,07	\$ 10,14	1	0	\$ 10,14
Total		\$ 1652,40	\$ 3511,74			\$ 1561,02

Fuente: Elaboración propia.

2.3.3. Inversión en permisos

Para que el Centro de Arte Corporal Curubanda pueda realizar la ampliación deberá considerar el costo de permisos. Para poder realizarlo, se debe tomar en cuenta los montos por cancelar para obtener el permiso de construcción y para el trámite de seguro por riesgo civil.

El costo para el permiso de construcción es de \$178,98 que corresponden al 1 % del valor de la obra, costo de Arancel de Servicios Profesionales de Consultoría para Edificaciones por un monto de \$1931,14 y el costo para la obtención del seguro de riesgo civil por \$41,01

Por lo tanto, la inversión para los permisos es de \$2, 151,47. A continuación, en la Tabla 11 se desglosa los costos por tomar en cuenta.

Tabla 11

Costos de Permisos para Ampliación

Costos de permisos para ampliación	
Permisos	Costo
Arancel de Servicios Profesionales de Consultoría para Edificaciones (10,5 % valor total de la obra para el arquitecto y 0.29% para CFIA)	\$ 1931,14
Permiso de construcción (1 % del valor total de la obra).	\$ 178,98
Timbres municipales	\$ 0,34
Seguro de responsabilidad civil	\$ 41,01
Total	\$ 2151,47

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.4. Inversión en insumos

Para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda es necesario tener en cuenta los siguientes insumos: productos de limpieza y de oficina, los insumos fueron cotizados en las siguientes empresas, Walmart, EBay y Afalpi S.A.

A continuación, se presentará la tabla de insumos.

Tabla 12

Balance de Insumos Generales Anuales, Dolarizados

Balance de los insumos generales anuales, dolarizados						
Insumos	Unidad de medida	Cantidad	Costo promedio		Periodo	Costo total
			Costo unitario			
Insumos iniciales					Mensual	Semestral
Insumos de limpieza						
Alcohol en gel	galón	1	\$ 23,98		\$ 23,98	\$ 47,97
Escoba	unidad	1	\$ 3,08		\$ 3,08	\$ 6,17
Palo de piso	unidad	1	\$ 4,45		\$ 4,45	\$ 8,91
Jabón liquido	galón	1	\$ 4,97	\$ 4,97		\$ 59,62
Desinfectante	galón	1	\$ 1,52	\$ 1,52		\$ 18,30
Bolsas de basura	paquete	1	\$ 0,93	\$ 0,93		\$ 11,20
sub total		6	\$ 38,95	\$ 7,43	\$ 31,52	\$ 152,16
Insumos de oficina						
Resma de papel	paquete	1	\$ 3,99		\$ 3,99	\$ 7,99
Caja de lapiceros	caja	1	\$ 2,44		\$ 2,44	\$ 4,88
sub total		2	\$ 6,43		\$ 6,43	\$ 12,86
Total						\$ 165,03

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.5. Gastos operativos

Los gastos operativos del Centro de Arte Corporal Curubanda son: gastos administrativos, salarios, cargas sociales, Internet, teléfono, energía eléctrica, agua potable, servicios contables, insumos de limpieza, insumos de oficina.

Tabla 13

Balance de Gastos Operativos Anuales

Balance de gastos operativos anuales, dolarizados					
Gastos operativos	Mensuales	Trimestral	Semestral	Anual	Total de gastos anuales
Gastos administrativos					
Gastos por servicios profesionales	\$ 479,69				\$ 5756,28
Salarios	\$1574,87				\$ 18 898,44
Internet	\$ 26,71				\$ 320,52
Teléfono	\$ 44,11				\$ 529,32
Electricidad	\$ 51,94				\$ 623,28
Agua potable	\$ 17,64				\$ 212,04
Gasto por facturación GTI				\$ 112	\$ 112,00
Patente municipal		\$ 51,40			\$ 205,58
Insumos de limpieza	\$ 7,43		\$ 31,52		\$ 152,16
Insumos de oficina			\$ 6,43		\$ 12,86
Imprevistos 1%	\$38.97				\$467.68
Depreciación de edificio	\$ 19,27			\$ 231,28	\$ 231,28
Depreciación de equipo	\$ 120,57			\$ 1446,80	\$ 1446,80
Total					\$ 28 977,16

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.6. Costo de planilla

La propietaria deberá hacerse cargo de salarios de la administradora, una secretaria y una conserje, las cuales serán contratadas por medio tiempo, la administradora tendrá un salario de \$513,95 quien a la vez es la dueña del Centro de Arte Corporal Curubanda, la empresaria paga un seguro voluntario como forma de cotización a la CCSS, la secretaria y conserje tendrán un salario base, tomando en cuenta lo que dice la CCSS y el MTSS.

Las cargas sociales corresponden al 44,15 % del salario bruto, desglosado de la siguiente manera: el 26,33 % de seguro social y el 17,82 % de garantías sociales (Vacaciones, Aguinaldo y Cesantía). Para las garantías sociales se propone a la empresaria que haga provisiones mensuales de la siguiente forma: el 8,33 % para aguinaldo; el 4,16 % para vacaciones y el 5,33% para cesantía.

Tabla 14

Presupuesto de Planilla

Presupuesto de planilla dolarizado								
Puesto	Cantidad	Salario base	Seguro Social 26,33%	Previsión de vacaciones 4,16 %	Previsión de aguinaldo 8,33 %	Previsión de cesantía 5,33 %	Total, de planilla mensual	Total, de planilla anual
Administradora	1	\$ 513,95	\$135,32	\$ 21,38	\$ 42,81	\$ 27,39	\$ 740,86	\$8890,37
Secretaria	1	\$ 307,06	\$80,85	\$ 12,77	\$ 25,58	\$ 16,37	\$ 442,63	\$5311,54
Conserje	1	\$ 271,51	\$71,49	\$ 11,29	\$ 22,62	\$ 14,47	\$ 391,38	\$4696,56
Total	3	\$1092,52	\$287,66	\$ 45,45	\$ 91,01	\$ 58,23	\$1574,87	\$18 898,47

Fuente: Elaboración propia.

2.3.7. Inversión inicial

El Centro de Arte Corporal Curubanda debe realizar una inversión inicial de \$24 899,81 ese monto se usará para la obra física, permisos, equipo y el capital de trabajo necesario para el primer mes.

Tabla 15

Presupuesto de Inversión Inicial

Presupuesto de inversión inicial dolarizado	
Cuenta	Costo promedio
Costos iniciales	
Obra física	\$ 10 407,57
Materiales de obra física	\$ 8031,47
Permisos de apertura	\$ 2151,56
Costo de equipamiento	\$ 3511,74
sub total	\$ 24 102,34
Capital de trabajo	
Salarios	\$ 513,95
Cargas sociales	\$ 49,68
internet	\$ 25,70
Insumos de oficina	\$ 6,43
Insumos de limpieza	\$ 38,95
teléfono	\$ 42,83
Electricidad	\$ 51,40
Agua potable	\$ 17,13
Patente Municipal	\$ 51,40
sub total	\$ 797,47
Total	\$ 24 899,81

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.8. Fuente de financiamiento

El Centro de Arte Corporal Curubanda solicitará un préstamo por medio del Banco de Costa Rica por el monto de la inversión inicial, con el fin de no tener dinero ocioso ni le falte capital de trabajo.

El préstamo bancario es de \$ 24 899,81 a una tasa de interés de 8 % anual (0,67 % mensual) por un plazo de 15 años.

A continuación, se presenta la tabla de amortización anualizada, en ella se refleja los años del crédito, dicha amortización se realizó por medio del método francés (cuota fija).

Tabla 16

Tabla de Amortización Dolarizada

Tabla de amortización dolarizada

Años	Intereses	Cuota	Amortización	Saldo
0				\$ 24 899,81
1	\$ 1991,98	\$2909,03	\$917,05	\$ 23 982,76
2	\$ 1918,62	\$2909,03	\$990,41	\$ 22 992,35
3	\$ 1839,39	\$2909,03	\$1069,65	\$ 21 922,70
4	\$ 1753,82	\$2909,03	\$1155,22	\$ 20 767,49
5	\$ 1661,40	\$2909,03	\$1247,63	\$ 19 519,85
6	\$ 1561,59	\$2909,03	\$1347,45	\$ 18 172,41
7	\$ 1453,79	\$2909,03	\$1455,24	\$ 16 717,17
8	\$ 1337,37	\$2909,03	\$1571,66	\$ 15 145,50
9	\$ 1211,64	\$2909,03	\$1697,39	\$ 13 448,11
10	\$ 107,85	\$2909,03	\$1833,18	\$ 11 614,93
11	\$ 929.,19	\$2909,03	\$1979,84	\$ 9635,09
12	\$ 770,81	\$2909,03	\$2138,23	\$ 7496,86
13	\$ 599,75	\$2909,03	\$2309,28	\$ 5187,58
14	\$ 415,01	\$2909,03	\$2494,03	\$ 2,693,55
15	\$ 215,48	\$2909,03	\$2693,55	\$ 0,00

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.9. Proceso del negocio

El Centro de Arte Corporal Curubanda es una academia artística que brinda servicios de clases enfocados en la salud y bienestar, se imparte clases de yoga, pilates, telas áreas, dance fusion,

elementos aéreos y flexibilidad, se desea aumentar la oferta añadiendo dos clases más, pole dance y danza aérea.

El proceso que se lleva a cabo para brindar este servicio es captando clientes. Curubanda se promociona de boca en boca y por publicaciones en redes sociales como Facebook e Instagram, en cuanto el cliente conoce el Centro de Arte Corporal Curubanda el proceso es el siguiente:

1. Una vez que el cliente tiene conocimiento del Centro de Arte Corporal Curubanda y se lleva a cabo la comunicación, se le proporciona información de todas las clases que se dan, horarios y precios.
2. Se le ofrece una demostración gratis de las clases que se dan para que el cliente pueda observar y convencerse si es lo que está buscando.
3. Habiendo observado y convencido de que si es lo que necesita y si decide tomar las clases en el Centro de Arte Corporal Curubanda, se lleva a cabo el proceso de matrícula, donde se le solicita al cliente los datos personales necesarios y la realización del pago de la matrícula y mensualidad de las clases.
4. Realizado el pago, el cliente debe firmar un documento donde se especifica que, en caso de accidente, él se encuentra cubierto por una póliza de riesgo civil y todas las responsabilidades al pertenecer al Centro de Arte Corporal Curubanda.
5. Por último, con el pago de matrícula y mensualidad realizados, el cliente asiste a las clases regularmente, en el horario que haya escogido: una vez a la semana, dos veces, tres veces o todos los días, la hora y media que dura cada clase, una vez concluido el mes, se vuelve a realizar el pago de la siguiente mensualidad.

A continuación, en la figura 15, se muestra el proceso del negocio.

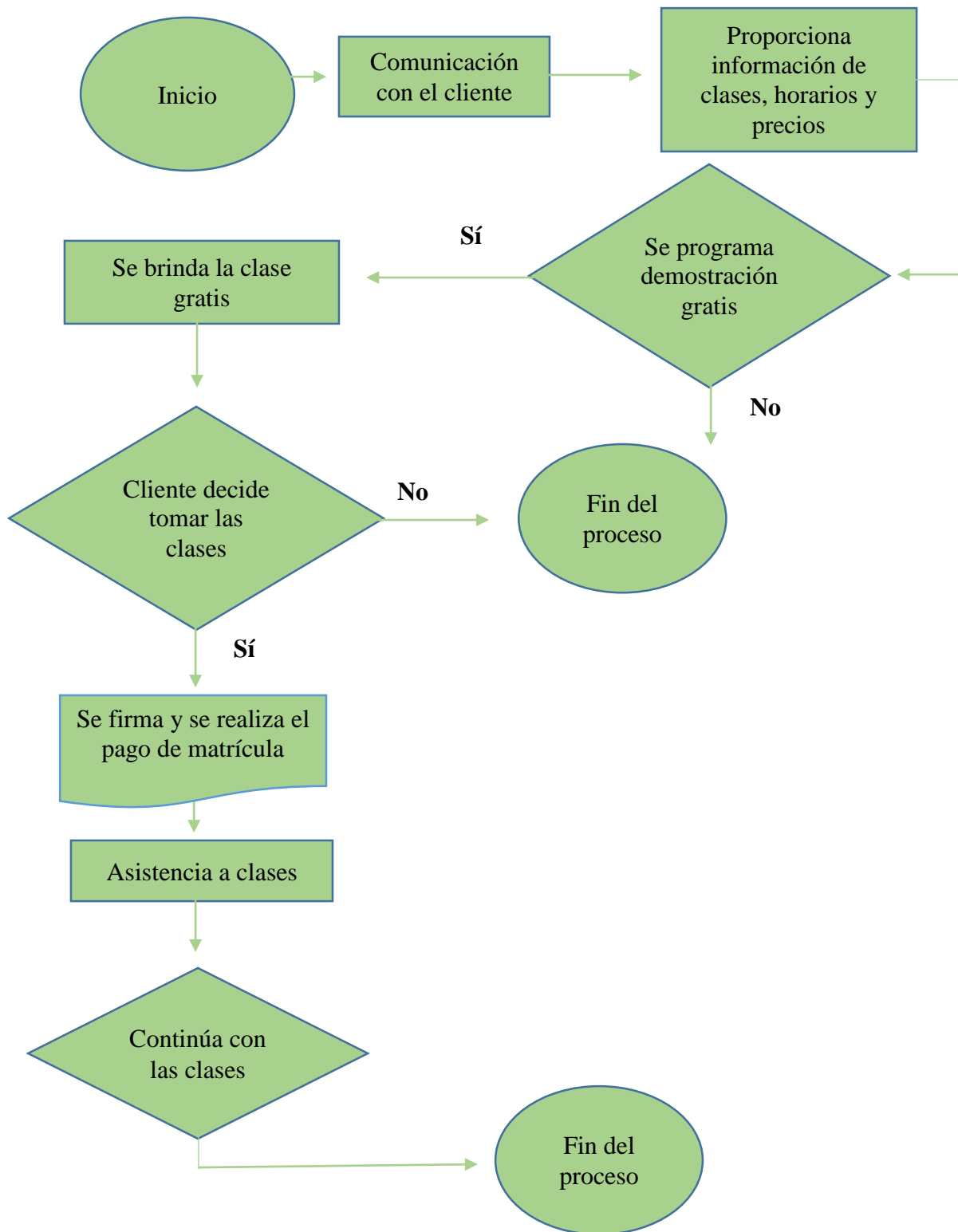


Figura 15: Flujograma del proceso del negocio.

Fuente: Elaboración propia.

4.2.3.10. Proceso de contratación de profesores

El proceso que se lleva a cabo para la contratación de profesores del Centro de Arte Corporal Curubanda es el siguiente:

1. Para la selección de los profesores, se les llama para realizar una entrevista y demostración de conocimiento en la disciplina que se le contrata, pole dance y danza aérea.
2. La contratación se realiza de manera externa, es decir, no van a formar parte de la planilla de la empresa, se les contrata por clase realizada.
3. Se contrata los profesores que cumplan con los requisitos de la empresa.
4. Los profesores deben firmar un documento donde se especifica que, en caso de accidente, se encuentran cubiertos por una póliza de riesgo civil.
5. Habiendo seleccionado a los profesores, se programa los horarios de las clases, de acuerdo con las necesidades de los clientes, ya sea que hayan matriculado una vez por semana, dos veces, tres veces, o todos los días.
6. Una vez que el profesor haya dado la clase, la cual tiene una duración de una hora y media, se le cancela en efectivo por sus servicios profesionales.

Para una mayor comprensión del proceso que se lleva a cabo para contratar a los profesores en el Centro de Arte Corporal Curubanda, se mostrará un flujograma, donde se puede apreciar visualmente dicho proceso.

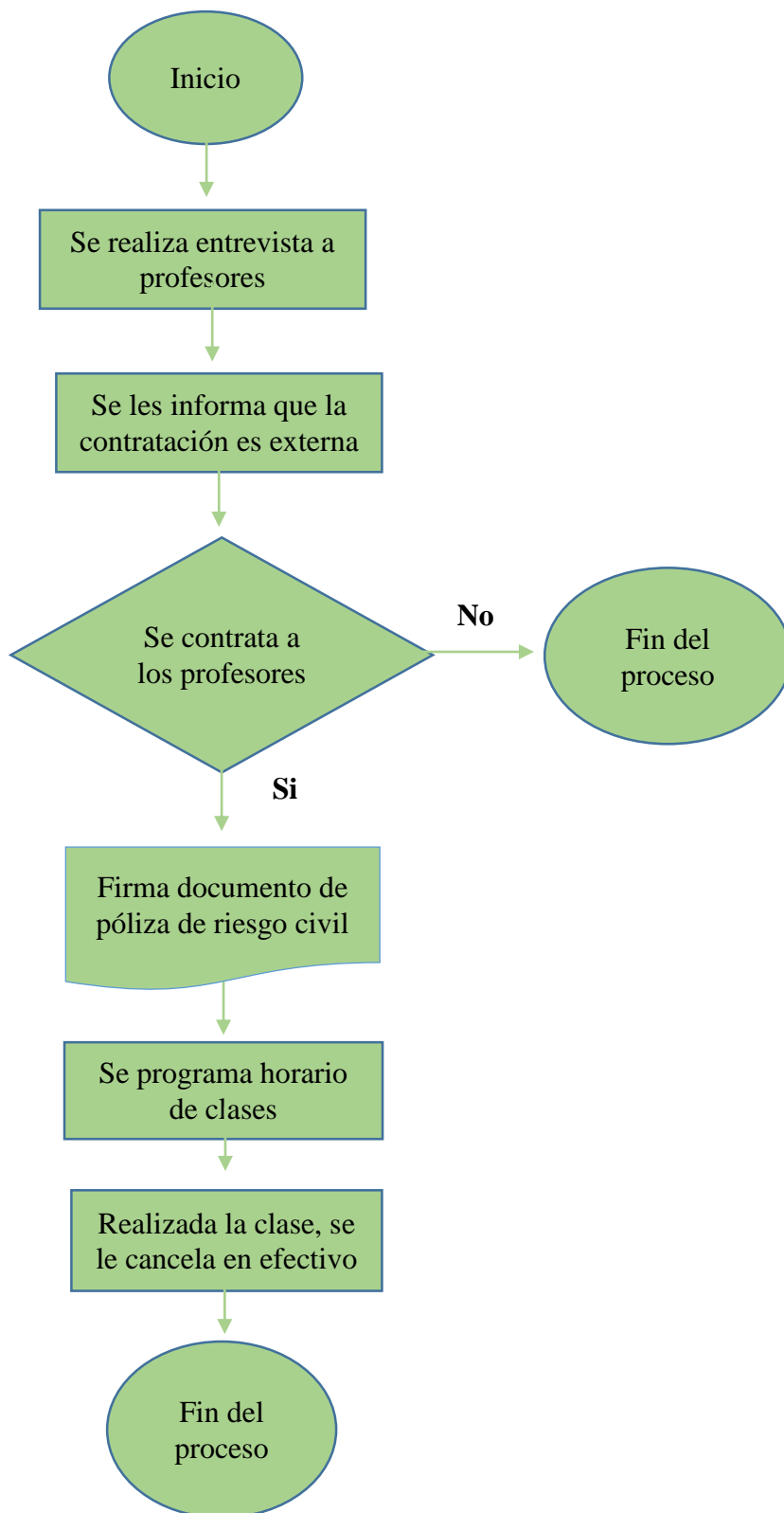


Figura 16: Flujograma de proceso de contratación.

Fuente: Elaboración propia.

4.3- Estudio Organizacional

Con el fin de contar con una adecuada estructura administrativa que permita el desarrollo de las actividades del Centro de Arte Corporal Curubanda, se realiza un estudio organizacional, el cual establece la planeación estratégica de la empresa, abordando aspectos de la misión, visión, objetivos empresariales y una estructura organizacional que le permita desarrollar las actividades.

4.3.1. Planeación estratégica

Actualmente, el Centro de Arte Corporal Curubanda no cuenta con misión, visión, organigrama, por lo cual se le presenta una propuesta de estos, de igual manera, objetivos que le permitan cumplir con las metas planteadas por la empresa.

4.3.1.1. Descripción de la empresa

El Centro de Arte Corporal Curubanda es una academia artística fundada en el año 2016, dedicada a brindar servicios enfocados en la salud y bienestar, se imparte clases de yoga, pilates, telas aéreas, dance fusion, elementos aéreos y flexibilidad. Con el fin de aumentar su oferta, la propietaria desea ampliar las instalaciones para la implementación de dos clases más, pole dance y danza aérea.

4.3.1.2. Misión

Ofrecer clases enfocadas en salud y bienestar a niños, jóvenes y adultos donde puedan generar una conexión corporal, que involucre mente-cuerpo-espíritu, permitiéndoles alcanzar la satisfacción emocional que desean.

4.3.1.3. Visión

“Ser una academia líder a nivel nacional, siendo reconocida por el profesionalismo y calidad en el servicio que, a su vez, contribuya a encontrar la satisfacción física-mental-espiritual de los alumnos”.

4.3.1.4. Objetivos de la empresa

4.3.1.4.1. Objetivo General

Ofrecer clases enfocadas en salud y bienestar a niños, jóvenes y adultos, donde puedan generar una conexión corporal, que involucre mente-cuerpo-espíritu, permitiéndoles alcanzar la satisfacción emocional que desean.

4.3.1.4.2. Objetivos Específicos

- Posicionar a nivel nacional el Centro de Arte Corporal Curubanda como una academia enfocada en brindar servicios de salud y bienestar.
- Brindar clases novedosas y actualizadas de acuerdo con tendencias.
- Contribuir en la salud física-mental-espiritual de los alumnos.

4.3.2. Análisis FODA/M.E.C. A.

El análisis FODA permite visualizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y las amenazas que pueden presentar la empresa.

Fortalezas

Accesible a todo el distrito.

Único establecimiento en la zona que ofrece pole dance y danza aérea.

Excelente atención al cliente.

Atención personalizada.

Mejoras

Mantenimiento de los estándares de localidad con respecto al servicio.

Mejorar el seguro de accidentes.

Monitoreo y cuidado constante de todo el equipo.

+ Oportunidades

Crecimiento en el mercado.

Mayor conocimiento en la zona.

Explotar

Establecimiento de metas a largo plazo de mayor magnitud.

Ofrecer diversas actividades, productos o servicios.

Retención de clientes en el negocio.

+ Debilidades

Falta de publicidad ante la comunidad.

Falta de interés de las habitantes.

Instalaciones con un espacio reducido.

Bajo poder adquisitivo en la zona.

Corregir

Implementar estrategias mercadológicas.

Crear cultura promotora de salud.

Realizar la ampliación propuesta.

Efectuar promociones para generar mayor accesibilidad.

Amenazas

Pérdidas de clientes por falta de activos / equipos actualizados.

Apertura de un nuevo negocio que ofrezca servicios iguales.

Alto porcentaje de personas desempleadas en temporadas laborales bajas.

Competencia con propuestas atractivas.

Afrontar

Innovación de activos.

Ofrecer mejores propuestas que la competencia.

Promociones de reducción de precio por membrecía.

Creatividad en las actividades efectuadas.

4.3.3. Estructura organizacional

4.3.3.1. Organigrama

El Centro de Arte Corporal Curubanda no cuenta con un organigrama para el desarrollo de las actividades, cada trabajo es asignado de acuerdo con los requerimientos de la propietaria, contando solamente con una secretaria contratada por medio tiempo, es la encargada de dar soporte en aspectos administrativos y contables, tales como: control de cobro a clientes, facturas; una conserje, encargada de mantener las instalaciones limpias.

Cuenta con profesores que son contratados por servicio profesional, con experiencia en la enseñanza de clases de yoga, pilates, flexibilidad, dance fusion, elementos aéreos.

A continuación, se presenta una propuesta de estructura funcional que va conforme a las necesidades de la empresa.

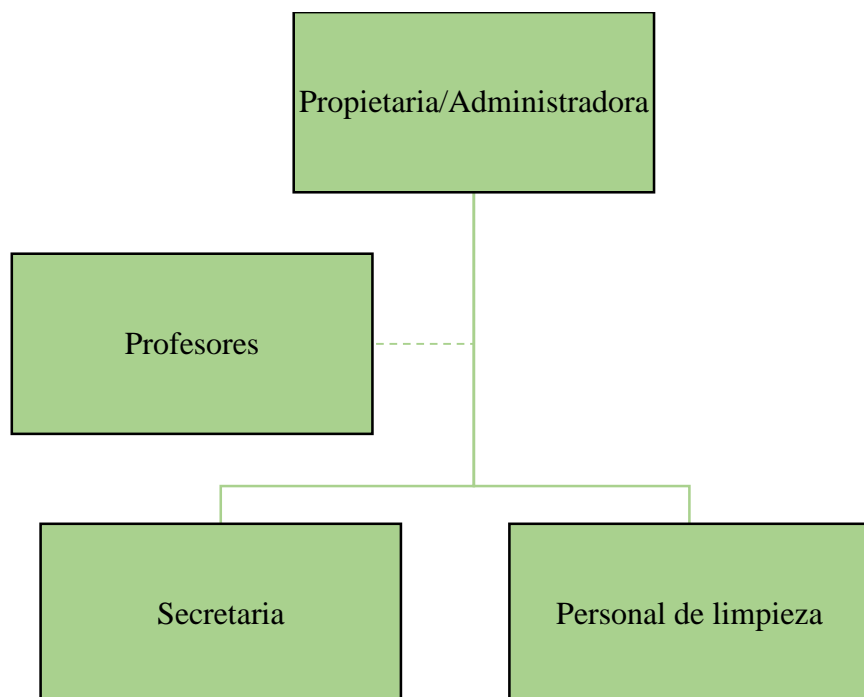


Figura 17: Organigrama Centro de Arte Corporal Curubanda.

Fuente: Elaboración propia.

4.3.3.2. Perfil de puestos

El personal del Centro de Arte Corporal Curubanda está conformado por la propietaria, quien es también profesora, graduada de la UCR, en Ciencias de la Educación, con énfasis en Educación Especial y administradora del negocio, cuenta con una secretaria que le da soporte en labores administrativas y contables, una persona de limpieza y profesores que son contratados por servicio profesional.

A continuación, se hará una descripción de puestos, requisitos y funciones.

Propietaria/Administradora

Es una profesora graduada en Ciencias de la Educación con énfasis en Educación Especial, es la propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda, ella se encarga de planear, organizar y

dirigir las actividades que se llevan a cabo, imparte clases de yoga, elementos aéreos, controla el uso correcto de los recursos y lidera al personal.

Funciones

- Administrar el Centro de Arte Corporal Curubanda, estableciendo objetivos para cumplir las metas de la empresa, organiza actividades, al personal, motiva y mide el desempeño del trabajo realizado.
- Liderar el equipo de trabajo.
- Organizar y controlar las funciones del equipo de trabajo.
- Controlar el cumplimiento de las metas de la empresa.
- Revisar los estados financieros.
- Se encarga de la publicidad para captar clientes, por medio de las redes sociales, Facebook e Instagram.
- Llevar a cabo el control de los recursos materiales, el personal y la instalación.
- Atender dudas, consultas o quejas que los clientes puedan tener.
- Hacer declaraciones juradas mes a mes.

Secretaria

Actualmente, el Puesto lo desempeña una estudiante de Administración de Empresas, contratada con una jornada laboral de medio tiempo, para dar soporte a la administradora en actividades administrativas.

Funciones

- Recibir a los clientes y proporcionar la información necesaria.
- Atender llamadas y brindar información a los clientes de las clases, horarios, precios.
- Enviar y contestar correos electrónicos sobre consultas, quejas y brindar información.
- Realizar el proceso de matrícula y cobro de mensualidad a los alumnos.
- Facturar, llevar control de facturas y entregar a la administradora cada fin de mes.
- Asegurar la disponibilidad de materiales de oficina y revisar que las telas, aros y trapecios se encuentre en buen estado.
- Notificar a la administradora cuando los recibos de servicios públicos estén por vencerse.

Requisitos

- Formación académica mínima de Bachiller en Educación Media.
- Dominio básico de paquetes Office.
- Manejo de relaciones interpersonales.
- Tener experiencia mínima de 6 meses a 1 año en servicio al cliente.
- Ser proactivo, ordenado y responsable.

Personal de limpieza

Es la persona encargada de la limpieza de las instalaciones.

Funciones

- Limpiar diariamente todas las áreas de clases.
- Limpiar los equipos, materiales que se utiliza en las clases.
- Acomodar y trasladar los equipos y materiales que permitan el adecuado desarrollo de las clases.

- Recoger los desechos y basura que se originen dentro de la empresa y depositarlas en los basureros respectivos.
- Llevar control del material de aseo (jabón, papel higiénico, desinfectante, escobas, palo piso) y reponerlo en caso de agotarse.

Requisitos

- Responsable.
- Disponibilidad para trabajar en eventos que realice la academia o se lleve a cabo en actividades dentro de las instalaciones del Centro de Arte Corporal Curubanda.
- Ser una persona ordenada y honesta.
- Ser proactivo.

Profesores

Son contratos por servicios profesionales, se les contrata por clase, son los encargados de dar las clases a los alumnos y acompañarlos en el proceso de aprendizaje.

Funciones

- Dar clases de pole dance y danza aérea enfocados en lo físico, espiritual y mental (enfoque holístico).
- Crear lecciones que permita a los estudiantes encontrar la estabilidad emocional y personal que desean, de esa manera, cumplir con el enfoque holístico, no solamente destacando lo físico, sino también desarrollando el equilibrio mental y espiritual.
- Enseñar técnicas de coordinación, disciplina y motivación enfocados en las clases de pole dance y danza aérea.
- Mostrar a los alumnos la forma correcta de interpretar que resulte estética.

Requisitos

- Experiencia mínima de un año en la danza acrobática aérea y pole dance.
- Capacidad de enseñar y comunicarse con los alumnos.
- Altas capacidades de observación y evaluación.
- Paciencia y respeto.
- Vocación y capacidad de motivar.

4.4- Estudio Legal y Ambiental

4.4.1 Estudio legal

Para el desarrollo y puesta en marcha del proyecto, se debe cumplir con los aspectos legales de la normativa costarricense.

En este capítulo, se dará a conocer las leyes, reglamentos, procesos y requisitos de las instituciones involucradas, a las cuales se deberá acudir para solicitar dichos permisos para el desarrollo del proyecto, con el debido apego a la ley costarricense.

4.4.1.1. Ministerio de Hacienda

Toda persona que se dedique a alguna actividad económica está obligada a inscribirse, ya sea como personería física o jurídica en el Registro Único Tributario, al iniciar cualquier actividad o negocio de carácter lucrativo.

Actualmente, el Centro de Arte Corporal Curubanda se encuentra a nombre de la propietaria Natalia Castro Badilla, quien está inscrita en Tributación como una personería física, bajo el régimen tradicional.

Según la Ley del Impuesto sobre la Renta N° 7092 y la Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado N° 9635 tiene las siguientes obligaciones.

- 1- Impuesto sobre la renta/Impuesto sobre las Utilidades.
- 2- Impuesto sobre Valor Agregado (antes de Impuesto General sobre las Ventas).

El Centro de Arte Corporal Curubanda utiliza la herramienta gratuita de emisión de facturas electrónicas del Ministerio de Hacienda, mediante el portal de la Administración Tributaria Virtual (ATV), de acuerdo con lo dispuesto en el Decreto N°41820-H Reglamento de comprobantes electrónicos para efectos tributarios y el Decreto N° 42195-H Modificación inciso h) del inciso 2) del artículo 4 al Decreto Ejecutivo N° 41820-H del 19 de junio de 2019.

Se le recomienda utilizar otra herramienta para emitir facturas electrónicas, ya que actualmente tiene algunos problemas de control de facturas con el portal ATV, algún otro medio de facturación electrónica externo le ayudaría a solventar esos problemas.

4.4.1.2 Municipalidad de Liberia

Por medio de esta institución se realizará los trámites respectivos para la solicitud de patentes, uso de suelos y permisos para construcción dentro del cantón de Liberia.

Toda persona física o jurídica que pretenda realizar cualquier actividad lucrativa en el cantón de Liberia deberá contar con la licencia o permiso municipal y pagar a la Municipalidad el impuesto de patentes, de acuerdo con la Ley de Patentes del Cantón de Liberia N° 8235.

El monto del impuesto de patente que le corresponde pagar al contribuyente es con base en los ingresos brutos anuales.

La propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda ya cuenta con la patente municipal (Clasificado como gimnasio), el costo es de \$30 000 y se paga trimestralmente, las nuevas actividades que se desea implementar se encuentran cubiertas por la patente vigente.

Según el Reglamento a la Ley de Uso, Manejo y Conservación de Suelos, se debe solicitar el certificado de uso de suelos, este requisito es necesario para obtener la patente municipal, los permisos de construcción y el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud.

La propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda ya cuenta con certificado de uso de suelos.

Para dar inicio con la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda se deberá contar con el permiso de construcción, de acuerdo con lo estipulado en la Ley de Construcción N°833.

El proceso para obtener el permiso de construcción es acudir a la municipalidad y solicitar los requisitos del permiso de construcción (Ver anexo 4): Requisitos para obtener permisos de Construcción- Ampliación- Remodelación y realizar el trámite por medio de la plataforma de Administrador de Proyectos de Construcción (APC).

4.4.1.3 Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica (CFIA)

Para el diseño de construcción de la ampliación se debe contratar un arquitecto, el cual se encargará de realizar los planos y validar la obra, según la Ley No 3663 y sus reformas “Ley Orgánica del Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica”.

Según el Decreto Ejecutivo N°18636-MOPT: “Arancel de Servicios Profesionales de Consultoría para Edificaciones”, el arquitecto cobrará un 10,5 % del valor total de la obra y un 0,29 % del costo total de la obra, para el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica (CFIA), por la tasación del proyecto.

4.4.1.4 Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS)

Actualmente, la propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda no cuenta con ningún colaborador, por lo tanto, es la encargada de toda la parte administrativa, operativa y cuenta con un seguro ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) de trabajador independiente, según la Ley del Trabajador Independiente, Art. 1 y 3, y Reglamento para la afiliación de los Trabajadores Independiente, Art. 1 y 2. El monto que se debe cancelar mensualmente depende del reporte de ingresos en Tributación (renta/venta).

4.4.1.5 Instituto Nacional de Seguros (INS)

Por medio de esta institución se obtendrá el seguro de riesgo civil, toda persona física o jurídica que tenga a cargo personas, deberá solicitar un seguro de riesgo civil, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley Reguladora del Mercado de Seguros N°8653

La propietaria deberá presentarse al INS donde solicitará la póliza de responsabilidad civil (véase Anexo 5) Solicitud Seguro de Responsabilidad Civil y deberá cancelar el monto de ₡23 940 (si la construcción es de 0 – 100 mts² se tendrá que cancelar dicho monto establecido por la ley), la cual servirá para asegurar a todos los clientes, en caso de que ocurra un accidente durante las clases.

4.4.1.6 Ministerio de Salud (MS)

Por medio del Ministerio de Salud se hará el trámite para obtener el permiso sanitario de funcionamiento.

De acuerdo con la Ley General de Salud N°5395, todos los establecimientos agrícolas, comerciales, industriales y de servicios deben contar con el Permiso de Funcionamiento para operar en el territorio nacional.

El Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud N° 39472-S tiene como objeto establecer los requisitos y trámites (Ver Anexo 6): Requisitos para el Trámite del Permiso Sanitario de Funcionamiento que deben cumplir los establecimientos que desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicios, a fin de obtener el Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF) por parte del Ministerio de Salud para operar dentro del país.

El Centro de Arte Corporal Curubanda actualmente cuenta con el Permiso Sanitario de Funcionamiento y condiciones sanitarias necesarias para operar.

4.4.2 Estudio Ambiental

La aprobación previa, por parte de la Secretaria Técnica Nacional Ambiental (SETENA), será requisito indispensable para iniciar las actividades, obras o proyectos. Las leyes y los reglamentos indicarán cuáles actividades, obras o proyectos requerirán la evaluación de impacto ambiental, de acuerdo con la Ley Orgánica del Ambiente No. 7554, Artículo 17. Evaluación del impacto ambiental.

Existen dos formularios sobre impacto ambiental, según la Ley Orgánica del Ambiente, artículo 17 y artículo 9 del decreto No. 31849 MINAE-MOPT-MAG-MEIC, los cuales se clasifican en D1 (Proyectos mayores a un impacto ambiental de 1000 m²) y la D2 (Proyectos menores a 1000 m²).

Con respecto a los permisos de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), como la ampliación no supera los 500 m² no se necesita la evaluación ambiental, sin embargo, debe presentar un formulario conocido como D2, copias de plano catastro con disponibilidad del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (AyA), registro de propiedad vigente, constancia al día de cargos arancelarios,

cancelar los timbres correspondientes por €200 y presentar certificación de la C.C.S.S. que indique cero deudas.

4.5- Estudio Financiero

Mediante el estudio financiero se analiza información que permite analizar la rentabilidad del proyecto, la cual es, ampliar las instalaciones del Centro de Arte Corporal Curubanda para incluir dos clases más: pole dance y danza aérea.

Para determinar la rentabilidad del proyecto se cuantifica los costos, ingresos que se genera con la realización del proyecto.

Con la realización de los otros estudios se obtuvo información para obtener los ingresos que se generaría, la demanda potencial, la oferta del proyecto, los costos de ampliar la infraestructura, materiales y equipo que se necesita, los gastos legales que conlleva, su posible impacto ambiental; y con la información recabada, se procede a hacer el análisis financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.

Con el siguiente estudio, se demostrará si el proyecto genera los ingresos necesarios para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad que este pueda tener.

4.5.1. Horizonte de evaluación

El horizonte de evaluación es considerado como la vida económica de un proyecto, es decir, es el período en el que la inversión no se vuelve obsoleta. Para efectos de este proyecto, se considera un período de evaluación de cinco años.

4.5.2. Inflación

La inflación es un aumento generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un período.

Para la realización del análisis financiero de todo el proyecto, es necesario tener en cuenta este indicador, ya que hace que los costos y gastos sean mayores en toda actividad.

Las proyecciones se realizaron de acuerdo con la tasa de inflación interna del país, la cual para los años 2020-2021 se encuentra ubicada dentro del rango meta de inflación en $3\% \pm 1$.

4.5.3. Servicio

Un servicio es un conjunto de actividades que realiza una empresa para poder satisfacer las necesidades de un cliente.

El Centro de Arte Corporal Curubanda, pretende ofrecer al mercado dos nuevos servicios, los cuales se enfocan, principalmente, en buscar una satisfacción emocional de los clientes mediante el énfasis social, espiritual y físico.

Uno de los servicios son las clases de pole dance, el cual se basa en un entrenamiento muy completo para tonificar los músculos y mantenerse en forma, además, incorpora elementos de la gimnasia y la acrobacia.

El otro es danza aérea, es la fusión de la danza contemporánea con las artes circenses, donde la coreografía se realiza alejada del suelo.

4.5.4. Costos de producción (costos fijos y variables)

El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión. A continuación, se detallará los costos fijos y costos variables que

contempla el proyecto. Los cálculos presentados en las siguientes tablas fueron basados de acuerdo con el tipo de cambio emitido por el Banco Central de Costa Rica, al día 1° de abril del 2020, el cual corresponde a ¢583,71 la venta.

Tabla 17

Costos Fijos y Variables

Costos fijos y variables

Concepto	Año 0	Año 1	%	Año 2	%	Año 3	%	Año 4	%	Año 5	%
Costos variables											
Costo directo de fabricación											
Equipo	\$ 3,511.74										
Profesores		\$ 5,756.28	55.82%	\$ 5,928.97	55.82%	\$ 6,106.84	55.82%	\$ 6,290.05	55.82%	\$ 6,478.75	55.82%
Conserje		\$ 822.33	7.97%	\$ 847.00	7.97%	\$ 872.41	7.97%	\$ 898.58	7.97%	\$ 925.54	7.97%
Insumos de oficina		\$ 12.86	0.12%	\$ 13.25	0.12%	\$ 13.64	0.12%	\$ 14.05	0.12%	\$ 14.47	0.12%
Insumos de limpieza		\$ 152.16	1.48%	\$ 156.72	1.48%	\$ 161.43	1.48%	\$ 166.27	1.48%	\$ 171.26	1.48%
Patente		\$ 205.58	1.99%	\$ 211.75	1.99%	\$ 218.10	1.99%	\$ 224.64	1.99%	\$ 231.38	1.99%
Total costos variables		\$ 6,949.21	67.38%	\$ 7,157.69	67.38%	\$ 7,372.42	67.38%	\$ 7,593.59	67.38%	\$ 7,821.40	67.38%
Costos fijos											
Costos indirectos de fabricación											
Electricidad		\$ 616.74	5.98%	\$ 635.24	5.98%	\$ 654.30	5.98%	\$ 673.93	5.98%	\$ 694.15	5.98%
Agua potable		\$ 205.58	1.99%	\$ 211.75	1.99%	\$ 218.10	1.99%	\$ 224.64	1.99%	\$ 231.38	1.99%
Teléfono		\$ 513.95	4.98%	\$ 529.37	4.98%	\$ 545.25	4.98%	\$ 561.61	4.98%	\$ 578.46	4.98%
Internet		\$ 308.37	2.99%	\$ 317.62	2.99%	\$ 327.15	2.99%	\$ 336.96	2.99%	\$ 347.07	2.99%
Depreciación de equipo		\$ 231.28	2.24%	\$ 238.22	2.24%	\$ 245.36	2.24%	\$ 252.73	2.24%	\$ 260.31	2.24%
Depreciación de edificio		\$ 1,446.80	14.03%	\$ 1,490.20	14.03%	\$ 1,534.91	14.03%	\$ 1,580.96	14.03%	\$ 1,628.39	14.03%
Póliza de responsabilidad civil		\$ 41.01	0.40%	\$ 42.24	0.40%	\$ 43.51	0.40%	\$ 44.81	0.40%	\$ 46.16	0.40%
Total costos fijos		\$ 3,363.73	32.62%	\$ 3,464.64	32.62%	\$ 3,568.58	32.62%	\$ 3,675.64	32.62%	\$ 3,785.91	32.62%
Total costos de producción		\$10,312.94	100%	\$10,622.33	100%	\$10,941.00	100%	\$11,269.23	100%	\$11,607.30	100%

Fuente: Elaboración propia.

Costos variables

Los costos variables son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa, en el caso del Centro de Arte Corporal Curubanda, tiene los siguientes costos variables: costo de los profesores (se les paga por servicios profesionales), con un 55,82 % del total de costos variables, costo del conserje con un 7,97 %, costo del insumo de oficina con un 0,12 %, costo de insumo de limpieza con un 1,48 % y costo de la patente con un 1,99 % del total de costos variables.

Es importante mencionar que estos porcentajes son anuales. El total de costos variables es de 67,38 % del total de costos de producción.

Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que no varían, son constantes en un tiempo determinado. El Centro de Arte Corporal Curubanda tiene los siguientes costos fijos: costos por electricidad con un 5,98 % del total de costos fijos, agua potable con un 1,99 %, teléfono con un 4,98 %, Internet con un 2,99 %, depreciación de equipo con un 2,24 %, depreciación de edificio con un 14,03 % y póliza de riesgo civil con un 0,40 %.

Es importante mencionar que estos porcentajes son anuales. El total en costos fijo es de 32,62 % del total de costo de producción.

4.5.5. Ventas del proyecto

De acuerdo con la información obtenida de la población, se realizó las siguientes estimaciones del ingreso anual para las clases de pole dance y danza aérea, las cuales corresponden a \$46 767,61 los ingresos van de acuerdo con los paquetes por clase que ofrece el Centro de Arte Corporal Curubanda. Se distribuye de la siguiente manera, de acuerdo con la demanda potencial: para el paquete 1 de ¢15 000, un ingreso anual de \$12 267,05; para el paquete 2 de ¢25 000, ingreso

de \$24 638,95; para el paquete 3 de ¢30 000 un ingreso de \$6 290,80 y para el paquete 4 de ¢35 000 un ingreso anual de \$2935,70

Cabe mencionar que para el cálculo de los montos para las ventas se utilizó el tipo de cambio emitido por el Banco Central de Costa Rica, al día 01 de abril del 2020 a ¢583,71 la venta.

El ingreso variable se determinó, de acuerdo con matrículas que hacen las personas por clase “suelta”, cuando pagan por día.

Los otros ingresos corresponden a eventos que realiza la empresaria para promocionar el Centro de Arte Corporal Curubanda, los cuales lleva a cabo dos veces al año.

A continuación, en las siguientes tablas, se muestra los ingresos para el primer año.

Tabla 18

Ventas

<i>Ventas</i>						
Servicio	Población	Muestra	Personas dispuestas a asistir	Personas con edad requerida	Escolaridad (superior)	Ingreso mensual promedio
%			71 %	96,77 %		
Total de personas	1147	217	154,1	149,1	102	\$ 3844,37

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19

Ingresos por paquetes anuales

Ingresos por paquetes anuales	
Ingresos	Ingresos anuales
Paquete 1	\$ 12 267,05
Paquete 2	\$ 24 638,95
Paquete 3	\$ 6290,80
Paquete 4	\$ 2935,70
Ingresos variables	\$ 206,81
Otros ingresos	\$ 428,29
Total	\$ 46 767,61

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior, los paquetes que ofrece el Centro de Arte Corporal Curubanda y que menos demanda tienen son el paquete 3 y 4, de ¢30 000 y ¢35 000, a pesar de que estos ofrecen un mayor número de clases a la semana, son los que menos demanda tienen, debido al costo mensual, por lo que la propietaria debería replantear otro plan o paquete económico que sí sea atractivo para los posibles clientes.

4.5.6. Punto de equilibrio

Horngren, Datar y Rajan (2012), menciona lo siguiente “el punto de equilibrio (PDE) es aquella cantidad de producción vendida a la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, la cantidad de producción vendida que da como resultado \$0 de utilidad” (p.68).

Para efectos de este proyecto, se calculó un punto de equilibrio en términos monetarios para cada año del proyecto, para ello, se tomó en cuenta los costos fijos, costos variables y ventas.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{PE: } CFT/(1-(CVT/V))$$

Donde:

PE: Punto de Equilibrio

CFT: Costo Fijo Total

CFV: Costo Fijo Variable

V: Ventas

En la tabla 4 se muestra el punto de equilibrio del proyecto.

Tabla 20

Punto de Equilibrio

	PE
Año 1	\$ 3950,78
Año 2	\$ 4034,17
Año 3	\$ 4121,38
Año 4	\$ 4212,46
Año 5	\$ 4307,44

Fuente: Elaboración propia.

4.5.7. Estado de resultados

Es un estado financiero que muestra las ganancias y pérdidas de la empresa en un tiempo determinado, mediante la información que provea, se podrá tomar decisiones respecto al estado en el que se encuentre la empresa.

El siguiente estado de resultados se proyecta de acuerdo con el horizonte de evolución del proyecto. Se refleja una utilidad aproximada de \$20 200,20. Los cálculos realizados se basaron en el tipo de cambio emitido por el Banco Central de Costa Rica, el día 1° de abril del 2020 a ₡583,71 la venta.

Tabla 21

Estado de Resultados Proyectados

Estado de Resultados Proyectados de Centro de Arte Corporal Curubanda						
Al 31 de diciembre de cada año						
Expresado en dólares						
	1	2	3	4	5	
Ventas netas	\$ 46,767.61	\$ 50,700.76	\$ 54,964.70	\$ 59,587.23	\$ 64,598.51	
Utilidad bruta	\$ 46,767.61	\$ 50,700.76	\$ 54,964.70	\$ 59,587.23	\$ 64,598.51	
Gastos de operación	\$ 28,977.16	\$ 29,815.27	\$ 30,680.65	\$ 31,574.29	\$ 32,497.25	
Utilidad operativa	\$ 17,790.45	\$ 20,885.49	\$ 24,284.05	\$ 28,012.94	\$ 32,101.27	
Gastos por intereses	\$ 1,991.98	\$ 1,918.62	\$ 1,839.39	\$ 1,753.82	\$ 1,661.40	
Utilidad antes de impuestos	\$ 15,798.46	\$ 18,966.87	\$ 22,444.66	\$ 26,259.12	\$ 30,439.87	
Impuesto sobre la renta	\$ 1,579.85	\$ 1,896.69	\$ 2,244.47	\$ 2,625.91	\$ 3,043.99	
Utilidad neta	\$ 14,218.61	\$ 17,070.19	\$ 20,200.20	\$ 23,633.21	\$ 27,395.88	

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con este estado de situación, el proyecto sí le estaría generando beneficios a la empresa.

4.5.8. Balance general

El Balance permite tener una idea más detallada de todos los activos, pasivos y patrimonios con lo que cuenta la empresa en un determinado periodo y visualizar la situación financiera de ella.

A continuación, se muestra el estado de situación financiera proyectado a los cinco años.

Tabla 22

Balance General Proyectado del Centro de Arte Corporal Curubanda

Balance General Proyectado del Centro de Arte Corporal Curubanda					
Al 31 de diciembre de cada año					
Expresado en dólares					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos					
<i>Activos circulantes</i>					
Caja y Bancos	\$14 979,61	\$32 737,42	\$53 546,01	\$77 702,04	\$105 528,33
Capital de trabajo	\$797,47	\$797,47	\$797,47	\$797,47	\$797,47
Total de activos circulantes	\$ 15 777,08	\$33 534,89	\$ 54 343,48	\$ 78 499,51	\$ 106 325,80
<i>Activo Fijo</i>					
Edificio y Equipo	\$24 102,34	\$24 102,34	\$24 102,34	\$24 102,34	\$24 102,34
Depreciación acumulada	\$1678,04	\$3356,08	\$5034,12	\$6,712,16	\$8390,20
Total de activos no circulantes	\$22,424,30	\$20,746,26	\$19 068,22	\$17 390,18	\$15 712,14
Total de Activos	\$38 201,38	\$54,281,15	\$73 411,70	\$95 889,69	\$122 037,94
Pasivos					
<i>Pasivo a largo plazo</i>					
Documento a largo plazo (15 años)	\$23 982,76	\$22,992,35	\$21 922,70	\$20 767,49	\$19 519,85
Total de pasivo a largo plazo	\$23 982,76	\$22,992,35	\$21 922,70	\$20 767,49	\$19 519,85
Total de Pasivos	\$23 982,76	\$22 992,35	\$21 922,70	\$20 767,49	\$19 519,85
Patrimonio					
Utilidad Retenida	\$14 218,61	\$31 288,80	\$51 489,00	\$75 122,21	\$102 518,09
Total de patrimonio	\$14 218,61	\$31 288,80	\$51 489,00	\$75 122,21	\$102 518,09
Total de pasivo y patrimonio	\$38 201,38	\$54 281,15	\$73 411,70	\$95 889,69	\$122 037,94

Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados presentados en el balance general, los activos están generando el efectivo necesario para cubrir los pasivos, por lo que no hay pérdidas. Por ende, la actividad resulta beneficiosa y coloca a la empresa en una buena situación.

4.5.9. Flujo de caja

El Flujo de caja es una herramienta que permite conocer la cantidad de salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un periodo determinado.

Para obtener la rentabilidad de la inversión y el flujo de efectivo real, es importante conocer las siguientes cuentas: la recuperación del capital de trabajo y el valor de desecho del proyecto.

4.5.9.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos que necesita una empresa para realizar sus operaciones con normalidad, y ayuda a administrar la liquidez de la empresa para cubrir las obligaciones actuales. Para el proyecto se calculó un capital de trabajo de \$ 797,47 el cual se utilizará para cubrir los costos variables y algunos gastos operativos del primer mes de operaciones.

A continuación, se muestra los rubros que serán cubiertos por el capital de trabajo.

Tabla 23

Capital de trabajo

Capital de trabajo		
Salarios	\$	513,95
Cargas sociales	\$	49,68
Internet	\$	25,70
Insumos de oficina	\$	6,43
Insumos de limpieza	\$	38,95
Teléfono	\$	42,83
Electricidad	\$	51,40
Agua potable	\$	17,13
Patente Municipal	\$	51,40
Total	\$	797,47

Fuente: Elaboración propia.

4.5.9.2. Valor de desecho del proyecto

El valor de desecho es el valor residual de un activo después de su depreciación y amortización, es decir, el valor que tiene al final de su vida útil.

Para la valoración de este proyecto, se considera un valor de desecho económico, el cual se calcula tomando el monto del beneficio neto del año quinto, menos las depreciaciones, dividido entre el costo de capital.

Este rubro asciende a un monto de \$136 731,56 el cual contempla los valores en libro de la obra física y equipo utilizados en el proyecto.

A continuación, se muestra el valor de desecho económico del proyecto.

Tabla 24

Valor de desecho económico

Valor de desecho económico	
Costo de capital	18,81%
Flujo de caja (5to año ER)	\$ 27 395,88
Depreciación equipo	\$1446,8
Depreciación edificio	\$231,24
Total	\$ 136 731,56

Fuente: Elaboración propia.

Después de contemplar estos beneficios, se procede a realizar el flujo de caja mensual y el flujo de caja anual. A continuación, se presenta el flujo de caja mensual del año base. Las informaciones proporcionadas por las siguientes tablas fueron calculadas de acuerdo con el tipo de cambio emitido por el Banco Central de Costa Rica, el 1° de abril del 2020 a ₡583,71 la venta.

Tabla 25

Flujo mensual del año base proyectado

Flujo de Efectivo
Centro de Arte Corporal Curubanda
Expresado en dólares

	0	9%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	9%	100.00%
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos por paquetes 1	\$	1,133.73	\$ 1,190.42	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 979.35	\$ 1,028.32	\$ 1,079.74	\$ 12,267.05
Ingresos por paquete 2	\$	2,277.15	\$ 2,391.01	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 1,967.08	\$ 2,065.43	\$ 2,168.71	\$ 24,638.95
Ingresos por paquete 3	\$	581.40	\$ 610.47	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 502.23	\$ 527.34	\$ 553.71	\$ 6,290.80
Ingresos por paquete 4	\$	271.32	\$ 284.89	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 234.38	\$ 246.09	\$ 258.40	\$ 2,935.70
Subtotal de paquetes	\$	4,263.61	\$ 4,476.79	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,683.04	\$ 3,867.20	\$ 4,060.56	\$ 46,132.50
Ingresos variables	\$	15.42	\$ 15.73	\$ 16.04	\$ 16.36	\$ 16.69	\$ 17.02	\$ 17.37	\$ 17.71	\$ 18.07	\$ 18.43	\$ 18.80	\$ 19.17	\$ 206.81
Otros ingresos			\$ 214.15								\$ 214.15			\$ 428.29
Total de entradas	\$	4,279.03	\$ 4,706.67	\$ 3,699.09	\$ 3,699.41	\$ 3,699.73	\$ 3,700.07	\$ 3,700.41	\$ 3,700.76	\$ 3,701.11	\$ 3,915.62	\$ 3,885.99	\$ 4,079.73	\$ 46,767.61
Gasto por servicios profesionales	\$	479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 479.69	\$ 5,756.28
Gasto por servicios públicos	\$	141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 141.17	\$ 1,694.06
Gastos por salario	\$	1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 1,574.87	\$ 18,898.44
Gasto por facturación GTI			\$ 112.00											\$ 112.00
Gastos por insumo	\$	45.38	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 45.38	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 7.43	\$ 165.06
Patente	\$	51.40			\$ 51.40			\$ 51.40			\$ 51.40			\$ 205.60
Total de salidas	\$	2,292.51	\$ 2,315.16	\$ 2,203.16	\$ 2,254.56	\$ 2,203.16	\$ 2,203.16	\$ 2,292.51	\$ 2,203.16	\$ 2,203.16	\$ 2,254.56	\$ 2,203.16	\$ 2,203.16	\$ 26,831.44
Depreciación de equipo	\$	120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 1,446.80
Depreciación de edificio	\$	19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 231.24
Imprevistos 1%	\$	38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 38.97	\$ 467.68
Utilidad antes de impuesto e interes	\$	1,807.71	\$ 2,212.69	\$ 1,317.11	\$ 1,266.04	\$ 1,317.76	\$ 1,318.10	\$ 1,229.09	\$ 1,318.78	\$ 1,319.14	\$ 1,482.25	\$ 1,504.02	\$ 1,697.76	\$ 17,790.44
Intereses	\$	170.91	\$ 170.02	\$ 169.13	\$ 168.24	\$ 167.34	\$ 166.45	\$ 165.56	\$ 164.66	\$ 163.76	\$ 162.87	\$ 161.97	\$ 161.07	\$ 1,991.98
Utilidad antes de impuesto	\$	1,636.79	\$ 2,042.67	\$ 1,147.99	\$ 1,097.80	\$ 1,150.42	\$ 1,151.65	\$ 1,063.53	\$ 1,154.12	\$ 1,155.37	\$ 1,319.38	\$ 1,342.05	\$ 1,536.68	\$ 15,798.46
Impuesto 10%	\$	163.68	\$ 204.27	\$ 114.80	\$ 109.78	\$ 115.04	\$ 115.16	\$ 106.35	\$ 115.41	\$ 115.54	\$ 131.94	\$ 134.20	\$ 153.67	\$ 1,579.85
Utilidad neta	\$	1,473.12	\$ 1,838.41	\$ 1,033.19	\$ 988.02	\$ 1,035.38	\$ 1,036.48	\$ 957.18	\$ 1,038.71	\$ 1,039.84	\$ 1,187.44	\$ 1,207.84	\$ 1,383.01	\$ 14,218.61
Depreciación de equipo	\$	120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 120.57	\$ 1,446.80
Depreciación de edificio	\$	19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 19.27	\$ 231.24
Amortización	\$	71.96	\$ 72.44	\$ 72.92	\$ 73.41	\$ 73.89	\$ 74.39	\$ 74.88	\$ 75.38	\$ 75.89	\$ 76.39	\$ 76.90	\$ 77.41	\$ 917.05
Equipo	\$	3,511.74												
Inversión en obra física	\$	18,439.04												
Permisos	\$	2,151.56												
Capital de trabajo	\$	797.47												
Total inversión inicial	\$	24,899.81												
Flujo de efectivo	\$	1,541.00	\$ 1,905.81	\$ 1,100.10	\$ 1,054.45	\$ 1,101.32	\$ 1,101.93	\$ 1,022.13	\$ 1,103.17	\$ 1,103.79	\$ 1,250.89	\$ 1,270.78	\$ 1,445.44	\$ 14,979.60
FE Acumulado	\$	1,541.00	\$ 3,446.80	\$ 4,546.90	\$ 5,601.35	\$ 6,702.67	\$ 7,804.60	\$ 8,826.74	\$ 9,929.90	\$ 11,033.69	\$ 12,284.58	\$ 13,555.36	\$ 15,000.79	\$ 100,274.39

Fuente: Elaboración propia.

Los datos anteriores se trabajaron desde los siguientes supuestos.

- Para obtener el monto mensual se utilizó datos proporcionados por la propietaria del Centro de Arte Corporal Curubanda, donde se estableció una estacionalidad de acuerdo con la frecuencia de asistencia de las personas en años pasados.
- Para los gastos se proyectó un 3 % de acuerdo con la inflación.

Con base en los resultados aportados por este flujo, se demuestra que los ingresos mensuales son suficientes para cubrir los gastos operativos y los costos de inversión inicial, dado que el flujo de efectivo es positivo. El proyecto sí estaría generando beneficios a la empresa.

Por otra parte, en la siguiente tabla, se muestra el flujo de caja proyectado para los años del proyecto.

Tabla 26

Flujo de caja anual proyectado

Flujo de Efectivo Anual Proyectado										
Centro de Arte Corporal Curubanda										
Al 31 de diciembre de cada año										
	Antes del inicio	1	2	3	4	5				
Ingresos fijos	\$	46,132.50	\$	50,012.24	\$	54,218.27	\$	58,778.03	\$	63,721.26
ingresos variables	\$	206.81	\$	224.21	\$	243.06	\$	263.50	\$	285.67
Otros ingresos	\$	428.29	\$	464.31	\$	503.36	\$	545.70	\$	591.59
Financiamiento BCR (inversión inicial)	\$	-24,899.81								
Total de ingresos	\$	46,767.61	\$	50,700.76	\$	54,964.70	\$	59,587.23	\$	64,598.51
Gastos Operativos										
Gasto por servicios profesionales	\$	5,756.28	\$	5,928.97	\$	6,106.84	\$	6,290.05	\$	6,478.75
Gasto por servicios públicos	\$	1,694.06	\$	1,744.88	\$	1,797.23	\$	1,851.15	\$	1,906.68
Gastos por salario	\$	18,898.44	\$	19,465.39	\$	20,049.35	\$	20,650.84	\$	21,270.36
Insumos de operación	\$	165.06	\$	170.01	\$	175.11	\$	180.37	\$	185.78
Gasto por facturación GTI	\$	112.00	\$	115.36	\$	118.82	\$	122.39	\$	126.06
Patente Municipal	\$	205.60	\$	205.60	\$	205.60	\$	205.60	\$	205.60
(-) Depreciación	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04
imprevistos 1%	\$	467.68	\$	507.01	\$	549.65	\$	595.87	\$	645.99
Total de egresos	\$	28,977.16	\$	29,815.27	\$	30,680.65	\$	31,574.29	\$	32,497.25
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$	17,790.45	\$	20,885.49	\$	24,284.05	\$	28,012.94	\$	32,101.27
Intereses	\$	1,991.98	\$	1,918.62	\$	1,839.39	\$	1,753.82	\$	1,661.40
Utilidad antes de impuestos	\$	15,798.46	\$	18,966.87	\$	22,444.66	\$	26,259.12	\$	30,439.87
Impuesto de renta 10%	\$	1,579.85	\$	1,896.69	\$	2,244.47	\$	2,625.91	\$	3,043.99
UTILIDAD NETA	\$	14,218.61	\$	17,070.19	\$	20,200.20	\$	23,633.21	\$	27,395.88
Amortización	\$	917.05	\$	990.41	\$	1,069.65	\$	1,155.22	\$	1,247.63
(+) Depreciación	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04	\$	1,678.04
Capital de Trabajo	\$	-24,899.81							\$	24,899.81
Flujo de caja libre	\$	-24,899.81	\$	14,979.61	\$	17,757.81	\$	20,808.59	\$	24,156.03
Flujo acumulado	\$	-24,899.81	\$	14,979.61	\$	32,737.42	\$	53,546.01	\$	77,702.04
			\$	105,528.33						

Fuente: Elaboración propia.

Los datos anteriores se trabajaron desde los siguientes supuestos.

- Se proyectó los ingresos de 8,41 % anual, tomando en consideración aspectos como el uso del tiempo, específicamente, el aumento del deporte y el ejercicio físico en Costa Rica, de acuerdo con encuestas realizadas por el INEC, este sector aumentó aproximadamente un 5,41 % cada año, desde el 2004 al 2017; se toma en cuenta, también, el 3 % de inflación para proyectar el incremento en las ventas.
- Para la proyección de los gastos y costos, se tomó en cuenta el 3 % de inflación.

De acuerdo con lo anterior, el flujo de efectivo es positivo, año con año, ya que, si está generando beneficios a la empresa, el proyecto sí es capaz de solventar los gastos, costos y las obligaciones financieras.

4.5.10. Período de recuperación (PR)

El periodo de recuperación es el número de años o periodos que tarda en recuperar la inversión por medio de los flujos de efectivo.

El PR tiene dos formas de calcular, para flujos iguales y desiguales, para efectos de este proyecto, se utilizó el de flujos desiguales, este se realiza mediante la acumulación de flujos de efectivo sucesivos, hasta encontrar la suma que sea igual a la inversión.

El periodo de recuperación para este proyecto es de dos años, a principios del segundo año, aproximadamente, se estaría recuperando lo invertido.

4.5.11. Costo de capital (CAPM)

Para efectos de este proyecto, el modelo que se utilizó para calcular el costo de capital es el Capital Asset Pricing Model (CAMP), para el cual se debe tomar en cuenta aspectos como tasa libre de riesgo, rendimiento de mercado, riesgo sistemático del propio proyecto (Beta del sector al que pertenece el negocio), prima de riesgo y riesgo país.

La fórmula por utilizar es la siguiente:

$$K_e = R_f + B_j(RM - R_f) + RP$$

Donde:

K_e: Costo de capital

R_f: Tasa libre de riesgo

B_j: Riesgo sistemático de la industria

RM: Rendimiento de mercado

RP: Riesgo país

En la siguiente tabla se muestra el cálculo del costo de capital.

Tabla 27

Capital Asset Pricing Model (CAMP)

Costo de Capital							
Industria	Rendimiento de mercado	Tasa libre de riesgo	Riesgo país	Beta apalancado	Beta no apalancado	Ke apalancado	Ke no apalancado
Recreación	11,15 %	0,535 %	8,72 %	0,90	0,70	18,80 %	16,68 %

Fuente: Elaboración propia.

Para el cálculo del costo de capital, se realizó un promedio de los rendimientos de los últimos tres años, obtenido mediante el indicador Standard and Poor's 500.

Por otra parte, la tasa libre de riesgo es la tasa de bonos del tesoro de los Estados Unidos a 10 años. El riesgo país es la diferencia entre las tasas de interés de los títulos de los Estados Unidos y la tasa de los bonos de Costa Rica.

Las Betas fueron obtenidas del riesgo sistemático del sector de Recreación, por medio de la página web Damodaran.

4.5.12. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) mide la riqueza que le genera a una empresa un proyecto en particular. Busca determinar el monto en que variará el valor de la empresa, si el proyecto se lleva a cabo.

El VAN considera si un proyecto debe aceptarse o no, si este es mayor a 0, el proyecto se acepta, ya que indicaría que el dinero invertido da un rendimiento mayor que la tasa de descuento, es decir, incrementa el valor de la empresa.

A continuación, en la siguiente tabla se muestra el VAN del proyecto.

Tabla 28

Valor Actual Neto (VAN)

Valor Actual Neto	
Costo capital	18,81%
VPFE	\$ 61 474,36
VAN	\$ 36 574,55

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior, el resultado del VAN es mayor a 0, por ende, el proyecto es rentable, y producirá los rendimientos esperados, incrementando el valor de la empresa, por lo que si se acepta el proyecto.

4.5.13. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es aquella tasa de descuento, la cual hace que el valor presente de los flujos de efectivo se iguale a la inversión inicial.

Es decir, es aquella tasa que el VAN sea cero, si la tasa TIR es mayor a la tasa de descuento, se acepta el proyecto, ya que el rendimiento que se obtendrá será mayor al mínimo requerido.

A continuación, se presenta la TIR del proyecto.

Tabla 29

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa interna de retorno	
TIR	67,44 %

Fuente: Elaboración propia.

El costo del dinero es del 8 % anual que ofrece el Banco de Costa Rica, al financiar la inversión para el proyecto, este es menor a la TIR, por lo tanto, se acepta el proyecto.

4.5.14. Índice de deseabilidad

Es una medida relativa de rendimiento que mide lo que se gana por colón invertido, se usa para darle jerarquización a la deseabilidad de las inversiones y de los recursos financieros, cuando existen dos o más opciones de inversión que son mutuamente excluyentes. El ID se obtiene de la división de los valores presentes del flujo de efectivo entre la inversión inicial del proyecto. En la siguiente tabla, se muestra el ID. La fórmula es la siguiente:

$$ID = VPFE / I_0$$

Donde:

ID: índice de deseabilidad

VPFE: Valor presente de los flujos de efectivo

I_0 : Inversión inicial

Tabla 30

Índice de Deseabilidad (ID)

Índice de deseabilidad	
Índice de deseabilidad (ID)	2,5

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados, el índice de deseabilidad es mayor a 1, lo que indicaría que el proyecto sí se debe aceptar.

4.5.15. Análisis de Sensibilidad

Este análisis permite realizar modificaciones a variables importantes, para así conocer el impacto que estas tengan en la rentabilidad del proyecto.

Para ello, se toma una situación hipotética, para calcular cómo eso afectaría el VAN del proyecto.

Este análisis permite analizar situaciones hipotéticas, un ejemplo de ello, es la pandemia que se presentó en el 2020, debido a la COVID-19. Una pandemia presenta múltiples repercusiones en la salud, el trabajo y también para las utilidades de los empresarios. Dada esta situación, se procedió a realizar un análisis de sensibilidad, en el cual se evaluó variables como la inversión, ingresos y la tasa de impositiva del proyecto.

A esas variables se les aplicó un aumento y una disminución del 10 % para analizar el impacto que ellas pueden tener en el VAN, debido a esa situación.

Para la realización de un análisis sensibilizado de los costos totales, se tomó en cuenta los costos fijos, variables y los ingresos para determinar el punto de equilibrio sensibilizado, por lo que se procede a aumentar y disminuir en un 10 % cada uno, para determinar los cambios que se provocaría en este.

A continuación, en la siguiente tabla, se muestra las variaciones en el VAN, de acuerdo con los aumentos y disminuciones de las variables.

Tabla 31

Análisis de Sensibilidad

Análisis de sensibilización - aumento y disminución			
Variable Sensibilizada	Aumento 10%	0	Disminución 10%
Ingresos	\$ 51 298,37	\$ 36 574,55	\$ 21 850,72
Inversión	\$ 34 083,03	\$ 36 574,55	\$ 39 062,99
Tasa de interés	\$ 31 249,61	\$ 36 574,55	\$ 40 480,26

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la tabla anterior, se puede concluir que los ingresos y la tasa de interés son las variables que impactan mayormente la sensibilidad del proyecto, lo cual indica que cualquier cambio significativo afectaría las condiciones esperadas del proyecto. En cuanto a la inversión, es la que menos se ve afectada.

En la siguiente tabla, se analiza el impacto en el punto de equilibrio, debido a un aumento del 10 % de los costos totales y los ingresos.

Tabla 32

Análisis sensibilizado de los costos totales

PE Aumento ingresos costos constantes				
Año	Costos fijos	Costos variables	Aum Ingresos	PE
Año 1	\$ 3,363.73	\$ 6,949.21	\$ 51,444.37	\$ 3,889.07
Año 2	\$ 3,464.64	\$ 7,157.69	\$ 55,770.84	\$ 3,974.77
Año 3	\$ 3,568.58	\$ 7,372.42	\$ 60,461.17	\$ 4,064.15
Año 4	\$ 3,675.64	\$ 7,593.59	\$ 65,545.95	\$ 4,157.26
Año 5	\$ 3,785.91	\$ 7,821.40	\$ 71,058.36	\$ 4,254.16

PE Aumento costos fijos- ingresos constantes				
Año	Ingresos	Costos variables	Aum costos fijos	PE
Año 1	\$ 46,767.61	\$ 6,949.21	\$ 3,700.10	\$ 4,345.85
Año 2	\$ 50,700.76	\$ 7,157.69	\$ 3,811.11	\$ 4,437.58
Año 3	\$ 54,964.70	\$ 7,372.42	\$ 3,925.44	\$ 4,533.52
Año 4	\$ 59,587.23	\$ 7,593.59	\$ 4,043.20	\$ 4,633.71
Año 5	\$ 64,598.51	\$ 7,821.40	\$ 4,164.50	\$ 4,738.18

PE Aumento costos variables- ingresos constantes				
Año	Ingresos	Aum costos variables	Costos fijos	PE
Año 1	\$ 46,767.61	\$ 7,644.13	\$ 3,363.73	\$ 4,020.95
Año 2	\$ 50,700.76	\$ 7,873.45	\$ 3,464.64	\$ 4,101.59
Año 3	\$ 54,964.70	\$ 8,109.66	\$ 3,568.58	\$ 4,186.23
Año 4	\$ 59,587.23	\$ 8,352.95	\$ 3,675.64	\$ 4,274.89
Año 5	\$ 64,598.51	\$ 8,603.54	\$ 3,785.91	\$ 4,367.61

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior, se puede apreciar las variaciones que se le realizó a las variables de ingresos, costos fijos y costos variables, con un aumento en la inflación del 10 %, por lo que se presentó cambios significativos en el punto de equilibrio, al aumentar los costos fijos, pero aun así el proyecto no se ve afectado de manera negativa.

Por lo tanto, el proyecto sigue siendo rentable, con una tasa de inflación del 10 %.

CAPÍTULO V

Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

De acuerdo con la investigación realizada, al análisis y la información que se obtuvo de cada estudio, se logra obtener conclusiones y recomendaciones.

Dado que cada estudio aportó información variada, las conclusiones se realizarán dividiéndolas en cada uno de ellos.

Conclusiones del estudio de mercado:

- 1) El auge por el tema de salud y bienestar ha tomado fuerza, puesto que hoy las personas no están preocupándose por aspectos meramente físicos, relacionándolos a estar bien. Los problemas psicológicos y espirituales han ayudado a las personas a optar por otras actividades que los ayuden a sentirse bien, abarcando esos tres aspectos juntos, alcanzando un estado de salud completo, por lo que de acuerdo con las clases de pole dance y danza aérea que se quiere implementar en el Centro de Arte Corporal Curubanda, sí existe un mercado potencial para el cantón de Liberia, pues un 71 % de los encuestados está dispuesto a tomar las clases, por lo que ese resultado indica la viabilidad para el proyecto.
- 2) No hay competencia directa para las clases que se desea implementar, a pesar de haber varios negocios en el cantón, enfocados en salud y bienestar, ninguno ha incursionado, específicamente, en esas clases.
- 3) Los precios que se ofrece en la academia son por paquetes, que le permite asistir por días a la semana durante el mes que cancele, el paquete que mayor demanda obtuvo fue el segundo paquete, el cual corresponde a \$25 000, en el cual la asistencia es dos veces a la semana, y por un porcentaje un poco menor, el otro paquete, que también tiene

demanda, es el de ¢15 000, al cual se asiste una vez a la semana. En cuanto a los demás paquetes, las personas no están dispuestas a pagar más de ¢25 000 aunque eso represente asistir más días a las clases.

Conclusiones estudio técnico:

- 1) La inversión inicial, la cual incluye, costo en permisos de construcción para el edificio, compra de equipo y el capital de trabajo necesario para el primer mes será financiado mediante un préstamo al Banco de Costa Rica, a un plazo de 15 años, el monto corresponde al de la inversión inicial, para no tener dinero ocioso, el financiamiento para realizar la ampliación no representa problema para la viabilidad del proyecto, ya que la empresa es capaz de cubrir esa deuda.

Conclusiones del estudio organizacional:

- 2) De acuerdo con la normativa costarricense, todo individuo que trabaje para otra persona o empresa en particular deberá contar con las garantías sociales establecidas, por lo tanto, el salario base para el personal con el que se cuente debe ser aquel referenciado por el MTSS y la CCSS. El Centro de Arte Corporal Curubanda cuenta solamente con tres personas de planta, a los cuales deberá ajustar salarios y horarios, de acuerdo con la jornada laboral por la que se les contrate, no cuenta con una estructura organizacional, por lo que se le hace una recomendación de una y un perfil de puestos que debe tener el personal por contratar.

Conclusiones del estudio legal y ambiental:

- 1) Dado que el Centro de Arte Corporal Curubanda es una academia que ya está en funcionamiento desde hace cuatro años, ya cuenta con todos los permisos para funcionar, el único permiso que le hace falta es para realizar la ampliación del local que tiene actualmente, el cual otorga la municipalidad, por lo que no se encontró ninguna ley o reglamento que impida la puesta en marcha del proyecto.
- 2) En cuanto al estudio ambiental, como la ampliación no supera los 500 mts² no se necesita la evaluación ambiental, por ende, no representa peligro al ambiente, por lo que el proyecto sí es viable legalmente.

Conclusiones del estudio financiero:

- 1) La información que proporcionó el estudio financiero es que el proyecto sí genera los ingresos suficientes, año con año, para solventar todas las obligaciones, si estaría generando las utilidades que la empresa necesita e incrementando valor, por lo tanto, el proyecto resulta viable.
- 2) De acuerdo con los resultados que se obtuvo de los estudios realizados, se procedió a hacer un análisis sensibilizado por la situación que se presentó en el año 2020, por la pandemia, debido a la COVID-19, en la que hay consecuencias, tanto económicas como en el tema de la salud, tomando en consideración ese contexto, se considera de qué manera se vería afectado el Centro de Arte Corporal Curubanda, realizando una sensibilidad a variables importantes del proyecto, tales como los ingresos, costos, inversión y tasa impositiva, se procedió a aumentar y disminuir en un 10 % estas

variables, para conocer el impacto que tuvieran los resultados positivos, a pesar de que variables como ingresos, tasa impositiva y costos variables presentaron mayor sensibilidad, el proyecto no se ve afectado negativamente, por lo que el proyecto, ante posibles cambios de un 10 % sigue siendo rentable.

5.2. Recomendaciones

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación, se le hace las siguientes recomendaciones al Centro de Arte Corporal Curubanda:

- 1) Actualmente, la empresa tiene un acuerdo con los clientes para que ellos asuman la responsabilidad, en caso de accidentes. Se recomienda contratar una póliza contra riesgo para proteger a todos los clientes, en caso de accidentes.
- 2) En caso de querer modificar o usar el local para un mini-anfiteatro, se recomienda llevar otro estudio financiero para cuantificar la rentabilidad del proyecto.
- 3) La ubicación del negocio está alejada del centro de Liberia, se recomienda valorizar el trasladar el negocio a un lugar más céntrico, para acaparar más población.
- 4) Realizar actividades y publicidad que abarque más cantidad de personas, eso le permitirá darse a conocer, sobre cuál es el servicio que brinda y dónde está ubicado, ya que una gran cantidad de los encuestados no sabía del lugar.
- 5) Valorar los precios que se ofrece por paquete, ya que, de acuerdo con el estudio realizado, se determinó que solamente una cantidad limitada de personas tendría acceso a los servicios que brinda el Centro de Arte Corporal Curubanda, por ello, se debe ofrecer algún paquete más accesible o alguna oferta.
- 6) Dada la rentabilidad demostrada en el estudio financiero, se recomienda aceptar el proyecto.

Referencias Bibliográficas

- Alarco, J. y Álvarez, E. (2012). Google Docs: una alternativa de encuestas online. *Educación Médica*. 15 (1): 9-10. Obtenido de <http://publicationslist.org/data/jhonnalarco/ref-5/carta1.pdf>
- Astroza, P. (2011). *Evaluación estratégica y económica de un centro de wellness en la ciudad de Santiago*. (Tesis para optar al grado de magíster en gestión y dirección de empresas). Universidad de Chile, Chile. Obtenido de http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2011/cf-astroza_pe/pdfAmont/cf-astroza_pe.pdf
- Altuve, J. (2006). Análisis cuantitativo y mejora de la calidad del costo de capital en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). *Actualidad contable Faces*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25701302.pdf>
- Alvear, A. (2015). *Elaboración del organigrama y manual de funciones para anpestrid construcciones cia. Ltda. De la ciudad de cuenca en el período octubre 2014 – marzo 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana, Sede Cuenca. Ecuador. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8731/1/UPS-CT004997.pdf>
- Ayala, F. y Fernando, J. (2013). *Desarrollo de las estrategias de posicionamiento. Caso: Producto Quinoa*. Universidad Católica Boliviana San Pablo, Bolivia. Obtenido: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941262002.pdf>
- Baca, G. (2016). *Evaluación de Proyectos*. (8ª. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Balbina, C. (2015). Body Art. Cuerpo y Espacio Corporal. Las acciones artísticas realizadas con el cuerpo crean nuevas realidades espaciales consideradas arte. *Communication Papers – Media Literacy & Gender Studies*– Vol.4 - N° 6 – pp. 32/46. Obtenido de <http://ojs.udg.edu/index.php/CommunicationPapers/article/download/197/3CeliaBalbina>

Banco Central de Costa Rica. (2020). *Curva de Rendimiento Soberana*. Obtenido de <https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?idioma=1&CodCuadro=%202786>

Barragán, M. (2013). *Plan de negocios para establecer un restaurante de cocina mexicana fusión en la zona metropolitana de Guadalajara*. (Tesis de grado). Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Jalisco, México. Recuperado de: <https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/3538/Tesis.pdf?sequence=2>

Barrantes, R. (2013). *Un camino al conocimiento un enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto*. San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Bolaños, L., Brenes, T., Castro, A., y Rodríguez, A. (2015). *Propuesta de plan estratégico de mercadeo para el relanzamiento del Hotel El Tucano Resort y Thermal Spa bajo el concepto "Wellness"*. (Tesis de grado). Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Obtenido de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/2768/1/38193.pdf>

Borrego, S. (2008). *Población y muestra*. Obtenido de https://archivos.csif.es/archivos/andalucia/ensenanza/revistas/csicsif/revista/pdf/Numero_12/SILVIA_BORREGO_1.pdf

Bravo, L., García, U., Hernández, M. y Ruiz, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/iem/v2n7/v2n7a9.pdf>

Brenes, C. y Morales, S. (2013). Más centros son alternativa ante gimnasios. *El Financiero*. Obtenido de <https://www.elfinancierocr.com/negocios/mas-centros-son-alternativa-ante-gimnasios/3AP6VD2S7ZFIJIZJXWITF5JLH4/story/>

- Caravaca, K., y Vega, M. (2017). *Estudio de encadenamientos locales con empresas potencialmente comercializadoras de productos de microempresarios en los cantones de Liberia, La Cruz y el distrito de Santa Cecilia*. (Tesis de grado). Universidad Nacional de Costa Rica, Costa Rica. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/15306/ESTUDIO%20DE%20ENCADENAMIENTOS%20LOCALES%20CON%20EMPRESAS%20POTENCIALMENTE%20COMERCIALIZADORAS%20DE%20PRODUCTOS%20DE%20MICROEMPRESARIOS%20EN%20LOS%20CANTONES%20DE%20LIBERIA%20LA%20CRUZ%20Y%20EL%20DISTRITO%20DE%20SANTA%20CECILIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrasquilla, A.; Chacón, A. (2019). Patente de invención, procedimientos para inscribir una patente en Costa Rica. *Tecnología en Marcha*. Obtenido de <https://doi.org/10.18845/tm.v32i6.4227>
- Casas, J., Repullo JR. y Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención Primaria*. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-atencion-primaria-27-articulo-la-encuesta-como-tecnica-investigacion--13047738>
- Case, R., Fair, R., y Oster, S. (2012). *Principios de Microeconomía*. (10ª ed.) México: Pearson Educación.
- Chiliquinga, M., y Vallejos, H. (2017). *Costos Modalidad Órdenes de Producción*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Cortés, A. (2012). *Estudio técnico de un proyecto*. Recuperado de <http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura2015/160/Generalidadesdelestudiocnicodeunproyecto.pdf>

- Corral, Y. (2010). *Diseño de cuestionarios para recolección de datos*. Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/n36/art08.pdf>
- Cruz, W. (2016). *La Estructura Organizacional y El Análisis de la Capacidad Institucional: Un Referente en la Universidad De Los Llanos*. (Maestría en Administración). Universidad Nacional de Colombia, Colombia. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/52165/1/86039377.2016.pdf>
- Covarrubias, G. y Lule, N. (2012). *La observación, un método para el estudio de la realidad*. Obtenido <https://dialnet.un rioja.es/descarga/articulo/3979972.pdf>
- Damodaran. (2020). *Betas por Sector (EE.UU.)*. Obtenido de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Daza, D. y Gámez, C. (2015). *Funcional Pole Dance*. (Tesis de pregrado). Universidad Santo Tomas, Colombia. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/655/Funcional%20Pole%20Dance%20TG2.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- De la Puente, M. (2015). Dinámica del turismo de salud internacional: una aproximación cuantitativa. *Dimensión Empresarial*. Obtenido de <http://ojs.uac.edu.co/index.php/dimension-empresarial/article/view/534>
- Delgado, R., y Vérez, M. (2015). *El estudio de factibilidad en la gestión de los proyectos de inversiones*. Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/e0fb/8d97fe9e2e051e5f2f60ad4dc1e31b009917.pdf>
- Di Russo de Hauque, L. (2015). *Introducción a la contabilidad*. Recuperado de: http://www.unl.edu.ar/ingreso/cursos/contabilidad/wp-content/uploads/sites/2/2016/09/contabilidad_20140912_01.pdf.pdf

- Donawa, Z. y Morales, E. (2018). Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia del sector mipyme del distrito de Santa Marta -Magdalena, Colombia-. *Revista EAN*, 84, (pp. 97-108). Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n84/0120-8160-ean-84-00097.pdf>
- Dongil, A. y Cano, E. (2017). *Desarrollo Personal y Bienestar*. Obtenido de http://www.bemocion.msrebs.gob.es/comoEncontrarmeMejor/guiasAutoayuda/docs/guia_desarrollo_personal_y_bienestar.pdf
- Fallas, C. (2018). Centros de entrenamiento buscan alejarse de los conceptos tradicionales de los gimnasios. *El Financiero*. Obtenido de https://www.elfinancierocr.com/negocios/centros-de-entrenamiento-buscan-alejarse-de-los/HJ7L7B6UEVG4LE5PEPBVQASNHI/story/?li_source=LI&li_medium=article_page_bottom&li_tr=article_page_bottom
- Freire, A., Gonzaga, V., Freire, A., Rodríguez, S., y Granda, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipu kamayoc*. Obtenido de: <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249>
- Funes, A. (2019). *Cómo hacer una factura: guía para empresas y autónomos*. El Español. Obtenido de: https://www.elespanol.com/como/hacer-factura-guia-empresas-autonomos/426208071_0.html
- Global Wellness Institute. (2018). *Global Wellness Economy Monitor*. Obtenido de <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2018-global-wellness-economy-monitor/>
- Google. (2019a). *Mapa del barrio La Carreta, Liberia en Google Maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Curubanda/@10.6358769,-85.4425452,14z/data=!4m5!3m4!1s0x8f7563216e37db93:0x4b2ccd805c429f33!8m2!3d10.635872!4d-85.4210823>

- Google. (2019b). *Mapa del cantón de Liberia en Google Maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Provincia+de+Guanacaste,+Liberia/@10.6296254,-85.4742774,13z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8f757d2a8a1c08e5:0xb2f8a494fb368393!8m2!3d10.6345964!4d-85.4406747>
- Gordillo, A. (2015). *Yoga-Danza. Encuentro entre el Yoga y la danza contemporánea*. (Tesis de grado). Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Bogotá. Obtenido de <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/4384/1/GordilloParraAuraMar%C3%ADa2015.pdf>
- Guajardo, G., y Andrade de Guajardo, N. (2012) *Contabilidad financiera*. (6ª. ed.). México D. F.: McGraw-Hill Interamericana, Editores, S.A. de CV.
- Guirao, J.A., Olmedo, A., y Ferrer, E. (2008). El Artículo de revisión. *Revista Iberoamericana de Enfermería Comunitaria*. Recuperado de http://www.uv.es/joguigo/valencia/Recerca_files/el_articulo_de_revision.pdf
- Hair, J., Bush, R., y Ortinau, D. (2010). *Investigación de mercados*. (4ª. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Interamericana Editoras.
- Instituto de Desarrollo Rural. (2014). *Caracterización del Territorio Inder Liberia-La Cruz*. Obtenido de <https://www.inder.go.cr/liberia-la-cruz/Caracterizacion-Territorio-Liberia-LaCruz.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2011a). *Estadísticas demográficas. 2000 – 2011. Estimaciones nacionales. Población total estimada al 30 de junio por grupos de edades, según provincia, cantón, distrito y sexo*. Obtenido de <http://inec.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2011b). *Indicadores cantonales provincia de*

Guanacaste 2000-2011. Obtenido de

[http://inec.cr/buscador?buscar=guanacaste&fuente%5B%5D=362&fuente%5B%5D=140
&fuente%5B%5D=412&fuente%5B%5D=158](http://inec.cr/buscador?buscar=guanacaste&fuente%5B%5D=362&fuente%5B%5D=140&fuente%5B%5D=412&fuente%5B%5D=158)

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2018). *Cobertura de la muestra y características de las*

mujeres, niños(as) y adolescentes. Obtenido de <http://inec.cr/documento/emna-mics6-2018-cobertura-de-la-muestra-y-caracteristicas-de-las-mujeres-ninosas-y>

León, F. (2015). ¿Sabes qué es un estudio de mercado? *Merca 2.0*. Obtenido de

<https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>

Maioli, E. (2013). *El uso de los sondeos aplicados al conocimiento de la opinión pública. Una*

revisión de la propuesta crítica de Pierre Bourdieu. Obtenido de https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_libro=430&id_articulo=8899

Manual de Capacitación NPHW. (2015). *Módulo 1: Salud y Enfermedad*. Obtenido de

http://www.phri.ca/hope4/wp-content/uploads/2016/02/Final-3.0_2015-10-21_M%C3%B3dulo-1_E.pdf

Martínez, C., Ledesma, J., y Russo, A. (2013). Particularidades del modelo de fijación de precios de activos de capital (CAPM) en mercados emergentes. *Análisis financiero*, 121, 37-47. Obtenido

de <http://fepi.web.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/39/2014/12/Particularidades-del-Modelo-de-Fijaci%C3%B3n-de-Precios-de-Activos-de-Capital-CAPM-en-Mercados-Emergentes.pdf>

Martínez, V. (2013). *Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de

https://www.academia.edu/9132118/Métodos_técnicas_e_instrumentos_de_investigación

Martínez, V. (2015). *Plan de negocio para el desarrollo de un centro Wellness para mujeres en la ciudad de Valencia llamado Victoria´s*. Obtenido de:

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/57335/Victoria%20Mart%C3%ADnez%20Guijaro%20201011098.pdf?sequence=1>

Mejía, A. (2013). *El concepto de la capacidad instalada*. Obtenido de

http://www.planning.com.co/bd/valor_agregado/Julio2013.pdf

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2019). *Manual para las personas*

emprendedoras en Costa Rica. Obtenido de

https://www.meic.go.cr/meic/documentos/08k2mt84w/Manual_PersonasEmprendedorasCR300519.pdf

Miranda, D., Díaz, R., y Sandí, J. (2015). *Cuadernos de Política Económica 0003-2015 Estado de situación del entorno en que operan las microempresas rurales: Liberia y La Cruz, Costa Rica*. Obtenido de

<https://www.repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/11444/Cuaderno%20de%20pol%C3%ADtica%20econ%C3%B3mica%20%20003-2015.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Morales, C. M. (2010). *Colección Gerencia de Proyectos*. Obtenido de

https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf

Moreno, C. F. P., & del Pilar Liz, A. (2009). *La estructura organizacional y el diseño*

organizacional, una revisión bibliográfica. *Gestión & Sociedad*, 2(1), 97-108. Obtenido de

<https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52313672/1141-2174-1->

[SM_3.pdf?response-content-](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52313672/1141-2174-1-SM_3.pdf?response-content-)

[disposition=inline%3B%20filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.p](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52313672/1141-2174-1-SM_3.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.p)

[df&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52313672/1141-2174-1-SM_3.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-)

- Moreno, F. (2014). *“La TIR”, una herramienta de cuidado*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/fernando_morenobrieva/publication/331047814_la_tir_una_herramienta_de_cuidado/links/5c6318a2299bf1d14cc1ed1e/la-tir-una-herramienta-de-cuidado.pdf
- Novillo, E. (2012). *Estudio del perfil de consumidores en las cadenas de supermercados de la ciudad de machala y propuesta de modelo de fidelización*. (Tesis de grado) Universidad Politécnica de Salesiana sede Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3321/1/UPS-GT000357.pdf>
- Palacios, L. (2015). *Estrategias de creación empresarial*. (2ª. ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Ponce, H. (2006). *"Contribuciones a la Economía"*. Obtenido de <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>
- Ponce, H. (2007). La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. En: *Enseñanza e investigación en psicología*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>
- Programa de Estado de La Nación. (2018). *Un Guanacaste más urbano y educado aspira a más empleo e inversión*. Obtenido de <https://estadonacion.or.cr/un-guanacaste-mas-urbano-y-educado-aspira-a-mas-empleo-e-inversion/>
- Pura Vida University Costa Rica. (Productor). (2018). *Webinar. Descubre el Wellness «Pura Vida»*. [Vídeo]. Obtenido de <http://www.puravidauniversity.eu/blog/webinar-descubre-wellness-pura-vida/>
- Riquelme, M. (2012). *Periodo de Recuperación del Capital (PRC)* obtenido de: <https://www.webyempresas.com/periodo-de-recuperacion-del-capital-prc/>

- Rodríguez, A. (2014). *El fitness es un estilo de vida: Gimnasios y sociabilidad en una perspectiva crítica*. Obtenido de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.4733/ev.4733.pdf
- Rojas, M. (2009). *Propuesta de un plan de mercadeo para el Gimnasio Impacto Total*. (Programas de posgrado). Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Obtenido de <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/15544/MANUEL%20ROJAS.pdf?sequence=1>
- Salas, O. (26 de Julio de 2010). *Guanacaste destaca como destino turístico por excelencia*. Universidad de Costa Rica. Obtenido de <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2010/07/26/guanacaste-destaca-como-destino-turistico-por-excelencia.html>
- Sapag, N., Spaga, R. y Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. (6ª.ed.). México D.F.: Interamericana Editores, S.A de CV.
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2009). *Valoración, Renovación, Depreciación de la Propiedad, Planta y Equipo*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=67206&nValor3=79528&strTipM=TC
- Sobrero, F. (2009). *Análisis de Viabilidad: La cenicienta en los Proyectos de Inversión*. Santa Fe, Argentina: Universidad Nacional del Litoral-Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de <http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf>

- Socatelli, M. (2015). *Mercadeo aplicado al turismo: la comercialización de servicios, productos y destinos turísticos sostenibles*. San José, Costa Rica: EUNED.
- Sosa, E. (2013). *Danza aérea: Entre lo curricular y extracurricular en la constante construcción de las prácticas de la educación física*. (Tesis de grado). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Argentina. Obtenido de <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1120/te.1120.pdf>
- The Wall Street Journal. (31 de julio 2020). *Bonos del Tesoro EE.UU. precios históricos*. Obtenido de <https://www.wsj.com/market-data/quotes/bond/BX/TMUBMUSD10Y/historical-prices>
- Valencia, W. (2012). Los Estudios de Impacto Ambiental y su Implicancia en las Inversiones de los Proyectos. *Industrial data*, 15(2), 17-20. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81629470003.pdf>
- Vidarte, J., Vélez, C., Sandoval, C. y Alfonso, M. (2011). Actividad Física: Estrategia de Promoción de la Salud. *Hacia la Promoción de la Salud*. Volumen 16, No.1, enero - junio 2011, págs. 202 – 218. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/hpsal/v16n1/v16n1a14.pdf>
- Yacuzzi, E. (2012). *Conceptos Fundamentales del Desarrollo de Proveedores, Serie Documentos de Trabajo*. Obtenido de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/84344/1/715650408.pdf>
- Yahoo Finanzas. (2018). *Yahoo Finanzas S&P 500, datos históricos*. Obtenido de <https://es-us.finanzas.yahoo.com/quote/%5EGSPC/history?period1=1496275200&period2=1596240000&interval=1mo&filter=history&frequency=1mo>

Anexos

1. Anexos del estudio de mercado

Anexo 1.1 Cuestionario

Cuestionario

Centro de Arte Corporal Curubanda

Buenos días/tardes: somos estudiantes de la Universidad Nacional, Sede Regional Chorotea, Campus Liberia.

Por este medio hacemos la solicitud de información, ya que estamos realizando un estudio de viabilidad financiera para la ampliación del Centro de Arte Corporal Curubanda, dicha empresa se dedica a dar clases de Yoga, Acrobacia en Telas, Elementos Aéreos, Baile y Pilates, pero desea expandir sus servicios, mediante la implementación de clases de Danza Aérea y Pole Dance.

La aplicación de dicho instrumento tiene como objetivo conocer si existe un mercado potencial en Liberia, Guanacaste, para la implementación de Danza Aérea y Pole Dance.

1- Previo a la orden sanitaria interpuesta por el Ministerio de Salud, debido a la presencia de la COVID- 19 en el país ¿Realizaba usted alguna actividad física? (Si marca No pasa a la pregunta roja, no tiene numeración, ya que como se va aplicar por vía web, se puede poner la opción que a las personas que marquen NO, los dirija directamente a esa pregunta, luego ya continúan con la pregunta 4).

- SÍ
- No

2- ¿Por qué razón realizaba actividades físicas? (Puede marcar las opciones que desee)

- Recreativo (solo por practicar algún deporte)
- Salud
- Relajación
- Estético (moldear el cuerpo, tonificar músculos)
- Rehabilitación (en caso de alguna lesión)
- Otra _____

¿Por qué razones no realizaba alguna actividad física? (Sigue la pregunta 4)

- Por falta de tiempo
- Falta de dinero
- Problemas de salud
- Pereza

3-¿Qué tipo de actividad física realizaba usted? (Puede marcar las opciones que desee)

- Pesas
- Zumba
- Yoga
- Ejercicios aeróbicos
- Pole dance
- Danza aérea
- Otro. ¿Cuál? _____

4- ¿Con qué frecuencia realizaba usted la actividad física? (Marque solo una opción)

- una vez a la semana
- dos veces por semana
- tres veces por semana
- cuatro veces por semana
- cinco veces por semana
- todos los días

5-Una vez finalizado el período de cuarentena interpuesto por el Ministerio de Salud ¿Estaría dispuesto a realizar alguna actividad física alternativa (enfocada no solo en lo físico, sino también en lo mental y espiritual)?

- Sí
- No

¿Si marca la opción NO, indicar por qué? _____

6-¿Conoce algún lugar en la ciudad de Liberia que brinde servicios de actividad física alternativa, como pole dance y danza aérea?

- Sí
- No

Si conoce algún lugar, indique cuál _____

7-¿Qué características considera importante que debe tener un lugar en donde se brinde los servicios de actividad física alternativa, como pole dance y danza aérea? (Puede marcar varias opciones).

- Instalación
- Iluminación
- Servicio al cliente
- Precio
- Ubicación
- Otra ¿Cuál? _____

8-Finalizado el período de cuarentena ¿Si existiera un lugar en Liberia que oferte los servicios de actividad física alternativa, como pole dance y danza aérea usted asistiría?

- Sí
- No

¿Si marca la opción NO, indicar por qué? _____ y (pasa a la 10)

9- ¿Con respecto al precio, cuál paquete estaría dispuesto a pagar para obtener los servicios de actividad física alternativa, como pole dance y danza aérea:

- ₡15 000 mil, una vez por semana
- ₡25 000 mil, dos veces por semana
- ₡30 000 mil, tres veces por semana
- ₡35 000 mil todos los días

10-¿Conoce el Centro de Arte Corporal Curubanda ubicado en Liberia?

- Sí
- No

11. Aspectos sociodemográficos

11.1 Género

- Masculino
- Femenino

11.2- Edad

11.3 Escolaridad

- Ninguna
- Secundaria incompleta
- Primeria incompleta
- Secundaria Completa
- Primaria Completa
- Superior completa

11.4 ¿Cuáles de los siguientes montos se ajustan a sus ingresos mensuales?

- ₡250 000 – ₡400 000
- ₡400 000 – ₡600 000
- ₡600 000 – ₡1 000 000
- ₡1 000 000- ₡1 300 000
- ₡1 300 000- ₡1 600 000
- Mas de ₡1 600 000

11.5 ¿En cuál sector empresarial trabaja?

- Educación
- Turismo
- Banca y Finanzas
- Alimentos y bebidas
- Transporte
- Administrativo
- Bienes y raíces
- Servicio de salud
- Otro _____

11.6 Lugar de residencia

Cantón: _____

Distrito: _____

Barrio: _____

2. Anexos del Estudio técnico

2.1. Ilustraciones recreadas de la ampliación terminada



2.2. Facturas proformas de materiales para la construcción



FERRETERIA SAN CARLOS LIBERIA S.A.

Cédula Jurídica: **3-101-345337**
 100 mts Oeste de Estación de Buses Pulmitan de Liberia
 TeléfonoS:(506) 2665-1413 , (506) 2665-2463 , (506) 2666-9061
 www.depositosancarlos.com - info@depositosancarlos.com

Cotización: PED08-00008811

Ciente: DAVID DODERO

e-mail:
 Encargado: Cliente de Contado
 Teléfono: 88888888 / 88888888
 Dirección: DETALLE: Liberia

Fecha: 25-mar-20

Forma de pago: CONTADO

Vendedor: Jonathan Collado Collado

Orden de Compra:

Código	Descripción	UM	Precio	Cantidad	Total
021455	TUBO CUADRADO HN 6 X 6 X 3/16 (4.75MM)	UND	€80,867.33	8,00	€646,938.64
014326	TUBO ESTRU RECT HN 4 X 6 X 1/8 (3.17MM)	UND	€45,405.25	12,00	€544,863.00
006995	TUBO ESTRU RECT HN 2 X 4 X 1.80MM	UND	€14,320.49	28,00	€400,973.72
* 001199	ZINC #28 0.81 X 3.05 TERNIUM	UND	€5,112.06	73,00	€373,180.38
018198	CORROSTOP TIPO MINIO GL 9000-351-06	UND	€12,345.01	4,00	€49,380.04
020879	CORROSTOP NEGRO GL 9000-700-06	UND	€18,849.53	4,00	€75,398.12
012730	DW DISCO ACERO INOX 9 DW8067	UND	€2,462.83	10,00	€24,628.30
011174	KLS SOLDADURA HILCO 6013 1/8 (3.2) (PUNTO ROJO)	UND	€4,052.19	25,00	€101,304.75
051641	KLS SOLDADURA HILCO 7018 1/8(3.2)	UND	€4,946.68	5,00	€24,733.40
004711	TORN TECHO P/BROCA 1/4 X 2	UND	€28.63	1000,00	€28,630.00
009005	TUBO CUADRADO HN 4 X 4 X 1/8 (3.17MM)	UND	€37,703.12	4,00	€150,812.48
* 014323	VARILLA CORR. 5/8 #5 X 6 MTS G60	UND	€4,835.13	8,00	€38,681.04
* 009065	VARILLA CORR. 1/2 #4 X 6 MTS G40	UND	€2,598.10	48,00	€124,708.80
* 001801	VARILLA CORR. 5/8 #5 X 6 MTS G40	UND	€1.07	12,00	€12.84
* 009064	VARILLA CORR. 3/8 #3 X 6 MTS G40	UND	€1,409.99	50,00	€70,499.50
* 052523	VARILLA LISA 1/4 # 2 G -40	UND	€713.93	12,00	€8,567.16
009204	MADERA 1 X 12 X 4 FORMALETA	UND	€4,386.00	12,00	€52,632.00
001587	MADERA SEMIDURO 1 X 3 P/VARAS	UND	€340.80	102,00	€34,761.60
001530	ALAMBRE NEG X KL RECOCIDO 1.68MM #16	UND	€633.06	15,00	€9,495.90
022844	CEMENTO FORTALEZA UG 50 KG	UND	€5,176.98	65,00	€336,503.70
000003	ARENA BLANCA MT	UND	€10,883.60	12,00	€130,603.20
001544	PIEDRA QUINTILLA	UND	€11,863.28	10,00	€118,632.80
052834	BLOQUES 12-20-40	UND	€352.55	700,00	€246,785.00
020878	COMBO INOD+LAVATORIO+PEDESTAL+LLAVE BLANCO	UND	€69,232.14	2,00	€138,464.28
004260	ORINAL TREBOL BAMBI BLANCO C/SPUD	UND	€25,520.00	1,00	€25,520.00
002279	PUERTA INT. PINO 90 X 210	UND	€28,764.68	2,00	€57,529.36
001004	TUBO PVC SANITARIO 2 X 6MTS ECONOMICO	UND	€5,420.78	3,00	€16,262.34
000984	TUBO PVC SCH-40 1/2 X 6MTS	UND	€2,911.57	5,00	€14,557.85
008867	CODO PVC SANITARIO 2 X 90* SDR 32.5	UND	€653.13	5,00	€3,265.65
000977	TEE PVC SANITARIA 2 SDR32.5	UND	€754.46	3,00	€2,263.38
008988	CODO PVC LISO 1/2 X 90* SCH-40	UND	€112.97	10,00	€1,129.70
003620	CODO PVC SANITARIO 4 X 90* SDR32.5	UND	€2,421.36	4,00	€9,685.44
001005	TUBO PVC SANITARIO 4 X 6MTS- ECONOMICO	UND	€11,407.00	2,00	€22,814.00
023622	FOSA SEPTICA 1100 LTS EUREKA	UND	€97,500.00	1,00	€97,500.00
021533	CAJA CERAMICA JATOBA 33 X 33 CRISTOFO (2M)	UND	€9,312.45	5,00	€46,562.25
017348	PEGA CERAMICA PLUS SUR 20KG #780	UND	€3,354.00	5,00	€16,770.00
001594	MADERA LAUREL 1 X 4 (VARAS)	UND	€660.00	24,00	€15,840.00
017853	CERRADURA YALE C/SEG YORK P/ BAÑO 1502 US\$ #8978	UND	€7,239.16	2,00	€14,478.32

Página 1 de 2

2.3.

Cotización: PED08-00008811**Cliente: DAVID DODERO**e-mail:
Encargado:
Teléfono: /Fecha: 25-mar-20
Forma de pago: CONTADO
Vendedor: Jonathan Collado Collado
Orden de Compra:

Código	Descripción	UM	Precio	Cantidad	Total
007620	STANLEY BISAGRA 4 X 4 DORADA	UND	€1,935.33	3,00	€5,805.99
000041	CLAVO ACERO BAR 3.5 X 50MM 2 GRUESO	UND	€29.76	100,00	€2,976.00
003550	PERLING HG 2X3X1/16 (1.58MM)	UND	€7,209.40	5,00	€36,047.00
014408	TUBO CUADRADO HG 3 X 3 X 1.80MM	UND	€18,900.20	2,00	€37,800.40
004029	CENTRO CARGA (CH-8) CH8L125FP (EMP 125AMP)	UND	€42,127.72	1,00	€42,127.72
004976	BREAKER CH 1X20 AMP	UND	€5,170.19	4,00	€20,680.76
022215	CABLE THHN VIAKON #12 ROJO	UND	€191.39	100,00	€19,139.00
022206	CABLE THHN VIAKON #12 BLANCO	UND	€195.52	100,00	€19,552.00
022207	CABLE THHN VIAKON #12 VERDE	UND	€195.10	100,00	€19,510.00
015481	TUBO CONDUIT TIPO A (UL) 1/2X3M	UND	€728.54	15,00	€10,928.10
015511	CONECTOR CONDUIT TIPO A (UL) 1/2	UND	€127.34	20,00	€2,546.80
015640	CURVA CONDUIT 1/2 TIPO A (UL)	UND	€247.26	10,00	€2,472.60
000356	BT INTERRUPTOR SIMPLE UNIPOLAR DOMINO SENCIA AP5100	UND	€1,013.48	2,00	€2,026.96
011948	BT INTERRUPTOR DOBLE UNIPOLAR DOMINO SENCIA AP5200	UND	€2,242.92	1,00	€2,242.92
005457	BT TOMA DUPLEX DOMINO SENCIA AP1228TR	UND	€1,611.95	2,00	€3,223.90
017949	BT PLAFON OVAL BLANCO #P21B GRANDE.	UND	€1,142.15	3,00	€3,426.45
000996	CAJA PVC CONDUIT RECTANGULAR 2X4	UND	€273.14	5,00	€1,365.70

-----Ultima Línea-----

Banco	Tipo Cuenta	Cuenta Bancaria		
Banco Nacional €	Corriente	100-01-015-005973-6	Sub-total:	€ 4,307,241.24
Banco Nacional €	IBAN	CR36015101510010059739	Impuesto IVA	€ 479,906.89
Banco Nacional S	Corriente	100-02-155-600318-3	Impuesto Consumo	€ 0.00
Banco Nacional S	IBAN	CR23015101510026003184	Total General:	€ 4,787,148.13
Banco de Costa Rica €	Corriente	225-000-4346-0		
Banco de Costa Rica €	IBAN	CR39015201225000434603		
BAC San Jose €	Corriente	904035722		
BAC San Jose €	IBAN	CR88010200009040357228		

Este documento no tiene ningun valor, no es una factura de venta, ni recibo de dinero.

Los precios incluidos en esta proforma podran variar sin previo aviso.

La entrega sera según la existencia al momento de la venta.

Artículos marcados con asterisco * son Exentos del Impuesto sobre las Ventas

Observaciones:

0051 ALMACENES EL COLONO S.A (LIBERIA)

3-101-082969

Telef.: 2523-9280 Fax: 2710-6745

FACTURA PROFORMA

Cliente : 999999 DODERO

Cuenta : 999 CLIENTE DE CONTADO(9999)

Vend. : 0026 MARCONY VILLALTA PORRAS

Dir. : DIRECCION

Número : 15115

Plazo : 6 días

Fecha : 25/03/2020

Cantidad	Codigo	Nombre	Presentacion	Bod.	Ubi.
28.000	2018267	TUBO ESTRUCTURAL NEGRO 48X96X1.80X6.00M	UND	0001	02
73.000	1089063	ZINC OND GALVANIZADO #28(0.35)0.81X3.05	UND	0001	01
4.000	8531073	PT CONSTRUCTOR ANTICO R/OX 2343 GL	GALON	0001	01
4.000	8531036	PT CONSTRUCTOR MATE BLANC 2330 GL	GALON	0001	01
10.000	7999121	DISCO MET 9X1.9MM 581216 CABALL	UND	0001	01
25.000	7135017	SOLDAD HILCO #6013 1/8 3.2X350	KG	0001	01
5.000	7135026	SOLDAD HILCO #7018 1/8 3.2X350	KG	0001	01
1.000.000	7138027	TORN P/TECHO HG P/BRO 1/4X2"	UND	0001	01
4.000	2018298	TUBO ESTRUCTURAL NEGRO 100X100X3.17X6.0	UND	0001	02
8.000	2020022	VARILLA LISA #5 ALAMBRON LISO 16.0	UND	0001	02
48.000	1071271	VARILLA CORRUGADA #4X6 G40 ASTM A615	UND	0001	02
12.000	1071274	VARILLA CORRUGADA #5X6 G40 ASTM A615	UND	0001	02
50.000	1071268	VARILLA CORRUGADA #3X6 G40 ASTM A615	UND	0001	02
12.000	1006007	VARILLA GRAFILADA 5.25X6MTR	UND	0001	02
48.000	1038341	MADERA SEMIDURO 1X12 S/CEPILLO VRS	VARA	0001	02
136.000	1038319	MADERA SEMIDURO 1X3 S/CEPILLO VRS	VARA	0001	02
15.000	7049048	ALAMBRE NEGRO RECOCIDO #16 (1.68MM)	KG	0001	02
65.000	1000999	CEMENTO GRIS FUERTE 50KG HOLCIM	UND	0001	01
12.000	5002574	AGREGADO ARENA DE RIO	M³	0001	01
10.000	5002570	AGREGADO PIEDRA QUINTILLA	M³	0001	02
700.000	5002582	BLOQUE CONCRE 12X20X40 CONCREPAC	UND	0001	01
2.000	3109704	LAVAMANOS ECOLINE II PREP BLAN S/L	UND	0001	01
2.000	3105643	INOD ECOLINE DESC/SENC BLAN 5L	UND	0001	01
2.000	1023905	PUERTA PINO INT STAND 90X210 MADE	UND	0001	01
3.000	1061168	PVC TUBO SANI 2" 50MM P.D.	UND	0001	02
5.000	1061048	PVC TUBO PRESION 1/2" 12MM S13.5	UND	0001	02
5.000	7122105	PVC CODO 2" 50MM G90 S32.5	UND	0001	01
3.000	7122335	PVC TE 2" 50MM S32.5 P.D	UND	0001	01
10.000	7122077	PVC CODO LISO 1/2" 12MM G90 PRESION	UND	0001	01
4.000	7122100	PVC CODO 4" 100MM G90 S32.5	UND	0001	01
2.000	1061089	PVC TUBO SANI 4" 100MM P.D	UND	0001	02
1.000	7247934	FOSA SEPTICA EUREK 1100L PE(POLIE)	UND	0001	02
10.033	3350013	PISO CER 34.6X34.6 CASILINA 2.15	M²	0001	01
5.000	3000460	INTACO MORTERO PLUS CERA/PORCE 25KG	UND	0001	02
24.000	1038153	MADERA LAUREL 1X4 C/CEPILLO VRS	VARA	0001	02

Continúa en la siguiente Hoja

0051 ALMACENES EL COLONO S.A (LIBERIA)

3-101-082969

Telef.: 2523-9280 Fax: 2710-6745

FACTURA PROFORMA

Ciente : 999999 DODERO

Cuenta : 999 CLIENTE DE CONTADO(9999)

Vend. : 0026 MARCONY VILLALTA PORRAS

Dir. : DIRECCION

Número : 15115

Plazo : 6 días

Fecha : 25/03/2020

Cantidad	Codigo	Nombre	Presentacion	Bod.	Ubi.
2.000	7044632	CERRAD BOLA 587 BR/ANT S/LLA MFA	UND	0001	01
3.000	7971789	BISAGRA 4X4 DORADA N143-040 NATIONAL	PARES	0001	01
100.000	7071047	CLAVO ACERO 2 (50MM) 3.5 BAR	UND	0001	01
5.000	2011026	PERFIL C GALVA 70X50X1.50X6.00	UND	0001	02
2.000	2018275	TUBO ESTRUCTURAL GALVA 72X72X1.80X6.00M	UND	0001	01
1.000	7043082	CH CENT CARG 8 1F CH8L125FA EMP	UND	0001	01
4.000	7043017	CH BREAK PRESION 1X20A CHF120	UND	0001	01
1.000	7015432	COND CABLE THHN 12 ROJO (CAJA)	CAJA 100MTS	0001	01
1.000	7015430	COND CABLE THHN 12 BLANCO (CAJA)	CAJA 100MTS	0001	01
1.000	7015431	COND CABLE THHN 12 VERDE (CAJA)	CAJA 100MTS	0001	01
15.000	7013393	TUBO CONDUIT 12MM 1/2" TIPO A UL	UND	0001	01
20.000	7013397	CONECTOR CONDUIT 12MM 1/2" TIPO A UL	UND	0001	01
10.000	7013401	CURVA 90° CONDUIT 12MM (1/2") TIPO A UL	UND	0001	01
2.000	7206500	BTI SENCIA APAGADOR SENCILLO AP5100	UND	0001	01
1.000	7206501	BTI SENCIA APAGADOR DOBLE AP5200	UND	0001	01
2.000	7206508	BTI SENCIA TOMA DOBLE TR AP1228TR	UND	0001	01
3.000	7050193	BTI OVAL PLAFON BLANCO PARCHE E27 P21B	UND	0001	01
5.000	7006017	PVC CAJA CONDUIT RECT 1/2-3/4 UL AM	UND	0001	01
8.000	2018313	TUBO ESTRUCTURAL NEGRO 150X150X4.75X6.0	UND	0001	01
12.000	2018294	TUBO ESTRUCTURAL NEGRO 100X150X3.17X6.0	UND	0001	01
1.000	3061280	ORINAL AQUA BLANCO EQUIP AMG194	UND	0001	01

Última Línea

Total en letras: cuatro millones seiscientos ochenta y ocho mil cincuenta y uno con 10/100.

Observaciones:

	SubTotal	¢ 4,371,936.92
	Descuento	¢ 154,552.99
	Impuesto:	¢ 470,667.17
	Transporte	¢ 0.00
Peso Total: 7,466.5420 Kg	Total Documento	¢ 4,688,051.10

Vigencia de la Oferta : 6 días

Realizado por: MARCONY VILLALTA PORRAS

Windows\mvillalta

Por ALMACENES EL COLONO S.A (LIBERIA)

3. Anexos del Estudio Legal

3.1. Requisitos para obtener permisos de Construcción- Ampliación- Remodelación


MUNICIPALIDAD DE LIBERIA

REQUISITOS PARA OBTENER PERMISO DE CONSTRUCCIÓN-AMPLIACION-REMODELACION

1. Aportar documento de **EVALUACIÓN AMBIENTAL (SETENA)**. Para construcciones superiores a los 500 mts² en adelante.
2. Aportar copia del plano catastrado con **disponibilidades por ICE- AYA**
3. Aportar Informe Registral- Certificado - Registro de la propiedad-vigente
4. Presentar personería jurídica para las sociedades
5. Constancia al día- impuestos Municipales-(**trámite interno**)
6. **Presentar como mínimo tres juegos de planos de construcción, firmados por un Ingeniero o Arquitecto responsable y visados por:**
 - ✓ Aportar copia **Contrato de Consultoría del Ingeniero.**
 - ✓ Aportar **contrato eléctrico**
 - ✓ Indicar los retiros; frontal, lateral, posterior y áreas de parqueo, en ubicación de los planos constructivos.
 - ✓ Indicar retiro según Ley forestal N° 7575 en caso de cercanía a río quebradas etc.
7. Adjuntar la suma de **¢ 200.00** en timbre Fiscales
8. Copia del uso de suelo
9. Presentar certificación de la C.C.S.S. que no tiene deudas (**trámite interno**)
10. Para obras de Interés Social presentar el documento correspondiente de la Declaratoria.
11. **El trámite de la solicitud es PERSONAL o con autorización del dueño registral y copia de cedula de ambos, el tramite dura de 8 días mínimo y 30 días máximo, si es una compra traer opción de compra y venta firmado por ambos y con su debida identificación.**
12. Para construcciones de dos plantas, presentar visto bueno del ICE- en lo que respecta a retiros de protección de cables del tendido eléctrico.
13. **Para otorgar el permiso de construcción debe presentar la póliza de Riesgos del trabajador y cancelar el impuesto de construcción, equivalente a un 1 % del valor de la obra. (Posterior a la aprobación)**
14. Si la construcción se ubica frente a ruta nacional, debe indicarse en el plano catastrado los retiros, otorgados por Derechos de Vías del MOPT- San José.
15. De ubicarse la propiedad en cercanías del Aeropuerto, solicitar las limitaciones en Aviación Civil, en San José- telef. 2232-73-61, aportar copia del plano catastrado, y nota indicando lo que van a construir- Coordinadora; Sydney Castellón Camacho-telef. 358-20-82.
16. Si la propiedad se encuentra dentro de la Zona Marítimo Terrestre o dentro de Polo Turístico de Papagayo, aportar visto bueno del I.C.T. y constancia de la concesión vigente, y visto bueno del INVU.
17. Las obras de mantenimiento y obras menores presentar **CROQUIS** detallado de la obra a realizar, **presupuestos, mano de obra** y venir firmados por un profesional.

LOS TRÁMITES SE PUEDEN HACER DIGITAL APC

3.2. Solicitud Seguro de Responsabilidad Civil

 INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS DIRECCIÓN DE SEGUROS GENERALES <input type="checkbox"/> COTIZACIÓN <input type="checkbox"/> EMISIÓN <input type="checkbox"/> VARIACIÓN		SOLICITUD SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PÓLIZA N° _____
DATOS DEL TOMADOR	Primer Apellido: _____ Segundo Apellido: _____ Nombre Completo: _____	
	Nombre o razón social: _____	
	Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo <input type="checkbox"/> Jurídico <input type="checkbox"/> Gobierno <input type="checkbox"/> Institución autónoma	
	N° de identificación: _____ Ocupación o actividad económica: _____	
	Fecha de nacimiento: Día / Mes / Año _____ Nacionalidad: _____ Sexo: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino	
	Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____	
	Dirección exacta: _____	
	Calle: _____ Avenida: _____ Otras señas: _____	
	Apartado: _____ Teléfono Oficina: _____ Teléfono Domicilio: _____ Teléfono Celular: _____	
	Ingreso mensual aproximado: _____ Sitio Web: _____ Dirección Electrónica: _____	
	Nombre del Patrono: _____ Teléfono del Patrono: _____ N° de Fax: _____	
	Cuenta Cliente: _____ Banco Emisor: _____ Cantidad de Empleados (sólo para Empresas): _____	
	Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Célibe <input type="checkbox"/> Otro: _____	
	Escolaridad: <input type="checkbox"/> Sin grado académico <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Universidad <input type="checkbox"/> Postgrado universitario	
DATOS DEL ASEGURADO	Primer Apellido: _____ Segundo Apellido: _____ Nombre Completo: _____	
	Nombre o razón social: _____	
	Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo <input type="checkbox"/> Jurídico <input type="checkbox"/> Gobierno <input type="checkbox"/> Institución autónoma	
	N° de identificación: _____ Ocupación o actividad económica: _____	
	Fecha de nacimiento: Día / Mes / Año _____ Nacionalidad: _____ Sexo: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino	
	Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____	
	Dirección exacta: _____	
	Calle: _____ Avenida: _____ Otras señas: _____	
	Apartado: _____ Teléfono Oficina: _____ Teléfono Domicilio: _____ Teléfono Celular: _____	
	Ingreso mensual aproximado: _____ Sitio Web: _____ Dirección Electrónica: _____	
	Nombre del Patrono: _____ Teléfono del Patrono: _____ N° de Fax: _____	
	Cuenta Cliente: _____ Banco Emisor: _____ Cantidad de Empleados (sólo para Empresas): _____	
	Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Célibe <input type="checkbox"/> Otro: _____	
	Escolaridad: <input type="checkbox"/> Sin grado académico <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Universidad <input type="checkbox"/> Postgrado universitario	
NOTA	Los datos requeridos en el presente formulario son indispensables para la valoración del riesgo a proteger, no son excluyentes con otros formularios que requieran de similar información.	
	INDIQUE SI TIENE PÓLIZAS SUSCRITAS CON OTRA COMPAÑÍA ASEGURADORA. <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No Nombre de la Compañía Aseguradora: _____ Número de póliza suscrita: _____	
OTRAS ASEGURADORAS	INDICAR SI SE ASEGURA POR CUENTA PROPIA O POR CUENTA DE UN TERCERO. <input type="checkbox"/> Aseguramiento por cuenta propia <input type="checkbox"/> Aseguramiento por cuenta de un tercero	

3.3 Requisitos para el Trámite del Permiso Sanitario de Funcionamiento

2666-1292



MINISTERIO DE SALUD
DIRECCIÓN REGIONAL DE RECTORÍA DE LA SALUD CHOROTEGA
DIRECCIÓN AREA RECTORA DE SALUD LIBERIA
TELEFONO 2666-1292 TELEFAX 2665-0308

REQUISITOS PARA EL TRAMITE DEL PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF) PRIMERA VEZ RENOVACIÓN

1. Formulario Unificado de Solicitud de PSF (Anexo N°4 Decreto Ejecutivo 39742-S) debidamente lleno.
2. Declaración Jurada (Anexo N° 3 Decreto Ejecutivo 39742-S) debidamente lleno para tramites por primera vez.
3. En caso de persona jurídica aportar certificación registral o notarial de la personería vigente y copia de la cedula del representante.
4. Comprobante de pago en el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) 2 originales y copia.
5. Encontrarse AL DIA con las obligaciones con la CCSS y FODESAF.

- () \$ 100 Establecimiento Tipo "A" Alto Riesgo
- (-) \$ 50 Establecimientos Tipo "B" Moderado Riesgo
- () \$ 30 Establecimientos Tipo "C" Bajo Riesgo.

<u>Boucher o transacción</u>	<u>En el Detalle:</u>
Cuenta en \$ 100-02-000-617477-5	Nombre del Establecimiento.
Cuenta en C 100-01-000-213715-6	Nombre del representante Legal.
	Concepto de pago: PSF.
FIDEICOMISO 872 MINISTERIO DE SALUD.	

Esta información debe de ser anotada en la Declaración Jurada. (Tramite Primera Vez)

6. Resolución Municipal de Ubicación, extendida por la Municipalidad de Liberia (Uso de Suelo).
7. Certificación de descarga del ente administrador del Alcantarillado Sanitario (AyA) Primera Vez.

PARA TRÁMITES DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD O AFINES.

1. Certificado de Incorporación del Colegio profesional respectivo.
2. Estar al día con el Pago ante el Colegio Profesional respectivo.
3. Autorización de Equipo de Radiaciones Ionizantes (Sí corresponde).
4. Certificado de regencia y operación (Farmacias).

En Caso de trámites realizados por terceros

- Autorización firmada por el representante legal y autenticado por abogado.
- Copia de la cedula de identidad.