

Universidad Latina de Costa Rica
Facultad de Ciencias Empresariales y Hospitalidad
Escuela de Administración de Negocios

Licenciatura en Administración de Negocios
Énfasis en Finanzas

Trabajo Final de Graduación

Tema:

Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021.

Autora:

Andrea Chinchilla Córdoba

San Pedro, diciembre de 2021

Tribunal examinador

Este proyecto titulado: “Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021.” fue desarrollado por la estudiante Andrea Isabel Chinchilla Córdoba y fue aprobado por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede San Pedro, como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas:

Máster Alcides Vargas
Pacheco **Tutor**

...

Lector

...

**Representante de
Rectoría**

Facultad Ciencias Empresariales

Consejo Asesor

Este proyecto titulado: “Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021.” desarrollado por la estudiante Andrea Isabel Chinchilla Córdoba y aprobado por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede San Pedro, como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas:

Máster Alcides Vargas
Pacheco **Tutor**

...
Lector

...
**Representante de
Rectoría**

Declaración Jurada

La suscrita, Andrea Chinchilla Córdoba, cédula de identidad numero 4 0197 0865, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio que soy autora del presente trabajo final de graduación con modalidad de Tesis para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, Sede San Pedro y que el contenido del presente proyecto es obra original de la suscrita.

San Pedro, 08 de diciembre del 2021

Andrea Chinchilla
Córdoba
4 0197 0865

Licencia De Distribución No Exclusiva (carta de la persona autora para uso didáctico)

Universidad Latina de Costa Rica

Yo (Nosotros):	Andrea Isabel Chinchilla Córdoba
De la Carrera / Programa:	Administración de Negocios
Modalidad de TFG:	Proyecto
Titulado:	Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021.

Al firmar y enviar esta licencia, usted, el autor (es) y/o propietario (en adelante el "AUTOR"), declara lo siguiente: **PRIMERO:** Ser titular de todos los derechos patrimoniales de autor, o contar con todas las autorizaciones pertinentes de los titulares de los derechos patrimoniales de autor, en su caso, necesarias para la cesión del trabajo original del presente TFG (en adelante la "OBRA"). **SEGUNDO:** El AUTOR autoriza y cede a favor de la UNIVERSIDAD U LATINA S.R.L. con cédula jurídica número 3-102-177510 (en adelante la "UNIVERSIDAD"), quien adquiere la totalidad de los derechos patrimoniales de la OBRA necesarios para usar y reusar, publicar y republicar y modificar o alterar la OBRA con el propósito de divulgar de manera digital, de forma perpetua en la comunidad universitaria. **TERCERO:** El AUTOR acepta que la cesión se realiza a título gratuito, por lo que la UNIVERSIDAD no deberá abonar al autor retribución económica y/o patrimonial de ninguna especie. **CUARTO:** El AUTOR garantiza la originalidad de la OBRA, así como el hecho de que goza de la libre disponibilidad de los derechos que cede. En caso de impugnación de los derechos autorales o reclamaciones instadas por terceros relacionadas con el contenido o la autoría de la OBRA, la responsabilidad que pudiera derivarse será exclusivamente de cargo del AUTOR y este garantiza mantener indemne a la UNIVERSIDAD ante cualquier reclamo de algún tercero. **QUINTO:** El AUTOR se compromete a guardar confidencialidad sobre los alcances de la presente cesión, incluyendo todos aquellos temas que sean de orden meramente institucional o de organización interna de la UNIVERSIDAD **SEXTO:** La presente autorización y cesión se regirá por las leyes de la República de Costa Rica. Todas las controversias, diferencias, disputas o reclamos que pudieran derivarse de la presente cesión y la materia a la que este se refiere, su ejecución, incumplimiento, liquidación, interpretación o validez, se resolverán por medio de los Tribunales de Justicia de la República de Costa Rica, a cuyas normas se someten el AUTOR y la UNIVERSIDAD, en forma voluntaria e incondicional. **SÉPTIMO:** El AUTOR acepta que la UNIVERSIDAD, no se hace responsable del uso, reproducciones, venta y distribuciones de todo tipo de fotografías, audios, imágenes, grabaciones, o cualquier otro tipo de

presentación relacionado con la **OBRA**, y el **AUTOR**, está consciente de que no recibirá ningún tipo de compensación económica por parte de la **UNIVERSIDAD**, por lo que el **AUTOR** haya realizado antes de la firma de la presente autorización y cesión. **OCTAVO**: El **AUTOR** concede a **UNIVERSIDAD**., el derecho no exclusivo de reproducción, traducción y/o distribuir su envío (incluyendo el resumen) en todo el mundo en formato impreso y electrónico y en cualquier medio, incluyendo, pero no limitado a audio o video. El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD**. puede, sin cambiar el contenido, traducir la **OBRA** a cualquier lenguaje, medio o formato con fines de conservación. **NOVENO**: El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD** puede conservar más de una copia de este envío de la **OBRA** por fines de seguridad, respaldo y preservación. El **AUTOR** declara que el envío de la **OBRA** es su trabajo original y que tiene el derecho a otorgar los derechos contenidos en esta licencia. **DÉCIMO**: El **AUTOR** manifiesta que la **OBRA** y/o trabajo original no infringe derechos de autor de cualquier persona. Si el envío de la **OBRA** contiene material del que no posee los derechos de autor, el **AUTOR** declara que ha obtenido el permiso irrestricto del propietario de los derechos de autor para otorgar a **UNIVERSIDAD** los derechos requeridos por esta licencia, y que dicho material de propiedad de terceros está claramente identificado y reconocido dentro del texto o contenido de la presentación. Asimismo, el **AUTOR** autoriza a que en caso de que no sea posible, en algunos casos la **UNIVERSIDAD** utiliza la **OBRA** sin incluir algunos o todos los derechos morales de autor de esta. **SI AL ENVÍO DE LA OBRA SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA U ORGANIZACIÓN QUE NO SEA UNIVERSIDAD U LATINA, S.R.L., EL AUTOR DECLARA QUE HA CUMPLIDO CUALQUIER DERECHO DE REVISIÓN U OTRAS OBLIGACIONES REQUERIDAS POR DICHO CONTRATO O ACUERDO.** La presente autorización se extiende el día 08 de febrero de 2022 a las 9:51pm

Firma del estudiante(s):

ANDREA
ISABEL
CHINCHILLA
CORDOBA
(FIRMA)
(FIRMA)

Digitally signed
by ANDREA
ISABEL
CHINCHILLA
CORDOBA
(FIRMA)
Date: 2022.02.08
21:51:30 -06'00'

Carta del tutor

San José, 13 de diciembre, 2021

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

Presente

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación denominado "Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021." Elaborado por la estudiante Andrea Isabel Chinchilla Córdoba, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos de forma y de contenido exigidos por la Universidad y por tanto lo recomiendo para su defensa ante el Consejo Asesor.

Suscribe cordialmente,

**ALCIDES VARGAS
PACHECO
(FIRMA)**

Digitally signed by
ALCIDES VARGAS
PACHECO (FIRMA)
Date: 2021.12.13 20:45:44
-06'00'

Máster Alcides Vargas Pacheco

Tutor

Carta de filólogo

CARTA DE FILÓLOGO

San Ramón, 11 de diciembre de 2021

Sres.

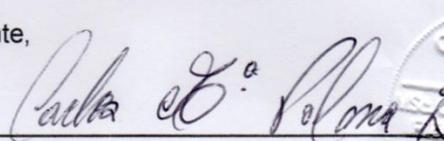
Comité de Trabajos Finales de Graduación
Escuela de Administración de Negocios
Facultad de Ciencias Empresariales y Hospitalidad
Universidad Latina de Costa Rica
S.D

Estimados Señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado: *"Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante el tercer cuatrimestre de 2021"*, elaborado por la estudiante: **Andrea Chinchilla Córdoba**; cedula de identidad 401970865, para optar por grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas.

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad.

Suscribe de Ustedes cordialmente,



MSc. Carlos María Palma Zúñiga

Filólogo y Curriculista

Cédula 202260865

Número de Carné del Colegio Profesional 3367.

Teléfono 88123331

Email carlospalzu@yahoo.com



Agradecimientos

Quiero expresar mi gratitud, primero que todo a Dios, que nunca me abandona y a lo largo de mi vida me ha bendecido con grandes personas y situaciones que me han convertido en la persona que soy hoy día.

Agradezco profundamente a mi madre por ser una inspiración para mí, que con su gran ejemplo me ha enseñado que en esta vida no hay límites y que, con voluntad y esfuerzo cualquier meta se puede lograr.

Agradezco a mi prima Martha Camacho por compartir conmigo sus proyectos y sueños, y por confiar en mis capacidades para poder darle estructura a su idea de negocio que con mucho amor y esfuerzo ha venido estructurando.

Agradezco a Mauricio Hernández, por ser mi apoyo incondicional, por su ayuda permanente, brindándome sus consejos y alentarme siempre a seguir avanzando en mi crecimiento personal y profesional.

Finalmente, quiero agradecer a mi tutor Alcides Vargas Pacheco por toda su ayuda durante este proceso, quien con paciencia y cariño me ha guiado con su conocimiento y experiencia para poder concluir con éxito esta tesis.

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado al pequeño ángel, mi hermano Jonathan que desde el cielo me inspira a seguir creciendo en todos los aspectos de mi vida, quien fue y sigue siendo un ejemplo para mí de que la gratitud y el amor pueden abrir muchas puertas y que con una sonrisa la vida se lleva más fácilmente.

A mi amado hijo Fabián; quien me acompaña en todos mis sueños y metas y ha estado junto a mí durante las largas noches de trabajo, siendo siempre mi motor para continuar creciendo de manera integral como persona y como madre y espero en el futuro ser su inspiración para todos los proyectos que él quiera lograr.

Tabla de Contenido

Capítulo I	22
Introducción y Propósito	22
Estado Actual de la Investigación.	23
<i>Introducción</i>	23
<i>Descripción</i>	24
<i>Antecedentes</i>	25
<i>Información Existente</i>	26
Delimitación del Tema	33
<i>Aporte del Investigador</i>	33
<i>Delimitación Espacial</i>	33
<i>Delimitación Temporal</i>	34
<i>Objeto de estudio</i>	34
<i>Elemento práctico</i>	34
<i>Elemento teórico</i>	34
Formulación del Problema de Investigación	34
Sistematización del Problema.....	35
Objetivos del Estudio	35
<i>Objetivo General de la investigación</i>	35
<i>Objetivos Específicos</i>	36
<i>Objetivo general de la propuesta</i>	36
<i>Objetivos Específicos de la propuesta</i>	36
Justificación del Estudio de Investigación	36

<i>Justificación Teórica</i>	36
<i>Justificación Metodológica</i>	37
<i>Justificación Práctica</i>	37
Alcances y Limitaciones de la Investigación	37
<i>Alcances</i>	37
<i>Limitaciones</i>	38
Capítulo II	39
Marco Situacional y Teórico	39
Marco Situacional	40

<i>Antecedentes de la empresa</i>	40
<i>Ubicación</i>	41
<i>Marca / Logo</i>	42
<i>Posicionamiento</i>	42
<i>Ventaja competitiva</i>	42
<i>Mercado meta</i>	43
<i>Políticas</i>	44
<i>Importancia de la salud integral</i>	44
<i>Marco Teórico</i>	46
<i>Emprendimiento</i>	47
<i>Beneficios de formalizar un negocio</i>	49
<i>Idea de negocio</i>	50
<i>Pymes</i>	51
<i>Estudio de Pre-factibilidad</i>	53
<i>Inversión</i>	54
<i>Estudio de mercado</i>	55
<i>Estudio técnico operativo</i>	57
<i>Estudio legal</i>	58
<i>Estudio ambiental</i>	61
<i>Estudio organizativo</i>	61
<i>Estudio financiero</i>	62
Capítulo III.....	68
Marco Metodológico.....	68
Definición del Enfoque.....	69
Enfoque mixto.....	69

Diseño de la Investigación	69
Diseño no experimental.	70
Diseño Investigación seccional.....	70
Métodos de Investigación Utilizados.....	71
Método analítico	71
Método deductivo.	72
Método de campo.....	73
Tipo de Investigación	73
Sujetos y Fuentes de Información.....	74
<i>Sujetos de investigación</i>	74
<i>Fuentes Primarias</i>	75
<i>Fuentes Secundarias</i>	75
Población y Muestra	76
<i>Población</i>	76
<i>Muestra</i>	77
Tipo de Muestreo	79
<i>Muestreo Probabilístico</i>	79
Instrumentos y Técnicas de Investigación	80

<i>Cuestionario</i>	80
<i>Encuesta</i>	80
<i>Revisión documental</i>	81
<i>Confiabilidad</i>	81
<i>Validez</i>	81
Técnicas de Validación.....	82
<i>Alfa de Cronbach</i>	82
<i>Operacionalización de Variables</i>	82
Capítulo IV	88
Técnicas y procesos para el análisis de resultados	88
Análisis e Interpretación de Resultados.....	90
Estudio de mercado	90
Análisis e interpretación de las encuestas	90
Estudio legal	101
Estudio Ambiental.....	107
Estudio Técnico	110
Estudio organizacional.....	116
Estudio financiero	122
Capítulo V	135
Conclusiones y recomendaciones.....	135
Conclusiones y recomendaciones	136
Conclusiones	136

Estudio de mercado.....	136
Estudio legal	136
Estudio Ambiental.....	137
Estudio Técnico	137
Estudio organizacional.....	137
Estudio financiero	137
Conclusión general	138
Recomendaciones	138
Estudio de mercado.....	138
Estudio legal	139
Estudio Ambiental.....	139
Estudio Técnico	139
Estudio organizacional.....	139
Estudio financiero	140
Capítulo VI	141
Propuesta.....	141
Elementos investigativos para el desarrollo de propuestas	142

Descripción	142
Planificación estratégica	142
<i>Objetivo general del negocio</i>	145
<i>Objetivos específicos del negocio</i>	145
<i>Misión</i>	145
<i>Visión</i>	145
<i>Valores</i>	145
<i>Objetivos y estrategias</i>	146
<i>Análisis del gran entorno competitivo</i>	147
<i>Clientes</i>	147
<i>Productos sustitutos</i>	148
<i>Riesgos</i>	148
<i>Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)</i>	149
Referencias bibliográficas	154
Anexo	157

Anexo 1	158
Cuestionario	158
Anexo 2	160
Entrevista a empresaria	160
Anexo 4. Solicitud de visado Plano catastrado	166
Anexo 5. Requisitos de licencia de funcionamiento o patente municipal	167
Anexo 6. Formulario de solicitud de licencia comercial	168
Anexo 7. Lista de salarios Ministerio de Trabajo	171
Anexo 8. Formulario solicitud de seguro riesgos del trabajo	173
Anexo 9. Inscripción o reanudación de patrono jurídico	176
Anexo 10. Espacio actual	178
Anexo 11. Tabla de cuota mensual en colones por préstamo bajo crédito Pyme	185

Lista de Tablas

Tabla 1: Población San Rafael de Heredia por condición de actividad y sexo.....	77
Tabla 2: Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio de mercado.....	83
Tabla 3: Indicador por ítem que evalúa el desarrollar el estudio técnico operativo	85
Tabla 4: Indicador por ítem que evalúa el desarrollar el estudio financiero.....	86
Tabla 5: Sexo de las personas encuestadas.....	91
Tabla 6: Edad en años cumplidos.	92
Tabla 7: Frecuencia con que realizan actividad física	94
Tabla 8: Monto máximo a pagar por la mensualidad de clases funcionales	95
Tabla 9: Factores que incentivan el consumo en clases funcionales	96
Tabla 10: Importancia de la Publicidad a la hora de elegir un servicio.....	98
Tabla 11: Uso de red social para buscar información sobre salud física y emocional	99
Tabla 12: Cálculo para el impuesto sobre la renta para personas jurídicas 2021	103
Tabla 13: Proceso de atención nuevos clientes.	112
Tabla 14: Propuesta de requisitos de mobiliario	114
Tabla 15: Propuesta necesidad de equipo especializado	114
Tabla 16: Cálculo de Depreciación en colones	115
Tabla 17: Costo por hora de servicios profesionales	121
Tabla 18: Costo por pago de planilla.....	121
Tabla 19: Tasa de inflación promedio anual.....	123
Tabla 20: Ingresos mensual y anual.....	123
Tabla 21: Ingresos anuales proyectados.....	125
Tabla 22: Inversión Inicial.....	126
Tabla 23: Capital de trabajo	126
Tabla 24: Costo ponderado de Capital.....	127
Tabla 25: Costos de operación	127
Tabla 26: Tabla de amortización e intereses por año	128
Tabla 27. Flujo de efectivo – escenario normal.....	129
Tabla 28. Indicadores financieros – escenario normal	130
Tabla 29. Flujo de efectivo – escenario pesimista.....	131
Tabla 30. Indicadores financieros – escenario pesimista	132

Tabla 31. Flujo de efectivo – escenario optimista	133
Tabla 32: Indicadores financieros – escenario optimista.....	134
Tabla 33: Objetivos y estrategias	146
Tabla 34: Tabla de los riesgos materializados	148
Tabla 35: Análisis FODA.....	149
Tabla 36: Cronograma de actividades del Proyecto.....	150
Tabla 37. Propuesta de flujo de efectivo	151
Tabla 38. Indicadores financieros – propuesta de escenario	153

Lista de Ilustraciones

Figura No. 1: Gimnasio tradicional	29
Figura No. 2: Clase de entrenamiento funcional	30
Figura No. 3: Ubicación del Centro Integral	41
Figura No. 4: Indique su género.....	91
Figura No. 5: Edad en años cumplidos.	93
Figura No. 6: Frecuencia con que realizan actividad física	94
Figura No. 7: Monto máximo a pagar por la mensualidad de clases funcionales.....	96
Figura No. 8: Factores que incentivan el consumo en clases funcionales	97
Figura No. 9: Importancia de la Publicidad a la hora de elegir un servicio	99
Figura No. 10: Uso de red social para buscar información sobre salud física y emocional.....	100
Figura No. 11: Distribución de los porcentajes del patrono	105
Figura No. 12: Vista exterior la ubicación actual	108
Figura No. 13: Vista interior área ejercicio físico	108
Figura No. 14: Vista interior área consulta psicología y nutrición.....	109
Figura No. 15: Propuesta de área de construcción de la nueva ubicación del Centro Integral	111
Figura No. 16: Proceso de atención nuevos clientes.	112
Figura No. 17: Organigrama del negocio	117
Figura No. 18: Logo del Centro de Salud Integral	143
Figura No. 19. Rango de Riesgo y Probabilidad.	148

Figura No. 20: Matriz de riesgos 149

Capítulo I

Introducción y Propósito

Estado Actual de la Investigación.

Introducción

El presente estudio de investigación tiene como fin establecer la factibilidad de incursionar un Centro de Salud Integral en el cantón de San Rafael de Heredia; el cual nace como un proyecto de intervención y prevención en la Salud en la Universidad Nacional realizado por la psicóloga y promotora de la salud Marta Camacho Córdoba, el cual está dirigido específicamente a mujeres, que por su estilo de vida y funciones a nivel laboral no tienen un espacio en su rutina para este fin, generando así un efecto negativo tanto en su estabilidad emocional, como en enfermedades físicas como son la obesidad, la hipertensión, diabetes, hígado graso, entre otros.

Una vez iniciado este proyecto, la promotora de salud antes mencionada, continuó con el proyecto de ejercicios con un grupo de mujeres, las cuales estaban interesadas en seguir mejorando su calidad de vida, y de esta manera nació el actual emprendimiento que se quiere formalizar.

Indicado lo anterior, es indispensable considerar que a la hora de iniciar un negocio es importante realizar un estudio de factibilidad que brinde certeza y claridad sobre las necesidades del mercado al que se dirige dicho negocio en que se desea incursionar, y de esta maneja poder definir el tipo de infraestructura, el equipo y los insumos que se requieren para poder facilitar la toma de decisiones para el inicio del negocio.

Por tanto, en el presente documento se efectuará una serie de estudios con el fin de identificar los pasos y requisitos para formalizar la idea de este proyecto y establecer un nombre y lugar físico que pueda brindar los beneficios antes indicados a esta población y que se le pueda facilitar el espacio físico para un servicio integral en el ámbito de la salud. Para ello es necesario determinar las distintas necesidades con el fin de que estas inversiones puedan reflejar las ganancias esperadas en el corto y mediano plazo según se establecerá en el transcurso del documento.

El escrito del proyecto está integrado por seis capítulos:

El primer capítulo se enfoca en el planteamiento del problema, en la delimitación y la evaluación de este, el cual permite dar cuenta de la importancia que tiene la nueva alternativa de negocio, los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que se pretenden alcanzar con el desarrollo de la investigación.

El segundo capítulo se refiere al marco situacional y teórico que explica y pone de manifiesto que el proyecto de intervención y prevención en la Salud es dirigido específicamente a mujeres, que, por su estilo de vida y funciones a nivel laboral, no tienen un espacio en su rutina, lo que permite definir claramente el problema existente y formular interrogantes de cómo colaborar con este mercado meta.

El tercer capítulo se refiere al marco metodológico que da las pautas para el desarrollo de la investigación, de la muestra que se considera para el tema. Así como también las técnicas e instrumentos de la investigación que posibilitan la interpretación de datos encontrados para la investigación.

El cuarto capítulo se orienta en el análisis de resultados en donde se realiza la tabulación y la respectiva evaluación de los logros de la entrevista y encuesta, de tal manera procesando sus resultados, para así verificar el planteamiento de los objetivos propuestos y su problemática.

El quinto capítulo muestra las conclusiones y recomendaciones que se extraen del proceso de desarrollo del proyecto, con el fin de que se le pueda dar continuidad al proyecto, así como mostrar los beneficios obtenidos y las posibilidades de su realización.

En el capítulo sexto se lleva a cabo el planteamiento de la propuesta, detallando la descripción, objetivos, aspectos generales y tácticos, estrategias, el mercadeo y la proyección financiera aplicable al tema; llegando a la validación de la propuesta.

Descripción

Con el presente estudio se espera poder identificar la factibilidad de implementar un Centro de Salud Integral en el Cantón Central de San Rafael de Heredia. Para

contextualizar el concepto es necesario especificar que un Centro de Salud Integral es el espacio físico o el establecimiento en el cual se brindan los servicios y atención básica según la necesidad del cliente. Estos establecimientos no cuentan con grandes tecnologías ni espacios para tratamientos especializados, al contrario, se brindan los servicios más básicos.

Para poder llevar a cabo este estudio se deberá investigar sobre los marcos legales y ambientales que se necesiten para la implementación de este, así como los riesgos del negocio y la necesidad del mercado para que la toma de decisión sobre la formalización del negocio sea más certera.

Antecedentes

Para poder desarrollar un estudio de factibilidad, es necesario detallar cuáles son las bases de este, es decir, precisar de qué se trata el negocio, qué fue lo que le dio origen a este, qué se pretende lograr, con qué herramientas se cuenta y qué servicios se ofrecerán.

La idea de este proyecto nace de una profesional en psicología que durante su trayecto laboral decide sacar su maestría en Promoción de la Salud, en el cual inicia un proyecto de "Movimiento Humano" identificando así el sector de las mujeres adultas, que se encuentran laborando y que por su rutina diaria no disponen de un lugar que se adecue a sus espacios.

Como inicio del proyecto se crea un grupo en común donde se ofrecen horarios para entrenamientos funcionales en pequeños grupos y distintos sectores que resulta muy positivo a los participantes, incluyendo así a nuevos integrantes por medio de comunicación de boca en boca.

Actualmente el proyecto cuenta con veinticinco (25) participantes activos, los cuales participan de clases grupales y videollamadas de manera constante, así como el apoyo de control nutricional y revisión de salud física (medidas de IMC) para su control y planes de trabajo.

El principal problema que se destaca a la hora de emprender un negocio es contar con el capital suficiente para su proyecto, los estudios previos para poder formalizar su negocio. Con este estudio se pretende determinar si el proceso y el dinero es suficiente o se deberá recurrir a otro medio para obtener financiamiento.

Dentro de las expectativas que desea brindar en el Centro se plantean los siguientes servicios fundamentales para el proyecto:

Psicología: Como parte de la rutina actual, a raíz de la pandemia, la ansiedad, la depresión y el estrés, son enfermedades que han aumentado en el último año; detonando distintas enfermedades y por ello, el centro debe contar con el servicio de psicología para poder apoyar de manera íntegra las emociones y experiencias de sus clientes a nivel de salud.

Nutrición: Parte clave para el cambio a una vida saludable es poder brindar asesoría y seguimientos a los clientes en sus hábitos alimenticios, por esto es de vital importancia poder brindar el servicio de nutricionista a los participantes del proyecto.

Área para actividad física: el ejercicio es uno de los pasos más importantes del proyecto ya que la práctica de esta genera beneficio a la salud integral de los clientes, por lo que se ofrecerán clases funcionales y de trabajo personalizado para las distintas necesidades de los clientes.

Información Existente

Para poder formalizar un negocio ha sido con frecuencia un proceso tedioso debido a la cantidad de trámites y permisos exigidos, por lo que muchos proyectos no se llevan a cabo mucho antes de consolidarse, o bien el proceso puede quedar incompleto, generando en el mediano o largo plazo mayores gastos que de manera formal.

Según las anotaciones del Encuentro Virtual Latinoamericano (2020) la Dra. Rebeca Grynspan señala:

Las ayudas directas para la transformación de las PYMES deberían tener tres objetivos: 1) formalización 2) bancarización y 3) digitalización. Y estos objetivos, para que sean exitosos, requieren que para quien está del otro lado, los que tienen que tomar las decisiones en las pequeñas y medianas empresas, quienes tienen que tomar decisiones en base al costo-beneficio, valorarán que la formalización, la bancarización y la digitalización sean soluciones que no pueden ser más costosas que el beneficio y por eso se necesita de las ayudas directas, porque si no los costos serán mayores que los beneficios, aunque traten de transitar por estos objetivos.

Por lo tanto, la sostenibilidad de la empresa tiene que estar directamente relacionada con la capacidad de los apoyos directos, que se les pueda dar, para transitar, para salir de ese nudo gordiano, que las empresas, especialmente las informales, no tienen acceso al crédito, no tienen acceso a los programas de digitalización y eso las mantiene estancadas en bajos salarios, bajos rendimientos y bajas productividades de nuevo y por lo tanto ese círculo vicioso. (pág. 20)

Este emprendimiento de una micro pyme nace a raíz de un proyecto de intervención y prevención en la salud por la necesidad de la población para realizar actividad física, como consecuencia del sedentarismo. Según las Directrices de la OMS sobre actividad física y hábitos sedentarios: de un vistazo (2020) cada año podrían evitarse entre cuatro y cinco millones de muertes si todas las personas se mantuvieran más activas físicamente.

La actividad física regular es un importante factor de protección para la prevención y el tratamiento de enfermedades no transmisibles (ENT) como las enfermedades cardiovasculares, la diabetes de tipo 2 y varios tipos de cáncer. La actividad física también es beneficiosa para la salud mental, ya que previene el deterioro cognitivo y los síntomas de la depresión y la ansiedad; además, puede ayudar a mantener un peso saludable y contribuye al bienestar general. A nivel mundial, cerca del 27,5% de los adultos y el 81% de los

adolescentes no cumplen las recomendaciones mundiales de la OMS de 2010 sobre actividad física, y casi no se ha registrado mejora alguna en los últimos 10 años. Asimismo, existen desigualdades notables: los datos demuestran que en casi todos los países las niñas y las mujeres son menos activas que los niños y los hombres, y que los niveles de actividad física varían enormemente entre los grupos económicos de mayor y menor nivel y en función del país y la región. (pág. 08)

Ante estos alarmantes datos, la Promotora de Salud toma la decisión de continuar junto con las mujeres que ya había realizado diferentes sesiones de ejercicio físico y nutricional, un grupo en el cual pudieran participar nuevas personas y se mantuviera la constancia del ejercicio en el tiempo, de manera que ya tiene más de tres años de haber iniciado con las clases de ejercicios funcionales, los cuales incluyen factores de movilidad, estabilidad, coordinación y equilibrio y está enfocado a mejorar los movimientos naturales de cada persona, sin importar su edad o condición física.

En un gimnasio se utilizan máquinas específicas para cada tipo de trabajo muscular enfocado a un tipo de músculo objetivo, al inicio utilizan un peso bajo y con el paso de las semanas, con la ayuda de un guía o instructor, aumentan los kilogramos según el volumen que se desee obtener.

Figura No. 1.

Gimnasio tradicional



Nota: esta información representa algunas de las máquinas que se utilizan en un gimnasio tradicional

Es importante remarcar que un entrenamiento funcional debe ser personalizado a cada deportista, siendo la tarea del entrenador la de crear un circuito de ejercicios que cubra las necesidades y objetivos de su cliente, así como sus características concretas, pero que también tenga en cuenta factores como el historial de lesiones de la persona. Con este tipo de entrenamiento, las clases se imparten en sesiones cortas, dinámicas, efectivas y entretenidas; donde se puedan utilizar los movimientos de la vida diaria a las rutinas por medio de diferentes programas según cada necesidad.

Los cinco principales beneficios de una clase funcional son los siguientes:

1. Mejora la movilidad, tanto a nivel articular como muscular.
2. Al realizar movimientos constantes con diferente potencia, aumenta el gasto calórico, lo que favorece la disminución de grasa.
3. Trabaja todo tipo de músculos, lo que trae como beneficio mejoras en las habilidades motrices como agilidad, coordinación y equilibrio.
4. Trabajar de manera constante en el tiempo mejora postura corporal.

5. Es divertido, porque utiliza distintos pesos y movimientos y se puede realizar en grupo, lo que favorece así la integración entre los clientes y el entrenador.

Figura No. 2.

Clase de entrenamiento funcional



Nota: esta información representa algunos de los equipos que se utilizan en una clase funcional.

Una vez que la persona ha decidido incluir en su rutina diaria los ejercicios que mejor se adapten a su estilo de vida y sus necesidades, se debe buscar un estado de equilibrio en diversos ámbitos de su integridad, enfocándose a aspectos emocionales y rutinas o estilos de vida que favorezcan su salud. Es acá donde el rol de la promotora de salud debe intervenir hacia un abordaje más integral con charlas de nutrición que les ayude a sus clientes a lograr sus metas y que con ayudas psicológicas logran mantener a lo largo del tiempo.

En un centro de acondicionamiento físico funcional, la principal fuente de ingresos son los programas de entrenamiento cuya duración promedio es de ocho semanas, y es el filtro principal para la captación de fidelidad con el programa, una vez ya inscritos en este, es importante mantener actualizada la base de clientes y realizar acciones contundentes para fortalecer la captación de nuevos usuarios.

Para los que van a montar un gimnasio funcional es suficiente con tener un espacio que mida alrededor de 80m². Esto incluye un área de ejercicios, un baño y

vestuario pequeño. Como todo negocio emprendedor, es más frecuente que se pueda empezar en un espacio menor y luego ir haciendo crecer su negocio, así que todo es una cuestión de la planificación inicial del emprendedor.

Parte del proceso que todo emprendedor debe llevar a cabo, es informarse sobre la legalización del negocio, buscar asesoría de un contador o analista financiero que pueda guiarlo sobre el costo del alquiler, la renovación del lugar, la compra de equipo y hacer proyecciones del funcionamiento del negocio según lo esperado, para no mantener su negocio de forma informal, que, según Bermúdez, M. y Martínez, G. (2020), se refieren como “al grupo, cada vez más numeroso y diverso de trabajadores y empresas, tanto rurales como urbanas, que operan en el ámbito informal”. Esta definición incluye el empleo tanto en el sector como el empleo informal de la economía. (pág.24.

Estudios Previos

Se han realizado varios estudios referentes a este tema, para iniciar con la investigación se tomó como referencia el proyecto de la emprendedora Marta Camacho Córdoba, bajo el nombre ‘Promoción de talleres de movimiento humano y asesoría nutricional sobre la salud y calidad de vida en mujeres trabajadoras’, realizado en la Universidad Nacional en el año 2019. Este consiste en intervenir a mujeres que tienen una jornada laboral de seis a ocho horas cuyo puesto de trabajo es sedentario, con el objetivo de que las participantes se comprometan a realizar como mínimo tres sesiones de actividad física durante la semana, acompañadas de una asesoría nutricional durante 12 semanas, con el propósito de demostrar que haciendo este tipo de intervenciones las mujeres pueden mejorar su estado de salud, el cual evidencia una necesidad en este campo para los diferentes estilos de vida y necesidades, según la edad de cada persona estudiada.

Como conclusiones de este proyecto se confirmó que por medio de esta intervención para realizar actividad física se evidencia una mejora en la vitalidad, estado de ánimo, y junto con un plan alimenticio adecuado, una pérdida de grasa y mejorar peso y tallas se obtiene mejora en la calidad de vida. De igual manera que, con

la intervención de diversos profesionales en áreas de la salud se puede llegar a impactar a diferentes poblaciones en temas de salud mental, física y nutricional, donde las tres van de la mano. Con el proyecto se espera que las comunidades inviertan en crear zonas donde las personas puedan ejercitarse y de esta manera los comités y asociaciones de desarrollo integral puedan intervenir en buscar recursos para adquirir personal para enseñar a la población a utilizar las zonas para recrearse, activarse y convivir de una manera sana.

Igualmente se recopiló información importante de los procedimientos necesarios para la apertura de un centro recreativo, con el proyecto de graduación de Daniela Alvarado, Maysi Arias, Priscilla Cavo y Dorothy Miranda de la Universidad de Costa Rica en el año 2020; el cual tiene como nombre 'Estudio de viabilidad económica financiera para la apertura de un Centro recreativo, en San Miguel de Cañas, Guanacaste' el cual tiene como objetivos realizar un estudio de mercado para identificar la oferta y la demanda, un estudio técnico para cuantificar la inversión y los costos operativos; así como el estudio organizacional para la administración del lugar, finalmente incluyendo el estudio legal y ambiental para conocer las normas y requisitos para la apertura del negocio.

Como tercera fuente, se consideró el trabajo realizado por Edgar Solano, Alexander Binns y Lizbertlin Sequiera del Instituto Tecnológico de Costa Rica, con el nombre "Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Tratamiento Integral de Enfermedades Crónicas No Transmisibles y Fitness (CITEN&FITNESS), Cartago." El cual tiene como objetivos realizar un análisis del programa macroeconómico 2018-2019 de Costa Rica para determinar su impacto en la apertura de operaciones de *CITEN&FITNESS*., así como elaborar un estudio de mercadeo para determinar demanda estimada del proyecto, y efectuar un estudio técnico con el objetivo de establecer las necesidades de logística, donde finalmente se desarrolla un estudio legal, que demostró que existe una necesidad de crear un centro de atención de personas con problemas de diabetes, hipertensión, hígado graso, obesidad, sobrepeso, etc.

En sus conclusiones se indica que, considerando las proyecciones, emitidas por el Banco Central de Costa Rica en el Programa Macroeconómico 2018-2019, se considera que las condiciones del país son factibles para emprender el proyecto de *CITEN&FITNESS* y que, con la mezcla de *marketing*, se desarrolla el *Plan de Marketing* necesario para desarrollar el centro de atención de enfermedades. Con dicha metodología, se elaboran las estrategias adecuadas para dar a conocer el producto.

Dentro de sus recomendaciones se señala que debido a la incertidumbre generada por el déficit fiscal; conviene esperar un tiempo prudente para iniciar con el proyecto, hasta que se definan las medidas que tomará el Gobierno para aprobar la reforma al déficit fiscal del año 2018.

Estas investigaciones comentadas con brevedad indican que efectivamente el negocio de la salud en estos momentos es un auge, por la necesidad de la sociedad de mantenerse saludable, tanto a nivel físico como emocional.

Delimitación del Tema

Aporte del Investigador

El presente estudio de investigación permite en realizar un análisis y recopilación de información para conocer los datos relacionados con el mercado, a la normativa actual en materia legal y ambiental para conocer los permisos y requisitos para el funcionamiento del Centro Integral para su funcionamiento e inscripción en Tributación, así como los permisos sanitarios y patentes con el fin de que esta idea de su proyecto se pueda desarrollar bajo una representación formal.

Delimitación Espacial

El presente estudio se basa en el estudio de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral, únicamente para la zona central de San Rafael de Heredia.

Delimitación Temporal

El presente estudio se realizará en el tercer cuatrimestre del año 2021, concretamente en los meses de setiembre a diciembre. En este plazo se lleva a cabo el trabajo de investigación, el cual incluye un análisis del problema y propósito, marco teórico, análisis de resultados y conclusiones y propuesta.

Objeto de estudio

Elaboración de un estudio de factibilidad para la apertura de un centro de salud integral, en San Rafael de Heredia.

Elemento práctico

En relación con los conceptos teóricos, estos sirven de base para el desarrollo del capítulo cuarto llamado: “Técnicas y procesos para el análisis de resultados”. Cada uno de esos conceptos ayudan dentro de la orientación de los estudios de mercadeo, legal, técnico, administrativo y financiero.

Elemento teórico

Con el fin de desarrollar el estudio de factibilidad para la apertura de un centro de salud integral, se dispondrá de los conceptos de mercado, organizaciones, viabilidad financiera, estados financieros proyectados, flujos de efectivo descontados, entre otros.

Formulación del Problema de Investigación

Ante el crecimiento exponencial de una sociedad con estilos de vida bastantes activos, sin tiempos para el ocio y la recreación; la propuesta de un negocio que facilite el espacio para crecer de manera integral tanto física como emocionalmente en un mismo ambiente es una gran oportunidad para el emprendedor. A raíz de esta demanda surge el problema de esta investigación; el cual pretende determinar cuál es la factibilidad de desarrollar un Centro de Salud Integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, durante tercer cuatrimestre del 2021, logrando de esta manera poder guiar y generar una propuesta

para la idea del negocio de la persona emprendedora por medio de los procesos legales, ambientales , técnicos y financieros que le faciliten la toma de decisiones.

Sistematización del Problema

El desarrollo del presente trabajo de investigación tiene como objetivo general y principal, brindar información para ayudar en la toma de decisión de emprender el proyecto de inversión o no. Se pretende dar respuesta a ciertos interrogantes, tales como:

¿Cómo llevar a cabo un estudio de factibilidad para un Centro de Salud Integral en el cantón central de San Rafael de Heredia?

¿Qué requisitos se deben cumplir para abrir un Centro en San Rafael de Heredia?

¿Cuál es la infraestructura que se requiere para poder brindar un servicio de Centro Integral?

¿Cuánto es el costo de contratar un nutricionista y un entrenador personal para las horas de alta demanda?

Objetivos del Estudio

Objetivo General de la investigación

Analizar la viabilidad del desarrollo de un Centro de Salud Integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario, al tercer cuatrimestre del 2021.

Proponer por medio de una guía de pasos los requisitos para formalizar y el manejo proyectado de sus flujos de caja para los préstamos involucrados en la inversión.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado para la implementación del Centro de Salud Integral, enfocada a mujeres con un estilo de vida sedentario.
2. Identificar por medio de un estudio legal, técnico, organizacional y ambiental las necesidades que debe suplir un Centro de Salud integral.
3. Valorar por medio de un estudio financiero la rentabilidad que podría obtener un Centro de salud integral en el corto plazo para estructurar los ingresos por los diferentes servicios que se brindan actualmente.
4. Diseñar una propuesta que le permita asesorarse para invertir y obtener la rentabilidad del proyecto.

Objetivo general de la propuesta

Diseñar una propuesta que le permita asesorarse para invertir y obtener la rentabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos de la propuesta

Proponer por medio de una guía los requisitos y el manejo proyectado de sus flujos de caja para los préstamos involucrados en la inversión.

Justificación del Estudio de Investigación

Justificación Teórica

Se utilizarán documentos, información general y materiales encontrados a nivel electrónico para poder implementar una base teórica que permita establecer un panorama sobre la importancia de formalizar un negocio y los pasos que se deban seguir para que el mismo sea factible.

El material bibliográfico permite evidenciar los temas relacionados con la idea de negocio, la planificación estratégica, la administración financiera y todo lo relacionado con la información general de la administración de una empresa.

Además, se realiza consulta de material documentados de la idea del proyecto y la base de datos de sus clientes actuales.

Justificación Metodológica

Para la formalización del Centro de Salud integral se debe determinar cuáles son las opiniones de los clientes potenciales para lo cual se utilizará la muestra necesaria según la información brindada por el Sistema de Indicadores Estadísticos de Género (SIEG), que constituye un conjunto de indicadores que proporcionan información sobre brechas entre mujeres y hombres y los avances o retrocesos hacia la igualdad de género en Costa Rica.

Justificación Práctica

Por medio de la información obtenida, este proyecto brindará una guía de pasos por seguir para el emprendedor para poder conocer su mercado, las necesidades y requisitos legales que una compañía debe completar para su funcionamiento. Así como la manera correcta de realizar un flujo de caja que le permita mantener un control adecuado de su efectivo y generar mayor ganancia en el corto plazo.

Alcances y Limitaciones de la Investigación

A continuación, se detallan los alcances y limitaciones que afectan el presente trabajo.

Alcances

- Con la información obtenida durante este trabajo se pretende poder evidenciar la máxima información para tomar la decisión de llevar a cabo o no, un proyecto de inversión.
- Este documento permitirá al emprendedor conocer los datos relacionados con la normativa actual en materia legal y ambiental que le permita conocer los

permisos y requisitos para el funcionamiento del Centro Integral para su funcionamiento e inscripción en Tributación, así como los permisos sanitarios y patentes con el fin de que esta idea de su proyecto se pueda desarrollar bajo una representación formal.

- De ser factible este proyecto, la comunidad de San Rafael de Heredia se verá beneficiada al poder disfrutar de este espacio para mujeres que por ser activas laboralmente no tienen suficientes espacios disponibles en sus rutinas diarias y de igual manera se podrán obtener los beneficios por las rendiciones económicas esperadas en el corto plazo.

Limitaciones

- Por las condiciones actuales en el país se puede percibir un crecimiento en el valor de las tarifas de impuestos, tasas y servicios, así como las tasas que se cobran por solicitar crédito. Teniendo presentes estos puntos y, otros que se presentarán en el informe, se espera que los datos escritos en este proyecto puedan sufrir alguna modificación en el tiempo, por lo que estos datos deben ser considerado por los inversores del proyecto, si se pretende obtener una buena rentabilidad.
- Para la referencia de la cantidad de mujeres que habita en San Rafael de Heredia y se encuentran laborando actualmente, se utilizarán fuentes de Instituto Nacional de Estadística a su última actualización, ya que el año anterior esta información no fue proporcionada.
- El presente estudio pretende brindar una guía para la factibilidad de crear un Centro Integral en la zona Central de San Rafael de Heredia, la decisión de invertir en la formalización o no del negocio dependerá directamente de la disposición y capacidad de inversión por parte del emprendedor.

Capítulo II

Marco Situacional y Teórico

Marco Situacional

En este capítulo se desarrolla el esquema conceptual del proyecto, donde se encontrará terminología de las principales herramientas disponibles actualmente, que permitan un mayor aprovechamiento de la información.

Antecedentes de la empresa

La idea de este proyecto nace de una profesional en psicología que durante su trayecto laboral decide sacar su maestría en Promoción de la Salud, en el cual inicia un proyecto de “Movimiento Humano” identificando así el sector de las mujeres adultas, que se encuentran laborando y que por su rutina diaria no disponen de un lugar que se adecue a sus espacios.

Como inicio del proyecto se crea un grupo en común donde se ofrecen horarios para entrenamientos funcionales en pequeños grupos y distintos sectores que resulta muy positivo a los participantes, incluyendo así a nuevos integrantes por medio de comunicación de boca en boca.

Actualmente el proyecto cuenta con 25 participantes activos, los cuales participan de clases grupales y videollamadas de manera constante, así como el apoyo de control nutricional y revisión de salud física (medidas de IMC) para su control y planes de trabajo; todas ellas son mujeres adultas que se encuentran laborando y por su rutina diaria de vida necesitan espacios de pequeños lapsos para realizar ejercicio.

Esta característica es la principal razón por la cual se realizan pequeñas sesiones de 40 minutos a una hora en grupos de máximo cuatro personas para poder brindar un servicio más personalizado y con una guía de cada paso por realizar. Se brindan sesiones de mediciones antropométricas y asesoría sobre una buena alimentación y estilo de vida que se adapte a las necesidades de cada uno de los clientes.

Ubicación

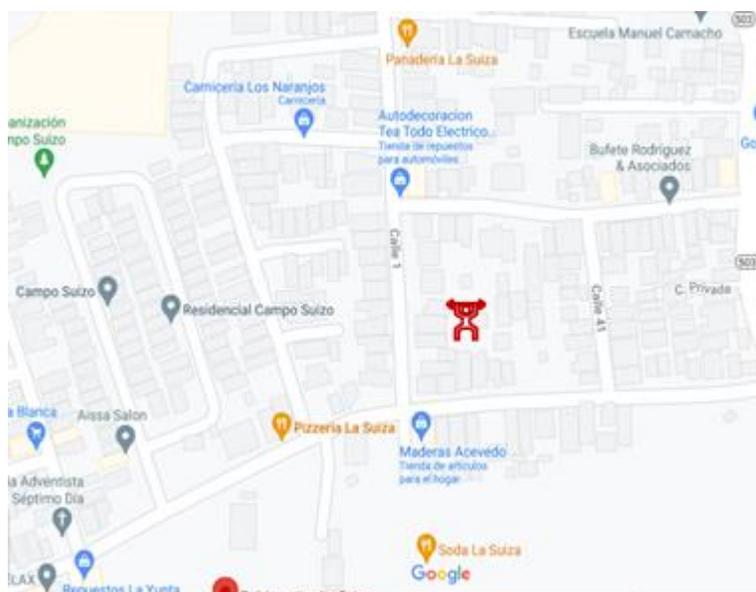
La idea del proyecto actualmente se encuentra en la provincia de Heredia, en el cantón de San Rafael, Distrito Santiago. De la Panadería La Suiza 150 metros al sur.

San Rafael es el cantón número 5 de la provincia de Heredia, Costa Rica. Pertenece al Gran Área Metropolitana y se estima que los distritos de San Rafael, San Josecito y Santiago cubren el área habitacional en la totalidad del territorio de este. Se localiza al noreste de la ciudad de Heredia, sobre las faldas del Volcán Barva, en la cordillera Volcánica Central.

De acuerdo con el Censo Nacional del 2011, la población del cantón era de 45.965 habitantes, el nivel de alfabetismo del cantón es del 98,7 %, con una escolaridad promedio de 9,8.

Figura No. 3.

Ubicación del Centro Integral



Nota: Esta información representa la ubicación actual del Centro Integral.

Marca / Logo

Costa (2018) describe que la marca le da origen a la identidad del negocio y el logotipo (marca verbal) procede de los inicios de la imprenta *gutenberguiana*, de las artes gráficas y, concretamente, de la fundición de "tipos" de imprenta con letras "ligadas". Esta forma de enlazar las letras daba lugar a "logotipos", y constituyen lo que hoy todavía designamos con esta palabra. Son marcas para ser leídas en contraste con las anteriores, que son marcas para ser vistas (pág. 365) Por tanto, el logotipo es también una marca, pues está hecho para cumplir la misma función de marcaje de la identidad.

En una marca hay que definir los conceptos claves: el nombre y el logotipo. El logotipo es una combinación tanto del nombre como de la imagen de la marca, y se utiliza para identificar y recordar más fácilmente el producto o la empresa con facilidad.

Posicionamiento

De acuerdo con Solomon una estrategia de posicionamiento es parte fundamental de los esfuerzos de *marketing* de una empresa conforme utiliza los elementos de la mezcla de *marketing* (por ejemplo, diseño de producto, precio, distribución y comunicaciones de *marketing*) para influir en la forma en que un consumidor interpreta el significado de un producto en relación con los demás productos de la competencia (pág.101. 2017)

El mensaje que el Centro desea compartir con sus clientes está enfocado al cambio que deben realizar las personas para mejorar o mantener un estilo de vida saludable de manera integral, buscando herramientas que le permitan adaptar nuevos estilos de vida saludables contantes en el tiempo y poder hacer conciencia de su cuerpo como instrumento de calidad de vida.

Ventaja competitiva

Para desarrollar una estrategia competitiva eficaz, es preciso comprender qué es la ventaja competitiva, es decir, aquello que distingue a una organización respecto de

las demás, es decir, su sello distintivo. Ese rasgo definitorio puede derivar de las competencias fundamentales de la organización, las cuales le permiten hacer algo que el resto no puede o hacerlo mejor que todas las demás. (Robbins. 2017. pág. 287).

La ventaja competitiva que tiene el Centro de Salud Integral es que se brinda un servicio individualizado y adaptado a la necesidad de cada cliente, lo cual es su sello distintivo, ya que bajo el acompañamiento de la profesional se trabaja las diferentes áreas de manera integral, realizando proyectos personalizados por metas y se adaptan movimientos y rutinas según la capacidad de cada persona. Adicionalmente se brinda acompañamiento y se explican los pasos que se deben seguir para poder adoptar una vida más saludable y consciente de que beneficia a los clientes en todas sus áreas.

Mercado meta

Uno de los temas más importantes es definir un producto o servicio basado en la necesidad del mercado. Para esto es necesario primero, poder identificar la oportunidad que no se está trabajando y estudiar la viabilidad de esta idea u oportunidad.

Al buscar la necesidad en el mercado es más posible que se garantice el éxito del negocio, pues es el mismo mercado el que está manifestando la necesidad. Este tipo de enfoque funciona cuando se limita geográficamente para poder ajustar y personalizar el servicio, cómo se maneja la idea de este Centro de Salud Integral, pues los objetivos de crecimiento personal van acompañados de manera individual, haciendo conciencia en cada cliente y brindando acompañamiento sobre su nuevo estilo de vida con el fin de que su cambio sea constante en el tiempo.

Los nuevos emprendimientos que sobreviven y logran triunfar están dirigidos por personas que cuentan con una orientación definida hacia las ventas. Mas allá de su conocimiento técnico y de su habilidad administrativa, pero la verdadera clave de su éxito como emprendedor será la capacidad de conseguir y mantener clientes. Por esta razón es importante que cada uno de los clientes que se acerquen al negocio sean

acompañados de forma imparcial, para que cada uno mantenga fidelidad al negocio de igual manera.

Políticas

- Mantener precios competitivos en el mercado
- Utilizar tecnología actual para brindar un mejor servicio.
- Mantener un buzón de sugerencia para clientes.
- Establecer promociones para los clientes.
- Los pagos de los clientes pueden ser mensual o diario.
- Pago correcto y oportuno de impuestos fiscales.
- Uso de tecnología para ofertar los servicios.
- Desarrollar capacitación permanente.
- Evaluar oportunamente los informes financieros y aplicar correctivos.

Importancia de la salud integral

Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), entre un tercio y un cuarto de las personas adultas a nivel global, son sedentarias y esta condición desencadena problemas de salud en el mediano y largo plazo. Para estar sana, una persona debería:

- Seguir una dieta saludable y equilibrada.
- Realizar ejercicio de manera regular
- Evitar el consumo de sustancias tóxicas o adictivas como el tabaco, alcohol o cualquier tipo de droga.

Según un estudio del Observatorio Europeo de Sistemas y Políticas de Salud, grupo respaldado por la OMS, la crisis ha producido un aumento de trastornos mentales como la depresión y la ansiedad. Además, tiene efecto sobre las enfermedades infecciosas, que se extienden favorecidas por las personas y sus condiciones de vida con pocos recursos, pero también por las dificultades de acceder a tratamientos y por la caída de la calidad del sistema público de salud.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) define la fuerza de trabajo como el conjunto de personas mayores de 12 años que en el momento de la recolección de información, se encuentran ocupadas o desocupadas. Las personas ocupadas son aquellas que trabajaron por lo menos una hora en la semana de referencia, o que, aunque no hubieran trabajado, tenían un empleo del cual estuvieron ausentes por razones como enfermedad, paro, licencia, vacaciones.

La fuerza de trabajo en San Rafael es de 14.433 personas. De ellas, 13.975 se encuentran ocupadas y el resto desocupadas. Por su parte, 14.284 personas forman parte de la población económicamente inactiva, definida como el conjunto de personas de 12 años o más de edad que no trabajaron en la semana de referencia, ni buscaron trabajo durante las últimas cinco semanas. Incluye personas pensionadas o rentistas, estudiantes, personas dedicadas a quehaceres del hogar, principalmente.

La relación existente entre la fuerza de trabajo y la población total está dada por la tasa bruta de participación, que para la Región Central (de la cual San Rafael forma parte) es de 44,3 %, mientras que para el país es de 42,3 %. En el ámbito cantonal, esta tasa corresponde a 38,7 % (INEC, 2002). Esto indica que, en términos generales, en el Cantón hay menos personas que forman parte de la fuerza de trabajo, comparado con la cifra nacional, por lo que la población improductiva es relativa, aunque no significativamente, más importante.

El nivel de desocupación más alto se observa en el distrito San Josecito, donde alcanza la cifra del 4.7 %, y el menor se presenta en San Rafael (2.3 %). Sin embargo, tanto en el ámbito distrital como cantonal la situación presenta condiciones más favorables que las que se observan a nivel nacional y regional.

Actualmente en San Rafael de Heredia no hay un lugar que brinde este servicio enfocado únicamente a mujeres que por su rutina de trabajo tenga un estilo de vida sedentario, o que se identifique que sus espacios de ocio no son los suficientemente aptos para poder llevar un estilo de vida saludable; por lo que según indica la persona que realiza estas sesiones de entrenamientos y terapias psicológicas que el espacio ha sido muy bien recibido y tienen el concepto de que este modo de trabajo es muy innovado.

Lo expuesto demuestra que en general las mujeres que se mantienen en contacto con el servicio que se brinda se sienten más apoyadas y comprendidas de forma integral, lo que beneficia la formalidad del negocio y se espera que el estudio de factibilidad sea una guía que se pueda utilizar para determinar la toma de decisión por parte de la profesional para tomar la decisión de emprender el negocio de manera formal.

Por estas razones es importante concientizar a la sociedad que cada uno puede promover y proteger la propia salud y la de su entorno, tomando decisiones bien informadas y creando conciencia de conservar un estilo de vida saludable.

Marco Teórico

De acuerdo con Pimienta y De La Orden (2017) el marco teórico es el que “permite establecer el sustento o fundamento teórico para llevar a cabo la investigación” (p. 101), esto se lleva a cabo una vez que hayan sido planteados los problemas del estudio, los objetivos, así como el resto de los elementos de la investigación.

Asimismo, para Hernández y Mendoza (2018), el marco teórico es:

“... una etapa y un producto. Una etapa que implica un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que debe estar relacionado con el planteamiento del problema (objetivos, preguntas, justificación, viabilidad y evaluación de las deficiencias de lo que se sabe del problema), y un producto,

que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte o informe de investigación.” (p. 70)

Razón por la cual, para Pimienta y De La Orden “la construcción del marco teórico se inicia desde el momento en el que se formula el problema y se define si tiene carácter científico o no” (2017, p.101).

Mediante el marco teórico el investigador establece una guía de acción sustentada en las diversas teorías que permiten describir, analizar e interpretar el fenómeno por estudiar. (Pimienta y De La Orden, 2017, p.101)

En este apartado se desarrollan los conceptos necesarios que dan paso y fundamento a la presente investigación. Las aportaciones que brinda este capítulo dan inicio con definiciones e importantes conceptos en los cuales se centraliza la investigación y son el punto de partida de esta, en donde se integra lo teórico con los conocimientos adquiridos y ayudan al desarrollo del capítulo 4 “Técnicas y procesos para el análisis de resultados”.

Emprendimiento

Para iniciar el tema del emprendimiento es importante definir el término de emprendedor; según Alcaraz (2020) el emprendedor posee características que le facilitan no únicamente emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son las siguientes: creatividad e innovación, confianza en sí mismo y sus capacidades, perseverancia, capacidad para manejar problemas y aceptación del riesgo (pág.4).

Alcaraz (2020) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- **El emprendedor administrativo.** Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- **El emprendedor oportunista.** Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

- **El emprendedor adquisitivo.** Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- **El emprendedor incubador.** En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- **El emprendedor imitador.** Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. (pág. 05)

El mercado costarricense ha cambiado bastantes en los últimos años, y con la pandemia del COVID 19 es mucho más común ver ahora nuevas microempresas brindando diferentes opciones a mercados específicos.

Un mercado que ha tenido bastante crecimiento es el sector de la salud, y se espera que con los años siga aumentando, ya que las personas se informan más y generan mayor conciencia del impacto que este tiene a lo largo de los años.

Sin embargo, cuando una persona decide dar el gran paso de emprender un negocio debe tener muchos puntos estudiados, no fácilmente un negocio va a ser exitoso en el tiempo si no tiene una buena planeación y objetivos claros. Tal como lo menciones el Manual para las personas emprendedoras de Costa Rica (pág. 7, 2019):

Desarrollar una idea de negocio, innovar, buscar nuevos mercados y diversificar son emprendimientos que constituyen un reto para las personas. El enfoque cuando se emprende está en la producción, en prototipar el producto y ponerlo a prueba en el mercado. No obstante, la empresariedad reúne una serie de procesos a los cuales las personas no estamos acostumbradas y que desconocemos. Va más allá de nuestras ideas, requiere poner en práctica destrezas personales o conocimientos en materias como finanzas, estructuras de costos, mercadeo, publicidad, estrategias de producción, el uso de la tecnología como plataformas de comercialización, logística para exportar, entre otros.

Aunado a lo anterior, el mercado que compra y consume los productos de las PYMES, será cada vez más competitivo y requerirá que las empresas agreguen un valor diferenciado y que sus productos tengan una experiencia o historia que contar. Ese mismo mercado también irá exigiendo formalidad y cumplir con una serie de requisitos que representarán un reto. Para esto es que las diversas instituciones cuentan con herramientas de apoyo, ya sea financiamiento, capital no reembolsable, acompañamiento, asistencia técnica y capacitación, para impulsar los procesos de crecimiento y consolidación empresarial.

Debido a lo anterior, se puede afirmar que no solamente es emprender un negocio, sino tener la capacidad de ir reinventando el producto o servicio que se brinde según la necesidad en el tiempo, así como formar lazos de fidelidad con los clientes actuales de manera que por medio de ellos naturalmente se acerquen nuevos clientes.

Lo más retador a lo largo de un emprendimiento es poder mantener constancia en los objetivos y modificar las diferentes variables en el momento adecuado, de esta manera se podría esperar que el negocio se mantenga generando la rentabilidad a lo largo del tiempo y sus ciclos de vida sean favorables.

El emprendedor puede tener muchas ideas o proyectos por desarrollar, pero si no considera el comportamiento de su mercado y combina distintos métodos para definir su idea de negocio, puede que su proyecto se vuelva un fracaso. Por esta razón se analiza y se identifica la idea del negocio antes de continuar con los planes de acción.

Beneficios de formalizar un negocio

Una vez validada la idea y el proyecto de negocio, se puede iniciar con la formalización. Los trámites de formalización son necesarios para asegurar la solidez de cualquier negocio o proyecto. Muchas empresas son clausuradas por incumplimiento de estos requisitos, o bien, no pueden acceder a mejores oportunidades de crecimiento por funcionar en la informalidad.

Cualquier actividad lucrativa requiere una patente de la municipalidad del cantón en el cual es desarrollada la actividad. Ella implica el pago de un impuesto durante el tiempo de operación (Código Municipal, Ley N° 7794, Artículo 79) (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 7 de agosto 2018).

Al emprender como persona física es ideal rodearse de mentores y personas experimentadas para facilitar el proceso de emprender y disminuir riesgos. No obstante, bajo esta figura no es obligatorio elaborar una estructura de gobernanza o de toma de decisiones estratégicas, pues es el emprendedor mismo quien tiene la total potestad y responsabilidad de administrar su negocio y de tomar las decisiones que guste. Al emprender como persona jurídica sí es recomendable y obligatorio estructurar la manera en que se manejará, administrará y guiará una empresa. Ahora bien, se puede hacer poco a poco y depende también del tipo de figura legal del negocio.

Son varias las instituciones involucradas en el proceso de formalización, y también son numerosos los requisitos para cada trámite, por lo que se recomienda revisar con atención el detalle para cada paso, antes de ponerlo en marcha para evitar pérdidas de tiempo, confusiones con documentos, o gastos innecesarios.

Idea de negocio

Todo emprendimiento va a estar siempre relacionado con una necesidad específica identificada en el mercado, ya sea por originalidad, necesidad de mejora o por tendencia; sin embargo, esta idea debe estar bien estudiada y ser objetiva con la demanda del mercado actual.

Una vez que esta idea es justificada, se debe continuar con una propuesta de valor que pueda entender cuáles son los puntos específicos que un cliente puede necesitar, generando de esta manera ventajas y diferenciación en la necesidad identificada que el mercado actual no supo o no ha podido identificar.

Posterior a haber identificado y generado un servicio o producto se debe validar con el mercado la idea que pretende ser ofrecida para evaluar el interés y la reacción

que estos tengan y recibir la retroalimentación. De acuerdo con el MEIC (pág. 4, 2019) durante esta etapa se incluyen dos conceptos importantes, la iteración y el pivoteo:

Iteración: repetición continua y múltiple de un proceso con la intención de alcanzar una meta deseada, objetivo o resultado.

Pivoteo: pequeños cambios o ajustes basados en los aprendizajes de experiencias previas, pero manteniendo la base y lo que funciona.

La validación de mercado implica, entonces, una numerosa serie de acercamientos con el mercado definido para constatar la viabilidad de la idea y ajustar las acciones de manera que se disminuya el riesgo de fracaso. Se opone a la idea de construir y pulir un producto o servicio final en privado, pues es el cliente y el mercado finalmente los que dictarán si la oferta es la adecuada o no.

Como indica Robbins (2017) si el emprendedor ha completado el estudio de viabilidad, buena parte de la información que incluyó en esta, servirá como base de su plan de negocios. Un buen plan de negocios debe cubrir seis áreas principales: un resumen ejecutivo, un análisis de la oportunidad, un análisis del contexto, la descripción del negocio, las proyecciones y datos financieros, así como la documentación de respaldo (pág. 319).

Pymes

Según en <https://www.eumed.net/rev/pymes-economia/> México, pymes lo definen varios autores como: “Las (PYMES) son las pequeñas y mediana empresas, y cuentan con no más de 250 trabajadores en total, y no cuentan con muchos recursos económicos, ni tecnológicos. Estas son empresas muy flexibles y ágiles en trámites, así como en las decisiones que se toman, (Aug 31, 2017).

Es importante señalar las características de las pequeñas empresas, aunque no existen dos empresas con las mismas peculiaridades ni los mismos problemas, hay

diversas características comunes en las pequeñas empresas. Rodríguez (2020) cita algunas de las más generalizadas:

- **Poca o ninguna práctica de la administración.** La administración de la pequeña empresa está a cargo de una persona (el propietario, quien tiene pocos empleados y, en la mayoría de los casos, no está capacitado para llevar a cabo la acción de administrar, es decir, planear, organizar, dirigir, controlar).

Poco capital. Una característica muy frecuente es la que se refiere al escaso capital con el que operan las pequeñas empresas. Radica, a su vez, en dos causas principales:

- a) La ignorancia del propietario de que existen fuentes de financiamiento y la manera en que estas operan.
- b) La falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la posición comercial, financiera y administrativa de su empresa y sus necesidades ante posibles fuentes financieras.

- **Contacto personal estrecho del propietario con los empleados en la empresa.** Esta característica se refiere a la facilidad con la cual el propietario está en relación directa con sus empleados; esto constituye un aspecto muy positivo porque facilita la comunicación en la empresa
- **Poca posición comercial en el mercado.** Por el tamaño de estas empresas y el volumen de operaciones consideradas de forma individual, se limitan a operar en un mercado muy reducido. Por consiguiente, la cantidad de sus operaciones no repercuten de forma importante en el mercado en que operan.
- **Esencial relación con la comunidad local.** Esta característica se presenta debido a los escasos recursos organizacionales, sobre todo en la microempresa, ya que esta establece un vínculo estrecho con la comunidad

local de la cual obtiene clientes, personal, materiales, maquinaria, equipo, mercancías, etcétera (pág. 44).

Para la presente investigación, se pretende constituir una pyme, que reclute ciudadanos de los alrededores donde se va a conformar la empresa.

Estudio de Pre-factibilidad

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

Para Meza (2017) un proyecto de inversión es “un plan, al que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad” (p. 17). El proyecto de inversión es un conjunto de acciones económicas que van a incrementar la eficiencia y distribución del servicio en el Cantón de San Rafael de Heredia.

Meza indica que la importancia de los proyectos de inversión es que son:

“... un instrumento básico de información para la toma de decisiones de inversión, y por los efectos que puede generar su ejecución y operación en cuanto a la solución de los problemas existentes, al desarrollo económico y social de una región o un país y, en particular, por los beneficios que le puede generar a un inversionista”. (2017, p. 18)

La formulación y evaluación del proyecto de inversión se realiza dependiendo del nivel de profundidad de los estudios y de la calidad de la información recolectada. En este caso, se realizará a nivel de prefactibilidad (anteproyecto) (Meza, 2017).

Según Meza, en el estudio de prefactibilidad “se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas es menester hacer investigaciones de campo”. (2017, p. 22).

La formulación de un proyecto para Meza parte de:

La identificación de un problema, o de una oportunidad de negocio, y permite establecer qué tipos de bienes y/o servicios son necesarios producir e implementar para su solución o aprovechamiento. ... tiene como propósito determinar el monto de la inversión inicial, los ingresos y egresos del proyecto mediante una serie de estudios secuenciales como el estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero. (2017, p. 21).

Inversión.

Meza manifiesta que la inversión es:

“... la etapa del ciclo del proyecto en la cual se materializan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes o servicios y termina cuando el proyecto comienza a generar beneficios. La inversión se realiza en un período de tiempo determinado y generalmente termina con un producto o con los elementos necesarios para la prestación de un servicio”. (2017, p. 20)

Para Meza el período de inversión:

“... se inicia en el momento en que se toma la decisión de ejecutar el proyecto y termina cuando el proyecto entra en operación. En esta etapa se materializa lo definido en el estudio técnico, en lo que hace referencia a las inversiones que son necesarias para dejar al proyecto en condiciones de entrar en operación. Tales inversiones son: compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinarias y equipos, compra de equipos de oficina, adquisición de materias primas, adquisición de muebles y enseres, desarrollo de programas y procedimientos para la producción del bien o servicio, programas de capacitación de personal para la operación de maquinarias y equipos, etc. (p. 20, 2017)

Para la presente investigación la inversión juega un papel importante ya que es una herramienta de cuánto se puede invertir para alcanzar los objetivos del negocio.

Estudio de mercado

Para Baca (2016) un mercado es el “área en el que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (p. 26). El mercado consiste en un grupo de consumidores que quieren comprar productos o servicios que satisfagan una necesidad o deseo.

Algunos de los objetivos del estudio del mercado que manifiesta Baca (2016) son los siguientes: (p. 26)

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.

Baca (2016) expresa que la investigación de mercados es un “estudio que proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto” (p. 27)

La investigación de mercados que se realice debe proporcionar información que sirva de apoyo para la toma de decisiones. Según Baca (2016), la investigación debe tener las siguientes características: (p. 27)

- La recopilación de la información debe ser sistemática.

- El método de recopilación debe ser objetivo y no tendencioso.
- Los datos recopilados siempre deben ser información útil.
- El objetivo de la investigación siempre debe tener como objetivo final servir como base para la toma de decisiones.

La metodología que se sigue para el estudio de mercado parte de la especificación de un problema continúa con la elaboración del marco conceptual teórico, el planteamiento de hipótesis, la recolección de datos, el procesamiento de éstos, la interpretación de resultados y termina con la elaboración del informe. Para ello, se determina un tamaño de muestra que represente al universo que se desea estudiar. (Baca, 2016)

Según Kotler y Armstrong (2017) definen el término marketing de la siguiente manera:

Es un proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creación e intercambio valor con otros. En un contexto de negocios más reducido, el marketing implica establecer relaciones de intercambio rentables y cargadas de valor y redituable con los clientes. Por lo tanto, definimos marketing como el proceso mediante el cual las compañías atraen a los clientes establece relaciones sólidas con ellos y crean valor para los consumidores con la finalidad de obtener, a cambio, valor de estos. (p.5).

Dicho de otra manera, el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado. Para el presente estudio de investigación el estudio de mercado es importante, ya que con este se puede saber qué porcentaje de la población de San Rafael de Heredia, están dispuestos a participar en proyecto como clientes.

Estudio técnico operativo.

Con el estudio técnico Meza manifiesta que:

“... se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc.”. (2017, p. 25).

Para que un estudio técnico funcione correctamente debe realizarse por un profesional en ingeniería, Baca (2016) manifiesta que en este sentido: “se conoce como ingeniero a aquella persona que es ingeniosa para resolver problemas” (p. 100)

Baca (2016) expresa que el estudio operativo pretende lo siguiente:

“... resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, porque el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (p. 101)

Algunos de los objetivos del estudio técnico-operativo que manifiesta Baca (2016) son los siguientes: (p. 26)

- Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción.

Por otra parte, los aspectos que conforman el estudio técnico para Baca (2016) son los siguientes: (p. 101)

- Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.

- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- Identificación y descripción del proceso.
- Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.

En esta sección, se proponen detallar cómo se gestionan los recursos necesarios en la generación del servicio que se pretende ofrecer, además se debe analizar sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para producir mejor servicio, verificando la viabilidad técnica u operativa para cada caso y especial lo que se quiere ofrecer este proyecto de investigación.

Estudio legal

Baca (2016) afirma que en:

“toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esta norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como el fiscal, sanitario, civil y penal; finalmente existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos.” (p. 144).

Es necesario indicar que la parte legal es importante y necesaria para el desarrollo de la actividad empresarial y lucrativa, para que las cosas se hagan a derecho según corresponda.

Asimismo, Baca manifiesta que:

“... un proyecto, por muy rentable que sea, antes de ponerse en marcha debe incorporarse y acatar las disposiciones jurídicas vigentes. Desde la primera actividad al poner en marcha un proyecto, que es la constitución legal de la empresa, la ley dicta los tipos de sociedad permitidos, su funcionamiento,

sus restricciones... Por esto, la primera decisión jurídica que se adopta es el tipo de sociedad que operará la empresa y la forma de su administración.” (2016, p. 145 y 146)

A continuación, Baca (2016) menciona aspectos legales relacionados con la empresa como son los siguientes: (p. 145)

a. Mercado.

1. Legislación sanitaria sobre los permisos que deben obtenerse, la forma de presentación del producto, sobre todo en el caso de los alimentos.
2. Elaboración y funcionamiento de contratos con proveedores y clientes.
3. Permisos de vialidad y sanitarios para el transporte del producto.

b. Localización.

1. Estudios de posesión y vigencia de los títulos de bienes raíces.
2. Litigios, prohibiciones, contaminación ambiental, uso intensivo de agua en determinadas zonas.
3. Apoyos fiscales por medio de exención de impuestos, a cambio de ubicarse en determinada zona.
4. Gastos notariales, transferencias, inscripción en Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
5. Determinación de los honorarios de los especialistas o profesionales que efectúen todos los trámites necesarios.

c. Estudio técnico.

1. Transferencia de tecnología.
2. Compra de marcas y patentes.

3. Pago de regalías.
4. Aranceles y permisos necesarios en caso de que se importe alguna maquinaria o materia prima.
5. Leyes contractuales, en caso de que se requieran servicios externos.

d. Administración y organización.

1. Leyes que regulan la contratación de personal sindicalizado y de confianza. Pago de utilidades al finalizar el ejercicio.
2. Prestaciones sociales a los trabajadores. Vacaciones, incentivos, seguridad social, ayuda a la vivienda, etcétera.
3. Leyes sobre seguridad industrial mínima y obligaciones patronales en caso de accidentes de trabajo.

e. Aspecto financiero y contable.

1. La Ley del Impuesto sobre la Renta rige lo concerniente a: tratamiento fiscal sobre depreciación y amortización, método fiscal para la valuación de inventarios, pérdidas o ganancias de operación, cuentas incobrables, impuestos por pagar, ganancias retenidas, gastos que puedan deducirse de impuestos y los que no están sujetos a esta política, etcétera.
2. Si la empresa adquiere un préstamo de alguna institución crediticia, hay que conocer las leyes bancarias y de las instituciones de crédito, así como las obligaciones contractuales que de ello se deriven.

Algunos de los aspectos legales son importantes tanto para su conocimiento como para su buen manejo, con el fin de que la empresa aplique óptimamente sus recursos y alcance las metas que se ha propuesto.

Estudio ambiental

El impacto ambiental, puede ser negativo o positivo, es causado por fenómenos naturales y la actividad humana. Por lo general, es el efecto provocado en los ecosistemas, que afecta su funcionamiento y la interacción de los seres vivos con su medio ambiente.

Según [envira.es/es/estudio –impacto-ambiental/](http://envira.es/es/estudio-impacto-ambiental/):

El estudio de impacto ambiental es un documento técnico que se realiza para valorar los impactos ambientales de un proyecto o actividad sobre el medio ambiente.

El Estudio de Impacto Ambiental es elaborado por parte del promotor y en él se especifica la información necesaria para evaluar los posibles efectos significativos del proyecto sobre el medio ambiente. Su principal objetivo no es otro que adoptar las decisiones más adecuadas para prevenir y minimizar dichos efectos. (Publicado 05-07-2021).

Para efectos del trabajo de investigación, el estudio ambiental es muy importante pues parte de su presentación física ya que en los últimos años este es uno de los factores claves para la población, donde la personalización es vital para diferenciarse de la competencia por lo cual la idea inicial es utilizar plantas en la decoración para imitar y recrear espacios más verdes.

Estudio organizativo.

El propósito de toda organización es formar un equipo de trabajo competitivo, toda empresa debe ser diseñada para ofrecer oportunidades donde los colaboradores desarrollen todo su talento, sean productivos y generen un ingreso y que contribuyan a cumplir con los objetivos de empresa.

Estudio financiero

Para este estudio financiero, se requiere determinar principalmente la rentabilidad del proyecto, y se necesita de los estudios previos, especialmente del estudio de mercado y del estudio técnico, de los cuales se obtienen la estimación de los ingresos, así como de la inversión inicial y los costos de operación del proyecto de investigación.

El estudio financiero o análisis económico dentro de la metodología de la evaluación de proyectos, afirma Baca (2016) que:

“... consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico – en términos de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso, etc. – ahora deberán aparecer en formas de inversiones y gastos” (p. 178).

El fin del estudio financiero es determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto y establecer el costo total de la operación.

Para que el estudio financiero sea exitoso, se presenta una breve descripción de los componentes del estudio financiero.

Inversión inicial.

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

Precio.

El precio es “la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” (Baca, 2016, p. 63)

Costo.

De acuerdo con (Arredondo, 2016), costo es: “es el sacrificio para adquirir bienes o servicios con el objetivo de lograr beneficios presentes o futuros. Al hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos” (p. 8).

Gasto.

Mendoza (2016) los define de la siguiente manera:

La empresa incurre en un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando recibe alguno de estos bienes o servicios. Por lo tanto, los gastos son “los desembolsos necesarios para generar los ingresos”. De esa forma, una empresa incurre en un gasto cuando utiliza la mano de obra de sus trabajadores, cuando consume el suministro eléctrico para mantener funcionando sus instalaciones, etc. (p.119).

Depreciación.

Baca explica que la depreciación se “aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos”. (2016, p. 183)

Los cargos por depreciación son gastos virtuales permitidos por las leyes hacendarias para que el inversionista recupere la inversión inicial que ha realizado (Baca, 2016, p. 204).

Impuestos.

Roldán (2021) expresa que el impuesto es “un tributo o carga que las personas están obligadas a pagar a alguna organización (gobierno, rey, etc.) sin que exista una contraprestación directa. Esto es, sin que se le entregue o asegure un beneficio directo por su pago”.

Pero, entonces, ¿qué son los impuestos? Los impuestos son un:

“pago sin contraprestación, pero generalmente esperamos algún beneficio indirecto. En la mayoría de los países modernos, los ciudadanos pagan impuestos al gobierno con el fin de financiar sus actividades, programas de ayuda y otros servicios”. (Roldán, 2021)

Inflación.

El Banco Central de Costa Rica (s.f.) define la inflación como el:

“aumento generalizado y sostenido del nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía en un periodo. Dada la dificultad de calcular la variación de precios de todas las transacciones, la inflación se estima utilizando índices de precios, calculados con información muestral. En Costa Rica generalmente se usa este índice para medir la tasa de inflación”. (p. 1)

Capital de trabajo.

Para Baca el capital de trabajo desde el punto de vista práctico:

“... está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituiría el activo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar.” (2016, p. 185)

Se puede decir, que el capital de trabajo se refiere a la cantidad de efectivo que es necesario para la operación del proyecto que se pretende establecer.

Costo de capital.

El costo de capital para Baca es:

“... para formarse cualquier empresa debe realizarse una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: sólo de personas físicas (inversionistas), de éstas con personas morales (otras empresas), de inversionistas e instituciones de crédito (bancos) o de una mezcla de inversionistas, personas morales y bancos. Como sea que haya sido la aportación de capitales, cada uno de ellos tendrá un costo asociado al

capital que aporte, y la nueva empresa así formada tendrá un costo de capital propio.” (2016, p. 191 y 192)

El costo de capital es el costo del financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento, es la participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.

Estados financieros.

De acuerdo con la definición de Guajardo y Andrade (2018):

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas [...]. (pp. 49-50)

Los estados financieros son el producto final del proceso contable para que los interesados puedan tomar decisiones con base en esta, la información que requieren se centra primordialmente en la evaluación de la situación financiera, rentabilidad y liquidez de la empresa.

Flujo de efectivo del proyectado.

Ross (2018) señala que para encontrar los flujos de efectivo de un proyecto es necesario recordar que los activos tienen tres componentes: flujo de efectivo operativo, gastos de capital y cambios en el capital de trabajo neto. A fin de evaluar un proyecto, o miniempresa, hay que estimar cada uno de ellos (pág.351).

A continuación, Ross (2018) detalla la manera práctica de calcular el flujo de efectivo proyectado:

Flujo de efectivo del proyecto= Flujo de efectivo operativo del proyecto

- Cambio del capital de trabajo neto del proyecto
- Gastos de capital del proyecto

Para determinar el flujo de efectivo operativo de un proyecto se necesita recordar primero su definición:

$$\begin{aligned} \text{Flujo de efectivo operativo} &= \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} \\ &+ \text{Depreciación} \\ &- \text{Impuestos (pág. 352).} \end{aligned}$$

Análisis de sensibilidad.

En cuanto a la sensibilización por escenarios, Moreno (s.f.) expresa que esta consiste en:

“establecer diferentes situaciones en las que el conjunto de variables relevantes toma valores específicos de acuerdo con cada uno de los escenarios formulados. Es posible plantear escenarios optimistas, moderados y pesimistas, y se requiere el auxilio de información micro y macroeconómica, con la cual el gerente financiero diseña los diferentes escenarios”.

El estudio financiero tiene como propósito determinar la viabilidad económica del emprendimiento. Para lo cual se debe determinar: la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos. Por medio de los indicadores económicos financieros se ayudará a tomar la decisión de iniciar el emprendimiento o replantear las estrategias establecidas originalmente.

El estudio financiero del proyecto de inversión comprende dos fases: la elaboración de la información financiera del funcionamiento del proyecto de inversión y la evaluación financiera.

Periodo de recuperación.

Baca indica que el periodo de recuperación consiste en “determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto” (2016, p. 220).

El periodo de recuperación mide el tiempo en que se recupera la inversión.

Valor actual neto.

El valor actual neto (VAN) o también llamado valor presente neto (VPN) para Baca es “el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (2016, p. 216)

Baca (2016) expresa que el VAN es:

“... sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivalente a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero”. (p. 216).

El VAN muestra la cantidad de recursos que se obtienen después de recuperar la tasa mínima de rendimiento y la inversión.

Tasa interna de retorno.

Baca indica que la tasa interna de rendimiento o tasa interna de retorno (TIR) es “la tasa de descuento por la cual el valor presente neto (VPN) es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (2016, p. 217)

Según Baca (2016) se le llama tasa interna de rendimiento porque “supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en la totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de reinversión”. (p. 217).

La TIR es la tasa máxima de rendimiento que se logra en la inversión.

Capítulo III

Marco Metodológico

En el presente capítulo se describe el tipo de investigación del proyecto, así como sus variables por considerar, se detalla y se presenta la formulación de la muestra y el enfoque en que se realiza esta investigación.

Definición del Enfoque

Enfoque mixto

Según Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), el enfoque mixto se define como:

Los métodos mixtos o híbridos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos tanto cuantitativo como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (denominadas meta-inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p.10).

La ejecución del proyecto se realiza bajo el enfoque de investigación mixta, el cual está compuesto, tanto por el enfoque cualitativo como por el cuantitativo.

El enfoque mixto se caracteriza porque favorece una perspectiva amplia y profunda del fenómeno que se estudia, así mismo, esto le permite al investigador plantear el problema con claridad y formular objetivos apropiados para el estudio junto a una conceptualización teórica justa al fenómeno que se investiga.

Diseño de la Investigación

Para este proyecto se pretende analizar desde una perspectiva administrativa cómo el emprendedor puede desarrollar su idea de negocio sin intención de modificarla, pues la factibilidad será una guía para que se tome la decisión de formalizar el proyecto, por lo que la investigación se clasifica como no experimental, ya que cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos, entonces se desarrolla una investigación no experimental.

Según Hernández y Mendoza (2018) definen el diseño de la investigación como: “se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que deseas con el propósito de responder al planteamiento del problema” (p.150).

“La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales (Hernández, et, al (2018), p.610). En un estudio no experimental no se construye ninguna investigación, sino que se observan las situaciones ya existentes.

Seguidamente, se van a explicar los aspectos que serán utilizados en la investigación:

Diseño no experimental.

Según Hernández y Mendoza (2018), definen diseño no experimental de la siguiente manera:

... la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables...

...Por así decirlo, en un experimento se construye una realidad. En cambio, en un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza (p.174).

En el estudio no experimental no se crea ninguna situación, sino que se contemplan circunstancias existentes, que no han sido provocadas intencionalmente, en este caso la pandemia es un fenómeno imponderable que atraviesa el mundo que no se podía predecir.

Diseño Investigación seccional.

Para Bernal (2016) la investigación es seccional “cuando la información del objeto de estudio (población o muestra) se obtiene una única vez en un momento dado” (p.145).

La presente investigación también es seccional, porque recoge la información necesaria en una única oportunidad. En lo que se refiere a esta investigación, la recolección de los datos comprende el período de agosto a diciembre de 2021.

Métodos de Investigación Utilizados.

El método de investigación es efectivo, surge de una observación específica del comportamiento de un evento o un incidente, con el fin de poder hacer un análisis, el cual va a permitir el desarrollo de conclusiones al respecto.

Para Hernández, Méndez, Mendoza y Cuevas (2017) los métodos de investigación son “los distintos caminos propuestos para hacer investigación y lograr el conocimiento científico considerado como válido” (p. 21).

Método analítico

Para este proyecto se utiliza un método analítico, el cual tiene el objetivo de determinar la factibilidad para crear un Centro de Salud Integral de modo que se pueda dar una respuesta clara al problema planteado.

En el método analítico se evalúa la información monetaria que se proporciona por parte del emprendedor, así como el análisis de la demanda y la inversión esperada para determinar la factibilidad del proyecto.

Como explica Orellana (2020) el método analítico consta de los siguientes procesos o etapas:

Observación: En esta etapa el investigador se limita a observar una muestra del proceso empresarial y/o económico, a efectos de extraer información suficiente para trabajar en las etapas siguientes.

Descripción: Luego de haber observado la muestra, el investigador define de manera objetiva y sin sesgos, ni inclinaciones de ningún tipo, lo que ve en la muestra.

Examen crítico: Teniendo una definición técnica sobre la muestra, el examen crítico aporta propuestas que van en la línea más lógica de abordar el problema.

Segmentación del fenómeno: Es la descomposición de la muestra en partes para analizarlas una a una y posteriormente entregar descripciones que permitan relacionarlas y ordenarlas.

Enumeración de partes: Es el proceso de identificación de la cantidad de partes en que fue descompuesta la muestra.

Ordenación y clasificación: Identificadas y descritas las partes por separado, se procede a ordenarlas cronológicamente en función de la relación que existe entre ellas, entregando un nuevo análisis más completo y actualizado de la muestra.

Método deductivo.

Pimienta y De la Orden expresan que el método deductivo es el que:

“... permite estructurar razonamientos mediante los que se infieren (establecer juicios o conclusiones a partir de hechos, proposiciones o principios) u obtienen conclusiones o juicios generales, a partir de una o varias premisas o afirmaciones verdaderas. De esta manera, se exponen conceptos y definiciones para obtener conclusiones y consecuencias”.
(2017, p. 45)

Este método se basa en los siguientes pasos: (Pimienta y De la Orden, 2017, p. 45)

- Observación y formulación de hipótesis, elementos que ya conoces y han sido descritos en éste y anteriores bloques.

- Deducción que consiste en establecer conclusiones a partir de un principio general conocido, para llegar a uno particular desconocido.
- Experimentación destinada a descubrir o comprobar un fenómeno o hipótesis. A mayor número de experimentos realizados, es más probable que las leyes establecidas a partir de éstos resulten verdaderas.

Método de campo.

Por medio de este método de investigación, se logra obtener información segura y eficaz, ya que esta modalidad de investigación consiste en:

“... recabar la información obtenida del análisis directo del entorno y de la realidad circundante. Para llevarla a cabo, es necesario acudir al espacio y contexto específico en que tiene lugar el fenómeno por investigar, para recabar los datos. Los datos son llamados primarios, porque son recabados directamente de los informantes, por medio de entrevistas, la aplicación de cuestionarios, de encuestas o mediante el registro de la observación” (Pimienta y De la Orden, 2017, p. 9 y 10).

En la investigación de campo se buscan los datos por medio de fuentes primarias con el fin de desarrollar la investigación, de una manera más directa.

Tipo de Investigación

Investigación descriptiva.

Baena manifiesta que los estudios descriptivos buscan:

“... especificar las propiedades, las 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 cómo se relacionan éstas” (2017, p. 92).

Para poder determinar la viabilidad del Centro de Salud Integral se realiza una investigación tipo descriptiva, ya que este enfoque permite describir diferentes aspectos relacionados con la demanda, la estructura organizacional, requisitos tanto legales como ambientales necesarios para la implementación de la compañía de manera formal.

Fischer y Espejo (2017) indican que:

“el objetivo principal de este método de recopilación de datos consiste en reflejar lo que ocurre realmente en un mercado; es decir, ofrece respuestas al qué, cuándo, cuánto, dónde y cómo suceden los hechos en segmentos definidos. Se utiliza mucho cuando se desea conocer la participación de mercado que tiene una empresa, sobre todo en estudios de factibilidad.” (pag.29).

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes por medio de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento; lo que permite detallar el perfil de los actuales clientes y especificar las características de la competencia y oportunidades que el Centro tenga en su mercado.

Durante la investigación no solamente se brinda la información y requisitos legales para formalizar el proyecto, sino que se realiza una tabulación del riesgo que este emprendimiento podría tener y el impacto de este a nivel económico para el emprendedor, explicando así la interpretación de los datos y determinar si el proyecto es factible.

Sujetos y Fuentes de Información

Sujetos de investigación

Los sujetos son considerados como un conjunto de individuos u organizaciones que califican para la recopilación de datos según los parámetros y variables por

estudiar, los cuales son fundamentales para lograr los objetivos de la investigación. Para el presente proyecto el sujeto de investigación es la emprendedora del Proyecto Movimiento Humano, el personal de la Municipalidad de San Rafael de Heredia, el Ministerio de Salud, entre otros.

Con la finalidad de obtener información y guía para la elaboración del presente documento es necesario acudir a las siguientes fuentes.

Fuentes Primarias

Las fuentes primarias corresponden a los datos que ya existen y que han sido recopilados y publicados por quien originalmente los recogió. De las fuentes de datos se obtuvo la información del INEC en donde se determina la cantidad de mujeres y las edades según el cantón, lo que permite calcular la población de clientes potenciales.

Las fuentes primarias utilizadas son las siguientes:

Observación: se utiliza esta técnica debido a que por medio de esta se obtiene información directa y vivencial de la población investigada.

Encuestas: por medio de la aplicación de un formulario se logra identificar las preferencias, gustos, frecuencia de uso, entre otros aspectos del consumidor hacia el servicio que se ofrece el proyecto.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias son todos aquellos datos provenientes de otras fuentes de información, pero que se encuentra de manera resumida; este tipo de fuente es necesaria para recopilar información que corresponde a libros, tesis de grado, investigaciones de universidades, bases de datos, estadísticas y páginas de Internet con información actualizada, que contribuyen con una base de conocimientos y aprendizaje para el desarrollo del proyecto de investigación.

Población y Muestra

Una vez creada la idea de investigación, y luego de tener claridad sobre el problema que se va a investigar; se debe seleccionar la muestra de una población para su estudio, debido a que estudiar a todos los elementos de una población resultaría muy extenso y poco práctico.

Población

Según Chaudhuri, 2018 y Lepkowski, 2008, como se cita en Hernández y Mendoza (2018), una población: “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.198).

Para definir la población se debe confirmar que el Centro de Salud esta conceptualizado para mujeres adultas habitantes del cantón Central de San Rafael de Heredia, donde según los datos del INEC con la Encuesta Continua de empleo para el año 2020 según la zona de residencia, las cual está enfocada a la idea del negocio, que incluye personas que se encuentran laborando activamente y que por su estilo de vida no tienen el espacio o tiempo suficiente para realizar ejercicio y tener una alimentación sana y trabajar en un concepto de vida más saludable de manera integral. Por lo indicado, se selecciona una edad de 25 años en adelante, estableciendo que en la práctica actual no se manejan clientes menores de esa edad y sin rango máximo de edad, pues en este momento se atienden a adultas mayores en horario especial.

Tabla 1.

Población San Rafael de Heredia por condición de actividad y sexo.

Costa Rica: Compendio del II trimestre de 2020 sobre la población nacional según indicadores generales de la condición de actividad por sexo y zona de residencia^{a/}		
Indicadores generales	II Trimestre 2020	
	Hombre	Mujer
	Urbana	Urbana
3. Población ocupada^{1/}	803 738	494 435
3.1 Grupo de edad	729 051	451 600
De 25 a 44 años	381 054	257 104
De 45 años o más	347 997	194 496
3.6 Jornada de trabajo	803 738	494 435
Ocupados que trabajan menos de 40 horas	296 298	207 172
Ocupados que trabaja entre 40 y 48 horas	347 679	229 757
Ocupados que trabajan más de 48 horas	159 761	57 506

Nota: Esta tabla representa la población de San Rafael de Heredia con datos del INEC, 2011.

Muestra

Bernal indica que la muestra es “la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo de la investigación y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (2016, p. 211).

La muestra debe reflejar las similitudes y diferencias de la población para que de los parámetros de la población se obtenga una estimación más precisa. Esta muestra debe partir de un grupo de supuestos y condiciones que determinen el problema de estudio.

Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula: (Bernal, 2016, p. 221)

$$n = \frac{(Z^2 * p * q * N)}{\{(N-1) * e^2\} * [Z^2 * p * q]}$$

Dónde:

- N = Total de la población.
- Z_{α} = Valor obtenido mediante niveles de confianza. (en este caso el 85% de confianza equivale a 1,44).
- p = proporción esperada (en este caso 0.5)
- $q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.5 = 0.5$)
- d = precisión (en la presente investigación se usa un 5%).

Para el caso en estudio, la población de interés es de mujeres de 18 a 60 años o más, del cantón de San Rafael de la provincia de Heredia, el cual cuenta con una población total, en este rango de edades de 287,263 mujeres que trabajan entre 40 y 48 horas o más. Aplicando la fórmula anteriormente descrita, el tamaño de la muestra es de 144 encuestas; tal y como se muestra a continuación:

N Finita

Introducir Datos	
Intervalo	1.44
Error	6.00%
N	287,263
p	0.5

Confianza	Intervalo Z
80%	1.28
85%	1.44
90%	1.65
95%	1.96
99%	2.57

Error e
2%
3%
4%
5%
6%
7%

Numerador	$[Z^2$	$* p$	$*(1-p)$	$* N]$	Resultado
	2.0736	0.5	0.50	287263	148,917

Denominador	$\{[(N-1)$	$* e^2]$	+	$[Z^2$	$* p$	$*(1-p)]\}$	Resultado
	287,262	0.0036		2.0736	0.5	0.5	1,034.66

$n =$	144
$n/N =$	0.05%

Ajuste	Numerador	n
	Denominado	$1+(n/N)$

Resultado	n = 144
------------------	----------------

Nota: Esta fórmula representa la muestra para la investigación.

Tipo de Muestreo

Para evitar los sesgos de selección que son los errores referidos al proceso de identificación de la población por estudiar y selección de un espacio muestral donde se realizará el estudio, es necesario recurrir a las técnicas de muestreo para fundamentar y ofrecer verificabilidad al estudio realizado.

El muestreo es una herramienta de la investigación científica, su función es determinar que parte de una población debe examinarse, con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población.

Según Bernal (2016), el muestreo aleatorio simple se “utiliza cuando en el conjunto de una población cualquiera de los sujetos tiene la variable o variables objeto de la medición.” (p. 216).

Muestreo Probabilístico

En las muestras probabilísticas todas las unidades, casos o elementos de la población tienen al inicio la misma posibilidad de ser escogidos para conformar la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño adecuado de la muestra y por medio de una selección aleatoria de las unidades de muestreo (Hernández y Mendoza, 2018, p.200).

Según Bernal (2016), el muestreo aleatorio simple se “utiliza cuando en el conjunto de una población cualquiera de los sujetos tiene la variable o variables objeto de la medición.” (p. 216).

En el caso de la correspondiente investigación es aleatoria porque se utiliza el método simple al azar y todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser considerados en la muestra para delimitar u obtener la muestra definitiva de la investigación.

Instrumentos y Técnicas de Investigación

El instrumento para la recolección de datos se realiza mediante un cuestionario, encuesta y entrevista, dirigido a los clientes actuales, a potenciales, así como una entrevista a la emprendedora.

Cuestionario

Bernal expresa que el cuestionario es “un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos de un proyecto de investigación. Se trata de un plan formal para recabar información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación”. (2016, p. 245)

En general un cuestionario:

“consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se van a medirse. El cuestionario permite estandarizar y uniformar el proceso de recopilación de datos. Un diseño inadecuado recoge información incompleta, datos imprecisos y, por supuesto, genera información poco confiable.” (Bernal, 2016, p.246).

Igualmente, Baena dice que el cuestionario es: “el instrumento fundamental de las técnicas de interrogación, hay elementos que debemos considerar en la elaboración de las preguntas, tanto su clase como la manera de redactarlas y de colocarlas en el cuestionario”. (2017, p. 82).

Para la presente investigación se aplica un cuestionario, con el fin conocer de los consumidores los gustos, preferencias y expectativas del proyecto que se pretende encaminar si este puede ser factible.

Encuesta.

Baena (2017) expresa que una encuesta es: “la aplicación de un cuestionario a un grupo representativo del universo que estamos estudiando.” (p. 82). Mientras que Bernal (2016) indica que la encuesta es:

“un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos de un proyecto de investigación. Se trata de un plan formal para recabar información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación.” (p. 245).

Revisión documental.

Una fuente muy valiosa de datos cuantitativos son los documentos, materiales y otros instrumentos diversos, lo anterior pueden ayudar a entender el fenómeno central de estudio, ya que las personas, grupos, organizaciones, comunidades y sociedades los producen y narran. Lo anterior le sirven al investigador para conocer los antecedentes de un ambiente, así como las vivencias o situaciones que se producen en este y su funcionamiento cotidiano y anormal.

Confiabilidad

La confiabilidad puede ser entendida como una propiedad de las puntuaciones de la prueba y en su versión más clásica denota la proporción de varianza verdadera y está vinculada al error de medición. Por ende, a mayor confiabilidad, menor error de medida.

Para Hernández y Mendoza (2018), la confiabilidad de un instrumento de medición: “se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo, caso o muestra produce resultados iguales”. (p. 228). Es decir, en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales.

En términos generales, el estudio muestra un error bajo de 5 % y una confiabilidad alta del 85 %.

Validez

De acuerdo con *American Educational Research Association* la validez se define al “grado en que la evidencia y la teoría respaldan las interpretaciones de los puntajes de una prueba o instrumento de medición para los usos propuestos” (pág. 11).

En la actualidad se conocen cinco fuentes de validez: basada en el contenido, en la estructura interna, en relación con otras variables, en las consecuencias del instrumento y en los procesos de respuesta. El reportar la fuente de validez al que fue sometido el instrumento permite garantizar las conclusiones extraídas en base al estudio y conocer las limitaciones de este.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede asegurar que la presente investigación es confiable, ya que esta se fundamenta y ampara en la elección de una muestra aleatoria y el grado de validez es alto, ya que se trabaja con un margen de error del 5 % y un nivel de confianza del 85 %.

Técnicas de Validación

Los instrumentos para utilizar cuentan con la validez suficiente porque se realizan con base en las variables del trabajo, también cada una es validada con el tutor antes de proceder con la aplicación y en el caso específico del cuestionario es validado con el Alfa de Cronbach.

Alfa de Cronbach

Hernández (2017) indica que cuando tenemos más de dos mediciones en los mismos casos o varios ítems que conforman una escala Likert (por ejemplo, cinco frases para evaluar la percepción del liderazgo del supervisor de producción), se aplica el coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach, que puede variar entre 0 (nula confiabilidad o inexistente) y 1.00 (confiabilidad perfecta). (pág. 216).

Operacionalización de Variables

La operacionalización de las variables es un proceso crucial de la investigación, ya que es necesario precisar qué tipos de variables con sus respectivas dimensiones e indicadores corresponden a un concepto teórico.

Bernal explica que operacionalizar una variable significa: “traducir la variable a indicadores, es decir, traducir los conceptos hipotéticos a unidades de medición.” (2016, p. 188)

Para este proyecto se presentan tres variables y cada una presenta una su categoría de análisis, la subcategoría de análisis, instrumentalización y operacionalización, las variables son las siguientes:

1. Diseñar un estudio de factibilidad.
2. Desarrollar un estudio técnico.
3. Elaborar el estudio financiero.

Primera variable

La primera variable consiste en llevar a cabo un estudio de factibilidad para la implementación del Centro de Salud Integral, enfocada a mujeres con un estilo de vida sedentario.

Definición conceptual.

Según la información recopilada en el marco teórico, se puede decir, que el estudio del mercado señala la posibilidad de participación de un producto o servicio en el mercado actual, y busca definir el tamaño total del mercado, estimar el volumen o cantidad del bien o servicio que se comercializará, definir el segmento de mercado al cual se enfocará la empresa, identificar la competencia tanto directa como indirecta e identificar a los principales proveedores.

Definición instrumental.

La primera variable es el estudio de mercado, se evalúa con un cuestionario que se aplica por medio de una encuesta en la plataforma digital de *Google Forms*, en donde se busca conocer la opinión de las personas para continuar con el Centro de Salud Integral, se requiere conocer los gustos y deseos; la encuesta se aplica a los habitantes de San Rafael de Heredia, de la Provincia de Heredia. Esta variable contempla los siguientes ítems:

Tabla 2.

Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio de mercado

Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio de mercado

Ítem	Naturaleza	Reactivo	Indicador
1	Cerrada dicotómica	Género	Nominal
2	Cerrada politómica	Edad	Intervalo
4	Cerrada politómica	Monto dispuesto a pagar	Intervalo
5	Selección múltiple	Preferencias de servicio	Nominal
6	Cerrada dicotómica	Importancia de la publicidad	Nominal

Nota: La tabla indica las preguntas aplicadas para conocer el mercado.

Definición operacional.

La variable se desarrolla con el fin de proporcionar información que sirva de apoyo para el proyecto, para determinar si las condiciones del mercado son adecuadas.

El fin de medir esta variable es construir un modelo de negocio para el Centro Salud Integral que vaya acorde con los gustos y preferencias de los actuales y futuros clientes potenciales que coadyuven a posicionarse en el negocio.

Los ítems 1,2,4,5 y 6 aplican para la presente variable, el ítem 1 y 6 son de naturaleza dicotómica, mientras que los ítems 2 y 4 son de naturaleza cerrada politómica y el ítem 5 es de naturaleza selección múltiple. (Ver Tabla 2. Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio de mercado).

Segunda variable

Esta variable consiste en identificar por medio de un estudio legal, técnico, organizacional y ambiental las necesidades que debe suplir un Centro de Salud integral enfocada a mujeres con un estilo de vida sedentario

Definición conceptual

De la información recopilada en el marco teórico, se puede decir, que el estudio legal, el técnico, el organizacional y ambiental contribuyen para verificar la posibilidad de brindar el servicio, para lograr los objetivos del proyecto, identificando tecnologías, maquinarias, equipos, mobiliarios, insumos, recursos humanos, etc.

Definición instrumental.

La variable instrumental sirve para medir los aspectos técnicos y operativos del negocio se debe considerar aspectos como son: servicios prestados, personal, ambiente físico y así resaltar los principales resultados.

En esta variable se contemplan los siguientes ítems:

Tabla 3.

Indicador por ítem que evalúa el desarrollar el estudio técnico operativo

Indicador por ítem que evalúa el desarrollar el estudio técnico operativo			
Ítem	Naturaleza	Reactivo	Indicador
3	Cerrada politómica	Frecuencia de visita	Intervalo
4	Cerrada politómica	Monto dispuesto a pagar	Intervalo
5	Selección múltiple	Preferencias de servicio	Nominal
7	Selección múltiple	Uso de redes sociales	Nominal

Nota: La tabla indica las preguntas referentes al estudio técnico operativo

Los ítems 3,4, 5 y 7 aplican para la segunda variable, el ítem 3 y 4 son de naturaleza politómica, mientras que los ítems 5 y 7 son de naturaleza selección múltiple. (Ver Tabla 3. Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio técnico operativo).

Definición operacional.

La variable se mide con el objetivo de verificar que el estudio técnico determine la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado, incluyendo de esta manera los requisitos legales, del recurso humano, las necesidades operativas y el procedimiento correcto para la factibilidad del negocio.

Tercera variable

La tercera variable consiste en elaborar un estudio financiero que sirva de base para continuar con el Centro de Salud Integral, enfocada a mujeres con un estilo de vida sedentario.

Definición conceptual.

De la información recopilada en el marco teórico, el estudio financiero consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en los estudios previos, tales como: requisitos legales, necesidades administrativas y operativas, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el Centro de Salud Integral, etc., para luego conocer las formas de inversiones y gastos que se van a incurrir.

Definición instrumental.

Se tomará en cuenta en esta tercera variable, la encuesta realizada al emprendedor que indicará cuánto el emprendedor está dispuesto a invertir para brindar un servicio de calidad, adicional a eso se basará en cálculos matemáticos con costos actuales de los materiales e insumos, considerando una inversión inicial propia. Esta variable contempla los siguientes ítems:

Tabla 4.

Indicador por ítem que evalúa el desarrollar el estudio financiero

Indicador por ítem que evalúa el elaborar el estudio financiero

Ítem	Naturaleza	Reactivo	Indicador
4	Cerrada dicotómica	Monto dispuesto a invertir	Nominal
6	Cerrada dicotómica	Control de ingresos	Nominal
7	Cerrada dicotómica	Base de datos	Nominal
8	Cerrada politómica	Manejo del efectivo	Nominal

Nota: La tabla indica las preguntas referentes al estudio financiero.

Los ítems 4,6 7 y 8 aplican para la presente variable, los 4 ítems son de naturaleza dicotómica, ya que se profundiza durante la entrevista las razones de su respuesta y se anotan los puntos más importantes para el presente proyecto. (Ver Tabla 6. Indicador por ítem que evalúa el diseño del estudio financiero).

Definición operacional

La variable se mide con el fin de determinar la viabilidad y rentabilidad económica del emprendimiento.

Capítulo IV

Técnicas y procesos para el análisis de resultados

El objetivo de este capítulo es brindar el proceso y los resultados de la presente investigación para lo cual se llevan a cabo diferentes estudios con el fin de definir si el proyecto es viable. Se examina la información que se obtiene con la aplicación del cuestionario en la encuesta y de las entrevistas, de cuyos resultados generan las bases para los estudios de mercado, técnico, organizacional y financiero. La encuesta se aplica a los habitantes de San Rafael de Heredia, cuyo lugar donde el Centro Integral de Salud se ubica y donde se pretende expandir sus operaciones.

De la aplicación de un cuestionario utilizando la técnica de encuesta electrónica, para saber la viabilidad del Centro Integral desde punto de vista de su aceptación, por medio del estudio de mercado. Por otra parte, de la encuesta, se define los aspectos técnicos, organizaciones, para concretar el número de recursos humanos necesarios para seguir con el negocio, junto con los puntos legales requeridos. De lo anterior, se proyectará el estudio financiero, que comprende la inversión inicial, presupuesto proyectado de operaciones y los estados financieros, para determinar si el proyecto es factible, rentable o no lo es.

Para identificar el nivel de aceptación del proyecto de investigación se elabora un cuestionario y se envía en forma de encuesta. Además, se realiza una entrevista a la propietaria para conocer puntos estratégicos del proyecto.

Resultados generales

Con base en los capítulos desarrollados, para la atención de este proyecto de investigación, se recopila información real referente a todos aquellos factores que en algún momento pueden llegar a incidir en el desarrollo del negocio dentro del mercado en el que se va a desempeñar el Centro Integral de Salud.

Del estudio de mercado y de la población escogida, se extrae información necesaria para realizar las previsiones con un alto grado de confianza y precisión para proyectar el futuro del proyecto.

Análisis e Interpretación de Resultados

El objetivo de este capítulo es brindar el proceso y los resultados de la presente investigación para lo cual se llevan a cabo diferentes estudios con el fin de definir si el proyecto es viable.

Estudio de mercado

En el estudio de mercado se debe definir y concretar quién es el futuro cliente, para lo cual se debe limitar un segmento del mercado al que esté enfocado el objetivo del negocio, con el fin de identificar cuál es su volumen, y la percepción del producto o servicio que se pretende brindar.

Para identificar el nivel de aceptación del proyecto de investigación se elabora un cuestionario y se envía en forma de encuesta electrónica por medio de la herramienta de Google Forms durante el tercer cuatrimestre de 2021 el cual se aplica dentro de un grupo creado en una red social el cual involucra personas residentes del cantón de San Rafael de Heredia.

Para el caso en estudio, la población de interés es de mujeres mayores de 25 años y hasta 60 años o más, del cantón de San Rafael de la provincia de Heredia, el cual cuenta con una población total, en este rango de edades de 287,263 mujeres que trabajan entre 40 y 48 horas o más según los datos suministrados por el INEC, lo que permite asignar el tamaño de la muestra a 144 encuestas por medio de un cuestionario digital, el cual se aplica dentro de un grupo creado en una red social el cual involucra personas residentes del cantón de San Rafael. El cuestionario cuenta con siete preguntas que se desarrollan con los respectivos resultados que se obtienen para cumplir con el objetivo de poder identificar el nivel de aceptación del modelo de negocio que se propone para en Centro de Salud Integral.

Análisis e interpretación de las encuestas

A continuación, se detallan los resultados obtenidos del análisis e interpretación de las encuestas aplicadas a 144 personas habitantes del cantón de San Rafael de

Heredia, Costa Rica. La aplicación de estas encuestas se realizó en los meses de setiembre y octubre del año 2021. Para cada una de las variables se presentará la pregunta realizada a cada persona y, en la respectiva figura o tabla, se detallarán los números absolutos, así como los valores relativos de cada una de estas.

Análisis de la pregunta número 1: Indique su género.

En la primera pregunta se determina cuál es el género de los posibles clientes para poder establecer sus gustos y preferencias, y determinar cuánta población femenina tiene impacto en la respuesta del cuestionario.

Tabla 5.

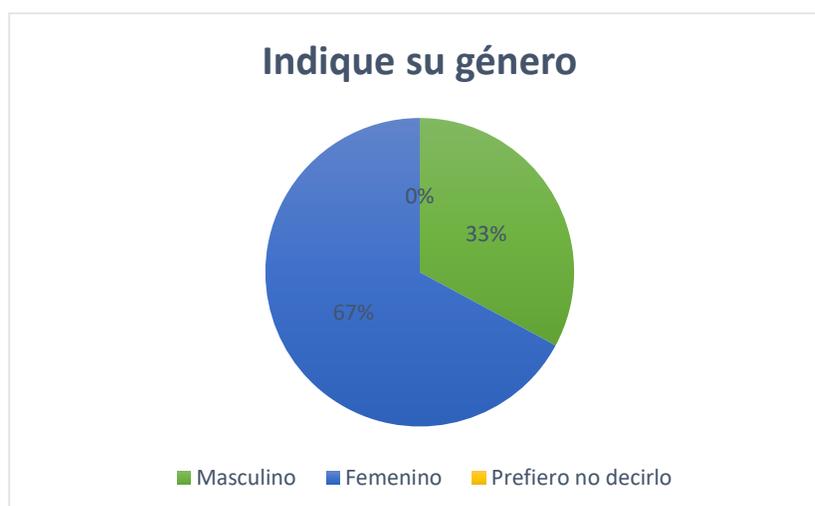
Sexo de las personas encuestadas.

Aspectos	Valor absoluto	Valor relativo
Masculino	48	33%
Femenino	96	67%
Prefiero no decirlo	0	0

Nota: esta tabla indica el género en valor absoluto y relativo de las personas encuestadas.

Figura No. 4.

Indique su género



Nota: esta figura indica el género con el valor relativo de las personas encuestadas.

Como se puede observar en la figura anterior, el 67 % de la población es femenina; lo que indica la perspectiva de las mujeres predominan en los resultados de la encuesta realizada a 144 personas, de las cuales 96 son mujeres. Este proyecto por su naturaleza está enfocado al género femenino, lo cual facilita el concepto de las necesidades del mercado, aunque no se descarta que en algún punto del ciclo de vida del negocio se puedan incluir masculinos dentro del mismo.

Análisis de la pregunta número 2: Edad en años cumplidos.

En la segunda pregunta se determina cuál es la edad de los posibles clientes para determinar de acuerdo con su edad la accesibilidad que tendrían en el mercado al que está enfocado este proyecto.

Tabla 6.

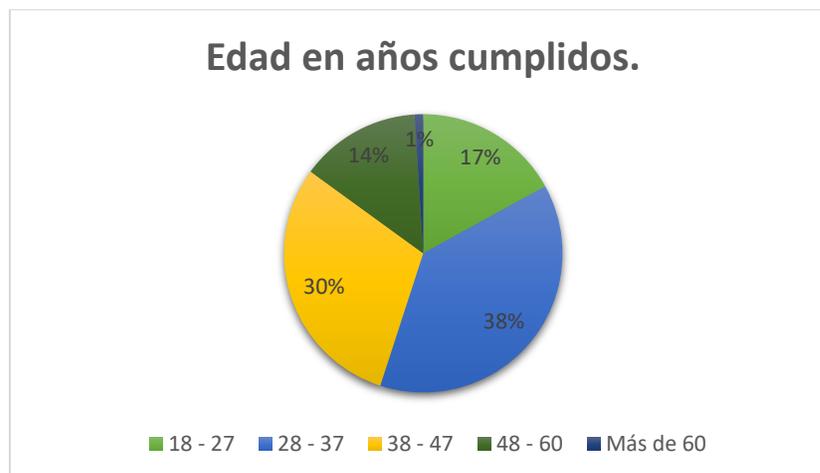
Edad en años cumplidos.

Aspectos	Valor absoluto	Valor relativo
18 - 27	24	17 %
28 - 37	55	38 %
38 - 47	43	30 %
48 - 60	20	14 %
Más de 60	1	1 %

Nota: esta tabla indica la edad en valor absoluto y relativo de las personas encuestadas.

Figura No. 5.

Edad en años cumplidos.



Nota: esta figura indica la edad en valor relativo de las personas encuestadas.

Un total de 24 personas se encuentran en un rango de 18 a 27 años, seguido por 55 personas entre 28 y 37 años, de igual manera se observan 43 personas en el rango de 38 a 47 años y 20 entre 48 a 60 años, solamente una persona mayor de 60 años completó la encuesta.

Es importante considerar que la mayoría de la población encuestada está en una edad de 28 a 37 años, sin excluir el 30 % de población de 38 a 47 años quienes representan juntos un buen porcentaje de personas en edad adulta media del 68 % de la muestra, la cual podría ser, según el enfoque del proyecto potenciales clientes para el negocio.

Análisis de la pregunta número 3: ¿Con que frecuencia realiza usted actividad física?

La tercera pregunta se realiza con el fin de conocer la cantidad de días en que las personas dedican tiempo a su salud física, si bien el proyecto está enfocado a personas sedentarias no exime que se puedan incluir personas que actualmente realicen actividad durante la semana.

Tabla 7.

Frecuencia con que realizan actividad física

Aspectos	Valor absoluto	Valor relativo
Nunca	24	17 %
1 vez a la semana	24	17 %
2 - 3 veces a la semana	59	41 %
4 - 5 veces a la semana	19	13 %
Todos los días	17	12 %

Nota: esta tabla indica la frecuencia en que las personas encuestadas realizan actividad física.

Figura No. 6.

Frecuencia con que realizan actividad física



Nota: esta figura indica el valor relativo de la frecuencia en que las personas encuestadas realizan actividad física.

La cantidad de días que las personas practican actividad física puede determinar la capacidad en la que el Centro de Salud debe proyectarse, pues como se manifiesta

en la figura anterior un 41 % de la muestra realiza al menos ejercicios dos o tres veces a la semana, lo que en el valor absoluto comprende a 59 personas.

Con la misma importancia se analiza la cantidad de las personas que nunca realizan actividad física, pues son un mercado potencial en caso de que la idea de realizar actividades de forma integral les pueda motivar el interés y sean parte de los nuevos clientes que el Centro de Salud puede atender, estas personas representan un 17 % de la muestra encuestada.

Análisis de la pregunta número 4: ¿Cuánto es el monto máximo que usted estaría dispuesto a pagar por la mensualidad de clases funcionales?

La cuarta pregunta tiene como objetivo determinar cuánto es el precio que el mercado estaría dispuesto a pagar por una mensualidad de clases funcionales, porque si bien es cierto que el Centro es Integral, el costo de las sesiones de psicología y nutrición ya están definidos según el Colegio respectivo, y dependerá en gran medida de la negociación directa a la hora de obtener el servicio, para cada caso individualizado.

Tabla 8.

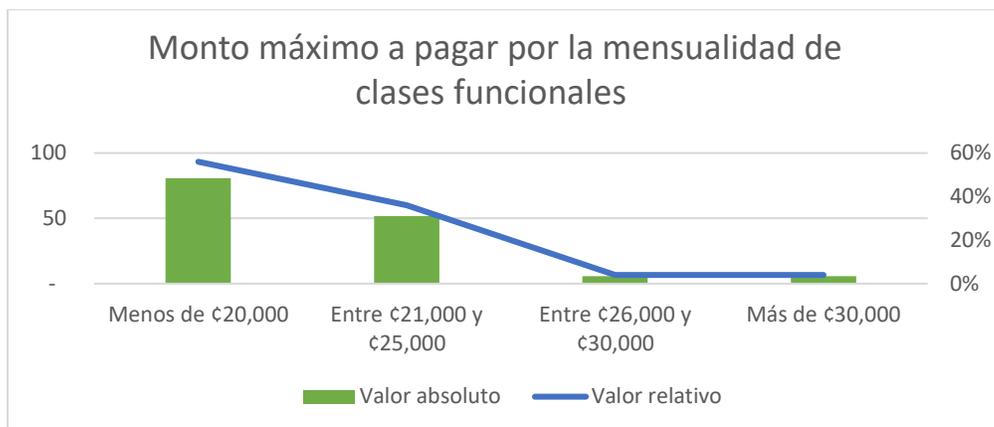
Monto máximo a pagar por la mensualidad de clases funcionales

Aspectos	Valor absoluto	Valor relativo
Menos de ¢20,000	81	56 %
Entre ¢21,000 y ¢25,000	52	36 %
Entre ¢26,000 y ¢30,000	6	4 %
Más de ¢30,000	6	4 %

Nota: esta tabla indica el monto máximo que las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar por la mensualidad de las clases funcionales.

Figura No. 7.

Monto máximo para pagar por la mensualidad de clases funcionales



Nota: esta figura representa el monto máximo que las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar por la mensualidad de las clases funcionales.

El monto que las personas están dispuestas en su mayoría es menor o igual a 20,000 colones por mes, esta respuesta corresponde al 56 % de los encuestados, que para esta muestra son 86 personas. También se observa que 52 personas (36 %) estarían dispuestos a pagar entre 21,000 colones y 25,000 colones; lo cual podría aumentarse en cantidad de personas si se ofrecen servicios personalizados y nuevas ofertas en cuanto al servicio que se brinde.

Análisis de la pregunta número 5: Evalúe en una escala de 1 al 5, siendo el 5 el de mayor impacto, los factores que incentivan su consumo actual en las clases funcionales.

La pregunta número 5 tiene como objetivo evaluar el impacto que los diferentes factores pueden motivar al consumidor a formar parte del proyecto, con el fin de realizar, modificar o incluir nuevos aspectos a la estructura de las clases funcionales actuales.

Tabla 9.

Factores que incentivan el consumo en clases funcionales

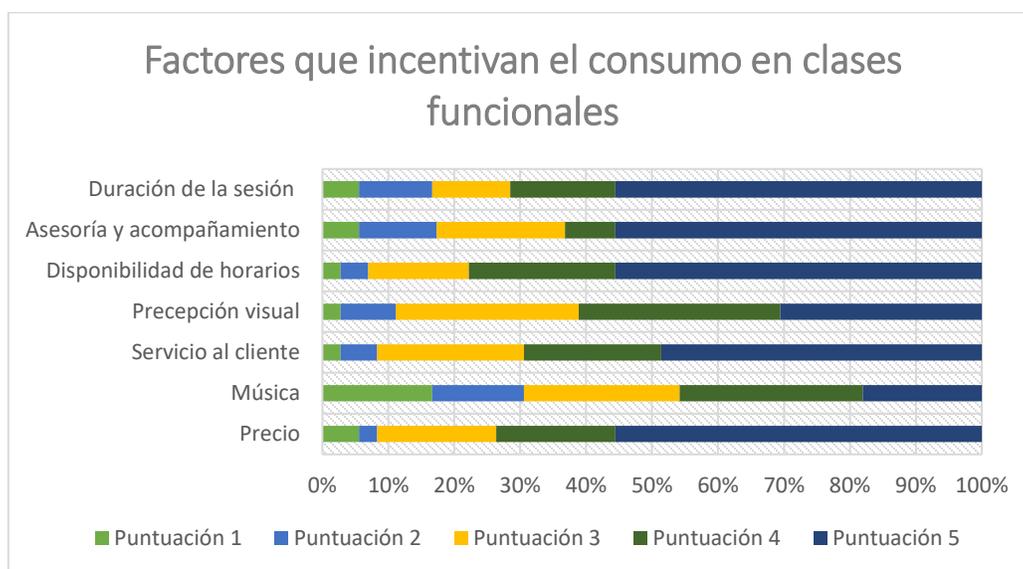
<i>Factor</i>	<i>Puntuación</i>	<i>Puntuación</i>	<i>Puntuación</i>	<i>Puntuación</i>	<i>Puntuación</i>
---------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

	1	2	3	4	5
<i>Precio</i>	8	4	26	26	80
<i>Música</i>	24	20	34	40	26
<i>Servicio al cliente</i>	4	8	32	30	70
<i>Precepción visual</i>	4	12	40	44	44
<i>Disponibilidad de horarios</i>	4	6	22	32	80
<i>Asesoría y acompañamiento</i>	8	17	28	11	80
<i>Duración de la sesión</i>	8	16	17	23	80

Nota: esta tabla indica el valor absoluto que las personas encuestadas le dan a los factores de servicio que incentivan el consumo de las clases funcionales.

Figura No. 8.

Factores que incentivan el consumo en clases funcionales



Nota: esta figura representa el porcentaje de impacto de las personas encuestadas en cuanto a los factores del servicio.

La tabla muestra el valor absoluto que las personas encuestadas le dieron en total a cada aspecto, con el fin de ubicar cuáles son los de mayor impacto a la hora de

tomar la decisión de asistir a una clase funcional. Los cuatro aspectos de mayor relevancia son el precio, la disponibilidad de horarios, la asesoría y el acompañamiento y finalmente, la duración de la sesión, todos con una puntuación de 80, la cual marca una gran diferencia en importancia respecto a los otros aspectos considerados.

Seguidamente de estos factores se enlista el servicio al cliente, la percepción visual y finalmente, la música.

Análisis de la pregunta número 6: ¿Considera usted que la publicidad es importante a la hora de invertir en un Centro de Salud Integral (atención nutricional, gimnasio, *crossfit*, clases funcionales)?

En la sexta pregunta se pretende validar cuánta importancia considera la muestra que la publicidad es importante a la hora de tomar la decisión de pagar una sesión de nutrición, un gimnasio o cualquier otra actividad que implique salud física e integral.

Tabla 10.

Importancia de la Publicidad a la hora de elegir un servicio

Aspectos	Valor absoluto	Valor relativo
Sí	138	96 %
No	6	4 %

Nota: esta tabla indica el valor absoluto y relativo que las personas encuestadas consideran que la publicidad impacta en el consumo del servicio.

Figura No. 9.

Importancia de la Publicidad a la hora de elegir un servicio



Nota: esta figura representa el porcentaje de importancia que las personas encuestadas consideran que la publicidad impacta en el consumo del servicio.

El 96 % de los encuestados considera que la publicidad es importante para tomar la decisión de elegir un servicio, lo cual se debe considerar como una prioridad alta a la hora de formalizar el negocio pues actualmente el proyecto no cuenta con la misma.

Análisis de la pregunta número 7: ¿Cuál red social utiliza usted con mayor frecuencia para buscar información sobre su salud física y emocional?

En la pregunta número 7 se le solicita elegir la red social que utiliza con mayor frecuencia para buscar información sobre la salud física y emocional con el fin de conocer a qué red se le debe brindar más atención en cuanto a la publicidad que se brinde.

Tabla 11.

Uso de red social para buscar información sobre salud física y emocional

Red Social

Valor absoluto

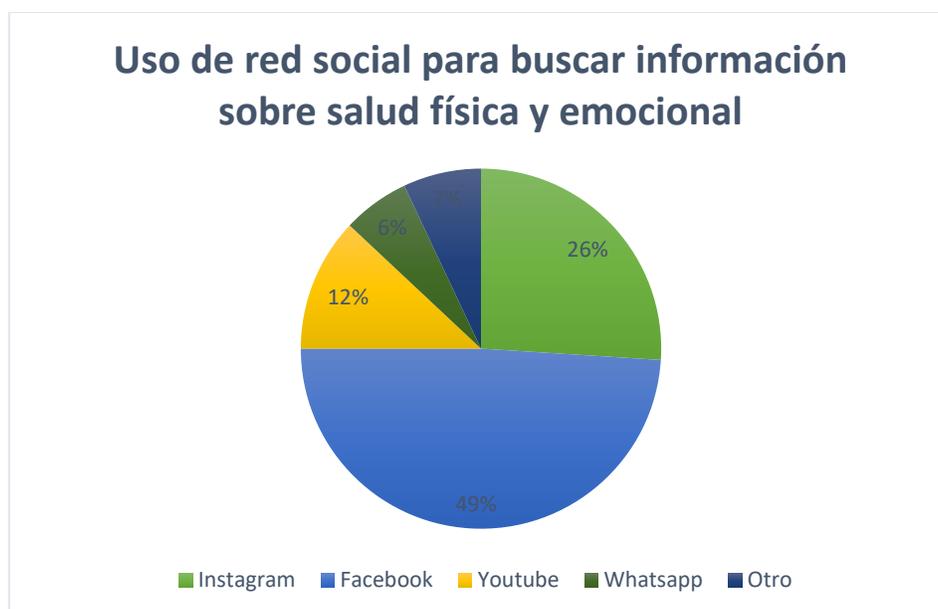
Valor relativo

<i>Instagram</i>	37	26 %
<i>Facebook</i>	71	49 %
<i>YouTube</i>	17	12 %
<i>WhatsApp</i>	9	6 %
<i>Otro</i>	10	7 %

Nota: esta tabla indica el valor absoluto y relativo de las personas encuestadas sobre el uso de red social preferencial para informarse sobre salud física y emocional.

Figura No. 10.

Uso de red social para buscar información sobre salud física y emocional



Nota: esta figura representa el porcentaje del uso de red social preferencial para informarse sobre salud física y emocional.

Con base en los resultados un 49 % de los encuestados, que corresponden a 71 personas indicaron que *Facebook* es la red social que más utilizan, seguido de *Instagram* con un 26 % que corresponde a 37 personas, en tercer lugar, la red más utilizada para buscar información sobre la salud física y emocional es *YouTube* con un

12 % y *WhatsApp* con un 6 %, en el rubro *Otros* se incluye *Google*, asesoría personal y páginas de productos comestibles.

Estudio legal

Para que la formalización del proyecto sea una realidad, es necesario cumplir con las regulaciones gubernamentales para que la misma sea exitosa es necesario buscar, analizar y conocer cada uno de los requisitos.

En Costa Rica, según indica la Ley No. 7794 (1998) en el artículo 88; para ejercer cualquier actividad lucrativa, los interesados deberán contar con licencia municipal respectiva, la cual se obtendrá mediante el pago de un impuesto. Dicho impuesto se pagará durante todo el tiempo en que se haya ejercido la actividad lucrativa o por el tiempo que se haya poseído la licencia, aunque la actividad no se haya realizado.

De acuerdo con el Manual para las personas emprendedoras de Costa Rica:

Formalizar un negocio en Costa Rica es ahora más sencillo y ágil que antes y, aunque la tramitología sigue siendo extensa y algo compleja, son muchos los beneficios de realizar este importante paso, tanto para la empresa misma como para el país.

Formalizar su negocio podría:

- Mejorar las condiciones laborales de los colaboradores del equipo
- Permitir oportunidades de asociatividad que faciliten alcanzar los objetivos empresariales
- Abrir oportunidades de negocio con entidades de gobierno o multilaterales
- Evitar sanciones y multas por incumplimiento de leyes
- Acelerar el crecimiento y la credibilidad de su empresa
- Acceder a algunos beneficios que ofrecen ciertas instituciones del estado

Una vez validada la idea y el proyecto de negocio, se puede iniciar con el trámite de la formalización por medio de la cual un emprendimiento se oficializa y se fortalece. Los trámites de formalización son necesarios para asegurar la solidez de cualquier negocio o proyecto. Muchas empresas son clausuradas por incumplimiento de estos requisitos, o bien, no pueden acceder a mejores oportunidades de crecimiento por funcionar en la informalidad.

Tramitología obligatoria

En el Manual para las personas emprendedoras de Costa Rica se detallan los trámites de carácter obligatorio para formalizar un emprendimiento en Costa Rica, los cuales se mencionan a continuación:

Permiso de construcción: En cada cantón del país existe un plan regulador para los usos autorizados para los terrenos en comerciales, habitacionales, industriales, agrícolas o mixtos. Esto permite regular usos concordantes por zona y así garantizar una adecuada convivencia en la comunidad. El trámite para este proceso requiere los siguientes puntos:

- Uso de suelo.
- Declaración del bien inmueble al día.
- Alineamiento o línea de construcción otorgado por el Ministerio de Obras Públicas y Transportes por ser carretera nacional.
- Solicitud de permiso de construcción.
- Planos constructivos originales y un juego de copias heliográficas o copias fotostáticas de los mismos, debidamente firmados por un profesional responsable, debidamente visados por el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos, el Ministerio de Salud y la Empresa de Servicios Públicos de Heredia.
- Croquis de construcción en caso de tapias o muros.
- Plano de catastro visado por la Municipalidad de San Rafael de Heredia.

- Informe Registral de la propiedad.
- Contrato de consultoría debidamente firmado por el profesional responsable.
- Póliza de Riegos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros.
- Pagar el Impuesto Municipal respectivo.

Inscripción como contribuyente: El fundador del negocio o la sociedad debe inscribirse como contribuyente ante la Dirección General de Tributación en el Ministerio de Hacienda a través del portal electrónico denominado Administración Tributaria Virtual (ATV) en el cual presentará su declaración trimestral según el formulario D110 por medio de este.

Según la ley 9635, en el artículo 11, numeral 1 sobre el Régimen Tributario y el factor de renta y del impuesto de valor agregado (IVA) para los servicios de salud privados prestados por centros de salud autorizados o profesionales en ciencias de la salud autorizados, deberán aplicar una tasa de 4 % a sus pacientes.

Para calcular el impuesto sobre la renta a las personas jurídicas, se considera como base para la aplicación de la tarifa, el total de ingresos brutos percibidos, sin embargo, la tarifa se le aplica a la renta neta (renta bruta menos costos y gastos) para determinar el impuesto sobre la renta por cancelar.

El porcentaje según los ingresos brutos se aplica de la siguiente manera:

Tabla 12.

Cálculo para el impuesto sobre la renta para personas jurídicas 2021

Cálculo para el impuesto sobre la renta para personas jurídicas 2021

Ingresos Brutos	Tarifa (se aplica sobre renta neta total)
Hasta ¢54.303.000,00	10%
Hasta ¢109.228.000,00	20%

Más de ₡109.228.000,00 | 30%

Nota: La tabla muestra el porcentaje de renta que se debe pagar según los ingresos.

Instituto Nacional de Seguros

Según el Instituto Nacional de Seguros (INS) toda labor, por más sencilla que sea, puede producir a los trabajadores un riesgo de trabajo. Por esta razón en Costa Rica todos los trabajadores tienen el derecho a que sus patronos los protejan con un Seguro de Riesgos de Trabajo del INS. (INS, 2020)

El Título IV del Código de Trabajo en su artículo 193, establece como una obligación de los patronos la suscripción de este seguro para proteger a sus trabajadores.

La póliza de Riesgos del Trabajo protege a los trabajadores que sufren un riesgo de trabajo brindándoles la asistencia médico-quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación que necesitan para reincorporarse a la sociedad, además le brinda un subsidio económico durante el periodo de incapacidad temporal y una indemnización en caso de incapacidad permanente o muerte por un riesgo de trabajo. (INS, 2020)

El trámite junto con sus respectivos requerimientos es:

- Inscripción de una póliza de riesgos del trabajo: (Ver Anexo 8. Inscripción de una póliza de riesgos del trabajo)
- Llenar la Solicitud de seguro.
- Se debe adquirir una boleta de solicitud de emisión de póliza, ya que es requisito para poder obtener la patente comercial. Esta póliza permite asegurar tanto a los trabajadores permanentes como a los ocasionales.

Inscripción en Seguro Social

El patrono debe contribuir al régimen de seguridad social de sus trabajadores. Para esos efectos, previamente al pago de las cuotas de seguridad social, debe inscribirse como patrono en las oficinas centrales o regionales de la Caja Costarricense del Seguro Social (C.C.S.S.).

En el caso de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) se debe inscribir a la persona ante la CCSS, así tenga un solo colaborador, ya que debe estar en las planillas que se van a registrar mensualmente por medio de SICERE, que es el sistema nacional de la CCSS para su presentación y cumplir con las cargas sociales que impone esta institución.

El trámite junto con sus respectivos requerimientos son los siguientes: (Caja Costarricense del Seguro Social, 2021)

- Inscripción de patrono jurídico: (Ver Anexo 9. Inscripción o reanudación de patrono jurídico)
- Documento de identificación del representante legal vigente y en buen estado.
- Escritura de constitución de la sociedad.
- Certificación de personería jurídica emitida por el Registro Nacional.
- Fotocopia de documento de identificación de cada persona trabajadora vigente y en buen estado.
- Llenar el formulario de solicitud de inscripción o reanudación patronal.

La distribución de los porcentajes del patrono es la siguiente: (Caja Costarricense del Seguro Social, 2021)

Figura No. 11.

Distribución de los porcentajes del patrono

<i>Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>SEM.</i>	<i>9.25%</i>
<i>IVM.</i>	<i>5.25%</i>
<i>Subtotal</i>	<i>14.50%</i>

Otras instituciones	
<i>Cuota patronal Banco Popular.</i>	0.25%
<i>Asignaciones Familiares (AF).</i>	5.00%
<i>Instituto Mixto Ayuda Social (IMAS).</i>	0.50%
<i>Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).</i>	1.50%
Subtotal	7.25%
Ley de Protección al Trabajador (LPT)	
<i>Aporte patronos Banco Popular.</i>	0.25%
<i>Fondo de Capitalización Laboral.</i>	1.50%
<i>Fondo de Pensiones Complementarias.</i>	2.00%
<i>Instituto Nacional de Seguros (INS).</i>	1.00%
Subtotal.	5.75%
Total	27.50%

Nota: la imagen muestra la distribución de los porcentajes del patrono para el año 2021.

Permiso sanitario de funcionamiento

Toda persona que planea formalizar una empresa en Costa Rica debe contar con el permiso sanitario de funcionamiento de acuerdo con su actividad. De esta manera se puede regular y clasificar, con criterios sanitarios y ambientales, la actividad y su incidencia, ya sea directa o indirecta en la salud de las personas y el contexto inmediato. En algunos casos se requiere de un regente que es un profesional en el área que da seguimiento continuo al funcionamiento de la empresa o emprendimiento.

Para realizar este proceso es necesario presentar los siguientes documentos:

- Declaración jurada (solo en caso de primera vez).
- Copia de comprobante de pago de servicios.
- Copia de documento de identidad (solo en caso de primera vez).
- Certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente (solo en caso de primera vez).

Patente Municipal

Cualquier actividad lucrativa requiere una patente (o licencia) de la municipalidad del cantón en el cual es desarrollada la actividad. El trámite y requisitos para la obtención de una patente pueden variar entre una y otra municipalidad, conforme con su legislación y disposiciones administrativas.

Una vez aprobado el permiso, se debe retirar un documento que certifica que el negocio cuenta con el permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud.

Los trámites para patentes son recibidos todos los días en horario normal de atención; cada trámite debe venir acompañado de al menos los siguientes documentos:

- Solicitud de nueva Patente Comercial, Traslados, Cambios de actividad comercial y Ampliaciones de actividad
- Formulario de Solicitud de uso de suelos.
- Fotocopia del permiso de Funcionamiento de salud: extendido por el Ministerio de Salud, a todas aquellas actividades que lo requieran, según se decreta en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento No.30465-S.
- Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno.
- Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del INS o exoneración: según la ley No. 6727.
- Estar debidamente inscrito C.C.S.S.
- Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia e la cédula de Residencia (Vigentes)
- Estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales.

Estudio Ambiental

El objetivo del estudio ambiental es establecer los lineamientos para que el proyecto pueda definir procesos para prevenir las acciones que impacten negativamente el medio ambiente.

En el proyecto el impacto ambiental es uno de los aspectos que más valor toma en cuanto características del local, el mismo se diferencia de la instalación deportiva tradicional, alejando a los clientes del mundo superficial y narcisista de las redes sociales y el deporte, donde el objetivo es llevar la actividad física y mental a un terreno más espiritual y consciente del ambiente. Este local no cuenta con espejos, ventanas o paredes de concreto, lo que se visualiza a su alrededor es madera, árboles y plantas que desconectan a los clientes de su rutina diaria.

Al realizar la compra de un terreno, se debe mantener este punto de conciencia del cuidado del medio ambiente creando un ambiente más relajado y agradable a la vista de todos.

Figura No. 12.

Vista exterior la ubicación actual



Nota: La imagen anterior muestra la vista exterior del Centro de Salud Integral

Figura No. 13.

Vista interior área ejercicio físico



Nota: La imagen anterior muestra la vista interior del Centro de Salud Integral

Figura No. 14.

Vista interior área consulta psicología y nutrición.



Nota: La imagen anterior muestra la vista interior del Centro de Salud Integral

Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico es poder justificar cuantitativamente la formalización del negocio, identificando la magnitud de este y enlistando los aspectos fundamentales para su funcionamiento, así como establecer su ubicación física y los costos del proceso para el estudio financiero.

Localización

Para poder formalizar el negocio y realizar una mayor apertura al mercado se debe considerar el traslado del servicio a una zona más estratégica, pues al encontrarse en un patio privado con una servidumbre no es visible para el público general y limita el parqueo y facilidades para los clientes.

La idea del proyecto actualmente se encuentra en la provincia de Heredia, en el cantón de San Rafael, Distrito Santiago. De la Panadería La Suiza 150 metros al sur.

Para la formalización y ampliación del proyecto se proponen construir en un espacio que cuente con los requisitos necesarios para un espacio comercial en el lote donde se ubica la casa de la empresaria, el cual cuenta con espacio suficiente para parqueo y ampliación del lugar.

Figura No. 15.

Propuesta de área de construcción de la nueva ubicación del Centro Integral



Nota: la figura muestra la cercanía del antiguo lugar con la propuesta de construcción de la nueva ubicación del Centro Integral en el Polideportivo La Suiza.

Para esta opción se debe de igual manera realizar los trámites de la municipalidad y la solicitud de un préstamo inicial que de momento para la obra gris y construcción de baños y consultorio estaría bajo un presupuesto de 20,000,000.00 porque la empresaria ya tiene disponible de sus ahorros 7,000,000.00 para invertir en caso de tener gastos o requisitos adicionales.

Se realizó el estudio del préstamo con el Banco Nacional con la condición de solicitarlo bajo el concepto de Pyme el cual otorga una tasa del 8.95 % a 60 meses, con una cuota mensual de 414,681.94 colones. (Anexo 11)

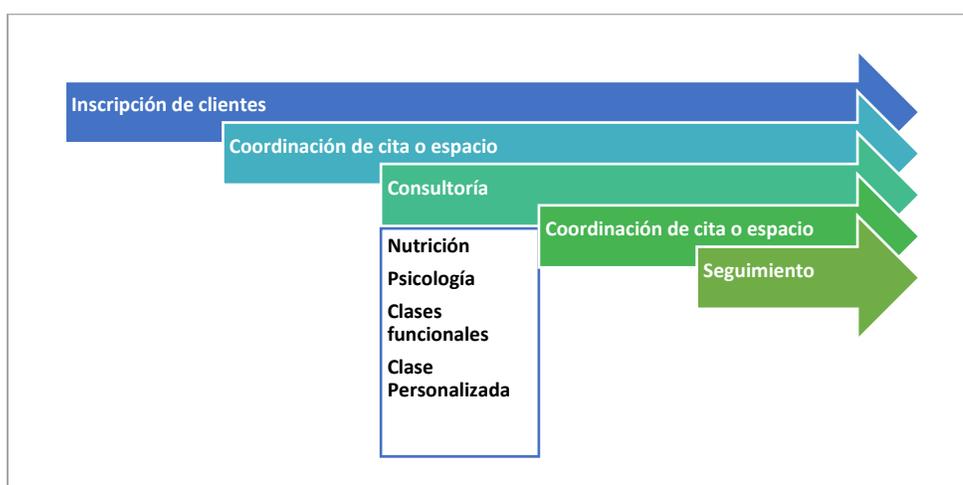
Proceso del servicio

En el Centro de Salud integral es indispensable manejar un proceso de atención a los clientes de manera ordenada con el fin de que los mismos no se vean afectados por la aglomeración de clientes, por su confidencialidad y sobre todo por respeto a los horarios y servicios establecidos.

A continuación, se detalla el proceso de atención para un nuevo cliente dentro de la consultoría integral, el cual puede elegir entre opciones de nutrición, psicología, clases funcionales o personalizadas.

Figura No. 16.

Proceso de atención nuevos clientes.



Nota: la imagen representa el proceso de la atención a los nuevos clientes.

En el siguiente cuadro se muestra el proceso con mayor detalle.

Tabla 13.

Proceso de atención nuevos clientes.

<i>Proceso de atención nuevos clientes.</i>	
Inscripción de clientes	Se realiza una ficha de datos personales e historial del cliente para la base de datos.
Coordinación de cita o espacio	Se coordina por horario y

	disponibilidad una cita para atención personalizada o el espacio en la clase funcional.
Consultoría Nutrición	Se coordina según la agenda y
Consultoría Psicología	disponibilidad de la consultoría; y se le
Consultoría Clases funcionales	brinda al cliente el servicio que
Clase Personalizada	corresponde.
Coordinación de cita o espacio	Se coordina una nueva fecha a futuro.
Seguimiento	Se da seguimiento de control al cliente en la consulta previamente realizada.

Nota: en la tabla se detalla el proceso de la atención a los nuevos clientes.

Forma de pago y procedimiento de cobro.

Para facilidades del negocio se proponen las siguientes formas de pago:

1. Efectivo en colones.
2. Transferencia
3. *Sinpe móvil*.

Los requisitos básicos para aceptar dichas formas de pago es primeramente abrir una cuenta bancaria, para la cual se debe contactar al banco o un ejecutivo que agilice el proceso. Una vez activada la cuenta se solicita ligar un número de teléfono a esa cuenta para asignar el *sinpe móvil* para facilidad de los clientes.

Para el pago en efectivo es necesario manejar una caja con dinero suficiente para el cambio de los pagos en efectivo. Estos pagos se deben contabilizar al final del día y ser depositados a la cuenta bancaria para control.

Estudio de mobiliario, equipo especializado y Tecnología

A continuación, se analizan las necesidades de equipos, mobiliario y recurso humano necesario para cumplir con los objetivos del proyecto.

Tabla 14.

Propuesta de requisitos de mobiliario

Activo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
<i>Escritorio</i>	1	210,000.00	210,000.00
<i>Silla giratoria</i>	1	76,990.00	76,990.00
<i>Mesa de reunión</i>	1	94,990.00	94,990.00
<i>Sillas de espera</i>	4	47,990.00	191,960.00
<i>Armario tipo locker</i>	1	190,000.00	190,000.00
<i>Sillón para consulta</i>	2	110,000.00	220,000.00
<i>Computadora</i>	1	411,290.00	411,290.00
<i>Reloj de pared</i>	2	7,190.00	14,380.00
<i>Basureros</i>	3	5,490.00	16,470.00
Total		1,153,940.00	1,426,080.00

Nota: en la tabla se detalla la necesidad del mobiliario.

Para el área de ejercicios funcionales, y clases personalizadas ya se cuenta con equipo especializado, pero hay varios activos pendientes de adquirir para poder ofrecer un servicio más completo. Se hizo una comparación con la competencia y se puede enlistar la necesidad del equipo más inmediato para cumplir con las necesidades del mercado, los cuales se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 15.

Propuesta necesidad de equipo especializado

Necesidad de equipo especializado

Activo	Cantidad	Costo unitario	Costo total

Piso Ejercicios Alta Densidad x Metro	10		449,000.00
		44,900.00	
Juego de pesas rusas	10		79,100.00
		7,910.00	
Discos de 25lbs	4		64,000.00
		16,000.00	
Bola Medicinal Suave	6		227,130.00
		37,855.00	
Liga de entrenamiento funcional TRX	2		55,370.00
		27,685.00	
Bolas de Pared Medicinal de Caucho	6		128,142.00
		21,357.00	
Equipo de sonido	1		86,500.00
		86,500.00	
Máquina de remo	1		602,100.00
		602,100.00	
Barra Olímpica 2 Metros, 700lbs	1		81,000.00
		381,000.00	
Total		1,225,307.00	2,072,342.00

Nota: En la tabla anterior se detalla la necesidad de adquisición del equipo especializado.

Depreciación

Para la depreciación se considera la tabla de años de vida útil que se reglamentan según la información del Sistema Costarricense de Información Jurídica, en este caso particular oscilan entre los 5 y los 10 años.

A continuación, se muestra la tabla de depreciación en colones, que indica la depreciación anual y mensual para los activos respectivos.

Tabla 16.

Cálculo de Depreciación en colones

Cálculo de Depreciación en colones

Inversión inicial	Activos largo plazo	Monto	Valor residual	Plazo	Depreciación mensual	Depreciación anual
Máquina de remo	Depreciable	602,100.00	100,000.00	10	4,184.17	50,210.00
Barra Olímpica	Depreciable	381,000.00	50,000.00	10	2,758.33	33,100.00

Larga 2,2 mts						
Escritorio	Depreciable	602,100.00	100,000.00	10	4,184.17	50,210.00
Armario tipo locker	Depreciable	190,000.00	0.00	10	1,583.33	19,000.00
Sillón para consulta	Depreciable	110,000.00	0.00	10	916.67	11,000.00
Computadora	Depreciable	411,290.00	100,000.00	5	2,594.08	31,129.00
Total inversión		2,296,490.00	350,000.00		16,220.75	194,649.00

Nota: la tabla muestra el cálculo de la depreciación de los activos mensual y anualmente.

Estudio organizacional

Para llevar a cabo el proyecto se requiere la contratación de un recurso humano que este capacitado y trabaje bajo la misma perspectiva de la idea del negocio de brindar un servicio integral a sus clientes que involucre un crecimiento en su ámbito físico y emocional. El horario en que se brindará el servicio será escalonado según la necesidad de los clientes, se atenderán mínimo una persona por sesión y máximo ocho en las clases funcionales. Para los servicios de psicología y nutrición se estarán atendiendo de manera individual según disponibilidad del profesional.

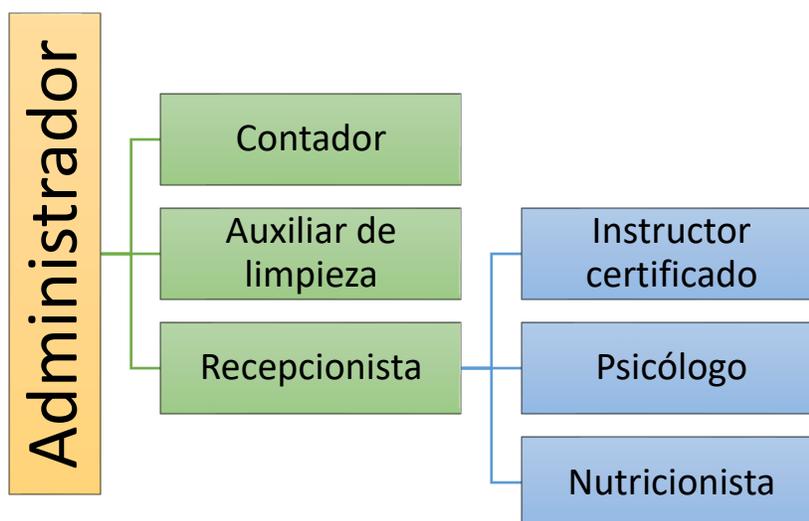
Organigrama del negocio

El éxito que pueda tener este proyecto va a depender en su mayoría por parte del personal que sea contratado, ya que el servicio diferenciado que brinda el proyecto pretende adaptarse a las necesidades del cliente según su disponibilidad y necesidad individual. Para llevar a cabo esta metodología es necesario proponer los siguientes puestos:

- Administrador
- Recepcionista
- Contador
- Auxiliar de limpieza
- Instructor certificado
- Psicólogo
- Nutricionista

Figura No. 17.

Organigrama del negocio



Nota: En el siguiente cuadro se propone el organigrama del negocio.

Descripción de puestos

Puesto: Administrador

El administrador es la persona encargada del buen funcionamiento del negocio, su función es velar porque la misión de la empresa se cumpla de manera oportuna y que todos los miembros del negocio trabajen dentro de sus responsabilidades. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Velar por la rentabilidad del negocio.
2. Conocimientos para la toma de decisiones en las áreas administrativas, financieras y contables.
3. Llevar la gestión administrativa, dirigir y planificar la visión del negocio.
4. Controlar el rendimiento de los colaboradores en relación con los objetivos del negocio.
5. Identificar las necesidades del negocio con el fin de proporcionar y organizar los recursos necesarios para alcanzar los objetivos.

Puesto: Recepcionista

El recepcionista dentro de sus funciones debe registrar los nuevos clientes, agendar las citas según los horarios disponibles, gestionar las agendas de los profesionales y brindar un servicio al cliente oportuno que permita satisfacer las necesidades del negocio. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Responder a las llamadas telefónicas.
2. Gestionar el email y las redes sociales.
3. Se ocupa de organizar las sesiones y agendas de los profesionales.
4. Mantener la base de datos de los clientes actualizada.

Puesto: Contador

El contador es la persona encargada de mantener los procedimientos contables, financieros y tributarios al día para el buen funcionamiento del negocio. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Mantener actualizados los libros de contabilidad.
2. Mantener la información contable al día con todos los soportes.
3. Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada.
4. Preparar las declaraciones tributarias.
5. Realizar las certificaciones que se requieran, con fundamento en los libros de contabilidad.

Puesto: Auxiliar de limpieza

El auxiliar de limpieza será la persona encargada de velar por la salubridad de las instalaciones, así como de mantener el orden y cumplir con los protocolos de limpieza establecidos por el Ministerio de Salud. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Mantener la limpieza, orden y protocolos del establecimiento.

2. Preparar, transportar y recoger los materiales y productos necesarios para la limpieza y mantenimiento del área.
3. Preparar las salas para reuniones, sesiones de entrenamiento, y limpieza general del local antes y después de su uso.

Puesto: Instructor certificado

El instructor debe ser un profesional certificado en educación física, con conocimientos del funcionamiento del cuerpo humano, lesiones y tratamientos para estos; el cual deberá acompañar y asesorar al cliente durante los entrenamientos y ser capaz de establecer buenas relaciones sociales, ya que es la persona con quien más interacción tendrán los clientes. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Asesorar a las personas en cuanto a la realización de algún tipo de actividad física.
2. Velar por el buen funcionamiento del lugar, atendiendo dudas y consultas.
3. Recopilar información sobre el estado físico de las personas.
4. Elaborar planes de entrenamiento a medida.
5. Planifica y dirigir clases grupales.

Puesto: Psicólogo

El psicólogo es la persona encargada de evaluar los problemas y circunstancias con las que las personas están lidiando y poder orientarle en sesiones grupales o individuales con el fin de mejorar su salud mental. Dentro de sus funciones se encuentran:

1. Recopilar información sobre los pacientes mediante entrevistas, historial médico y técnicas de observación.
2. Documentar la información del paciente, incluyendo los apuntes de las sesiones, el progreso denotado, las recomendaciones y los planes de tratamiento.

3. Utilizar diversos métodos psicológicos, tales como la psicoterapia, hipnosis, modificación en el comportamiento y terapia de juego.
4. Diagnosticar trastornos psicológicos, emocionales y de conducta.
5. Desarrollar tratamientos y planes terapéuticos con base en las observaciones realizadas y las necesidades del paciente.

Puesto: Nutricionista

El nutricionista es la persona que se encarga de contribuir a conocer los hábitos de alimentación, horarios, preferencias alimentarias y enfermedades existentes. Dentro de sus funciones están:

1. Ayuda a calcular la cantidad de calorías y nutrientes consumidos en la dieta del paciente, lo que posibilita la adecuación de estos según los requerimientos personales.
2. Permite la creación de un plan de alimentación y menú personalizado, con recetas de acuerdo con las necesidades de cada paciente.
3. Realiza educación sobre etiquetado nutricional de los alimentos, porciones, alimentos dietéticos, índice glicémico de los alimentos, entre otros.
4. Facilitar material de apoyo para el tratamiento nutricional del paciente.

En el siguiente cuadro se analiza el costo por el recurso humano contratado según la necesidad del negocio.

Gastos administrativos

Para el primer año de funcionamiento se propone trabajar por horas de manera que se pueda evaluar cuáles son los momentos de mayor demanda del mercado y si es necesario incurrir en la contratación permanente de las posiciones antes descritas.

El horario que se propone es de 6:00am a 10:00am y de 3:00pm a 7:00pm de lunes a viernes y sábados de 7:00am a 10:00am para un total de 43 horas a la semana

para las actividades físicas y horario según especialidad para la atención de nutrición, psicología y entrenamiento personalizado.

A continuación, se muestran los costos por servicios profesionales para los especialistas de manera mensual y anual.

Tabla 17.

Costo por hora de servicios profesionales

Costo por servicios profesionales

<i>Detalle</i>	Cantidad/semana	Costo mensual / por hora	Costo mensual	Total anual
<i>Contador</i>	2	24,163.41	48,326.82	2,319,687.36
<i>Instructor</i>	25	15,000.00	375,000.00	4,500,000.00
<i>Psicólogo</i>	35	25,000.00	875,000.00	10,500,000.00
<i>Nutricionista</i>	35	15,000.00	525,000.00	6,300,000.00
<i>Total</i>			1,823,326.82	23,619,687.36

Nota: la tabla muestra el costo por hora de los servicios profesionales.

Para el proyecto actual se estaría contratando tres puestos bajo planilla los cuales estarán en tiempo completo donde se muestra el costo total de la planilla de los empleados, las cargas patronales, la póliza de riesgo de trabajo del INS. Además, consideran las provisiones mensuales de aguinaldo, vacaciones, cesantía y preaviso, según las regulaciones establecidas por el Ministerio de Trabajo de Costa Rica

Tabla 18.

Costo por pago de planilla

<i>Puesto</i>	Costo por Pago Planilla						Total mensual	Total anual
	Salario mensual	CCSS	Pre- Aviso	Provisión aguinaldo	Provisión cesantía	Provisión Vacaciones		
		27.50	4.1 7%	8.33 %	5.33 %	4.17 %		

	%							
<i>Administrador</i>	568,819						850,385.	10,204,62
	.86	156,42	23,719	47,382.	30,318	23,719	69	8.29
		5.46	.79	69	.10	.79		
<i>Auxiliar de limpieza</i>	319,574						477,763.	5,733,165
	.46	87,882.	13,326	26,620.	17,033	13,326	82	.81
		98	.25	55	.32	.25		
<i>Recepcionista</i>	343,390						513,369.	6,160,432
	.86	94,432.	14,319	28,604.	18,302	14,319	34	.03
		49	.40	46	.73	.40		
<i>Total</i>		338,74	51,365	102,60	65,654	51,365	1,841,51	22,098,22
		0.92	.44	7.71	.15	.44	8.84	6.13

Nota: la tabla muestra el por planilla de manera mensual y anual con los cálculos por ley.

Estudio financiero

El objetivo del estudio financiero es establecer la viabilidad del Centro de Salud Integral luego de haber analizado el estudio de mercado, técnico, legal, ambiental y organizacional para el proyecto.

Por medio de este estudio se pretende desarrollar los temas financieros más importantes para el punto de inicio del negocio, principalmente en presupuestos y proyecciones con el objetivo de obtener un diagnóstico que permita tomar las decisiones más acertadas.

Para que el proyecto sea viable es necesario determinar un presupuesto de arranque y operacional para saber cuánto dinero puede necesitar la empresa durante un cierto periodo de tiempo.

Inflación

La inflación es un el aumento generalizado de los precios y servicios que existen en un mercado durante un periodo de tiempo, normalmente en un año.

Esta es medida por el Banco Central de Costa Rica y además efectúa proyecciones durante los años venideros. Para el presente trabajo se calcula la

proyección de la inflación para los próximos 5 años, dando un promedio del 1.83 % como se muestra a continuación en la tabla:

Tabla 19.

Tasa de inflación promedio anual

Tasa de inflación promedio anual proyectada

Año	2021	2022	2023	2024	2025
<i>Tasa de Inflación</i>	1.34%	1.47%	1.75%	2.10%	2.50%
Promedio	1.83%				

Nota: la tabla muestra el promedio de la tasa de inflación para los próximos 5 años.

Ingresos

Para la proyección de los ingresos se considera la demanda estimada del estudio de mercado por medio de las encuestas aplicadas y la entrevista, lo cual considera solamente la población del cantón Central de San Rafael de Heredia, sin embargo, podría extenderse en el transcurso del tiempo.

El administrador del proyecto debe evaluar con detalle todos los aspectos relativos a los gastos y a los costos empresariales, puesto que es fundamental en la toma de decisiones para poder mantener la estructura financiera adecuada para la compañía. Además, debe proyectar los ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos y así obtener una rentabilidad.

Para este rubro se considera el ingreso mensual de las personas que estarían optando por los diferentes servicios tomando en cuenta que se espera exista un crecimiento de un 5 % anual en los próximos 5 años.

Tabla 20.

Ingresos mensual y anual

Centro de Salud Integral

Ingresos mensual y anual

<i>Detalle</i>	Mensual	Anual
<i>Total de la demanda</i>	60	720
<i>Precio Clases Funcionales</i>	25,000.00	25,000.00
<i>Ingreso:</i>	1,500,000.00	18,000,000.00
<i>Precio Clases individuales</i>	35,000.00	35,000.00
<i>Ingreso:</i>	2,100,000.00	25,200,000.00
<i>Precio Psicología</i>	25,000.00	25,000.00
<i>Ingreso:</i>	1,500,000.00	18,000,000.00
<i>Precio Nutrición</i>	15,000.00	15,000.00
<i>Ingreso:</i>	900,000.00	10,800,000.00
<i>Ingreso total</i>	6,000,000.00	72,000,000.00

Nota: la tabla muestra el precio según el servicio brindado, con una demanda mensual de 60 personas y el ingreso anual estimado por esa demanda.

Los ingresos se calculan esperando que en un mes se atienda alrededor de 60 personas por servicio, tanto en clases funcionales, como clases personalizadas, donde la clase mensual de funcionales tiene un costo de ¢25,000.00 lo que representa un ingreso anual de ¢18,000,000.00 y la clase personalizada un costo mayor de ¢35,000.00 lo que genera un ingreso anual de ¢25,200,000.00.

Por otra parte, la consulta de nutrición tiene un costo de ¢15,000.00 la cual generalmente se visita una vez al mes para control, lo que genera un ingreso anual de 10,800,000.00. En cuanto a la consulta por psicología al inicio del proceso es más posible que las citas sean de una a dos ocasiones al mes, pero esto se determina en la primera cita y el presupuesto del paciente, por lo que se proyecta un estimado de ¢25,000.00 una vez al mes, con la flexibilidad que la profesional negocie con el paciente según cada caso, lo que representa en estimación un ingreso anual es ¢18,000,000.00.

A continuación, se muestra la proyección de los ingresos anuales a partir del año uno y hasta el año quinto proyectando un crecimiento anual del 5 % en la demanda, pero manteniendo el precio de los servicios como ventaja competitiva.

Tabla 21.

Ingresos anuales proyectados

Centro de Salud Integral					
Ingresos anuales proyectados en colones					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de la demanda	720	756	794	833	875
Precio Clases Funcionales	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Ingreso:	18,000,000.00	18,900,000.00	19,845,000.00	20,837,250.00	21,879,112.50
Precio Clases individuales	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
Ingreso:	25,200,000.00	26,460,000.00	27,783,000.00	29,172,150.00	30,630,757.50
Precio Psicología	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Ingreso:	18,000,000.00	18,900,000.00	19,845,000.00	20,837,250.00	21,879,112.50
Precio Nutrición	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Ingreso:	10,800,000.00	11,340,000.00	11,907,000.00	12,502,350.00	13,127,467.50
Ingreso total	72,000,000.00	75,600,000.00	79,380,000.00	83,349,000.00	87,516,450.00

Nota: la tabla muestra el ingreso según el servicio, con un crecimiento de la demanda a un 5% por año.

Inversión inicial

La inversión inicial es base para iniciar las operaciones, apertura y funcionamiento de un proyecto. Dentro de este análisis se estiman todos los recursos para la puesta en marcha del Centro de Salud Integral, por lo cual, se contemplan todos aquellos activos que se adquieran para la funcionalidad del local, como lo son el terrero, el edificio, equipo, mobiliario, capital de trabajo, entre otros.

Tabla 22.

Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Detalle	Costo
Edificio	27,000,000.00
Equipo especializado	2,072,342.00
Mesas y sillas	1,426,080.00
Decoración y jardín	1,000,000.00
Equipo de audio	200,000.00
Total	31,698,422.00

Nota: La tabla indica los activos fijos que se consideran para la inversión inicial.

Capital de trabajo

La siguiente tabla corresponde al costo de capital de trabajo mensual, para efectos de este plan de inversión se considera capital de trabajo para dos meses para que el Centro llegue a su punto de equilibrio óptimo.

Tabla 23.

Capital de trabajo

Capital de trabajo

<i>Concepto</i>	<i>Mensual</i>
<i>Costos de Operación</i>	3,546,985.96
<i>Costos Financieros</i>	149,166.67
<i>Total</i>	3,696,152.63

Nota: La tabla indica el cálculo del capital de trabajo de acuerdo con los costos de operación y costos financieros.

El capital de trabajo durante este tiempo tomará en cuenta la reserva de planilla, servicios profesionales, servicios públicos como lo son el agua y la luz, instalaciones que corresponde al pago de los impuestos municipales y de la patente comercial, el

costo total de los materiales y suministros que se requieran para operar el negocio durante esos dos meses.

Costo ponderado de Capital

Tabla 24.

Costo ponderado de Capital

Costo Ponderado de Capital

<i>Fuente de Capital</i>	Monto	Peso Relativo	Costo	Ponderado
<i>Aporte</i>	7,000,000.00	25.93 %	20.00 %	5.19 %
<i>Deuda</i>	20,000,000.00	74.07 %	8.95 %	6.63 %
<i>Total</i>	27,000,000.00	100 %		11.81 %

Nota: La tabla indica el costo ponderado de capital.

Costos de operación

A continuación, se muestran los costos de operación que se manejan bajo el escenario de la construcción del local:

Tabla 25.

Costos de operación

<i>Detalle</i>	<i>Costo mensual</i>	<i>Costo Anual</i>
<i>Pago de préstamo</i>	₪ 414,681.94	₪ 3,320,187.70
<i>Intereses</i>	₪ 149,166.67	₪ 1,655,995.58
<i>Servicios públicos</i>	₪ 47,000.00	₪ 564,000.00
<i>Utensilios de limpieza</i>	₪ 12,000.00	₪ 144,000.00
<i>Planilla</i>	₪ 1,841,518.84	₪ 22,098,226.13
<i>Servicios profesionales</i>	₪ 1,231,785.18	₪ 14,781,422.16

<i>Impuestos del 20%</i>	₡ 1,200,000.00	₡ 14,400,000.00
Total	₡ 4,896,152.63	₡ 56,963,831.57

Nota: La tabla indica los gastos en el escenario de construcción del local.

Para poder llevar a cabo el proyecto con la construcción del local es necesario solicitar un crédito, en el caso actual se utiliza la opción de préstamo bajo inversión Pyme, el cual es ofrecido por el Banco Nacional y su tasa es del 8.95 % a 60 meses. La siguiente tabla muestra la amortización e intereses para los próximos 5 años.

Tabla 26.

Tabla de amortización e intereses por año

Amortización e intereses por año					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Principal	20,000,000.00	16,679,812.30	13,049,969.98	9,081,593.37	4,743,109.33
Amortización	3,320,187.70	3,629,842.32	3,968,376.61	4,338,484.04	4,743,109.33
Saldo	16,679,812.30	13,049,969.98	9,081,593.37	4,743,109.33	-
Intereses	1,655,995.58	1,346,340.96	1,007,806.67	637,699.24	233,074.04

Nota: La tabla indica la amortización y los intereses por la adquisición del préstamo para la construcción del local.

Flujos de efectivo

Al tener todos los temas anteriormente claros y con todas las proyecciones a cinco años se puede realizar los flujos de efectivo, se debe tener en cuenta que la tasa de costo capital se basa en el riesgo deseado por el inversionista, en este caso se toma

en 11.81 % mínima de inversión para este proyecto, ya que, es el mínimo que el inversionista solicitaría para la viabilidad de este.

Para medir la viabilidad se consideran los tres escenarios con el objetivo de poder tener un panorama más claro y preciso de este proyecto.

Flujo de efectivo – escenario normal.

El primer escenario es el normal, en el cual se estima un crecimiento de un 5 % anualmente, para este caso todos los incrementos corresponden a la inflación de un 1,83 % y su respectivo crecimiento.

Tabla 27.

Flujo de efectivo – escenario normal

Construcción de local - Escenario Normal						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	24,792,305					
Total Ingresos		72,000,000	75,600,000	79,380,000	83,349,000	87,516,450
(-) Gastos de Operación						
Utensilios de limpieza		564,000	574,321	584,831	595,534	606,432
Servicios Profesionales		23,619,687	24,127,511	24,646,252	25,176,147	25,717,434
Salarios y Cargas Sociales		22,098,226	22,573,338	23,058,665	23,554,426	24,060,846
Servicios públicos		276,000	281,051	286,194	291,431	296,765
Depreciación de activos		194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
Gastos financieros		1,655,996	1,346,341	1,007,807	637,699	233,074
Total Gastos		48,408,558	49,097,211	49,778,398	50,449,886	51,109,199
Utilidad antes de impuestos		23,591,442	26,502,789	29,601,602	32,899,114	36,407,251
Impuesto Renta 20%		14,400,000	15,120,000	15,876,000	16,669,800	17,503,290
Utilidad neta después de impuesto		9,191,442	11,382,789	13,725,602	16,229,314	18,903,961
Cálculo de flujo de efectivo						

Utilidad neta después de impuesto	9,191,442	11,382,789	13,725,602	16,229,314	18,903,961
(+) Depreciación de activos	194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
(-) Amortización de préstamo	2,261,261	2,302,642	2,344,780	2,387,690	1,392,267
Flujo neto de efectivo	7,124,830	9,274,797	11,575,471	14,036,274	17,706,342

Nota: la tabla muestra el flujo de efectivo bajo el escenario normal.

La inversión inicial considera el préstamo de los 20 millones más los 7 millones que se tienen disponibles para invertir.

El impuesto que se aplica sobre la renta es del 20 % según la tabla especificada por el Ministerio de Hacienda.

El primer escenario tiene una proyección de crecimiento estándar de un 5 %, esto porque el proyecto es bastante innovador y tiene un gran potencial en cuanto a la demanda de la zona.

Realizando el análisis correspondiente para conocer la viabilidad y la rentabilidad del proyecto bajo estas condiciones se obtienen los siguientes valores:

Tabla 28.

Indicadores financieros – escenario normal

Análisis de los indicadores financieros

<i>Inversión inicial</i>	29,792,305
<i>Tasa de descuento</i>	11.81%
<i>Flujos descontados</i>	6,283,045
<i>VAN</i>	11,388,280
<i>TIR</i>	24%
<i>ID</i>	1.38

Nota: la tabla muestra los indicadores financieros bajo el escenario normal.

Al tener en cuenta que la inversionista espera una tasa de retorno del 11.81 % como mínimo de rentabilidad y observar que la tasa interna de retorno es de un bajo

el escenario normal, se puede observar que el proyecto es bastante rentable, con un índice de deseabilidad de 1.38.

Flujo de efectivo – escenario pesimista.

Para el escenario pesimista se estima un crecimiento en ventas de tan solo un 2 %, tomando en cuenta que la inflación en promedio sería de un 1,83 %, por lo tanto, los valores de la demanda y precios aumentan en esta proporción y no en un 5 % como en el escenario anterior. Aclarado lo anterior, el flujo de efectivo para este escenario sería el siguiente:

Tabla 29.

Flujo de efectivo – escenario pesimista

Flujo de efectivo – escenario pesimista						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	24,792,305					
Total Ingresos		72,000,000	73,440,000	74,908,800	76,406,976	77,935,116
(-) Gastos de Operación						
Utensilios de limpieza		285,996	291,230	296,560	301,987	307,513
Servicios Profesionales		23,619,687	24,127,511	24,646,252	25,176,147	25,717,434
Salarios y Cargas Sociales		22,098,226	22,573,338	23,058,665	23,554,426	24,060,846
Servicios públicos		276,000	281,051	286,194	291,431	296,765
Depreciación de activos		194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
Gastos financieros		1,655,996	1,346,341	1,007,807	637,699	233,074
Total Gastos		48,130,554	48,814,119	49,490,126	50,156,339	50,810,280
Utilidad antes de impuestos		23,869,446	24,625,881	25,418,674	26,250,637	27,124,835

Impuesto Renta 20%	14,400,000	14,688,000	14,981,760	15,281,395	15,587,023
Utilidad neta después de impuesto	9,469,446	9,937,881	10,436,914	10,969,242	11,537,812
Cálculo de flujo de efectivo					
Utilidad neta después de impuesto	9,469,446	9,937,881	10,436,914	10,969,242	11,537,812
(+) Depreciación de activos	194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
(-) Amortización de préstamo	2,261,261	2,302,642	2,344,780	2,387,690	1,392,267
Flujo neto de efectivo	7,402,834	7,829,888	8,286,783	8,776,201	10,340,194

Nota: la tabla muestra el flujo de efectivo bajo el escenario pesimista.

El impuesto que se aplica sobre la renta es igualmente del 20 % según la tabla especificada por el Ministerio de Hacienda.

Realizando el análisis correspondiente para conocer la viabilidad y la rentabilidad del proyecto bajo estas condiciones se obtienen los siguientes valores:

Tabla 30.

Indicadores financieros – escenario pesimista

Análisis de los indicadores financieros

<i>Inversión inicial</i>	29,792,305
<i>Tasa de descuento</i>	11.81%
<i>Flujos descontados</i>	6,528,203
<i>VAN</i>	549,196
<i>TIR</i>	13%
<i>ID</i>	1.02

Nota: la tabla muestra los indicadores financieros bajo el escenario pesimista.

Al tener en cuenta que la inversionista espera una tasa de retorno del 11.81 % como mínimo de rentabilidad y observar que la tasa interna de retorno es de un 13 %,

pero es importante considerar que el índice de deseabilidad es 1.02 el cual me indica que se estará generando ganancias iguales a lo invertido, por lo que debe quedar a criterio del inversionista si desea continuar con el escenario.

Flujo de efectivo- escenario optimista.

Para este escenario se toma en cuenta un crecimiento en ventas de un 10% anual, el cual modifica tanto la demanda como los costos las variables analizadas el flujo de efectivo es el siguiente:

Tabla 31.

Flujo de efectivo – escenario optimista

Construcción de local - Escenario Optimista						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	24,792,305					
Total Ingresos		72,000,000	79,200,000	87,120,000	95,832,000	105,415,200
(-) Gastos de Operación						
Utensilios de limpieza		142,998	145,615	148,280	150,993	153,756
Servicios Profesionales		23,619,687	24,127,511	24,646,252	25,176,147	25,717,434
Salarios y Cargas Sociales		22,098,226	22,573,338	23,058,665	23,554,426	24,060,846
Servicios públicos		276,000	281,051	286,194	291,431	296,765
Depreciación de activos		194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
Gastos financieros		1,655,996	1,346,341	1,007,807	637,699	233,074
Total Gastos		47,987,556	48,668,504	49,341,846	50,005,346	50,656,524
Utilidad antes de impuestos		24,012,444	30,531,496	37,778,154	45,826,654	54,758,676
Impuesto Renta 20%		14,400,000	15,840,000	17,424,000	19,166,400	21,083,040
Utilidad neta después de impuesto		9,612,444	14,691,496	20,354,154	26,660,254	33,675,636
Cálculo de flujo de efectivo						

Utilidad neta después de impuesto	9,612,444	14,691,496	20,354,154	26,660,254	33,675,636
(+) Depreciación de activos	194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
(-) Amortización de préstamo	2,261,261	2,302,642	2,344,780	2,387,690	1,392,267
Flujo neto de efectivo	7,545,832	12,583,503	18,204,023	24,467,214	32,478,018

Nota: la tabla muestra el flujo de efectivo bajo el escenario optimista.

Realizando el análisis correspondiente para conocer la viabilidad y la rentabilidad del proyecto bajo estas condiciones se obtienen los siguientes valores:

Tabla 32.

Indicadores financieros – escenario optimista

Análisis de los indicadores financieros

<i>Inversión inicial</i>	29,792,305
<i>Tasa de descuento</i>	11.81%
<i>Flujos descontados</i>	6,654,306
<i>VAN</i>	34,277,336
<i>TIR</i>	42%
<i>ID</i>	2.15

Nota: la tabla muestra los indicadores financieros bajo el escenario optimista.

El escenario optimista presenta números bastante positivos con una tasa de retorno del 42 %.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones y recomendaciones

Una vez efectuado el análisis de los diferentes escenarios de la presente investigación, se presentan a continuación las conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Estudio de mercado

El estudio de mercado muestra que existe una gran oportunidad por diferenciación, ya que actualmente la población de San Rafael de Heredia no cuenta con una empresa que se dedique exclusivamente a mujeres para el trabajo integral de las mismas.

Dentro de la muestra el porcentaje de personas que podrían optar por el servicio del Centro de Salud Integral abarca el 68 % de los encuestados, lo cual es un buen inicio y con la información obtenida donde se evidencia que la población que actualmente tiene un estilo de vida sedentario debido a sus responsabilidades diarias es cada vez mayor, por lo que realizar este tipo de intervención en la vida facilita la continuidad y el éxito del negocio.

Estudio legal

En el caso del estudio legal, se solicitaron los permisos del Ministerio de Salud, la Municipalidad de San Rafael de Heredia, los requisitos para el seguro antes el INS y los requisitos del Ministerio de Hacienda para su respectiva inscripción.

Revisada la información obtenida se concluye que la opción más acertada es inscribirse como una sociedad anónima, dadas las ventajas que ofrece este tipo de empresa con respecto a otras. Para esto, se debe cumplir con los requisitos del Código de Comercio de Costa Rica que incluye su publicación en el diario oficial La Gaceta y su inscripción en el Registro Mercantil.

Estudio Ambiental

En el estudio ambiental se enfatiza la necesidad de hacer una diferenciación en el concepto de un espacio sostenible con el ambiente, creando espacios verdes e involucrando en la decoración física plantas que recreen una sensación de naturaleza e inspiren un concepto de calmar y armonía en el lugar.

Estudio Técnico

En el estudio técnico concluye que el proyecto está dirigido a mujeres que se encuentren laborando de manera activa y que por su estilo de vida no tenga suficiente espacio en su rutina diaria para realizar actividad física o talleres de crecimiento personal.

El local está enfocado en crear un ambiente natural, donde los estándares de belleza no se evalúan según la actividad que se realice sino al contrario, se logra integrar la estabilidad emocional con la física concientizando la importancia de la salud y la naturaleza en la vida diaria.

Estudio organizacional

En el estudio organizacional es importante concluir que se debe evaluar el trabajo por horas de manera que se pueda valorar cuáles son los momentos de mayor demanda del mercado y si es necesario incurrir en la contratación permanente de instructor físico, y el establecimiento de una ampliación de horario acorde con la programación. En el tema de consultas profesionales de psicología y nutrición el horario se mantendrá según la coordinación del beneficiario, pudiendo realizarse fuera o dentro de los horarios de actividad física.

El horario propuesto para el inicio del negocio es de 6:00am a 10:00am y de 3:00pm a 7:00pm de lunes a viernes y sábados de 7:00am a 10:00am para un total de 43 horas a la semana para las actividades físicas y horario según especialidad para la atención de nutrición, psicología y entrenamiento personalizado.

Estudio financiero

Para realizar el estudio financiero, se consideran los costos que se estimaron en los estudios anteriores, gastos legales, gastos por capital humano y los gastos para la

operación del proyecto. Todos estos fueron analizados contra los ingresos recibidos con respecto a la demanda proyectada en el estudio de mercado. Con esta información, se pudo realizar los flujos de efectivo correspondientes, estimando tres escenarios.

Si se comparan los escenarios con el Valor Actual Neto anterior junto con la inversión inicial del negocio, se puede observar que bajo los tres escenarios el proyecto es rentable.

Conclusión general

Después de los estudios realizados, el proyecto se considera factible inclusive bajo el escenario pesimista que indica que por cada colon invertido se estará ganando 1.02 colones, por lo que resulta importante mantenerse dentro de la inversión inicial y los costos de operación para poder aumentar la rentabilidad de llevar a cabo el proyecto con las características descritas en el presente proyecto.

Recomendaciones

Estudio de mercado

Para la presente investigación se sugiere que se amplie la investigación de un mayor grado de población dentro del cantón ya que la diferenciación del negocio puede ser atractiva para diferentes sectores del área y al tener una nueva ubicación la demanda podría incrementar exponencialmente.

En cuanto al precio se recomienda mantener el monto propuesto ya que según se evidencia en el estudio de mercado es el monto promedio que la población del cantón está dispuesta a pagar.

Es necesario invertir tiempo y dinero en la publicidad del negocio, para iniciar es necesario colocar una valla fuera del local con la oferta del servicio y abrir una página en redes sociales donde se puedan ofertar los servicios, horarios y precios, así como la metodología de trabajo.

Estudio legal

Para el estudio legal se recomienda realizar todos los trámites legales que correspondan para mantener la legalidad constitutiva de la empresa mes a mes, así como estar al día y buscar el cumplimiento de todas las demás leyes y reglamentos que las diferentes instituciones públicas proponen para evitar la obligación de cancelar multas o penalidades.

Estudio Ambiental

Como recomendación en el estudio ambiental, al realizar la construcción del local se debe mantener el concepto de un lugar verde y consciente de la naturaleza como se mantiene hasta el día de hoy con la incorporación de plantas y estructuras de madera, ya que con este detalle se recalca un punto de conciencia del cuidado del medio ambiente, que genera una diferencia en cuanto a la competencia actual y ayuda a crear en el cliente una sensación agradable a la vista.

Como el impacto ambiental es uno de los aspectos que más valor toma en cuanto características del local, es importante que se evidencia la necesidad de la educación en la separación de los residuos, contando con basureros demarcados para el tipo de basura y concientizar la reutilización de botellas plásticas o reemplazo con botellas de otro material.

Estudio Técnico

En cuanto al estudio técnico es recomendable iniciar con la compra de los recursos exclusivos listados en el presente proyecto pues es lo que la demanda requiere para obtener el servicio completo y así reducir el gasto general, obteniendo un equilibrio en la cantidad de recursos para la rentabilidad del negocio. Conforme la demanda vaya incrementando se pueden realizar nuevas compras de equipo adicional según la necesidad.

Estudio organizacional

En el estudio organización se recomienda brindar capacitación continua al personal para poder mantener la calidad del servicio, el concepto de la importancia de la salud de manera integral y el apoyo emocional a los clientes ya que estos puntos son el valor que marca el punto de diferenciación en el negocio y mientras se mantenga en

el tiempo, ayudará a mejorar los índices de satisfacción al cliente y a su vez mantendrá el crecimiento en las ventas.

Estudio financiero

Para el estudio financiero se recomienda mantener el margen de la inversión inicial y los costos de operación para que la rentabilidad sea positiva bajo el escenario normal, ya que el riesgo de avanzar con el escenario optimista resulta muy alto en cuanto a la demanda proyectada.

Capítulo VI

Propuesta

Elementos investigativos para el desarrollo de propuestas

Descripción

En el presente proyecto se analizó la idea de negocio que nace de una profesional en psicología que durante su trayecto laboral decide sacar su maestría en Promoción de la Salud, en el cual inicia un proyecto llamado “Movimiento Humano” identificando así, el sector de las mujeres adultas, que se encuentran laborando y que por su rutina diaria no disponen de un lugar que se adecue a sus espacios.

Actualmente el proyecto cuenta con 36 participantes activos, los cuales participan de clases grupales y videollamadas de manera constante, así como el apoyo de control nutricional y revisión de salud física (medidas de IMC) para su control y planes de trabajo.

Se pudo justificar el éxito de este proyecto ya que luego de 3 años y gracias a la novedad y caracterización de este en un punto de la población que no se ha trabajado en el cantón de San Rafael de Heredia. Hasta el momento se ha logrado mantener el interés de las participantes y la disponibilidad de estas a seguir demandando este servicio.

Se concluye que es necesario la ubicación de un nuevo lugar para poder formalizar el proyecto y constituir una sociedad que le permita generar las ganancias y rentabilidad que la propuesta genera.

Planificación estratégica

Descripción del negocio

Para iniciar con la formalización del negocio es necesario que se cree un Plan de negocio que se adapte a las necesidades de los clientes, donde se puedan establecer metas claras y la manera en que estas se llevarán a cabo, así como sus objetivos para cumplir con los proyectos propuestas y estrategias para diferentes escenarios en el tiempo.

A continuación, se presenta la propuesta de descripción del negocio según la visión establecida en la entrevista:

Nombre del negocio: *Women's Wellness Coaching*. El nombre del negocio pretende destacar el enfoque que tiene asociado a mujeres, en el cual se brindara un *coaching* para la mejora de su salud física, nutricional y emocional de manera que integre cada una de las áreas de un estilo de vida saludable, no como la sociedad lo establece sino como el ser humano lo necesita, salud por bienestar.

Logotipo del negocio: El logo que se presenta contempla unas hojas verdes como base, representando las áreas de crecimiento de cada persona, incluyendo una figura humana como centro de imagen, haciendo énfasis a la integridad de cada persona como ser individual. Lo colores que lo rodean son las diferentes áreas de trabajo como actitudes físicas, nutrición, salud mental y espiritual dando así un enfoque holístico e integral que muestra una variabilidad de servicios que se brindan dentro del Centro.

Figura No. 18.

Logo del Centro de Salud Integral



Nota: Información que se pretende implementar como logotipo de la empresa.

Tipo de negocio

El negocio de *Women's Wellness Coaching* es de servicio ya que brinda asesoría en nutrición, acompañamiento psicológico y servicios de instrucción física, donde los clientes pueden crecer a nivel integral bajo estas modalidades y tener un estilo de vida más saludable.

Identidad del negocio

La identidad del negocio es el resultado de la concientización de un estilo de vida más saludable de manera integral logrando tener armonía y generando bienestar de manera individual.

Al inscribirse y participar de los diferentes servicios que ofrece el Centro, el cliente podrá experimentar cambios positivos en su estilo de vida, logrando sus objetivos individuales y conectando con la sociedad en un entorno más estabilizado por medio del crecimiento emocional y el estilo de vida activo y saludable.

Parte de este cambio es concientizar que no existe un estilo de vida ideal, pero que si el cliente deja las exigencias de la sociedad y se enfoca en su crecimiento y adaptación integral como ser individual podrá ser más activo, más estable emocionalmente y ser más consciente de su espacio en la vida actual, tomando como pilar el amor propio y la conexión con la naturaleza, generando un bienestar a nivel físico y emocional.

Es muy importante que el espacio físico sea adaptado de manera diferenciada, pues esto será el distintivo del negocio, es por esto por lo que es indispensable mantener los siguientes elementos en la decoración:

1. Ambiente único y poco común, con un enfoque natural y ambientación de sonido.
2. Inversión en material de madera a lo largo del sitio, con iluminación y temas alusivos a la naturaleza que generen un enfoque rústico.
3. Inclusión de plantas y decoración verde que genere un espacio natural del medio ambiente dentro del negocio.

4. Mantener la higiene, calidad y el servicio al cliente para que la experiencia sea grata.

Objetivo general del negocio

Brindar un acompañamiento individual a las mejores participantes que buscan un bienestar en salud física y mental, en un ambiente cómodo, seguro y personalizado.

Objetivos específicos del negocio

1. Satisfacer las necesidades de los clientes en cuanto a las sesiones de psicología, nutrición y actividades física funcional.
2. Brindar un espacio seguro a las mujeres para poder expresar sus emociones, pensamientos y objetivos con el fin de realizar planes de acción para su bienestar integral.
3. Concientizar a las clientas de la importancia de invertir tiempo y calidad de vida como seres individuales.

Misión

Brindar a nuestras clientes apoyo emocional y nutricional para alcanzar sus objetivos individuales en cuanto a salud física y mental, en un ambiente agradable y adaptado para su estilo de vida.

Visión

Ser un Centro de Salud Integral, líder en la provincia y el país, generando bienestar a cada una de las mujeres participantes, tomando en consideración su estado físico, mental y espiritual para lograr la armonía y el balance que todo ser humano necesita.

Valores

Según entrevista realizada al emprendedor se enlistaron los siguientes valores que determinar la identidad de su negocio:

- Integridad
- Compromiso
- Perseverancia
- Determinación
- Empatía
- Disciplina
- Aprendizaje
- Responsabilidad

Objetivos y estrategias

La siguiente tabla muestra las estrategias que serán utilizadas para cumplir con los objetivos del

Tabla 33.

Objetivos y estrategias

Objetivos específicos

Estrategias

<p>Satisfacer las necesidades de los clientes en cuanto a las sesiones de psicología, nutrición y actividades física funcional.</p>	<p><i>Implementar estrategias de capacitación de personal en servicio al clientes, tecnología y terapias actualizadas para la actividad física.</i></p>
<p>Brindar un espacio seguro a las mujeres para poder expresar sus emociones, pensamientos y objetivos con el fin de realizar planes de acción para su bienestar integral.</p>	<p><i>Implementar una base de datos segura que permita mantener la información de los clientes almacenada de manera segura y que se le pueda dar seguimiento en el tiempo oportuno.</i></p>

Concientizar a las clientas de la importancia de invertir tiempo y calidad de vida como seres individuales.

Implementar charlas de concientización abiertas al público que permitan establecer conexión con los clientes actuales y atraer clientes potenciales.

Nota: La tabla representa los objetivos y estrategias del negocio.

Análisis del gran entorno competitivo

Competidores potenciales

El sector salud es actualmente bastante demandado, hay un incremento evidente por parte de la sociedad que tiene una cultura de buscar más bienestar a diferentes niveles de vida, por lo que la competencia en los diferentes tipos de servicios es variada, hay diferentes negocios que ofrecen algún tipo de servicio en la comunidad, con un enfoque más globalizado o un enfoque de gimnasio o centro de entrenamiento por lo que se puede esperar que en algunos años la integración de los servicios se incremente en la competencia.

Competidores actuales

Considerando que el negocio *Women's Wellness Coaching* está enfocado a mujeres y este tiene sesiones de actividad física en espacios de tiempo reducidos, la competencia más cercana es el gimnasio Curves en San Pablo de Heredia, sin embargo, este no incluye los servicios de acompañamiento psicológico y empoderamiento femenino que se ofrecen en el actual proyecto.

Clientes

Las clientas potenciales son todas aquellas mujeres adultas, que se encuentran laborando y que por su rutina diaria no disponen de un lugar que se adecue a sus espacios en cuanto a tiempo y objetivos.

Productos sustitutos

Existe gran cantidad de servicios por psicología, nutrición y acondicionamiento físico como opciones sustitutas, ya sea porque la persona no apoya el concepto o porque tiene más facilidad en dirigirse a otros centros.

Riesgos

Existen varios riesgos en el negocio actual, el cual se enlista y se detalla en la matriz de riesgo en un rango que se distribuye en rangos de dos en dos hasta llegar a un máximo de 10, a continuación de enlista el significado del rango y valor en riesgo que este representa:

Figura No. 19.

Rango de Riesgo y Probabilidad.

Rangos Riesgos			Rangos Probabilidad		
1	2	Muy Baja	1	2	Insignificante
3	4	Baja	3	4	Menor
5	6	Moderado	5	6	Moderado
7	8	Alta	7	8	Mayor
9	10	Muy Alta	9	10	Catastrófico

Nota: Esa figura corresponde a los rangos de riesgos y probabilidad.

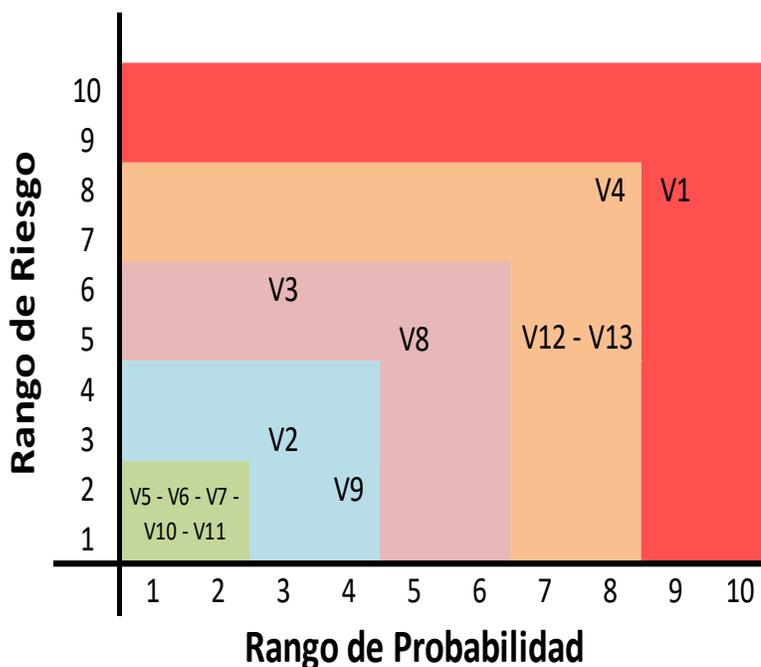
Tabla 34.

Tabla de los riesgos materializados

Riesgos Materializados				
Variable	Actividad o ítem	Riesgo	Probabilidad	Puntuación
V 1	Diseño de construcción fuera del presupuesto.	7	9	63
V 2	Entrega tardía de las materias primas.	7	3	21
V 3	Demanda excesiva el día de la apertura.	9	6	54
V 4	Cambios súbitos en la propuesta de decoración.	6	8	48
V 5	Responsabilidad civil	8	2	16
V 6	Riesgos fiscales	8	2	16
V 7	Interrupción del negocio	9	2	18
V 8	Riesgo experiencia Administrador	6	6	36
V 9	Riesgo de satisfacción al cliente	6	4	24
V 10	Riesgos Legales - Ministerio de Salud	9	1	9
V 11	Riesgos Legales - Permisos municipales	9	1	9
V 12	Medición de competencia	5	7	35
V 13	Innovación de productos y procesos	6	7	42

Nota: en la tabla se enlistan las variables de riesgo materializado que se pueden presentar y el valor que cada una tiene en cuanto a riesgo y probabilidad.

Figura No. 20: Matriz de riesgos



Nota: la figura muestra la matriz con las variables de riesgo materializado en escala de riesgo y probabilidad.

Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)

Tabla 35.

Análisis FODA

Fortalezas	<p><i>Flexibilidad con el tiempo a la hora de realizar las sesiones.</i></p> <p><i>Servicio al cliente con un enfoque individualizado.</i></p> <p><i>Orientado a mejorar aptitudes físicas que ayuden a mejorar la calidad de vida.</i></p> <p><i>Brindar conocimiento sobre salud y manejo de postura.</i></p>
------------	---

Aprendizaje empírico.

Enfoque integral en el área de la salud física, mental y espiritual.

Oportunidades	<p><i>Trabajo en equipo.</i></p> <p><i>Desarrollo de aptitudes físicas.</i></p> <p><i>Desarrollo de actividad musco-esquelética.</i></p> <p><i>Desarrollo de valores, como disciplina, responsabilidad, entre otros.</i></p> <p><i>Aprendizaje en postura y corrección de movimientos físicos.</i></p> <p><i>Aprendizaje en alimentación balanceada.</i></p> <p><i>Integración de hábitos saludables.</i></p>
Debilidades	<p>Espacio físico.</p> <p>Poca publicidad.</p> <p>Falta de personal sustituyente en caso de vacaciones.</p> <p>Disponibilidad de horarios.</p>
Amenazas	<p>Poca participación o ausencia de los clientes.</p> <p>Alta oferta de clases funcionales en la comunidad.</p>

Nota: la información en tabla se refiere a las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del proyecto.

Cronograma

En el siguiente cronograma se detallan las actividades del proyecto, en donde se registra el tiempo en que cada una de estas se va a desarrollar y proyecta los avances hacia el objetivo del negocio.

Tabla 36.

Cronograma de actividades del Proyecto

Cronograma de actividades del Proyecto

#	Actividades	Plazo	Meses												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Constitución de la empresa	1	■												
2	Construcción del local	1	■	■											
3	Compra de máquinas y equipo	1		■	■										
4	Reclutamiento y selección del personal	1			■	■									
5	Inducción y capacitación del personal	2				■	■								
6	Montaje de máquinas y muebles	1					■	■							
7	Preparación de campaña de lanzamiento	1						■	■						
8	Organización administrativa	2							■	■					
9	Inicio de operaciones	1								■	■				
10	Revisión de Plan de Negocio	2									■	■			
11	Implementación o continuación de estrategias	3											■	■	■

Nota: la información en tabla indica las actividades a realizar y el plazo en el cronograma del proyecto.

Presupuesto

Dentro del presupuesto se propone realizar un flujo de caja con una inversión más ajustada, disminuyendo en 5 millones la inversión inicial del escenario normal para que la tasa de retorno sea mayor a la rentabilidad esperada por la inversionista.

Tabla 37.

Propuesta de flujo de efectivo

Propuesta de construcción de local - Escenario Normal						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	24,792,305					
Total Ingresos		72,000,000	75,600,000	79,380,000	83,349,000	87,516,450
(-) Gastos de Operación						
Utensilios de limpieza		564,000	574,321	584,831	595,534	606,432
Servicios Profesionales		23,619,687	24,127,511	24,646,252	25,176,147	25,717,434

Salarios y Cargas Sociales	22,098,226	22,573,338	23,058,665	23,554,426	24,060,846
Servicios públicos	276,000	281,051	286,194	291,431	296,765
Préstamo	3,320,188	3,629,842	3,968,377	4,338,484	4,743,109
Depreciación de activos	194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
Gastos financieros	1,655,996	1,346,341	1,007,807	637,699	233,074
Total Gastos	51,728,746	52,727,053	53,746,774	54,788,370	55,852,309
Utilidad antes de impuestos	20,271,254	22,872,947	25,633,226	28,560,630	31,664,141
Impuesto Renta 20%	14,400,000	15,120,000	15,876,000	16,669,800	17,503,290
Utilidad neta después de impuesto	5,871,254	7,752,947	9,757,226	11,890,830	14,160,851
Cálculo de flujo de efectivo					
Utilidad neta después de impuesto	5,871,254	7,752,947	9,757,226	11,890,830	14,160,851
(+) Depreciación de activos	194,649	194,649	194,649	194,649	194,649
(-) Amortización de préstamo	2,261,261	2,302,642	2,344,780	2,387,690	1,392,267
Flujo neto de efectivo	3,804,643	5,644,954	7,607,095	9,697,790	12,963,233

Nota: la tabla muestra la propuesta con una inversión inicial menor bajo el escenario normal de un crecimiento del 5% en las ventas.

Con base en estas condiciones se puede observar los resultados de las indicaciones financieras.

Tabla 38.

Indicadores financieros – propuesta de escenario

Análisis de los indicadores financieros

<i>Inversión inicial</i>	24,792,305
<i>Tasa de descuento</i>	11.81%
<i>Flujos descontados</i>	6,283,045
<i>VAN</i>	16,388,280
<i>TIR</i>	32%
<i>ID</i>	1.66

Nota: la tabla muestra los indicadores financieros con la propuesta de reducir la inversión inicial.

Donde se muestra que la tasa interna de retorno es de un 32 % y que por cada colon invertido se ganará 1.66 colones.

Referencias bibliográficas

Alcaraz Rodríguez Rafael. (2020) **El emprendedor de Éxito**. Sexta Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 2017.

<https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256>

Arredondo González, M. (2016). **Contabilidad y análisis de costos**.

<https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/40440>

Baca, G. (2016). **Evaluación de proyectos**. (Séptima edición). Mc Graw Hill Educación.

Baena, G. (2017). **Metodología de la Investigación**. Serie integral por competencias. (3a ed.) Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.

http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf

Bernal, C. (2016). **Metodología de la investigación**. (4a ed.). Pearson Educación de Colombia S.A.S. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=4326>

Bermúdez, M. y Martínez, G. (2020). **De la informalidad a la formalidad ¿un paso obligado? Y los retos de la formalización de las empresas**. Presentado en I CONGRESO VIRTUAL LATINOAMERICANO “Reactivación de la MIPYME en el contexto del COVID-19”, San José.

<https://www.youtube.com/watch?v=0JHCSsF5BZk&t=3164s>

Bunge, M. (2017). **El planteamiento científico**. Rev Cubana Salud Pública, 43(3).

<https://www.scielosp.org/article/rcsp/2017.v43n3/470-498/es/>

Burneo-Valarezo, Servio, Delgado Víctore, Roberto, & Vérez, María Antonia. (2016). **Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de**

inversión. (2016).

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S181559362016000300009
&lng=es&tlng=pt](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S181559362016000300009&lng=es&tlng=pt).

Costa, J. (2018). **Creación de la Imagen Corporativa.** El Paradigma del Siglo XXI. Razón Y Palabra, 22(1_100), 356–373.

<https://revistarazonypalabra.org/index.php/ryp/article/view/1160>

Cuadernos Centroamericanos del ICAP. **Reactivación de la MiPymes en el contexto del COVID-19.** Apuntes del I Encuentro Virtual Latinoamericano (2020).

<https://icap.ac.cr/wp-content/uploads/2021/06/Cuaderno-Centroamericano-33-FINAL-01062021.pdf>

https://www.elfinancierocr.com/gnfactory/ELF/GNF/2017/01/20/0003/Formalice-pyme-ingrese-mundo-oportunidades_19_1107679224.html

Hernández Ávila CE, Carpio N. **Introducción a los tipos de muestreo.** Revista ALERTA. 2019; 2(1): 75-79.DOI: 10.5377/alerta.v2i1.7535

Hernández Sampieri y Christian Paulina Mendoza Torres, **Metodología de la Investigación,** Primera Edición. McGraw-Hill. Interamericana Editores, S.A de CV. 2018 <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=4611&pg=4>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011) <https://www.inec.cr/censos/censos-2011>

Mendoza, C. y Ortiz, O. (2016). **Contabilidad financiera para contaduría y administración.**

<https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/69980>

Michael R. Solomon. **Comportamiento del Consumidor**. (2017) Decimoprimer Edición. Pearson Educación de México. S.A. de C.V, 2017.

Organización Mundial de la Salud (2020). **Directrices de la OMS sobre actividad física y hábitos sedentarios: de un vistazo**. (2020).

<https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/337004/9789240014817-spa.pdf>

Palacios Cedeño, Gabriel Alexis (2021). **Estudio técnico línea de restauración**. La Libertad. UPSE, Matriz. Facultad de Ciencias Administrativas.

<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5707>

Robbins, Stephen. P y Courlter Mary. **Administración**. (2018) Decimotercera Edición. 2018 Pearson Educación de México. S.A. de C.V, 2018.

Ross Westerfield Jordan, **Fundamentos de Finanzas Corporativas**. Undécima Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 2018.

<https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256>

SINNAPS. (2017). **Estudio Financiero de un Proyecto**.

<https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estudio-financiero-proyecto>

Valencia, J. R. (2012). **Administración de pequeñas y medianas empresas** (6th Edición). Cengage Learning Editores SA de CV.

<https://ulatina.vitalsource.com/books/9786074818277>

Anexo

Anexo 1

Cuestionario

El propósito de este cuestionario es obtener los datos para el Proyecto Final de Graduación que consiste en un Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario

Esta información es únicamente con fines educativos y no comerciales.

Marcar una opción por pregunta.

1. Indique su género.
 - a. Femenino
 - b. Masculino
 - c. Prefiero no decirlo
2. Edad en años cumplidos.
 - a. 18 – 27
 - b. 28 – 37
 - c. 38 – 47
 - d. 48 – 60
 - e. Más de 60
3. ¿Con qué frecuencia realiza usted actividad física?
 - a. Nunca
 - b. 1 vez a la semana
 - c. 2 - 3 veces a la semana
 - d. 4 - 5 veces a la semana
 - e. Todos los días
4. ¿Cuánto es el monto máximo que usted estaría dispuesto a pagar por la mensualidad de las clases funcionales?
 - a. Menos de ¢20.000,00
 - b. Entre ¢21.000,00 y ¢25.000,00
 - c. Entre ¢26.000,00 y ¢30.000,00
 - d. Más de ¢30.000,00

5. Evalué en una escala de 1 al 5, siendo el 5 el de mayor impacto, los factores que incentivan su consumo actual en las clases funcionales.

Factores	1	2	3	4	5
Precio					
Música					
Servicio al cliente					
Percepción visual					
Disponibilidad de horarios					
Asesoría y acompañamiento					
Duración de la sesión					

6. ¿Considera usted que la publicidad es importante a la hora de inscribirse en un gimnasio?
- a. () Sí
- b. () No
7. ¿Cuáles redes sociales son las más comunes que usted utiliza para buscar información sobre su salud física y emocional?
- a. () *Instagram*
- b. () *Facebook*
- c. () *Youtube*
- d. () *WhatsApp*
- e. () Otro: _____

Anexo 2

Entrevista a empresaria

El propósito de esta entrevista es obtener los datos para el Proyecto Final de Graduación que consiste en un Análisis de factibilidad para la apertura de un Centro de salud integral en el cantón central de San Rafael de Heredia; enfocado a mujeres con un estilo de vida sedentario

Esta información es únicamente con fines educativos y no comerciales.

1. ¿Cuál es la visión de su proyecto de centro de salud integral?

Instaurar en mujeres jóvenes y adultas, hábitos saludables que fortalezcan su calidad de vida y su salud física y mental.

2. ¿Por qué el enfoque es únicamente a mujeres?

Se trabaja con mujeres para crear un mayor sentido de pertenencia, donde puedan disfrutar de un espacio estable y seguro y trabajen bajo rutinas de su propio interés focalizadas en áreas que las mujeres quieren trabajar.

3. ¿Qué hace la diferencia en su idea de negocio?

Es un espacio cerrado que se comparte en el aire libre, donde se trabaja con grupos pequeños de 4 a 5 personas lo cual permite brindar un servicio individual con mayor énfasis en los objetivos de cada una de las clientas.

4. ¿Está dispuesto a invertir para expandir su oferta?

Sí

5. ¿Conoce usted los requisitos para formalizar un negocio?

Sí, al inicio del proyecto busque información, pero era muy confuso para mi realizar los trámites.

6. ¿Tiene usted un control de sus ingresos por los servicios brindados actualmente?

Si

7. ¿Maneja usted una base de clientes?

Sí

8. ¿Ha realizado en algún momento un flujo de caja para sus inversiones?

No

9. ¿Ha invertido en publicidad para dar a conocer su negocio?

No, solo de boca en boca.

Anexo 3. Certificado de uso de suelo



DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE CERTIFICADO DE USO DE SUELO PARA ACTIVIDADES COMERCIALES MUNICIPALIDAD DE SAN RAFAEL DE HEREDIA



Yo: _____, con domicilio en _____
 Distrito _____, Cantón _____ Provincia _____ Otras señas
 _____, documento de identidad
 N° _____ En mi carácter de: () Representante legal o Apoderado () Propietario del establecimiento
 () Inquilino, denominado: _____, cuyas actividades que se realizan son:
 _____.

Dirección del establecimiento: _____, cuya
 razón social es: _____ Con Cédula Jurídica N° _____, Solicito me sea
 otorgado el Certificado de Uso de Suelo para Actividades Comerciales, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de
 juramento y que de no decir la verdad incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y
 consciente de la importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

PRIMERO.- Que la actividad señalada en el formulario de solicitud de uso de suelo que se realizará en el establecimiento
 denominado _____ cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

SEGUNDO. - Que la información que contiene el formulario de solicitud de certificado de uso de suelo adjunto a esta
 declaración es fidedigna.

TERCERO. – (Marque con una X de acuerdo con la actividad a realizar) Que el establecimiento, y según la actividad
 económica señalada, cumple con los requerimientos mínimos de Ley, específicamente con lo señalado en la Actualización
 del Reglamento de Construcciones del INVU, publicado en el Alcance N° 62 La Gaceta N° 54 del 22 de marzo de 2018.

_____ **CAPÍTULO IX. EDIFICACIONES PARA COMERCIOS U OFICINAS** (ART.176. Separación entre locales
 para comercio, oficinas, y de uso residencial en una misma edificación. En las edificaciones de uso mixto las partes
 destinadas al uso de comercio y oficinas deben estar separadas de las destinadas a uso residencial, por tabiques y cielos
 rasos contruidos con materiales cuyo coeficiente retardatorio al fuego sea el que establece el Cuerpo de Bomberos).

_____ **CAPÍTULO X. INSTALACIONES DEPORTIVAS Y BAÑOS DE USO PÚBLICO Y PRIVADO**
 (Principalmente los ART.183. Trampolines de piscinas privadas, ART.184. Demarcación de seguridad de piscinas privadas,
 ART.185. Edificaciones para baño).

_____ **CAPÍTULO XI. ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES Y DE ALMACENAMIENTO** (Principalmente
 el ART.188. Cobertura, retiros, alturas. 1) Cobertura máxima: de un 60% del área del predio 2) Retiro frontal: el indicado
 por el INVU 3) Retiros laterales y posteriores: de 6,00 m 4) Alturas: las áreas de trabajo industrial deben tener un piso de
 altura; en los casos en que la maquinaria o el proceso requiera mayor altura, se debe contar con autorización del MINSA).

_____ **CAPÍTULO XII. SITIOS DE REUNIÓN PÚBLICA** (Principalmente los ART.212. Retiros, ART.213. Frente
 Mínimo, ART.232. Enfermería en instalaciones deportivas, ART.233. Templos o locales de culto).



**DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE CERTIFICADO DE USO DE
SUELO PARA ACTIVIDADES COMERCIALES
MUNICIPALIDAD DE SAN RAFAEL DE HEREDIA**



_____ **CAPÍTULO XIII. EDIFICACIONES PARA HOSPEDAJE** (Principalmente ART.238. Retiros, ART.249. Pasillos en edificaciones para hospedaje, ART.250. Escaleras en edificaciones para hospedaje, ART.251. Ascensores, ART.252. Puertas, ART.255. Estacionamientos).

_____ **CAPÍTULO XIV. EDIFICACIONES PARA SERVICIOS DE LA SALUD** (Principalmente con los Art. ART.262. Habilitación de espacios, ART.263. Dimensiones de área y altura mínimas, ART.273. Retiros).

_____ **CAPÍTULO XV. EDIFICACIONES PARA USO EDUCATIVO** (Principalmente con los ART.279. Requerimientos generales, ART.296. Puertas, ART.297. Pasillos, ART.299. Escaleras, ART.300. Rampas).

_____ **CAPÍTULO XVII. EXPENDIOS DE ALIMENTOS** (Principalmente con los ART.320. Clasificación Se consideran para los fines de este Reglamento como expendios de alimentos los siguientes locales: Cocinas en restaurantes, Edificación para hospedaje, Carnicerías y pescaderías, Panaderías, Pastelerías. Además de cualquier otro establecimiento catalogado como tal por el MINSA.; ART.321. Servicios sanitarios para personas trabajadoras, ART.322. Carnicerías y pescaderías. Los locales en donde se venda o procese carne, deben tener un mínimo de 16 m² de superficie, y una altura mínima de 3,00 m).

_____ **CAPÍTULO XX. ESTACIONAMIENTOS** (Principalmente con los ART.341. Dimensiones, ART.347. Lotes para estacionamientos, ART.350. Entradas y salidas para vehículos en edificaciones para estacionamientos, ART.358. Estacionamientos mecanizados).

CUARTO. - Que de conformidad con la Ley N° 7600 "Igualdad de Oportunidades a las Personas con Discapacidad", Decreto No. 26831 - Reglamento Ley De Igualdad De Oportunidades Para Personas Con Discapacidad, y Ley N° 7948 "Convención Interamericana para la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra las Personas con Discapacidad.", Ley N° 8661" Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad" y su Protocolo Facultativo, las instalaciones a utilizar para el desarrollo de la actividad económica responden a las obligaciones de brindar accesibilidad e inclusión a las personas en condición de discapacidad, y por tanto cumplen con las normas mínimas para dar cumplimiento a la norma.

QUINTO. - Que el local o establecimiento a utilizar para la actividad económica pretendida posee acceso directo a calle pública, ya que de lo contrario se estaría violentando el Art.42 del Reglamento de Construcciones, dentro de la Jurisdicción de la Municipalidad de San Rafael, publicado en la Gaceta N°90 del martes 12 de mayo del 2015 el cual reza "*No se autorizan nuevas patentes y licencias de construcción para usos no residenciales en predios frente a servidumbres, alamedas o calles menores a 10 metros de derecho de vía.*"

SEXTO. - Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por la Municipalidad de San Rafael y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de esta Institución.



**DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE CERTIFICADO DE USO DE
SUELO PARA ACTIVIDADES COMERCIALES
MUNICIPALIDAD DE SAN RAFAEL DE HEREDIA**



SÉPTIMO. - Por lo anterior quedo apercibido de las consecuencias y sanciones legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjurio y falsedad. Asimismo exonero a la Municipalidad de San Rafael de Heredia por el otorgamiento del Certificado de Uso de Suelo y en el caso que este derive en el otorgamiento de una Licencia Comercial, con base en la presente declaración. **Además,** tengo conocimiento de que la Municipalidad de San Rafael de Heredia, puede iniciar el proceso administrativo respectivo con el fin de suspender o cancelar dicho Certificado y por ende Licencia Comercial correspondiente, si se llegase a comprobar alguna falsedad de la presente declaración, errores u omisiones en los documentos o información aportada, por lo tanto, dejo autorizado a las autoridades de este gobierno local para que procedan a aplicar las medidas previstas en el ordenamiento jurídico, y si fuere el caso interponer las denuncias correspondiente ante el Ministerio Público; Ministerio de Salud, siendo el suscrito responsable de todas las implicaciones que estos conlleva. **ES TODO.**

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

Firma del solicitante de Certificado de Uso de Suelo: _____.

Firma del propietario del inmueble, haciendo constar de lo aquí declarado: _____.

Firma del Funcionario Municipal que recibe: _____.

INSTRUCCIONES:

- a) En caso de persona jurídica debe aportar la certificación registral o notarial de la personería la cual tendrá una vigencia de un mes. La certificación digital expedida por el Registro Público tendrá una validez de 15 días naturales.
- b) En caso de que un tercero realice el trámite se debe adjuntar fotocopia de documento de identificación de quien solicita el Certificado de Uso de Suelo (eventual titular), además de la respectiva autorización.
- c) Solamente podrá rendir la declaración jurada quien esté facultado legalmente para dicho acto.

Anexo 4. Solicitud de visado Plano catastrado

	MUNICIPALIDAD DE SAN RAFAEL DE HEREDIA DEPARTAMENTO DE CATASTRO	VISADO
TEL.: 2263-5785 - 2263-5790 - 2262-3797 - 2262-7978 - 2237-0789, Ext. 25 FAX: 2262-3793		
SOLICITUD DE VISADO PLANO CATASTRADO		
Yo _____ ; cédula _____ ; en calidad de _____ _____, presento formal solicitud de visado de plano catastrado, en acatamiento a lo dispuesto por la Ley de Planificación Urbana en su artículo 33 y los artículos 22-79-81 - del Reglamento a la Ley de Catastro Nacional, solicito se proceda a analizar los planos sin catastrar, los cuales poseen el número de minuta catastral.		
_____ _____ _____		
NOTA: _____		
DATOS GENERALES DE FINCA MADRE		
Nombre del propietario: _____ Cédula: _____		
_____ _____		
Folio Real: _____ No. Plano Catastrados: _____		
Área según Registro Público: _____ Área catastral: _____		
Lugar para notificaciones de conformidad con lo establecido en la Ley de Notificaciones art. 19-34-36): _____		
Correo electrónico: _____ Teléfono: _____		
_____ Firma del propietario o representante legal	_____ Firma del funcionario que recibe	
_____ Fecha de recibido		
_____ Sello de Dep. Bienes Inmuebles	_____ Sello de Dep. de Cobros	
Nota: Adjunto a la solicitud, se aportan requisitos para el visado.		

Anexo 5. Requisitos de licencia de funcionamiento o patente municipal

¿Qué debe hacer para obtener una Licencia de Funcionamiento o Patente Municipal?

- Debe apersonarse en la Ventanilla Unica de servicios de la Municipalidad de San Rafael y recabar información para inscribir su negocio.
- Retire el formulario, el listado de requisitos, aclare sus dudas y reúna los documentos correspondientes al trámite que desea gestionar.

Una vez que cuente con esos documentos preséntelos en la ventanilla incluyendo:

- Formulario de solicitud del trámite debidamente completo
- Fotocopia de la Cédula de Identidad del solicitante o del representante legal y Certificación de Personería o Cédula de Residencia en caso de ser extranjero.
- Timbres fiscales por 100 colones y Timbres Pro Parques Nacionales por el 2% del monto tasado.
- Permiso de Uso del Suelo
- Cópia de la Póliza de Riesgos del Trabajo del INS o exoneración.
- Permiso de Funcionamiento de Salud.

¡Y recuerde que debe estar al día con el pago de los Impuestos Municipales!



Si desea tramitar

Solicitud de nueva patente comercial

1. Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de Persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia de la Cédula de Residencia. (Vigentes)
2. Formulario de Solicitud de Uso de suelo. (Visto Ubicación)
3. Plano Catastrado.
4. Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno.
5. Certificado de Uso de suelo (Visto Bueno Ubicación)
6. Estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales.
7. Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del INS o exoneración según la Ley No. 6727. Si no aplica este requisito se debe presentar la boleta de exoneración del INS.
8. Fotocopia del Permiso de Funcionamiento de Salud extendido por el Ministerio de Salud, a todas aquellas actividades que lo requieran, según se decreta en el Reglamento general para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento No. 30465-S.
9. Timbres Fiscales y Pro parques (2% del monto tasado)

Traslado de patente comercial

1. Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de Persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia de la Cédula de Residencia. (Vigentes)
2. Formulario de Solicitud de Uso de suelo.
3. Plano Catastrado.
4. Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno.

5. Certificado de Uso de suelo.

6. Estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales.

7. Fotocopia del Permiso de Funcionamiento de Salud extendido por el Ministerio de Salud, a todas aquellas actividades que lo requieran, según se decreta en el Reglamento general para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento No. 30465-S.

Trasposos de patente comercial

1. Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de Persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia de la Cédula de Residencia. (Vigentes)
2. Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno y Permiso Sanitario de Funcionamiento.
3. Estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales y Declaración Bienes Inmuebles.

Renuncias de patente comercial

1. Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de Persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia de la Cédula de Residencia. (Vigentes)
2. Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno.
3. Estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales.

Anexo 6. Formulario de solicitud de licencia comercial

 MUNICIPALIDAD DE SAN RAFAEL UNIDAD PATENTES Solicitud de Licencia Comercial				Fecha y sello de recibido:
TIPO DE SOLICITUD				
<input type="checkbox"/> NUEVA	<input type="checkbox"/> TRASPASO	<input type="checkbox"/> AMPLIACIÓN ACTIVIDAD	<input type="checkbox"/> TRASLADO	
<input type="checkbox"/> RETIRO	<input type="checkbox"/> CAMBIO ACTIVIDAD COMERCIAL			
Datos del Solicitante:				
Nombre del solicitante (Patentado o Sociedad):				
Cédula (física o jurídica):				
En caso de sociedades, nombre del representante legal:				
Cédula:				
Dirección Fiscal:				
		Teléfono:	Fax:	
Correo Electrónico:				
Sobre la Actividad				
Tipo de Actividad:				
Nombre comercial:				
Dirección exacta del Local:				
Datos del Dueño de la Propiedad				
Nombre del propietario:				
En caso de sociedades nombre del representante legal:				
Cédula (física o jurídica) N°:				
Cantón:		Distrito:		
Número de Finca.:		Número de Plano:		
Teléfono:				
Correo electrónico o dirección Fiscal:				
(SEGÚN RECIBO DE ELECTRICIDAD)				
Mediante el presente contrato el propietario autoriza al solicitante de la licencia comercial a explorar la actividad _____ en el local antes mencionado con el conocimiento de sus efectos legales y tributarios. En fé de lo anterior firmamos en: _____ a las: _____ del: _____ de: _____.				
Firma del dueño de la propiedad		Firma del solicitante de la licencia		
Datos del cedente				
Nombre:				
Nombre del cedente:				
En caso de sociedades Nombre del representante legal:				
Cédula (física o jurídica) N°:				
Dirección fiscal:				
Correo electrónico:		Celular:		
		Teléfono/fax: _____ / _____		
Mediante el presente contrato el cedente traspasa al adquirente la titularidad de dicha patente comercial quien en el acto la acepta con el conocimiento de sus efectos legales y tributarios, siendo conforme para ambas partes se solicita a la Unidad Patentes que proceda a realizar el traspaso de la patente citada. En fé de lo anterior firmamos en : _____ a las: _____ del: _____ de: _____ del: _____				

DECLARACION JURADA		
<p>Nosotros, los abajo firmantes declaramos bajo juramento que la información contenida en el presente formulario, corresponde absolutamente a la realidad y que se adecua a las exigencias del Código Tributario y la Ley de Patentes y Licencias Municipales del Cantón de San Rafael de Heredia N 9713. Manifiesto mi pleno conocimiento que el Gobierno Municipal en ejercicio de sus atribuciones y funciones de fiscalizador facultado por el Código Municipal, puede proceder a sancionarme si constatare falsedad en lo declarado, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente para afrontar las acciones que la Ley dispone. La información declarada en el formulario tiene carácter de declaración jurada, por lo que si los datos son falsos, la pena impuesta es de uno a cinco años de prisión, según el artículo 316 del código penal y sus reformas. Al dejar de operar el negocio deberá presentar por escrito la RENUNCIA al Departamento de Patentes, debiendo estar al día con el impuesto de patentes. Caso contrario el dueño del inmueble cancelará el pendiente, según Ley 9713 artículo 26.</p>		
Firma del solicitante de la licencia	Firma del dueño de la propiedad	Firma del cedente
Autoriza a: _____ para que presente y retire documentos con respecto a dicho trámite.		
Firma de la persona autorizada: _____		
USO EXCLUSIVO DE LA MUNICIPALIDAD		
DATOS PARA EL CALCULO DE LA PATENTE COMERCIAL		
Categoría del Local: A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> Puntaje Obtenido: _____		
Monto Anual: _____ Monto Trimestral: _____		
Nº de empleados: _____		
Servicio de Recolección de Basura:		
Comercial/Industrial: 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/>		
Rige a partir de: _____ Trimestre _____ Año		
ACTIVIDAD		
<input type="checkbox"/> Comercio: <input type="checkbox"/> Sofisticadas: 20 % <input type="checkbox"/> Diverso: 15 % <input type="checkbox"/> Apoyo: 10 % <input type="checkbox"/> Básico 1: 5% <input type="checkbox"/> Básico 2: 1%		
<input type="checkbox"/> Industria: <input type="checkbox"/> No beneficia 20 % <input type="checkbox"/> No beneficia ni Perjudica 15 % <input type="checkbox"/> Apoyo 10 % <input type="checkbox"/> Suplidoras 5 % <input type="checkbox"/> Artesanal 1 %		
<input type="checkbox"/> Servicios: <input type="checkbox"/> Sofisticados 20 % <input type="checkbox"/> Profesional 15 % <input type="checkbox"/> Apoyo 10 % <input type="checkbox"/> Educación 5 % <input type="checkbox"/> Técnico 1 %		
UBICACIÓN <input type="checkbox"/> Excelente 20 % <input type="checkbox"/> Buena 15 % <input type="checkbox"/> Mixta 10 % <input type="checkbox"/> Regular 5 % <input type="checkbox"/> Mala 1 %		
CONDICIÓN DEL LOCAL <input type="checkbox"/> Excelente 20 % <input type="checkbox"/> Buena 15 % <input type="checkbox"/> Mixta 10 % <input type="checkbox"/> Regular 5 % <input type="checkbox"/> Deficiente 1 %		
NÍVEL DE INVENTARIO <input type="checkbox"/> Altos 10 % <input type="checkbox"/> Moderados 7.5 % <input type="checkbox"/> Medios 5 % <input type="checkbox"/> Bajo 2.5 % <input type="checkbox"/> Nulo 1 %		
NÚMERO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> Excelente 30 % <input type="checkbox"/> Buena 7.5 % <input type="checkbox"/> Regulares 5 % <input type="checkbox"/> Familiares 2.5 % <input type="checkbox"/> Personales 1 %		
Revisado por: _____ Aprobado por: _____ Sello: _____		
NO LLENE ESTE ESPACIO, ES PARA USO DE LA MUNICIPALIDAD		
Verificación de Morosidad: El responsable de la verificación Interna hace constar que el solicitante se encuentran al día (_____), no se encuentran al día (_____) con todas las obligaciones tributarias municipales para el presente trámite, al día _____ / mes _____ / año _____ .		
Verificación de Permisos Básicos Permiso de Salud _____, al día _____ / mes _____ / año _____.		
Póliza (INS) _____, Otros _____ Uso de suelo: Conforme (_____) Inconforme (_____) Observaciones: _____		
Formulario recibido por: _____, el día _____ / _____ / _____, a las _____ horas.		

Requisitos Generales *

- 1 Formulario de Solicitud de Uso de suelo
- 2 Fotocopia del Permiso de Funcionamiento de Salud; extendido por el Ministerio de Salud, a todas aquellas actividades que lo requieran, según se decreta en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento N° 30465-S ó C.V.O emitido por SENASA.
- 3 Formulario de Solicitud de Patente Comercial debidamente lleno
- 4 Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del INS o exoneración según: la Ley N° 6727.
- 5 Estar debidamente inscrito C.C.S.S.
- 6 Fotocopia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal y del dueño del inmueble. En caso de Persona Jurídica presentar Certificación de Personería; si es extranjero presentar fotocopia de la Cédula de Residencia. (Vigentes)
- 7 Debe estar al día con el pago de todas las obligaciones Tributarias Municipales.

Anexo 7. Lista de salarios Ministerio de Trabajo

Acomodador (cines, teatros, etc.)	TONC	10.652,48	Demostrador (Display)	TONC	10.652,48	Instructor de Bailes Populares	TOC	11.843,71
Acompañante en buseta escolar	TONC	10.652,48	Demostrador-Vendedor	TOSC	11.583,80	Jardnero (Crear Jardines)	TOC	11.843,71
Agente de Aduana o Vapores	TES	21.593,60	Dependiente	TOSC	11.583,80	Jefe de Cocina (Chef)	TOE	13.914,32
Agente de Ventas *	TOCG	359.544,27	Despachador Agencia Aduana, Vapores	TOE	13.914,32	Jefe de Salonereros (Maitre)	TOE	13.914,32
Albani	TOC	11.843,71	Diagramador en Artes Gráficas	TOE	13.914,32	Joyer	TOC	11.843,71
Alistador/a Automotriz (lijador/a)	TOSC	11.583,80	Dibujante en Artes Gráficas	TOE	13.914,32	Laboratorista Civil	TOC	11.843,71
Analista de Crédito*	TOCG	359.544,27	Dibujante de Ingeniería, Arquitectura *	TOCG	359.544,27	Laboratorista Clínico	TOC	11.843,71
Animador de Eventos	TOC	11.843,71	Digitador	TOC	11.843,71	Laqueador (Muebles y Similares)	TOC	11.843,71
Aplanchador (plancha tipo casera)	TONC	10.652,48	Diplomado Para universitario *	DES	501.500,15	Lavador de Cabello	TONC	10.652,48
Aplanchador/a con Equipo de Vapor	TOC	11.843,71	Diplomado Universitario*	DES	501.500,15	Lavador de Carros	TONC	10.652,48
Asistente de Abogacía *	TOEG	406.010,27	Ebanista	TOE	13.914,32	Levanteador de Texto (Artes Gráficas)	TOE	13.914,32
Asistente de Consultorio Médico	TOC	11.843,71	Educador Aspirante sin Título *	TOEG	406.010,27	Licenciado Universitario *	Lic.	682.607,23
Asist. Domicilio/Ancianos	TOE	13.914,32	Electricista	TOC	11.843,71	Limpiador de Tanques Sépticos	TOC	11.843,71
(cuidados especiales)			Electromecánico	TOE	13.914,32	Linotipista (Artes Gráficas)	TOC	11.843,71
Auxiliar Agente de Aduana, Vapores	TOE	13.914,32	Empacador; Etiquetador	TONC	10.652,48	Liquidador Agencia Aduana, Vapores	TOE	13.914,32
Auxiliar de Contabilidad*	TOCG	359.544,27	Empleado de Despacho	TOSC	11.583,80	Llantero	TOSC	11.583,80
Auxiliar Dental	TOE	13.914,32	Empleada Doméstica*	TOE	205.047,68	Locutor de Radioemisora	TOE	13.914,32
Ayudante de Cocina	TOSC	11.583,80	Encargado (indica acomodo parqueo)	TONC	10.652,48	Locutor de Televisión	TES	21.593,60
Ayudante en mecánica general	TOSC	11.583,80	Encargado de Limpieza en General	TONCG	319.574,46	Lumimotécnico TV	TES	21.593,60
Ayudante de Operario/a, Construcción	TOSC	11.583,80	Encargado de Limpieza en Piscinas	TONC	10.652,48	Maestro de Obras (Construcción)	TOE	13.914,32
Bachiller de Universidad *	Bach	588.819,86	Enc. Mantenim. Correctivo Cómputo	TOE	13.914,32	Manicurista; Maquilladora	TOC	11.843,71
Baqueano	TOSC	11.583,80	Enc. Mantenim. Preventivo Cómputo	TOC	11.843,71	Maquinista de Embarcaciones	TOC	11.843,71
Barbero	TOC	11.843,71	Encargado de poner Discos (Disjockey)	TONC	10.652,48	Marinero	TONC	10.652,48
Barista	TOC	11.843,71	Encargado de Cámaras Frigoríficas	TOSC	11.583,80	Masajista	TOC	11.843,71
Bartender (Coctelera)	TOC	11.843,71	Encargado Mantenimiento Edificios	TOC	11.843,71	Mecánico Calderas (mantenimiento).	TOE	13.914,32
Bodeguero (Encargado) *	TOSCG	343.390,86	Encerador de Carros	TONC	10.652,48	Mecánico General	TOC	11.843,71
Bodeguero (Peón) *	TONCG	319.574,46	Encuadernador - Empastador	TOC	11.843,71	Mecánico Precisión	TOE	13.914,32
Cajero *	TOCG	359.544,27	Encuadernador en Fino	TOE	13.914,32	Mecánico Máquinas de Coser Industrial	TOE	13.914,32
Cajista de Artes Gráficas	TOE	13.914,32	Encuadernador en Rústica	TOSC	11.583,80	Mecánico de Máquinas de hacer Telas	TOE	13.914,32
Camarógrafo de Prensa	TES	21.593,60	Encuestador *	TOSCG	343.390,86	Mensajero *	TONCG	319.574,46
Cantante de Música Popular	TOC	11.843,71	Enderezador Automotriz	TOC	11.843,71	Misceláneo *	TONCG	319.574,46
Cantinero	TOSC	11.583,80	Engrasador de Autos	TOSC	11.583,80	Misceláneo en Hogares Tercera Edad	TONC	10.652,48
Capitán de Embarcación	TOE	13.914,32	Ensamblador de Computadoras	TOSC	11.583,80	Monitoreador de cámaras de video	TOSCG	343.390,86
Carnicero Empleado Despacho	TOSC	11.583,80	Envasador Manual	TONC	10.652,48	Montacarguista	TOSC	11.583,80
Carnicero Destazador	TOC	11.843,71	Esparcidor de Plaguicidas	TONC	10.652,48	Mucama	TONC	10.652,48
Carpintero	TOC	11.843,71	Estampador en Textil (Serigrafía)	TOC	11.843,71	Musicalizador en Radioemisoras	TOE	13.914,32
Catador (café, vinos, otros)	TOE	13.914,32	Esteticista	TOE	13.914,32	Niñera, excepto en el Hogar del Niño	TONC	10.652,48
Cerrajero	TOC	11.843,71	Estibador por Kilo de frutas y vegetales	TOE	0.0731	Niñera en el Hogar del Niño	TOE	205.047,68
Chapuliner	TOC	11.843,71	Estibador por Movimiento	TOE	385,92	(Servicio Doméstico)		
Chequeador Agenc Aduana, Vapor.	TOE	13.914,32	Estibador por Tonelada	TOE	90,50	Oficial de Mesa (panadería)	TOC	11.843,71
Chequeador de Buses	TONC	10.652,48	Estilista	TOC	11.843,71	Oficinista (General) *	TOSCG	343.390,86
Chofer de Bus (no cobrador)	TOC	11.843,71	Florista	TOC	11.843,71	Operador de Cabina de Radioemisora	TOE	13.914,32
Chofer de Tráiler	TOE	13.914,32	Fontanero	TOC	11.843,71	Operador de "Araña" (Serigrafía)	TOC	11.843,71
Chofer de Vehículo Liviano	TOSC	11.583,80	Fotocopiador (Centro fotocopiado)	TOSC	11.583,80	Operador de Carrusel	TOC	11.843,71
Chofer de Vehículo Pesado	TOC	11.843,71	Fotógrafo de Prensa	TOE	13.914,32	Operador de Caldera	TOC	11.843,71
Chofer Microbus (menos de 11pasaj.)	TOSC	11.583,80	Fotomecánico de Artes Gráficas	TOE	13.914,32	Operador de Computación	TOE	13.914,32
Chofer-Cobrador de Bus	TOE	13.914,32	Fotomontador (Artes Gráficas)	TOE	13.914,32	Operador de Draga	TOE	13.914,32
Cobrador de Buses	TONC	10.652,48	Fresador (Metalmecánica)	TOE	13.914,32	Operador de Grúa Estacionaria	TOE	13.914,32
Cobrador *	TOSCG	343.390,86	Fumigador (Doméstica)	TOSC	11.583,80	Operador de Maquinaria Pesada	TOC	11.843,71
Cocinero	TOC	11.843,71	Fundidor	TOC	11.843,71	Operador de Planta Transm. Radio	TOC	11.843,71
Confección Muestras de Ropa	TOE	13.914,32	Futbolista Primera División	TOE	13.914,32	Operador de Prensa Rotativa	TES	21.593,60
Conserje *	TONCG	319.574,46	Futbolista Segunda División	TOC	11.843,71	Operador de Radio-Taxi	TOC	11.843,71
Contador Privado *	TMED	376.776,77	Gondolero	TONC	10.652,48	Operador de Escogedoras de Café	TOC	11.843,71
Contador Privado *	DES	501.500,15	Graduado del INA *	TMED	376.776,77	Operador Escañer separador colores	TES	21.593,60
Contador Privado *	Bach.	588.819,86	Guarda *	TOSCG	343.390,86	Operario en Construcción	TOC	11.843,71
Contador Privado *	Lic.	682.607,23	Guarda Custodio Valores-Portavalores	TOCG	359.544,27	Operario de Talleres Dentales	TOC	11.843,71
Cortador de tela	TOC	11.843,71	Guía Turístico	TOC	11.843,71	Ordeñador a Mano	TONC	10.652,48
Cosedor Piezas/Prendas a Máquina	TOC	11.843,71	Guillotina (Guillotina Eléctrica)	TOC	11.843,71	Panadero	TOC	11.843,71
Costurera (Modista)	TOE	13.914,32	Guillotina (Electrónica programable)	TOE	13.914,32	Panillero	TOSC	11.583,80
Counter (Vendedor de Pasajes) *	TOCG	359.544,27	Hojalatero	TOC	11.843,71	Pastelero	TOC	11.843,71
Dealer (Distribuidor de cartas)	TONC	10.652,48	Horneador de alimentos	TOSC	11.583,80	Pedimentador Aduana, Vapores	TOE	13.914,32

Peinadora	TOC	€ 11.843,71
Peluquero / Estilista Canino	TOSC	€ 11.583,80
Peón Agrícola	TONC	€ 10.652,48
Peón de Bodegas Frías	TOC	€ 11.843,71
Peón de Camión Distribuidor	TONC	€ 10.652,48
Peón de Carga y Descarga	TONC	€ 10.652,48
Peón de Construcción	TONC	€ 10.652,48
Peón de Jardín	TONC	€ 10.652,48
Peón en General	TONC	€ 10.652,48
Periodista *	Lic.	€ 682.807,23
Periodista *	Bach	€ 568.819,86
Pilero (Lavador de Platos)	TONC	€ 10.652,48
Pintor Automotriz	TOE	€ 13.914,32
Pintor de Brocha Gorda	TOC	€ 11.843,71
Pistero	TOSC	€ 11.583,80
Pizzero (Cocina Pizzas Preparadas)	TOSC	€ 11.583,80
Portero *	TONCG	€ 319.574,46
Prensista de Artes Gráficas	TOE	€ 13.914,32
Preparador documentos, Ag. Aduana	TOE	€ 13.914,32
Programador de Computación	TOE	€ 13.914,32
Programador en Radioemisoras	TOE	€ 13.914,32
Proveedor *	TOCG	€ 359.544,27
Quemador de Marcos (Serigrafía)	TOC	€ 11.843,71
Quemador de Planchas	TOE	€ 13.914,32
Recamarera	TONC	€ 10.652,48
Recepcionista *	TOSC	€ 343.390,86
Receptor de docu, Ag. Aduana	TOE	€ 13.914,32
Recolectores de Café Cajuela	€	1.014,25
Recolectores de Coyoil	TONC	€ 10.652,48
Relojero	TOC	€ 11.843,71
Repartidor de Cargas Livianas	TONC	€ 10.652,48
Repartidor-Propagandista	TONC	€ 10.652,48
Reposero	TOC	€ 11.843,71
Sabanero	TONC	€ 10.652,48
Salonero	TONC	€ 10.652,48
Sastre (Prendas a la Medida)	TOE	€ 13.914,32
Secretaria *	TOCG	€ 359.544,27
Secretaria*	TMED	€ 376.776,77
Secretaria*	DES	€ 501.500,15
Secretaria*	Bach	€ 568.819,86
Secretaria*	Lic.	€ 682.807,23
Sellista (Artes Gráficas)	TOC	€ 11.843,71
Servicio Doméstico *	€	205.047,68
Soldador (Soldaduras Especiales)	TOE	€ 13.914,32
Soldador en General	TOC	€ 11.843,71
Tapicero	TOC	€ 11.843,71
Tatuador	IUC	€ 11.843,71
Taxista	TOC	€ 11.843,71
Técnico de Educación Superior *	TEdS	€ 464.335,93
Técnico en Aire Acondicionado	TOC	€ 11.843,71
Técnico en Aparatos Ortopédicos	TES	€ 21.593,60
Técnico en Lentes de Contacto	TES	€ 21.593,60
Téc. Refrigeración Doméstica Indus.	TES	€ 21.593,60
Técnico en Registros Médicos *	TOCG	€ 359.544,27
Técnico Máq. Coser Ind. Especiales	TES	€ 21.593,60
Técnico Medio Educ. Diversificada *	TMED	€ 376.776,77
Técnico Reparación Audio y Video	TES	€ 21.593,60
Técnicos en Salud *	TEdS	€ 464.335,93

Tejedora Manual de Prendas, Muebles	TOC	€ 11.843,71
Telefonista *	TOSCG	€ 343.390,86
Tornero en Madera	TOC	€ 11.843,71
Tornero en Metal	TOE	€ 13.914,32
Tractorista (Oruga o Llanta)	TOC	€ 11.843,71
Tramitador - Abridor Aduanal	TOSC	€ 11.583,80
Vagonetero	TOC	€ 11.843,71
Verdulero	TOSC	€ 11.583,80
Zapatero	TOC	€ 11.843,71

Estos salarios contienen, en relación con los salarios mínimos del periodo anterior, un incremento del **0.30 %** para todas las categorías del Decreto, excepto para el servicio doméstico que a esta categoría se le otorgó un **2.33962%** y las categorías contenidas en la resolución **CNS-RG-6-2020** las cuales se otorga para **TONCG** un **0.5217972%**, **TOSCG** un **0.3986390%**, **TOC** un **0.3955514%** y el **TOEG** un **0.5562880%** adicional al monto general aplicado luego del primer aumento.

Los salarios mínimos se clasifican con base en los Perfiles Ocupacionales, documento aprobado por el Consejo Nacional de Salarios. Esta lista guía es un **texto ilustrativo** elaborado de conformidad con esos perfiles y contiene algunas ocupaciones clasificadas por el personal técnico del Departamento de Salarios Mínimos. Las ocupaciones aquí incluidas se basan en las tareas típicas conocidas, por lo que un puesto determinado podría tener una clasificación distinta según sus características y responsabilidades específicas.

CONSULTAS DE SALARIOS



consulta_salarios@mtss.go.cr
salario_minimo@mtss.go.cr



2256-2221, 2233-0347, 2222-2168

CONSULTAS LABORALES

Llamada gratuita: 800-TRABAJO (800-872-2256)

Chat institucional: www.mtss.go.cr

DOCUMENTO GRATUITO

Prohibida su reproducción y venta



DEPARTAMENTO DE SALARIOS

Lista de ocupaciones clasificada por el personal técnico del Departamento

SALARIOS MÍNIMOS SECTOR PRIVADO AÑO 2021

Decreto N° 42748-MTSS, publicado en La Gaceta N295, Alcance 332, del 17 de diciembre del 2020. Y Resolución CNS-RG-6-2020, publicada en la Gaceta N°3, del 06 de enero 2021. Rige 01 de enero 2021.

SIGLAS Y SALARIOS MÍNIMOS

TONC	Trabajador en Ocupación No Calificada	€10.652,48
TOSC	Trabajador en Ocupación Semicalfificada	€11.583,80
TOC	Trabajador en Ocupación Calificada	€11.843,71
TOE	Trabajador en Ocupación Especializada	€13.914,32
TES	Trabajador de Especialización Superior	€21.593,60
TONCG	Trabajador en Ocupación No Calificada (Genérico)	€319.574,46
TOSCG	Trabajador en Ocupación Semicalfificada (Genérico)	€343.390,86
TOCG	Trabajador en Ocupación Calificada (Genérico)	€359.544,27
TMED	Técnico Medio en Educación Diversificada	€376.776,77
TOEG	Trabajador en Ocupación Especializada (Genérico)	€406.010,27
TEdS	Técnico de Educación Superior	€464.335,93
DES	Diplomado de Educación Superior	€501.500,15
Bach.	Bachiller Universitario	€568.819,86
Lic.	Licenciado Universitario	€682.807,23

* Salario mensual.

El que no tiene ninguna indicación, está por jornada ordinaria.

Para mayor información y debido a que se han hecho circular algunas listas alteradas, se sugiere consultar personalmente en la Oficina de Salarios, en Barrio Toumon del Edif. Benjamin Núñez 50 metros sureste sobre calle paralela, Edificio Anexo, al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Segundo Piso.

ROSA ISELA
HERRANDEZ
RODRIGUEZ
(FRMA)

Esta lista está disponible en: www.mtss.go.cr

Anexo 8. Formulario solicitud de seguro riesgos del trabajo

 INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO SOLICITUD DE SEGURO		Póliza N°
REGISTRO	Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS (INS), ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.	
	1. Fecha y hora:	Día: <input type="text"/> Mes: <input type="text"/> Año: <input type="text"/> Hora: <input type="text"/> 2. Lugar: <input type="text"/>
DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO	3. Tipo de trámite solicitado: <input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación	
	4. Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/> Cédula Física <input type="checkbox"/> DIMEX / DIDI <input type="checkbox"/> Pasaporte	
	5. Número de identificación: <input type="text"/>	
	6. Nacionalidad: <input type="text"/>	
	7. Nombre o Razón Social: <input type="text"/>	
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad): Día: <input type="text"/> Mes: <input type="text"/> Año: <input type="text"/>	
	9. Género: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino	
	10. Profesión u Ocupación: <input type="text"/>	
	11. Domicilio físico (por señas): <input type="text"/>	
	12. Provincia: <input type="text"/>	
	13. Cantón: <input type="text"/>	
	14. Distrito: <input type="text"/>	
	15. Apartado postal: <input type="text"/>	
	16. Fax o Facsímil: <input type="text"/>	
	17. Teléfonos: Celular: <input type="text"/> Domicilio: <input type="text"/> Oficina: <input type="text"/>	
	18. Correo electrónico: <input type="text"/>	
	19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo: <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsímil <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico	
	MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO	20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):
PÓLIZAS DE PERIODO CORTO (Estas pólizas tienen una vigencia menor a un año)		
<input type="checkbox"/> RT-Construcción:		Asegura únicamente a los trabajadores que efectúan labores de construcción en la propiedad del Tomador del seguro. El Tomador del seguro debe ser una persona física y en su condición de patrono no se dedica en forma permanente a la actividad de construcción.
<input type="checkbox"/> RT-Cosechas:		Asegura tanto a los trabajadores como al patrono en la actividad de recolección de cosechas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
<input type="checkbox"/> RT-General:		Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una física o jurídica.
<input type="checkbox"/> RT-Especial Formación Técnica Dual:		Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.
PÓLIZAS PERMANENTES (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)		
<input type="checkbox"/> RT-Adolescente:		Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.
<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:		Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
<input type="checkbox"/> RT-Especial Formación Técnica Dual:		Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.
<input type="checkbox"/> RT-General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.	
<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Asegura a los trabajadores permanentes y ocasionales que contrate para realizar actividades domésticas, de servicios o de mantenimiento en las casas de habitación declaradas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.	
<input type="checkbox"/> RT-Independiente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.	
<input type="checkbox"/> RT-Ocasional:	Asegura a los trabajadores que contrate ocasionalmente para realizar actividades de mantenimiento o de servicios en la casa de habitación, lote o terreno declarados por el Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.	
<input type="checkbox"/> RT-Sector Público:	Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.	
Nota: Si el Tomador del seguro es una persona física y no cuenta con trabajadores al momento de la solicitud de póliza, deberá suscribir la RT-Independiente.		
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@grupoins.com / Defensoría del Cliente: defensoriadelcliente@grupoins.com Consulte nuestra página Web: www.grupoins.com		



INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO
PLANILLA DE EMISIÓN

Póliza N°

	TI (1)	NACIONALIDAD	N° IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	F. NACIMIENTO	SEXO	TJ (2)	SALARIO MENSUAL	DÍAS	HORAS	OCUPACIÓN
1	-								-				
2	-								-				
3	-								-				
4	-								-				
5	-								-				
6	-								-				
7	-								-				
8	-								-				
9	-								-				
10	-								-				
11	-								-				
12	-								-				
13	-								-				
14	-								-				
15	-								-				
16	-								-				
17	-								-				
18	-								-				
19	-								-				
20	-								-				
TOTAL DE TRABAJADORES				TOTAL DE SALARIOS:									

Codificación:

- (1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cédula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo
 (2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas
 (3) Sexo: M=Masculino, F=Femenino

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convento que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

 Firma del Tomador del Seguro o Representante

 Nombre completo, identificación y puesto del Representante
 (solo para personas jurídicas)

Anexo 9. Inscripción o reanudación de patrono jurídico.



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección XXXXXX
 Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxxx
 Telf: _____

Fecha: _____

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

En calidad de Representante Legal de la sociedad _____,

Cédula Jurídica _____, inscrita en el Registro Público bajo el Tomo _____ Folio _____

Asiento _____, Solicito la inscripción () reanudación () patronal de dicha sociedad en la Caja Costarricense de Seguro Social.

El centro de trabajo se ubica en _____

El nombre comercial del negocio es: _____

La sociedad desarrolla la actividad de _____ y tiene el

número telefónico: _____ fax: _____ correo electrónico para recibir la planilla

es: _____. La dirección o medio para notificaciones es: _____

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza: _____

Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:

Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí () No ()

a. Número de cuenta IBAN en colones del patrono(a): _____

Los trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

NOTA: El trámite debe ser realizado por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar original y copia del documento de identificación.



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección XXXXXXXXX

Tel: XXXXXXX

Nombre Completo	Nº de identificación	Fecha de ingreso	Ocupación	Modalidad de pago (Hora, Día, Semana, Quincena, Mes)	Salario	Días laborados semana	Horario	Tiempo Descanso (Alimentación)

*^a Puede adjuntar otras hojas a esta solicitud cuando existan más trabajadores o bien si cumplen una jornada de trabajo variable con las especificaciones respectivas.

F-GF-USIN-032



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección XXXXXXXXX

Tel: XXXXXXX

Firma del patrono _____

Número de Identificación _____

Tel. Habitación _____ Número Celular _____

Dirección casa de habitación del patrono: _____

F-GF-USIN-032

Anexo 10. Espacio actual















Anexo 11. Tabla de cuota mensual en colones por préstamo bajo crédito Pyme

Tabla de cuota mensual por préstamo bajo crédito Pyme					
Mes	Principal	Cuota	Intereses	Amortización	Saldo
1	20,000,000.00	414,681.94	149,166.67	265,515.27	19,734,484.73
2	19,734,484.73	414,681.94	147,186.37	267,495.57	19,466,989.15
3	19,466,989.15	414,681.94	145,191.29	269,490.65	19,197,498.51
4	19,197,498.51	414,681.94	143,181.34	271,500.60	18,925,997.91
5	18,925,997.91	414,681.94	141,156.40	273,525.54	18,652,472.37
6	18,652,472.37	414,681.94	139,116.36	275,565.58	18,376,906.79
7	18,376,906.79	414,681.94	137,061.10	277,620.84	18,099,285.94
8	18,099,285.94	414,681.94	134,990.51	279,691.43	17,819,594.51
9	17,819,594.51	414,681.94	132,904.48	281,777.46	17,537,817.05
10	17,537,817.05	414,681.94	130,802.89	283,879.05	17,253,937.99
11	17,253,937.99	414,681.94	128,685.62	285,996.32	16,967,941.67
12	16,967,941.67	414,681.94	126,552.56	288,129.38	16,679,812.30
13	16,679,812.30	414,681.94	124,403.60	290,278.34	16,389,533.96
14	16,389,533.96	414,681.94	122,238.61	292,443.33	16,097,090.63
15	16,097,090.63	414,681.94	120,057.47	294,624.47	15,802,466.15
16	15,802,466.15	414,681.94	117,860.06	296,821.88	15,505,644.27
17	15,505,644.27	414,681.94	115,646.26	299,035.68	15,206,608.60
18	15,206,608.60	414,681.94	113,415.96	301,265.98	14,905,342.61
19	14,905,342.61	414,681.94	111,169.01	303,512.93	14,601,829.69

20	14,601,829.69	414,681.94	108,905.31	305,776.63	14,296,053.06
21	14,296,053.06	414,681.94	106,624.73	308,057.21	13,987,995.85
22	13,987,995.85	414,681.94	104,327.14	310,354.80	13,677,641.04
23	13,677,641.04	414,681.94	102,012.41	312,669.53	13,364,971.51
24	13,364,971.51	414,681.94	99,680.41	315,001.53	13,049,969.98
25	13,049,969.98	414,681.94	97,331.03	317,350.91	12,732,619.07
26	12,732,619.07	414,681.94	94,964.12	319,717.82	12,412,901.25
27	12,412,901.25	414,681.94	92,579.56	322,102.38	12,090,798.86
28	12,090,798.86	414,681.94	90,177.21	324,504.73	11,766,294.13
29	11,766,294.13	414,681.94	87,756.94	326,925.00	11,439,369.13
30	11,439,369.13	414,681.94	85,318.63	329,363.31	11,110,005.82
31	11,110,005.82	414,681.94	82,862.13	331,819.81	10,778,186.01
32	10,778,186.01	414,681.94	80,387.30	334,294.64	10,443,891.37
33	10,443,891.37	414,681.94	77,894.02	336,787.92	10,107,103.45
34	10,107,103.45	414,681.94	75,382.15	339,299.79	9,767,803.66
35	9,767,803.66	414,681.94	72,851.54	341,830.40	9,425,973.26
36	9,425,973.26	414,681.94	70,302.05	344,379.89	9,081,593.37
37	9,081,593.37	414,681.94	67,733.55	346,948.39	8,734,644.98
38	8,734,644.98	414,681.94	65,145.89	349,536.05	8,385,108.93
39	8,385,108.93	414,681.94	62,538.94	352,143.00	8,032,965.93
40	8,032,965.93	414,681.94	59,912.54	354,769.40	7,678,196.53
41					

	7,678,196.53	414,681.94	57,266.55	357,415.39	7,320,781.14
42	7,320,781.14	414,681.94	54,600.83	360,081.11	6,960,700.02
43	6,960,700.02	414,681.94	51,915.22	362,766.72	6,597,933.30
44	6,597,933.30	414,681.94	49,209.59	365,472.35	6,232,460.95
45	6,232,460.95	414,681.94	46,483.77	368,198.17	5,864,262.78
46	5,864,262.78	414,681.94	43,737.63	370,944.31	5,493,318.47
47	5,493,318.47	414,681.94	40,971.00	373,710.94	5,119,607.53
48	5,119,607.53	414,681.94	38,183.74	376,498.20	4,743,109.33
49	4,743,109.33	414,681.94	35,375.69	379,306.25	4,363,803.08
50	4,363,803.08	414,681.94	32,546.70	382,135.24	3,981,667.83
51	3,981,667.83	414,681.94	29,696.61	384,985.33	3,596,682.50
52	3,596,682.50	414,681.94	26,825.26	387,856.68	3,208,825.82
53	3,208,825.82	414,681.94	23,932.49	390,749.45	2,818,076.37
54	2,818,076.37	414,681.94	21,018.15	393,663.79	2,424,412.58
55	2,424,412.58	414,681.94	18,082.08	396,599.86	2,027,812.72
56	2,027,812.72	414,681.94	15,124.10	399,557.84	1,628,254.88
57	1,628,254.88	414,681.94	12,144.07	402,537.87	1,225,717.01
58	1,225,717.01	414,681.94	9,141.81	405,540.13	820,176.88
59	820,176.88	414,681.94	6,117.15	408,564.79	411,612.09
60	411,612.09	414,681.94	3,069.94	411,612.00	0.09