

Universidad Latina – Campus Heredia

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela de Administración de Negocios

Licenciatura en Administración de Negocios

Énfasis en Finanzas

Modalidad Tesis

Tema

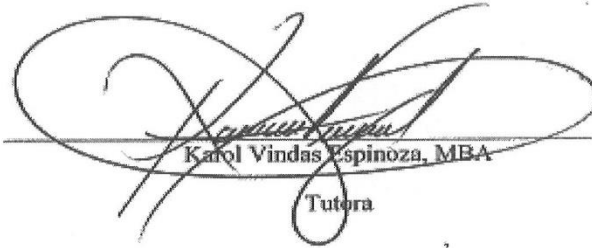
Estudio de factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia en el segundo cuatrimestre del 2017

Autor

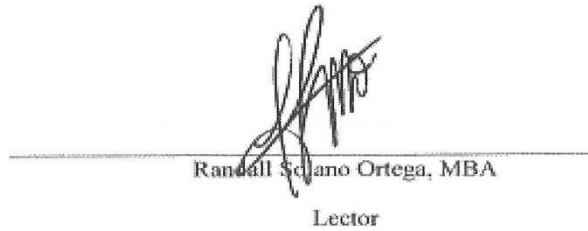
John Thomas Mirenda Alfaro

Heredia, abril 2017

TRIBUNAL CALIFICADOR



Karol Vindas Espinoza, MBA
Tutora

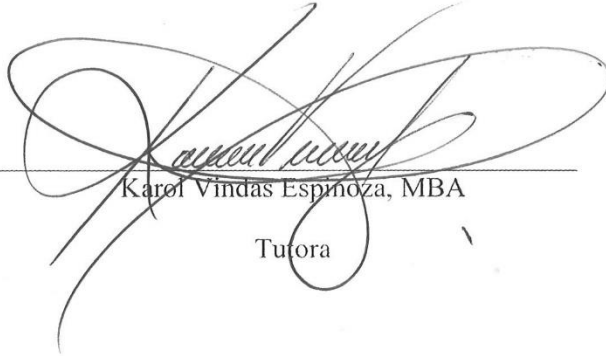


Randall Solano Ortega, MBA
Lector




Sergio Alvarado Solano, MBA
Representante de Rectoria


CONSEJO ASESOR



Karol Vindas Espinoza, MBA
Tutora



Randall Solano Ortega, MBA
Lector



Sergio Alvarado Solano, MBA
Representante de Rectoría

DECLARACIÓN JURADA

El suscrito, John Thomas Mirenda Alfaro, con cédula de identidad número 1-1512-0845, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy el autor del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto, para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original del suscrito.

Heredia, 20 de Abril, 2017



John Thomas Mirenda Alfaro

Cédula No. 1-1512-0845

MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El suscrito, John Thomas Mirenda Alfaro con cédula de identidad número 1-1512-0845, exonerado de toda responsabilidad a la Universidad Latina, campus Heredia, así como a la Tutora y Lector que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia, por las manifestaciones o apreciaciones personales incluidas en él mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitándolo en el sitio web, así como en el CRAI.

Heredia, 20 de Abril, 2017



John Thomas Mirenda Alfaro
Cédula No. 1-1512-0845

AGRADECIMIENTOS

Primero, quiero agradecerle a Dios por haberme cuidado, guiado y formado hasta el presente día. Sin Él no sería la persona en que he llegado a convertirme. También quiero darle gracias a mis padres, quienes me criaron, formaron y apoyaron incondicionalmente durante mis etapas de crecimiento, para asegurarse de que llegara siempre a aspirar al éxito. A mi hermana le doy gracias por los buenos consejos a través de los años y por el excelente ejemplo que me dio de siempre impulsarse más allá de las fronteras que se nos imponen. Al resto de mi familia le doy gracias por todo el amor, compañía y cuidado que me han dado a través de los años, me han influenciado mucho.

A mis amigos y amigas les doy gracias por todos los buenos momentos que hemos compartido y por todas las enseñanzas que compartimos y que con el paso de los años me ayudaron a convertirme en la persona que soy en la actualidad. Finalmente, quiero agradecer a todos los profesores de la Universidad Latina de Costa Rica que me formaron en mi carrera y me ayudaron a adquirir el conocimiento necesario para concluir mi ciclo como alumno de Administración de Empresas con énfasis en Finanzas.

DEDICATORIA

Dedico mi proyecto de graduación a mis padres, John Mirenda y Xinia Alfaro, quienes me brindaron el regalo de la vida y me dieron y siguen dando su apoyo incondicional en todo momento.

A mi bella hermana, Gina Mirenda, quien me ha demostrado con el ejemplo que siempre debo impulsarme más allá de las fronteras, físicas y mentales, que se me impongan.

Una dedicatoria especial la quiero dar al ángel de mi familia: mi tío Leo (Q.d.D.g.) quien no dudo me ha guiado y ayudado desde el cielo en todos mis propósitos.

A mi hermosa novia, Jocelyn Mora, quien me ha demostrado ser una hermosa compañera de vida y me ha inspirado a siempre dar lo mejor de mí mismo en todo lo que me proponga.

También dedico mi proyecto de graduación a todas las personas que han pasado por mi vida y de una manera u otra me dejaron alguna marca significativa que me cambió para llegar a este punto de mi vida.

Por último, dedico el presente trabajo a todos los emprendedores de Costa Rica que se animan a crear su propia empresa y dan diversidad a los negocios de tipo pymes a lo largo y ancho de Costa Rica.

Índice

CAPÍTULO I	1
PROBLEMA Y PROPÓSITO	1
Estado actual de la investigación	2
Antecedentes de la investigación	2
Formulación del problema de investigación y su sistematización	4
Formulación del problema de investigación.....	4
Preguntas de investigación	4
Justificación del estudio de investigación.....	5
Justificación teórica	5
Justificación metodológica	5
Justificación práctica	6
Los objetivos del estudio.....	7
Objetivos del estudio	7
Alcances y limitaciones de la investigación.....	8
Alcances.....	8
Limitaciones	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEÓRICO	10
Marco situacional.....	11
Contextualización del objeto de estudio	11
Producto orgánico.....	12
Demografía	13
Emprendedurismo en Costa Rica.....	13

Productos orgánicos en Costa Rica.....	14
Marco teórico del objeto de estudio.....	17
Evaluación de proyectos.....	17
Estudio de factibilidad.....	18
Proyecto de inversión.....	18
Metodología de la investigación.....	18
Estudio de mercado.....	19
Estudio técnico.....	19
Estudio organizacional.....	20
Estudio legal.....	20
Estudio ambiental.....	20
Estudio financiero.....	21
CAPÍTULO III.....	25
MARCO METODOLÓGICO.....	25
Definición del enfoque metodológico y método de investigación.....	26
Enfoque metodológico.....	26
Método de investigación.....	26
Sujetos y fuentes de información.....	27
Sujetos de información.....	27
Fuentes de información.....	29
Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos.....	30
Encuesta.....	30
Observación.....	30
Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección datos de la investigación.....	31

Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental	32
CAPÍTULO IV	35
ANÁLISIS DE DATOS.....	35
Estudio de mercado.....	36
Definición de población meta.....	36
Definición de productos.....	38
Análisis de los resultados.....	39
Determinación de la demanda e ingresos del proyecto	65
Estudio técnico.....	70
Descripción técnica del negocio	70
Ubicación geográfica de la empresa.....	70
Distribución física del local.....	73
Descripción de procesos y actividades	74
Diagrama de flujo para los procesos del negocio	75
Proveedores potenciales.....	78
Mobiliario y equipo requerido para la operación	78
Adquisición de sistema financiero contable	83
Servicios públicos por contratar para la puesta en marcha del negocio	83
Impacto ambiental	84
Estudio organizacional.....	85
Organigrama propuesto	85
Colaboradores y perfiles de puestos	85
Jornada laboral.....	88
Planilla	89
Estudio legal.....	90

Tipo de actividad y razón social	90
Inscripción de la sociedad anónima	90
Dirección General de Tributación Directa.....	92
Impuesto general sobre la renta	92
Permiso sanitario de funcionamiento del Ministerio de Salud	93
Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).....	94
Póliza de Riesgos del Trabajo (INS)	95
Patente municipal.....	95
Estudio financiero	97
Descripción de la demanda e ingresos del proyecto	97
Descripción de los gastos del proyecto.....	98
Inversión inicial	100
Cálculo de capital de trabajo.....	100
Financiamiento del proyecto.....	103
Depreciación de los equipos	104
Periodo de análisis y costo de capital	107
Inflación.....	108
Salarios y cargas sociales.....	109
Flujos financieros proyectados	110
Análisis de indicadores financieros	117
CAPÍTULO V.....	119
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	119
Conclusiones	120
Estudio de mercado.....	120
Estudio técnico.....	120

Estudio organizacional.....	121
Estudio legal	121
Estudio financiero.....	121
Recomendaciones.....	122
Estudio de mercado.....	122
Estudio técnico.....	122
Estudio organizacional.....	123
Estudio legal	123
Estudio financiero.....	123
CAPÍTULO VI	124
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS, ANEXOS Y APÉNDICE	124
Referencias Bibliográficas.....	125
ANEXOS	130
Anexo 1	131
Anexo 2	136
Anexo 3	137
Anexo 4.....	139
Anexo 5	140
Anexo 6.....	142
Anexo 7.....	143
Anexo 8.....	146
Anexo 9.....	148
APÉNDICE	149

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Venta de productos orgánicos en América Latina	11
Figura 2: Mapa del distrito de San Francisco de Heredia.....	13
Figura 3: Tipos de productos orgánicos que consume o consumiría la población meta	40
Figura 4: Lugares de compra preferidos de productos orgánicos.....	42
Figura 5: Frecuencia promedio de consumo de hortalizas y frutas frescas	44
Figura 6: Rango de precios ideal para pagar por hortalizas y frutas frescas	45
Figura 7: Frecuencia promedio de consumo de líquidos (jugos, bebidas, etc.).....	46
Figura 8: Rango de precios ideal por pagar por líquidos (jugos, bebidas, etc.)	47
Figura 9: Frecuencia promedio de consumo de lácteos.....	48
Figura 10: Rango de precios ideal a pagar por lácteos	49
Figura 11: Frecuencia promedio de consumo de mermeladas y dulces	50
Figura 12: Rango de precios ideal a pagar por mermeladas y dulces.....	51
Figura 13: Frecuencia promedio de consumo de aderezos.....	52
Figura 14: Rango de precios ideal a pagar por aderezos	53
Figura 15: Frecuencia promedio de consumo de granos e infusiones.....	55
Figura 16: Rango de precios ideal a pagar por granos e infusiones	56
Figura 17: Frecuencia promedio de consumo de panadería y masas	57
Figura 18: Rango de precios ideal a pagar por panadería y masas.....	58
Figura 19: Frecuencia promedio de consumo de cereales y frutos secos.....	59
Figura 20: Rango de precios ideal a pagar por cereales y frutos secos	60
Figura 21: Frecuencia promedio de consumo de legumbres	61
Figura 22: Rango de precios ideal a pagar por legumbres	62
Figura 23: Frecuencia promedio de consumo de carnes rojas y blancas.....	63
Figura 24: Rango de precios ideal a pagar por carnes rojas o blancas	64
Figura 25: Disposición de población meta en comprar productos orgánicos dentro del negocio propuesto	65
Figura 26: Ubicación geográfica del Centro Comercial Roble Sabana en San Francisco de Heredia	71
Figura 27: Local disponible en Centro Comercial Roble Sabana	72

Figura 28: Distribución física del local	73
Figura 29: Simbología ASME	76
Figura 30: Diagrama de flujo procesos de supermercado	77
Figura 31: Organigrama del proyecto.....	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Definición de variables.....	32
Tabla 2: Variables para la proyección de la demanda del proyecto	66
Tabla 3: Variables para la proyección de los ingresos del proyecto	67
Tabla 4: Cálculo de demanda por tipo de producto consultado a población meta	69
Tabla 5: Detalle de distribución física.....	74
Tabla 6: Proveedores potenciales	78
Tabla 7: Costo de mobiliario y equipo	79
Tabla 8: Costo mensual estimado por alquiler del programa	83
Tabla 9: Costo mensual estimado por servicios públicos.....	83
Tabla 10: Planilla mensual proyectada para el primer mes	89
Tabla 11: Tarifas de impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas para el año fiscal 2016-2017.....	93
Tabla 12: Gastos legales para la apertura de un supermercado de productos orgánicos.....	96
Tabla 13: Gastos generales y administrativos	99
Tabla 14: Inversión inicial.....	100
Tabla 15: Capital de trabajo para el primer mes de operación	101
Tabla 16: Capital de trabajo para el segundo mes de operación	102
Tabla 17: Cálculo de la depreciación anual de los activos productivos del estudio de factibilidad	105
Tabla 18: Estructura del costo de capital.....	107
Tabla 19: Promedio inflación de Costa Rica 2012-2016.....	108
Tabla 20: Promedio aumento salarial en Costa Rica del 2012 al 2016.....	109
Tabla 21: Supuestos del escenario de flujo de efectivo base.....	111
Tabla 22: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario base	112
Tabla 23: Supuestos del escenario de flujo de efectivo optimista.....	113
Tabla 24: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario optimista	114
Tabla 25: Supuestos del escenario de flujo de efectivo pesimista.....	115
Tabla 26: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario pesimista	116

Tabla 27: Indicadores financieros para escenario base, optimista y pesimista117

CAPÍTULO I

PROBLEMA Y PROPÓSITO

Estado actual de la investigación

Antecedentes de la investigación

La idea para el presente proyecto nació debido al interés propio del autor, quien con el pasar de los años ha sido testigo de la decadencia en el estilo de vida saludable en Costa Rica. Según una investigación realizada en el país por una periodista del medio de información La Prensa Libre, se estima actualmente que hay más de 3 millones de personas que enfrentan un problema de obesidad. El porcentaje exacto de personas que tiene algún problema de sobrepeso u obesidad equivale al 64,2% de la población. Además, la idea del proyecto se sustenta en la intención del autor de promover en zonas de mayor concentración de población el crecimiento de la agricultura orgánica, el apoyo al costarricense emprendedor en la producción de alimentos orgánicos y para generar mayor conciencia sobre el consumo de alimentos de este tipo. Todo lo anterior se ideó con el fin de promover un estilo de vida que beneficia a todos por igual.

La recomendación general conocida en el ámbito financiero antes de introducir un nuevo producto, servicio o negocio es realizar el estudio de factibilidad. La importancia de desarrollar este estudio radica en que ayuda a la hora de evaluar la posibilidad de generar ganancias con un negocio nuevo, con alguna adición o modificación de un proceso/producto existente.

El área de conocimiento para el cual se aplicará el estudio es dentro del énfasis de finanzas, con el fin de determinar qué tan factible será la propuesta elaborada por el autor. Es de suma importancia para el bien de cualquier negocio realizar este estudio siempre que se considere realizar algún cambio que representaría un posible aumento en los ingresos percibidos. Por este motivo, está muy claro que ha habido muchas investigaciones de este tipo realizadas en el pasado por muchas personas emprendedoras, quienes se han aventurado a abrir sus propios negocios. El autor aprovechará la existencia de numerosos estudios de este tipo que existen para poder utilizarlos como referencia para la elaboración del proyecto propuesto.

Se analizará el proyecto con la implementación de un negocio que ofrezca productos orgánicos debido a que no existen suficientes negocios en el área de San Francisco de Heredia que ofrezcan este tipo de productos, mucho menos de tipo artesanal. La intención del proyecto

se sustenta en dos puntos primordiales: colaborar con las pymes en la industria de los productos alimenticios artesanales y saludables, para darlas a conocer dentro de un mercado muy rentable. El otro punto es darle a la población del área propuesta y sus alrededores mayores opciones de alimentos saludables en el área, lo cual aumentaría su calidad de vida sustancialmente, al ofrecer productos de origen orgánico. Además de esto, se han realizado numerosas investigaciones en Costa Rica que cada vez confirman lo mismo: los beneficios por consumir alimentos saludables son extensos.

Existen muchas iniciativas que las personas toman para poder buscar opciones saludables de comida, el ejemplo más claro es la dieta. Muchas personas que buscan alimentarse correctamente para mejorar su salud en general, por lo general siguen una dieta que corrija sus malos hábitos alimenticios, seguido de entrar en rutina de comprar y consumir productos saludables. Estos siempre serán una mejor opción que la mayoría las existentes hoy en día, que consisten en productos altamente procesados y modificados, prácticamente sin ningún valor nutricional.

Debido al hecho de que en la zona de Heredia centro no existen negocios de tipo supermercado que se dediquen a vender únicamente productos de origen 100% orgánicos, se ha determinado la necesidad de implementar este proyecto.

Formulación del problema de investigación y su sistematización

Formulación del problema de investigación

Para poder llegar a formular el problema que se intentará resolver, primero hay que analizar lo que se pide en la pregunta de investigación: ¿Cuál es la factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia? De esto se deriva el problema de la investigación, el cual es que se desconoce si podrá ser factible abrir un negocio del tipo que se propondrá. De este modo, se comprueba el problema existente ya que el investigador aún no se posee la información concreta y necesaria que determinará con exactitud la factibilidad del proyecto.

Para poder iniciar una investigación del tipo que se tiene pensada, es necesario evaluar distintos aspectos que aportarán al contexto de la situación. Los principales subproblemas que existen para la presente investigación se relacionan con faltas de conocimiento de las siguientes áreas: las características del mercado meta en el que se pretende realizar la investigación, los aspectos del espacio, equipo y hasta mano de obra requerida para optimizar el funcionamiento del negocio, los requisitos legales básicos y específicos para montar un negocio en el área propuesta (en materia de negocio y de ambiente) y por último los requisitos mínimos de capital necesario para poner en marcha el negocio y luego mantenerlo durante al menos 3 años.

Preguntas de investigación

Ya que el estudio de factibilidad está compuesto por varios estudios individuales, el anterior se logrará con la confección de cada una de estas partes. Con esto, el problema descrito anteriormente se intentará resolver con las siguientes preguntas:

1. ¿Qué tipo de mercado meta está dispuesto a adquirir un lugar en esta localidad?
2. ¿Qué características ideales debe contar el lugar por elegir para abrir el negocio?
3. ¿Qué requisitos legales se deben cumplir para desarrollar y mantener el proyecto?
4. ¿Qué requisitos ambientales se deben cumplir para desarrollar y mantener el proyecto?

5. ¿Qué recursos económicos y financieros se necesitan para determinar la rentabilidad de desarrollar y mantener el proyecto?

Justificación del estudio de investigación

Justificación teórica

El desarrollo del siguiente proyecto se realizará bajo el método de evaluación de proyectos, el cual incluye un estudio de mercado, un estudio administrativo-operativo (técnico), un estudio organizacional, un estudio legal y un estudio financiero. La razón por la cual se realizará el proyecto mediante un estudio de factibilidad con el método de evaluación de proyectos es porque este se considera como el mejor método que se puede utilizar para obtener la respuesta más precisa acerca del problema de investigación.

El método de la evaluación de proyectos es uno de los mejores métodos para asistir en la toma de decisiones de proyectos de inversión y se utiliza para responder preguntas variadas en el ámbito financiero. Tales preguntas pueden utilizarse para analizar factores como la incorporación de un proceso o producto nuevo en un negocio ya en marcha o, como lo será en el presente proyecto, la apertura de un negocio. La definición e importancia como tal del método de evaluación de proyectos se cubrirá en la segunda parte de la presente investigación, compuesta por el marco teórico.

Justificación metodológica

Se ha tomado como enfoque principal del proyecto la confección de diversos estudios individuales para medir la rentabilidad del desarrollo de un negocio. El proyecto se plantea de este modo con el objetivo de obtener información lo más acertada posible para determinar si el proyecto será factible. Para generar conocimiento válido y confiable de la propuesta, se seguirá un proceso delimitado que permitirá investigar y observar diversos factores claves para la evaluación de un proyecto durante un proceso que contiene varias fases. Lo que se pretende alcanzar con el estudio y su enfoque será el análisis e interpretación de cada estudio individual, con el fin de aportar un trabajo que esté bien delimitado y que al final, determine con certeza teórica y numérica la posibilidad de si se puede aplicar el proyecto en la vida real.

Justificación práctica

El presente trabajo se realizará con el fin de evaluar la posibilidad de darles a la población meta y a los productores de los productos orgánicos todos los beneficios posibles de la apertura de un negocio del tipo que se irá a proponer. Estos beneficios son:

- Una mayor calidad de vida al ofrecer alimentos artesanales de orígenes orgánicos con muchos beneficios para la salud física y mental de las personas.
- Una mayor protección a la salud tanto del consumidor como del agricultor al incentivar la producción y consumo de este tipo de productos.
- Un aumento en las ganancias y rentabilidades de los pequeños y medianos empresarios que pondrán sus productos a disposición de venta en el supermercado.

Los objetivos del estudio

Objetivos del estudio

Para el desarrollo de la presente investigación se formulan los siguientes objetivos:

Objetivo general

Determinar la factibilidad de la apertura de un supermercado de productos orgánicos por medio de un análisis de evaluación de proyectos para ofrecerle a la población local mejores opciones de productos alimenticios en el distrito de San Francisco de Heredia en el primer cuatrimestre del 2017.

Objetivos específicos

- a) Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda potencial de los productos que se ofrecen en un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia.
- b) Realizar un estudio técnico para definir la logística del negocio en cuanto a su funcionamiento y operatividad.
- c) Realizar un estudio organizacional óptimo para establecer la estructura organizacional del negocio.
- d) Realizar un estudio legal para identificar las normativas legales a las cuales debe someterse el supermercado para operar.
- e) Realizar un estudio financiero para determinar rentabilidad financiera proyectada del negocio.

Alcances y limitaciones de la investigación

Alcances

Los alcances de la presente investigación son los siguientes:

1. Por medio de un estudio de mercado aplicado a la muestra que se seleccionará para esta investigación, se determinará la demanda actual y potencial de los productos que se ofrecen típicamente en un supermercado orgánico, al igual que se determinará por medio del mismo estudio los precios que se podrán fijar para los productos que se ofrecerán. Este estudio se centrará en los habitantes del distrito de San Francisco de Heredia.
2. Por medio de un estudio técnico, se determinarán las necesidades básicas del negocio en cuanto a su funcionamiento y operatividad, tales como el espacio, equipo, mano de obra y demás para determinar los costos de estos.
3. Por medio de un estudio organizacional, se establecerá la estructura los puestos necesarios para trabajar en el negocio, al igual que la jerarquía de estos, los deberes de cada trabajador y los requisitos de cada puesto.
4. La realización de un estudio legal identificará las normativas legales y los permisos que se deben otorgar por parte de las instituciones relevantes a las cuales debe someterse el supermercado para comenzar a operar.
5. Por medio del estudio financiero se efectuará un análisis por el método de flujos de efectivo a un plazo de cinco años. Luego, se recopilarán los datos numéricos obtenidos a lo largo de la investigación para evaluar la rentabilidad del proyecto.

Limitaciones

Las principales limitaciones a las cuales se deberá enfrentar este proyecto son:

1. La evaluación del proyecto no valorará otras zonas geográficas que no sean los siguientes distritos del cantón central de Heredia: San Francisco, Ulloa, Mercedes y Heredia (ciudad).
2. La investigación se enfocará únicamente en los productos 100% orgánicos que se podrán obtener en un supermercado.
3. Los resultados del estudio ambiental se considerarán dentro del estudio legal y el técnico.
4. Para el estudio legal, se tomarán como base las normativas legales que estén vigentes hasta el 31 de diciembre del 2016.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Marco situacional

Contextualización del objeto de estudio

A pesar de la situación económica de la región de América Latina en general, la población latinoamericana ha mostrado un incrementado interés en la compra y consumo de productos de origen orgánico. A continuación, se presentarán datos sobre las ventas de productos orgánicos en América Latina durante los últimos años, según datos de Euromonitor Internacional y Procomer, 2016:



Figura 1: Venta de productos orgánicos en América Latina

Fuente: Euromonitor Internacional y Procomer. Tomado de El Financiero, 2016.

En la Figura 1 se evidencia la creciente venta de productos orgánicos con el pasar de los años. Esto indica que el mercado de estos productos está en crecimiento también y en Costa Rica se ha evidenciado con la cantidad de ferias del agricultor que se realizan a lo largo y ancho del país, al igual que con la apertura de varios negocios de este tipo en otras provincias, por ejemplo:

- Green Center Costa Rica (Santa Ana y Curridabat)
- Mundo Verde (Moravia)
- Mercado Contemporáneo Km0 (Escazú)

Producto orgánico

Un producto alimenticio solo se considera 100% orgánico cuando, en su fase de cultivo, no ha sido modificado parcial o totalmente por algún químico o pesticida. Un producto orgánico se refiere a todo aquel que fue recolectado, producido, procesado y comercializado bajo el cumplimiento de ciertas normas de producción orgánica, que promueven la producción de alimentos con ciertas características naturales, la cual reduce drásticamente el uso de fertilizantes sintéticos, pesticidas, organismos modificados genéticamente y farmacéuticos. Bremermann (2016) define y caracteriza un producto orgánico de la siguiente manera:

Un producto es orgánico cuando no ha sido cultivado ni fabricado con elementos químicos (ya sean plaguicidas, pesticidas, fertilizantes químicos o agrotóxicos) o cuando no ha sido modificado genéticamente. Debido a su producción más ecológica, estos alimentos colaboran con una dieta más sana y además cumplen una función de preservación del medio ambiente, dado que protegen los recursos naturales y el suelo donde se los cultiva. Los alimentos orgánicos no solo son frutas, verduras y hortalizas; también hay ganadería orgánica, apicultura y otro tipo de insumos.

Demografía

Heredia es la provincia número cuatro de Costa Rica. Su cabecera es la ciudad de Heredia, la cual tiene una superficie terrestre de 282.6 km². Además, cuenta con una población de 136.948 personas. De esta población, 55.465 personas son habitantes del distrito de San Francisco.

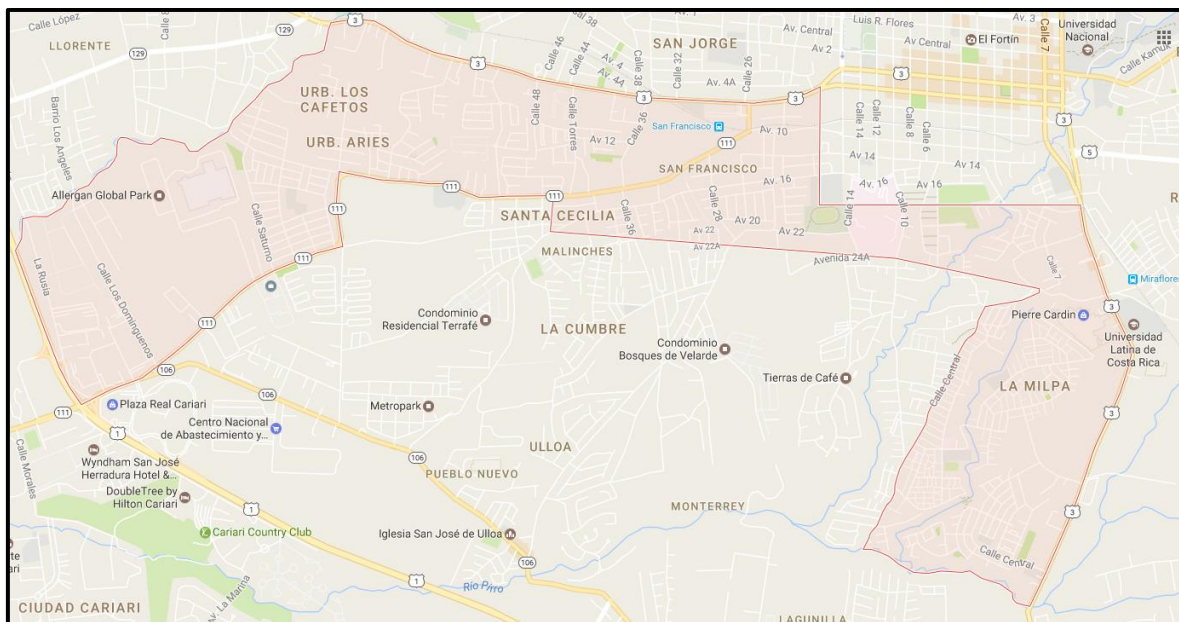


Figura 2: Mapa del distrito de San Francisco de Heredia

Fuente: Tomado de

<https://www.google.co.cr/maps/place/San+Francisco,+Heredia+Province,+Heredia/@9.9855318,-84.1359643,15z>.

Emprendedurismo en Costa Rica

Para poder crear una empresa en Costa Rica, es de suma importancia estar al tanto de todo el proceso que implica, desde la realización de las gestiones requeridas para adquirir una patente comercial hasta la conformación de una sociedad ante el Registro Civil y otros aspectos que son relevantes a la hora de evaluar una idea para un proyecto de inversión. En Costa Rica dentro de los tiempos actuales se promueve y hasta se incentiva el emprendedurismo. De acuerdo con el Vigésimosegundo Informe del Estado de la Nación, en una encuesta llevada a

cabo por el INEC se declara que en Costa Rica existen 371.191 emprendimientos que proporcionan los ingresos en un hogar en Costa Rica, lo cual constituye un 28% del empleo total que se genera en el país. Esto indica un alto porcentaje de trabajos que se crean por causa del emprendedurismo. Por lo tanto, de esta manera el gobierno de Costa Rica fomenta e incentiva la creación de negocios que contribuyan a la innovación, generación de nuevas fuentes de trabajo y distribución de la riqueza.

El gobierno de Costa Rica facilita a la ciudadanía el sitio web denominado Crear Empresa. Este sitio permite al usuario que así lo desee efectuar una variedad de trámites requeridos para la creación de una empresa desde una sola ventanilla electrónica, por ejemplo:

- Presentar las planillas ante la Caja Costarricense de Seguro Social a través del Sistema Centralizado de Recaudación, firmar y validar documentos con esta entidad, efectuar inscripciones o reanudaciones patronales en línea, así como revisar información histórica laboral, entre otros.
- La Municipalidad de Heredia permite gestionar el certificado de uso de suelo por esta vía.
- Pago de pólizas del Instituto Nacional de Seguros.
- Establecimiento de un reglamento interno de trabajo ante el Ministerio de Trabajo.

Productos orgánicos en Costa Rica

Un informe del 2013, generado por IBS Soluciones Verdes para el Programa Nacional de Agricultura Orgánica (PNAO) del MAG, estima que el cultivo orgánico en Costa Rica empezó en la década de 1980 en la provincia de Cartago. Desde ese entonces y con el pasar del tiempo, la agricultura orgánica ha ganado mucho terreno en el gusto de los consumidores costarricenses, quienes son más exigentes, conscientes y sofisticados. Un estudio titulado Perfil del Consumidor, el cual fue desarrollado por la empresa UNIMER en el año 2016 para el diario El Financiero, muestra que el 41% de los costarricenses residentes en la Gran Área Metropolitana a la hora de buscar productos comestibles, busca un sello que demuestra que el producto es

amigable con el ambiente. Esto demuestra que los costarricenses están cada vez más informados acerca de la necesidad de consumir productos orgánicos por cuestiones de salud general.

Los principales proveedores de estos productos orgánicos en la actualidad son muy variados. Según datos del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), en el año 2015 hubo aproximadamente 3769 costarricenses dedicados a la agricultura orgánica, una cifra que sin duda ha aumentado hasta la actualidad. Estas personas en su mayoría cumplen con la doble función de ser empresarios y productores.

La gran mayoría de las empresas que emprenden en el mercado de la producción y comercialización de productos orgánicos se clasifican como microempresas, lo cual significa que tienen hasta cinco personas laborando. Según datos del INA, estas empresas representan el 53% del total de los emprendimientos en este mercado. Además, las pequeñas empresas (hasta 30 empleados) constituyen un 19% del total descrito anteriormente. Por último, un 28% de las empresas en este sector, estudiadas por el INA, se consideran medianas o grandes (hasta 100 personas laborando).

A pesar de que muchos de los productos orgánicos son fáciles de producir y de exportar, los precios a la hora de efectuar la compra pueden variar significativamente. Uno de los principales obstáculos a la hora de incursionar en la venta de productos orgánicos es establecer un rango de precios atractivo para el mercado potencial. Lo anterior se debe a que por lo general, los productos 100% orgánicos se comercian con precios elevados. Lo anterior se debe a que los productos orgánicos se producen a pequeña escala y no tienen químicos, pesticidas, fertilizantes ni aditivos sintéticos. Por lo tanto, los costos de producción son más elevados al no poder contar con la asistencia de las sustancias artificiales mencionadas anteriormente, lo que implica que las empresas productoras requieren más mano de obra para cultivar y deshierbar los productos.

Lo bueno es que este no es el caso con todos los productores y exportadores de productos orgánicos en Costa Rica. Existen diversas empresas productoras y exportadoras de estos productos que generan menores costos a través de la consolidación de un proceso productivo sostenible y orgánico, junto con empresarios expertos en el área que conocen la mejor manera de reducir costos a través de un proceso de producción estable y simple. Estas empresas son con

las que se trabajará para obtener los productos orgánicos a menor costo con el fin de ponerlos a la venta con un precio sustancialmente menor al que por lo general se ofrece a los consumidores.

En Costa Rica las posibilidades de incursión en el mercado de comercialización de productos orgánicos actualmente están en un punto sumamente alto. Esto se debe a que ha habido una creciente demanda por productos de origen 100% orgánico en los costarricenses que cada vez son más los que buscan opciones más saludables en sus fuentes de alimentación. Hay una tendencia cada vez más creciente por comprar estos productos, lo cual se evidencia en el gráfico presentado anteriormente con datos de Euromonitor Internacional y Procomer. Esto evidencia la creciente demanda por productos orgánicos en la región y por la cual, se puede predecir una alta aceptación de un supermercado de productos orgánicos en el área de San Francisco de Heredia y sus distritos aledaños.

Marco teórico del objeto de estudio

Evaluación de proyectos

Baca Urbina (2006) afirma:

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital se y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio útil al ser humano o la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que sea este, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que se asegure resolver una necesidad humana de forma eficiente, segura y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

En la actualidad una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base precisamente es un proyecto estructurado y evaluado que indique la pauta a seguir. De ahí se deriva la necesidad de evaluar y elaborar proyectos.

Para poder efectuar una efectiva evaluación de proyectos, se debe pasar por las siguientes partes: Identificación del problema y del perfil del proyecto, formulación del problema de investigación junto con el respectivo estudio de prefactibilidad, formulación y ejecución de un estudio de factibilidad, ejecución del proyecto y por último, evaluación post-ejecución del proyecto. En cada una de estas fases deben ocurrir ciertos pasos claves en la evaluación del proyecto. Por ejemplo, en la identificación del proyecto se deben establecer las causas y los efectos del problema, a quiénes afecta, los objetivos que se deben cumplir para resolverlo, entre otros aspectos. En la etapa de formulación y ejecución del estudio se debe realizar un diagnóstico de la situación actual, al igual que un estudio de mercado, técnico, organizacional, legal ambiental y financiero. Por último, en la fase de evaluación del proyecto se calcularán los índices de rentabilidad cuantitativa (VAN y TIR) para determinar si el proyecto propuesto es rentable.

Estudio de factibilidad

Debido a que el fin de este proyecto es analizar la factibilidad de la propuesta de negocio, es necesario primero comprender qué es un estudio de factibilidad. Como tal, se define el estudio de factibilidad como una herramienta utilizada con el fin de determinar las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión. Este estudio cumple con el fin de asistir al inversionista o emprendedor a proceder o no con la implementación de la propuesta evaluada. El propósito del estudio de factibilidad, según Ochoa y Saldívar (2012), consiste en: “determinar, mediante un análisis de costo-beneficio, si genera o no el rendimiento deseado, para entonces tomar la decisión de realizarlo o cancelarlo” (pág. 324).

Proyecto de inversión

Se conoce como un proyecto de inversión a todo esfuerzo de emprendimiento que se realiza con el fin de ejecutar y operar una unidad de producción de bienes o para la prestación de un servicio. La creación y constitución de un negocio nuevo cae en la categoría de un proyecto de inversión, el cual depende exclusivamente del esfuerzo de emprendimiento de la persona o grupo de personas a cargo del negocio.

Además, un proyecto de inversión busca responder a la demanda de bienes y servicios que se observa en el mercado e implica la generación de diversos efectos que propicien cambios positivos en el empleo, nivel de ingreso, inversión y consumo. Por último, un proyecto de inversión puede contribuir a largo plazo con el desarrollo social de la comunidad en la que se ubicaría el negocio creado a partir del proyecto.

Metodología de la investigación

Las etapas del proceso de investigación cuantitativa, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), son: el planteamiento cuantitativo del problema, el desarrollo del marco teórico relacionado al problema, la definición del alcance de la investigación que se realizará, la concepción o elección del diseño de investigación, la selección de la muestra por evaluar, la recolección y análisis de los datos cuantitativos y por último, el reporte de los resultados del proceso cuantitativo. Debido a que para la presente investigación se predice que se utilizará el

enfoque cuantitativo debido a la naturaleza del problema por evaluar, se describen las fases nombradas anteriormente con el fin de dar contexto en los distintos componentes del estudio de factibilidad con un enfoque cuantitativo.

A continuación, se definirán los estudios individuales que componen las etapas que se deben seguir para dar como resultado final el de factibilidad.

Estudio de mercado

Uno de los cinco estudios que deben realizarse para medir la factibilidad de un proyecto, el estudio de mercado, “obtiene la información que permitirá calcular los beneficios de la inversión” (Ochoa Setzer & Saldívar del Ángel, 2012, pág. 325). León (2015) define el estudio de mercado como:

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

En este caso, el estudio de mercado va enfocado hacia lo que es un negocio que aún no opera. Por ende, el estudio de mercado es crucial para poder calcular si la propuesta al final de un cierto plazo generará utilidades.

Estudio técnico

Uno de los estudios más importantes dentro del análisis de factibilidad de un proyecto de inversión es el estudio técnico. Ochoa y Saldívar (2012) afirman:

El estudio técnico da a conocer las necesidades específicas para la operación y los costos en los que se incurrirá para cubrir esas necesidades. Visto de manera general, mientras el estudio de mercado genera información de los posibles beneficios de la inversión, el estudio técnico produce información acerca de los costos de la misma. (pág. 325)

Además, los mismos autores afirman:

Si el negocio es nuevo, el estudio debe incluir la consideración de los diferentes lugares donde puede ubicarse, dadas sus características y necesidades. Esta información, junto con la del mercado, determinará el tamaño de las instalaciones y las características de la maquinaria y el equipo necesarios. Esto también llevará a definir necesidades específicas de instalaciones, materia prima, mano de obra, entre otras, que se traducen en costos. (pág. 325)

Estudio organizacional

Dentro de un plan de negocios, el estudio organizacional posee una enorme importancia ya que este estudio permitirá esclarecer la estructura administrativa requerida para que el negocio pueda cumplir con sus metas establecidas. Para este estudio, se deberá construir un organigrama que permitirá visualizar de una manera más clara la estructura organizacional de los puestos requeridos para cumplir con los objetivos del presente proyecto, además del cálculo de lo que costará operar el negocio.

Estudio legal

El estudio legal es el que se debe realizar para asegurarse de que el negocio pueda operar dentro de todas las normativas legales del país y más específicamente del cantón donde se pretenderá abrir el negocio. Por esto, según Reyes (2016), se deben “investigar todas las leyes que tengan injerencia directa o indirecta en la diaria operación de la empresa, ya sea la Ley del Trabajo, La Ley del Impuesto Sobre La Renta y demás leyes que pudieran afectar su operación” (pág. 68).

Estudio ambiental

El estudio de impacto ambiental es el estudio que se debe realizar para cualquier proyecto de inversión para asegurarse de que el impacto al medio ambiente de la propuesta sea el menor posible. Este estudio se realiza sobre el medio físico, biológico y socioeconómico de la propuesta. El objetivo final del estudio de impacto ambiental es conservar y proteger los recursos naturales existentes que se verán afectados en cierto modo por el proyecto. De esta manera se logrará minimizar el impacto negativo hacia el medio ambiente en general, lo cual se verá reflejado en la salud y calidad de vida de la población que lo rodean.

Estudio financiero

El estudio económico o financiero es el último estudio que se debe realizar ya que es el más importante en la fase de la evaluación de un proyecto de inversión. En esta etapa se deben recopilar los datos generados en los estudios explicados para finalmente aplicar una de las técnicas de evaluación de proyectos. Ochoa y Saldívar (2012) afirman:

Cualquier técnica o método de evaluación debe generar un resultado financiero que, al compararlo con un criterio previamente definido, facilite la toma de decisiones. Un criterio previamente definido debe incluir las condiciones de rentabilidad exigidas por la empresa, así como las condiciones de financiamiento, es decir, la forma en que será financiado la inversión y el costo que originará. (pág. 326)

Estado de flujos de efectivo

El estado de flujos de efectivo es uno de los estados financieros básicos que cumple el propósito de sustentar la toma de decisiones en actividades realizadas por el negocio. Más específicamente, las de tipo financieras, operativas y comerciales. Gitman y Zutter (2013) afirman:

El estado de flujos de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo de un periodo específico. Este estado permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo.

Valor actual neto (VAN)

El VAN es considerado como el método tradicional en las evaluaciones de inversión. Además, es el método más conocido para evaluar propuestas de inversión, al igual que el mejor y más aceptado por los evaluadores de proyectos. El valor actual neto se puede definir como la diferencia entre la sumatoria de los beneficios netos generados por un proyecto, actualizados por año a una tasa de interés predeterminado. La fórmula para calcular el VAN es la siguiente:

$$AN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n} \dots = -A + \sum_{j=1}^n \left[\frac{Q_j}{(1+k)^j} \right]$$

Fuente: Expansión.com/Valor Actualizado Neto (VAN)

Donde:

- k = tipo de descuento o TIR
- n = número de años, vida de la inversión
- A = inversión inicial
- Q_1, Q_2, \dots, Q_n = flujos netos de caja de cada período.

Tasa interna de retorno (TIR)

Según Urbano Mateos (2015), “El TIR o la tasa interna de retorno, es la tasa de descuento que se tiene en un proyecto y que nos permite que el BNA sea como mínimo igual a la inversión. Cuando se habla del TIR se habla de la máxima TD que cualquier proyecto puede tener para que se pueda ver como apto.” Entonces, la TIR representa la tasa de interés con la cual el capital inicial invertido generaría el mismo monto de la tasa de rentabilidad final. Cuando se utiliza la Tasa Interna de Retorno como tasa de descuento en el cálculo del VAN, el VAN será igual a cero. Para calcular la TIR se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+t)^i} = 0$$

CF_i = Cash-flow en el año i

t = Tasa Interna de Retorno

Fuente: Enciclopedia temática / TIR (Tasa Interna de Retorno)

Finanzas

Según Lawrence J. Gitman (2013), las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero.

Dinero

Según Merino Serna (2008), el dinero está constituido por unidades monetarias representadas por billetes, monedas, cheques, etc., de nominación nacional y extranjera, de curso legal y de aceptación general, con capacidad de cubrir todo tipo de obligaciones.

Inversión

Merino Serna (2008) afirma:

Podría definirse como la asignación de dinero a un activo escogido para el logro de un objetivo predeterminado. Se deben distinguir dos tipos de inversiones: a) Financieras: cuando se asigna el dinero a activos financieros bursátiles, de fácil negociación, tales como los Certificados de Inversión, Certificados de Depósito, Bonos del Gobierno o Títulos Valor en general. b) Económicas: Cuando se asigna el dinero a activos productivos, también llamados activos fijos, tales como maquinaria, edificios, terrenos, inventarios, etc.

Relación riesgo-beneficio

Riesgo

Lara Haro (2005) afirma:

La palabra riesgo proviene del latín *risicare*, que significa atreverse o transitar por un sendero peligroso. En realidad tiene un significado negativo, relacionado con peligro, daño, siniestro o pérdida. Sin embargo, el riesgo es parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general y de los procesos de inversión en particular. El beneficio que se pueda obtener por cualquier decisión o acción que se adopte, debe asociarse necesariamente con el riesgo inherente a dicha decisión o acción.

En finanzas, el concepto de riesgo se relaciona con las pérdidas potenciales que se pueden sufrir en un portafolio de inversión.

Beneficio

El diccionario de la Real Academia Española (2014) define el beneficio como la ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil. Según Escobar y

Cuartas (2006), “El beneficio debe ser un monto suficiente para inducir a un empresario a permanecer en la misma actividad; es decir, es equivalente al costo de oportunidad y permanecer en la actividad”.

Por lo tanto, la relación riesgo-beneficio es aquella que recompensa a las unidades superavitarias cuando estas deciden invertir sus recursos en una actividad específica. La relación riesgo-beneficio es positiva. Lo anterior se refiere a que cuanto mayor sea el riesgo, mayor será el beneficio y viceversa.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Definición del enfoque metodológico y método de investigación

Enfoque metodológico

El enfoque que se definirá para el presente proyecto es el cuantitativo. Esto se debe a que los objetivos del presente proyecto serán medibles y para evaluarlos, se recolectarán datos que pasarán a ser analizados para dar como resultado una cifra exacta que tendrá como propósito asistir en la toma de decisión de si se lleva o no a cabo el proyecto. Además, el seguimiento de las etapas definidas de la investigación llevará a la definición de los requisitos y alcances operativos, legales y financieros que a su vez darán como resultado final la determinación de la factibilidad del presente proyecto.

La investigación cuantitativa, de acuerdo con Sampieri, Collado y Lucio (2014), es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema a través de un proceso secuencial de acuerdo con las etapas identificadas.

Método de investigación

Para el presente proyecto se utilizará el alcance exploratorio. El alcance o método de investigación exploratorio, según Sampieri, Collado y Lucio (2014), es aquel que busca preparar el terreno, es útil para estudiar temas con poco o nulo antecedente de investigación. Además, esta investigación puede ser conveniente para estudios sobre los que se tienen dudas.

El alcance exploratorio cumplirá el fin de informar al investigador sobre la propuesta, para obtener toda la información necesaria en la exploración y así obtener una investigación más completa.

Sujetos y fuentes de información

Sujetos de información

Los sujetos de información de los cuales se van a obtener los datos necesarios son las personas que serán encuestadas, determinadas en el mercado meta, para asistir en la determinación de los factores requeridos que ayudarán a componer el estudio de mercado de la investigación. Estas personas deben cumplir con las siguientes características:

- Tener al menos 15 años de edad.
- Vivir en San Francisco de Heredia o en alguno de los distritos o cantones aledaños.

Para poder determinar con exactitud cuál es la muestra de la población a la que se le debe aplicar la muestra, se puede utilizar una de dos fórmulas, dependiendo de si se conoce o no el tamaño de la población que se verá afectada directamente por el proyecto. En el caso del presente proyecto, sí se conoce el tamaño de la población. Para el presente trabajo, se estableció como zona donde se aplicará el proyecto el distrito de San Francisco de Heredia. Sin embargo, también se tomarán en consideración como potenciales clientes del supermercado a los habitantes de los distritos de Ulloa, Mercedes y la ciudad de Heredia.

En el distrito de San Francisco (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2016), la población actual que está conformada por personas con edad mayor o igual a los 15 años está compuesta por 43.233 personas. En el distrito de la ciudad de Heredia, la población conformada por habitantes en el mismo rango de edad es de 16.631 habitantes. En el distrito de Mercedes, la población del mismo rango es de 23.028. Por último, en el distrito de Ulloa, la población conformada por habitantes con 15 años de edad o más totaliza 25.949 habitantes. Por lo tanto, la población total de la investigación está conformada por 108.841 personas.

Para poder determinar de este número la muestra necesaria, se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Descripción:

n = Número mínimo de encuestas que se deben aplicar

N = Tamaño de la población

Z_a = Nivel de confianza. Si Z = 1,96 entonces el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p = Proporción esperada

q = Proporción de rechazo

d = Porcentaje deseado de error

A continuación se detallan los datos analizados de la fórmula mostrada anteriormente para realizar el cálculo de la muestra:

$$n = \frac{(108841 \times (1,96^2) \times 0,05 \times 0,95)}{((0,05^2) \times (108841 - 1) + (1,96^2) \times 0,05 \times 0,95)}$$

n = 383 personas

Descripción:

N = 108.841 personas conforman el tamaño de la población

Z_a = Nivel de confianza. Si Z = 1,96 entonces el porcentaje de confiabilidad es de 95%

$p = \text{Proporción esperada} = 0,05$

$q = 1 - p$ (en este caso, $1 - 0,05 = 0,95$)

$d = \text{Porcentaje deseado de error} = 0,05$

Se seleccionarán al azar 383 personas, todos habitantes de los distritos de San Francisco, Ulloa, Mercedes y la ciudad de Heredia, dentro del cantón central de Heredia. Estas 383 personas serán el representativo del total de habitantes de los distritos mencionados anteriormente, quienes presentan una alta probabilidad de comprar productos dentro del supermercado orgánico.

Fuentes de información

Fuentes primarias

Las fuentes primarias que serán consultadas para el presente proyecto serán:

- Libros de cátedra de elaboración de proyectos y toma de decisiones.
- La encuesta realizada para la muestra de la población en el mercado meta.

Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias que serán consultadas para el presente proyecto serán.

- Tesis previamente elaboradas con temas similares.
- Encuestas realizadas para indagar en investigaciones de naturaleza semejante.
- Documentos oficiales de páginas de gobierno y de municipalidades.

Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos

Encuesta

Para obtener los datos necesarios dentro del estudio de mercado se utilizará una encuesta que tendrá como propósito obtener información acerca del interés de la población meta en el supermercado que se evalúa abrir. Se utilizarán preguntas de carácter cerradas y abiertas, con el fin de obtener información concreta de los encuestados. El propósito de la encuesta será dar con una demanda aproximada para los productos que se pondrán a disposición en el supermercado, al igual que su rango de precio. Se utilizarán diferentes representaciones visuales para ofrecer una mejor y más fácil comprensión de los resultados obtenidos de las personas encuestadas. Las técnicas que se emplearán son las siguientes:

Tablas

Se construirán tablas con la información proporcionada por los encuestados. Estas se utilizarán para interpretar y analizar la información obtenida a través de las respuestas proporcionadas en las encuestas.

Gráficos

Se construirán gráficos con el fin de mostrar de manera rápida y fácil de ver los resultados obtenidos en las encuestas. Estos gráficos también permitirán analizar tendencias por cada pregunta o variable analizada. En esta investigación, se ubicarán como figuras en el estudio de mercado.

Observación

La observación es el método más confiable para obtener información directamente ajustada a la realidad. Esto se logra por medio de una percepción intencional y selectiva que permitirá ilustrar e interpretar el objeto o fenómeno específico del que se está recopilando la información.

Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección datos de la investigación

Debido a que el estudio de factibilidad ayuda a determinar mediante un análisis de costo-beneficio, si un proyecto determinado genera o no el rendimiento esperado, el estudio ayuda al investigador a tomar la decisión de si se realiza o se cancela el proyecto. Los cinco estudios que se incorporan dentro del análisis de factibilidad de un proyecto son muy confiables ya que cubren todos los aspectos relevantes a la hora de investigar acerca de una propuesta de negocio. Los datos que se obtendrán por medio de los cinco estudios claves ayudarán a determinar con certeza si el presente proyecto de inversión es viable para su implementación o no. A continuación, se detallará a fondo las variables por medir en cada estudio que se evaluará para facilitar la determinación de la factibilidad del presente proyecto de inversión.

Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental

Tabla 1: Definición de variables

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Definición Operativa	Definición Instrumental
Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda potencial de los productos que se ofrecen en un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia.	Demanda de mercado.	La demanda se conoce como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir bajo un precio determinado.	La información recopilada en la encuesta establecerá las necesidades y preferencias de los consumidores de los productos que se ofrecerán en el negocio y de ahí, determinar los posibles ingresos del proyecto.	Se aplicará una encuesta con preguntas de tipo abiertas y cerradas a una muestra de la población meta.
Realizar un estudio técnico para definir la logística del negocio en cuanto a su	Logística del negocio.	La logística se refiere al tamaño, ubicación y equipo necesario para poner el	Por medio del estudio técnico se definirán los costos de local, equipo, materia prima y demás requeridos para que el proyecto	Se investigará por medio de visitas a supermercados parecidos al propuesto para observar y recoger información valiosa sobre

funcionamiento y operatividad.		proyecto en marcha.	se pueda poner en marcha.	espacio, equipo y demás detalles logísticos.
Realizar un estudio organizacional óptimo para establecer la estructura organizacional del negocio.	Estructura organizacional óptima.	La estructura organizacional es el sistema utilizado en negocios para definir la jerarquía de los puestos dentro de un negocio.	La investigación de este estudio establecerá los perfiles y requisitos de cada puesto que se requerirá contratar.	Se observarán y documentarán los requisitos que deben cumplir por cada puesto, al igual que las responsabilidades que conlleva cada uno.
Realizar un estudio legal para identificar los requisitos legales a las cuales debe someterse el supermercado para operar.	Requisitos legales aplicables.	Los requisitos legales son las leyes, las normas, los reglamentos y demás aspectos legales que debe cumplir el negocio.	Mediante la investigación realizada en las entidades relevantes, se establecerán los requisitos legales de manejar un supermercado orgánico en Costa Rica.	Se investigará y documentará por medio de la observación cuáles son los requisitos legales que regulan este tipo de negocios en Costa Rica y en Heredia.

Realizar un estudio financiero para determinar la rentabilidad financiera proyectada del negocio.	Rentabilidad financiera potencial.	La rentabilidad financiera son los beneficios monetarios que se obtienen por medio de los recursos y actividades efectuadas por el negocio.	El cálculo y análisis de los indicadores financieros permitirán obtener resultados concretos sobre la factibilidad del proyecto.	Se van a usar flujos de efectivo proyectados en tablas y cálculos para obtener datos relevantes del proyecto, como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, entre otros.
---	------------------------------------	---	--	---

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE DATOS

Estudio de mercado

El estudio de mercado permitirá la evaluación de diversas variables que ayudarán en la definición de la rentabilidad del proyecto desde el punto de vista del mercado potencial. Para obtener y medir este punto de vista, al igual que la oferta y demanda proyectada de los productos que se ofrecerán en el supermercado de productos orgánicos, se optó por la aplicación de una encuesta para investigar los gustos y frecuencias de consumo dentro del mercado meta.

La principal herramienta utilizada para recolectar los datos necesarios fue la encuesta. Se diseñó una con el fin de conocer las preferencias y tendencias de consumo de los habitantes del cantón central de Heredia sobre diversas comidas orgánicas. A partir de los resultados obtenidos por la aplicación de la encuesta, se generó información valiosa para la evaluación de la apertura de un supermercado de productos orgánicos. Dichos resultados permitirán calcular aproximadamente la demanda esperada de los consumidores por los productos orgánicos que se ofrecerán en el supermercado de productos orgánicos, la cual se espera que sea suficientemente alta para determinar que existe la cantidad ideal de personas necesarias para comprar sus productos orgánicos en el supermercado propuesto.

Definición de población meta

Tal como se planteó y calculó en la sección titulada Sujetos de Información dentro del presente trabajo, el conjunto de clientes al que se pretende llegar con el negocio propuesto son todos los habitantes con al menos 15 años de edad que habiten en el cantón central de Heredia, con mayor énfasis, por la ubicación, en el distrito de San Francisco ubicado dentro de ese mismo cantón. Además, a pesar de que en esta población meta se busca atraer a la población entera del cantón central de Heredia, por el tipo de negocio que se va a proponer, se enfocará más en las personas que actualmente consuman productos orgánicos o que tengan la intención de consumirlos en el futuro. Tomando esto en consideración, la población total del proyecto de investigación corresponde a 108.841 personas, según datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en un conteo proyectado de la población total por grupos de edades y según cantón y distrito. De este total de población meta, se definió una muestra para aplicar la encuesta. La muestra se definió en 383 personas, las cuales fueron seleccionadas al azar tras

ir a los diversos parques ubicados en este cantón. Se les consultó a las personas que pasaban por dichos parques y que contaban con las características definidas anteriormente, si estaban de acuerdo en participar en la encuesta. Los que dijeron que sí procedieron a llenarla y una vez terminaba, devolvieron a hoja con las preguntas respondidas.

Definición de productos

Los productos que serán ofrecidos en el supermercado serán única y exclusivamente aquellos que se han recolectado, producido, procesado y comercializado bajo el cumplimiento de ciertas normas de producción orgánica, que promueven alimentos con ciertas características naturales, totalmente libre de químicos y de otros materiales sintéticos. A continuación, se detallarán diversos productos que serán ofrecidos en el supermercado, que cumplen con las características mencionadas anteriormente, junto con diversos ejemplos:

- Frutas y verduras: Manzanas, bananos, limones, naranjas, mandarinas, melones, moras, sandías, piñas, uvas, papayas, fresas, kiwis, peras, mangos, tomates, lechugas, yucas, papas, cebollas, ajos, espinacas, zanahorias, pepinos, apios, brócolis, aguacates,
- Líquidos: Jugos o bebidas compuestos de ingredientes 100% orgánicos.
- Lácteos: Productos lácteos procedentes de animales criados de acuerdo con métodos de agricultura ecológica, donde es permitido pastorear y son alimentados con compuestos orgánicos.
- Mermeladas y dulces: Productos dulces naturales a los que son añadidos ingredientes orgánicos.
- Aderezos: Productos utilizados como condimentos para darle sabor adicional a la comida, compuestos de ingredientes 100% orgánicos.
- Granos e Infusiones (Té, café etc.): Bebida obtenida de hojas, flores, raíces, cortezas, frutos o semillas de ciertas hierbas o plantas.
- Panadería y Masas: Panes y otros tipos de reposterías sin ningún tipo de conservantes ni aditivos especiales.
- Cereales y Frutos Secos: Alimentos compuestos por productos conocidos como gramíneos (principalmente trigo, avena y cebada), considerados como una rica fuente de vitaminas, minerales, proteínas, entre otros nutrientes naturales.
- Legumbres: Semillas obtenidas de las plantas conocidas como leguminosas (ej. frijoles, garbanzos, lentejas, soya, etc.)

- Carnes (rojas y blancas): Procedentes de animales criados de acuerdo con métodos de agricultura ecológica, donde es permitido pastorear y son alimentados únicamente con compuestos orgánicos.

Análisis de los resultados

En esta sección se presentarán los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a la muestra obtenida de la población meta. Las encuestas fueron aplicadas entre el 3 de marzo y el 12 del mismo mes. Para efectuar la encuesta, el investigador del proyecto se dirigió a puntos estratégicos en el cantón que se evalúa para el presente proyecto junto con un par de personas que acordaron asistir en la aplicación de la encuesta. Los puntos estratégicos fueron en su mayoría parques centrales y centros comerciales, tales como el Parque de los Ángeles, Parque Central, Centro Comercial Plaza San Francisco y Centro Comercial Paseo de las Flores. Antes de presentar la encuesta a las personas que pasaban por estos lugares estratégicos, se analizaron candidatos potenciales para responder la encuesta. Esto se logró al consultarles si eran vecinos de Heredia y si tenían al menos 15 años de edad. En el caso de esta última consulta, se les hizo únicamente a las personas que tenían apariencia de ser menores de edad. Una vez confirmado que pertenecían a la población meta, se les aplicó la encuesta y se documentaron sus respuestas.

Para esta sección del estudio de mercado, se analizará e interpretará la información obtenida en las encuestas, la cual será un reflejo directo y representativo de los gustos y preferencias de la población del cantón central de Heredia de los gustos y preferencias que tengan de los productos 100% orgánicos.

Al desarrollar la encuesta referenciada, la cual se puede observar en el anexo 1, se obtendrá la información necesaria para determinar con certeza la demanda y el precio potencial que tendrán los productos que se ofrecerán en el supermercado. Las encuestas se aplicaron a través de dos medios: cara a cara y por medio de correo electrónico.

A continuación, se detallarán, por medio de gráficos, los resultados obtenidos de la aplicación de las 383 encuestas, para determinar el nivel de aceptación de la población meta de un supermercado de productos orgánicos.

En la Figura 3, se puede determinar los productos orgánicos que consumen los habitantes de los distritos de San Francisco, Mercedes, Ulloa y Central de Heredia.

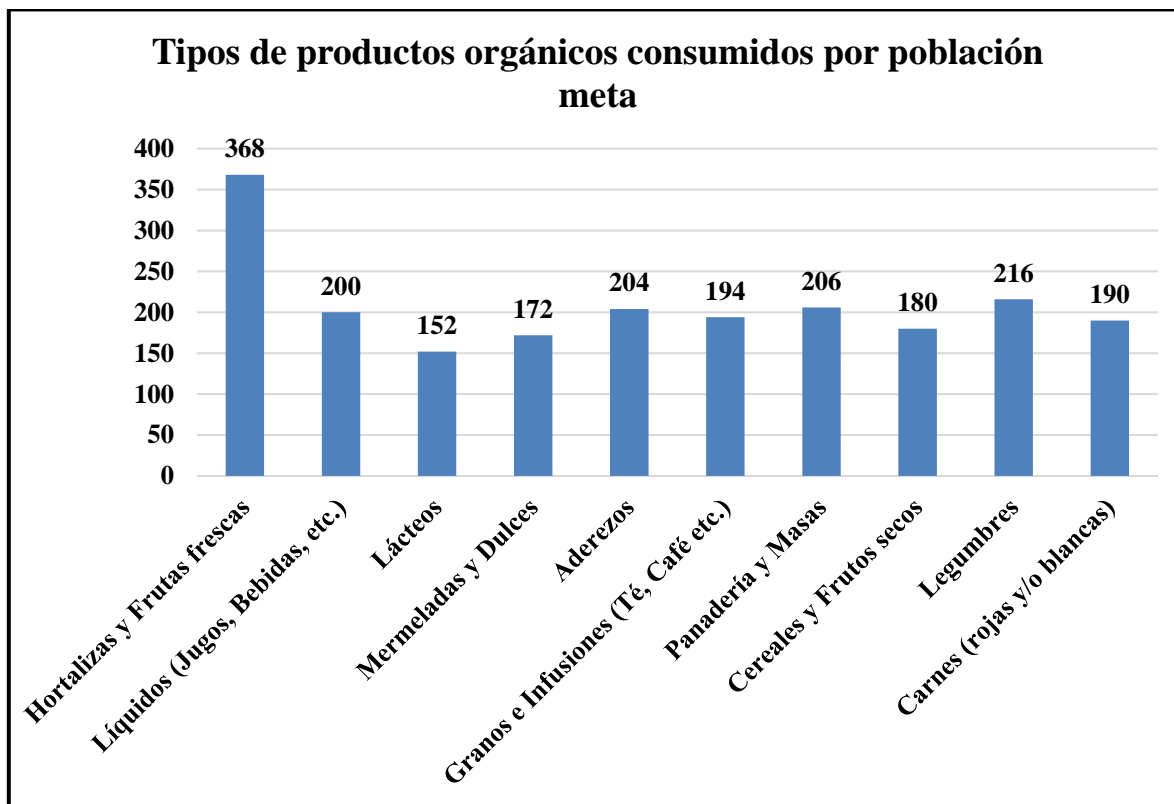


Figura 3: Tipos de productos orgánicos que consume o consumiría la población meta

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

Según la figura anterior, el resultado obtenido de la encuesta se dividió de la siguiente manera: de las 383 personas a las cuales se les aplicó la encuesta, los siguientes fueron los que dijeron que consumen o consumirían ciertos productos de origen orgánico, cada cifra tomada del total de las 383 encuestas aplicadas:

- 368 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro hortalizas y frutas frescas, lo cual representa un 96% del total de los encuestados.
- 200 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro líquidos tales como jugos, bebidas u otros tipos, lo cual representa un 52% del total de los encuestados.

- 152 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro productos lácteos, lo cual representa un 40% del total de los encuestados.
- 172 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro mermeladas y dulces, lo cual representa un 45% del total de los encuestados.
- 204 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro aderezos, lo cual representa un 53% del total de los encuestados.
- 194 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro granos e infusiones, como el té, café, entre otros, lo cual representa un 51% del total de los encuestados.
- 206 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro productos panaderos y masas, lo cual representa un 54% del total de los encuestados.
- 180 dijeron que consumen actualmente o consumirían cereales y frutos secos, lo cual representa un 47% del total de los encuestados.
- 216 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro legumbres, lo cual representa un 56% del total de los encuestados.
- 190 dijeron que consumen actualmente o consumirían en el futuro carnes rojas o blancas, lo cual representa un 50% del total de los encuestados.

Con base en los resultados observados por esta pregunta en la encuesta, se puede determinar que una gran cantidad de la población meta consume actualmente o consumiría en algún momento algún tipo de producto orgánico.

En la Figura 4 se pueden observar las preferencias en lugares de compra de los habitantes de los distritos investigados para la presente investigación.

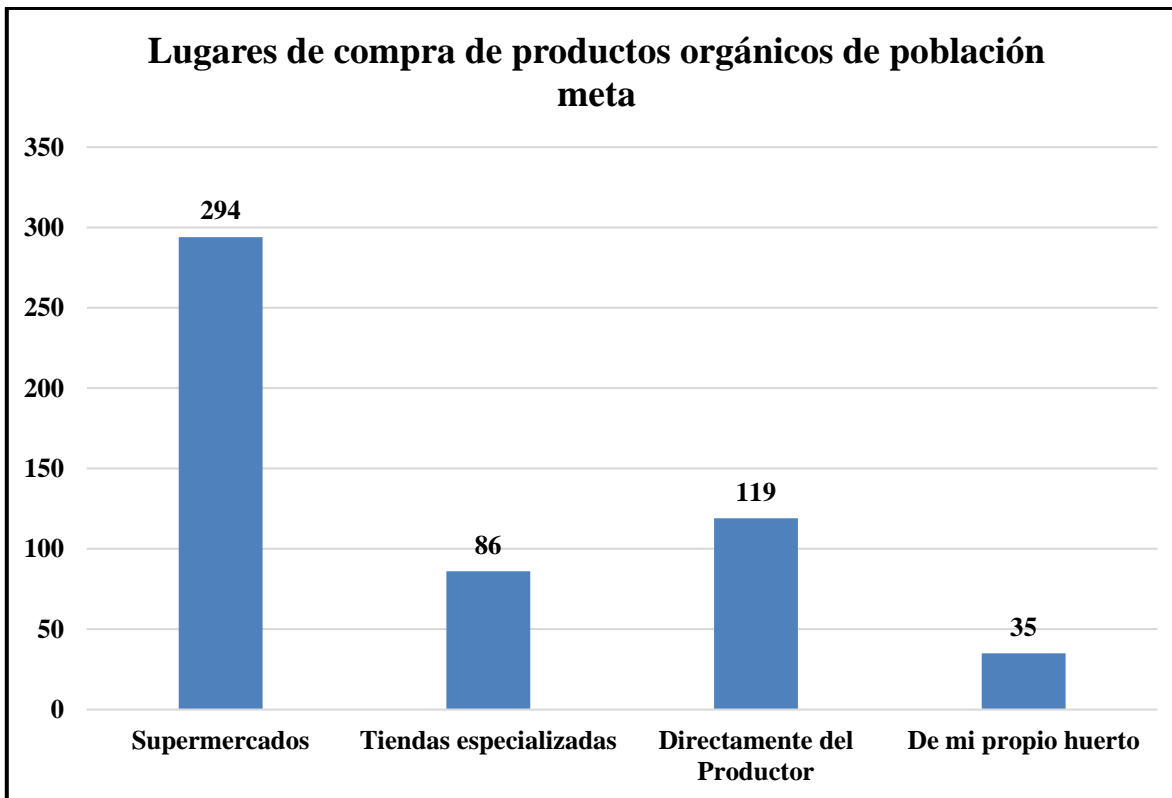


Figura 4: Lugares de compra preferidos de productos orgánicos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

Según la figura anterior, el resultado obtenido de la encuesta se dividió de la siguiente manera, de las 383 personas a las cuales se les aplicó la encuesta, los siguientes fueron los que dijeron que compran o comprarían sus productos orgánicos en ciertos lugares, cada cifra tomada del total de las 383 encuestas aplicadas:

- 294 dijeron que compran actualmente o comprarían en el futuro los productos orgánicos de sus hogares dentro de un supermercado, lo cual representa un 77% del total de los encuestados.
- 86 dijeron que compran o comprarían los productos orgánicos de sus hogares en tiendas especializadas, lo cual representa un 22% del total de los encuestados.

- 119 dijeron que compran o comprarían los productos orgánicos de sus hogares directamente del productor, lo cual representa un 31% del total de los encuestados.
- 35 dijeron que cultivan o cultivarían los productos orgánicos que consumen dentro de su propio hogar, lo cual representa un 9% del total de los encuestados.

Con base en los resultados observados por esta pregunta en la encuesta, se puede determinar que una gran cantidad de la población meta compra actualmente o compraría en algún momento sus productos orgánicos dentro de un supermercado o una tienda especializada.

En las Figuras 5 y 6 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como frutas y hortalizas.

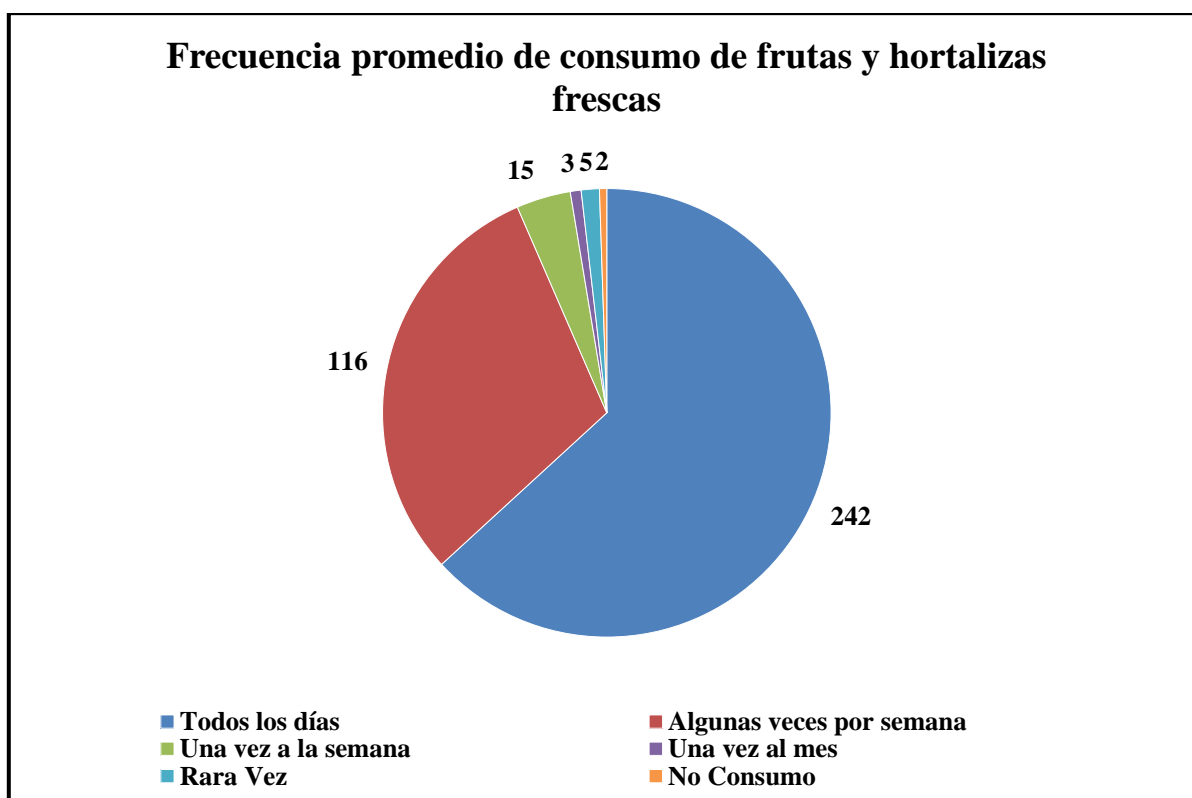


Figura 5: Frecuencia promedio de consumo de hortalizas y frutas frescas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

Según datos observados en la figura anterior, 242 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 63% de los encuestados. Además, 116 personas respondieron que lo harían algunas veces por semana, lo cual representa un 30% de los encuestados. Por otro lado, 15 personas dijeron que consumen o consumirían frutas y legumbres una vez por semana, lo cual representa un 4% del total. Además de eso, 3 personas respondieron que consumen frutas una vez al mes (1%), 5 dijeron que rara vez (1%) y 2 indicaron que no consumen frutas y hortalizas del todo (1%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen frutas y hortalizas con frecuencia moderada y constante.

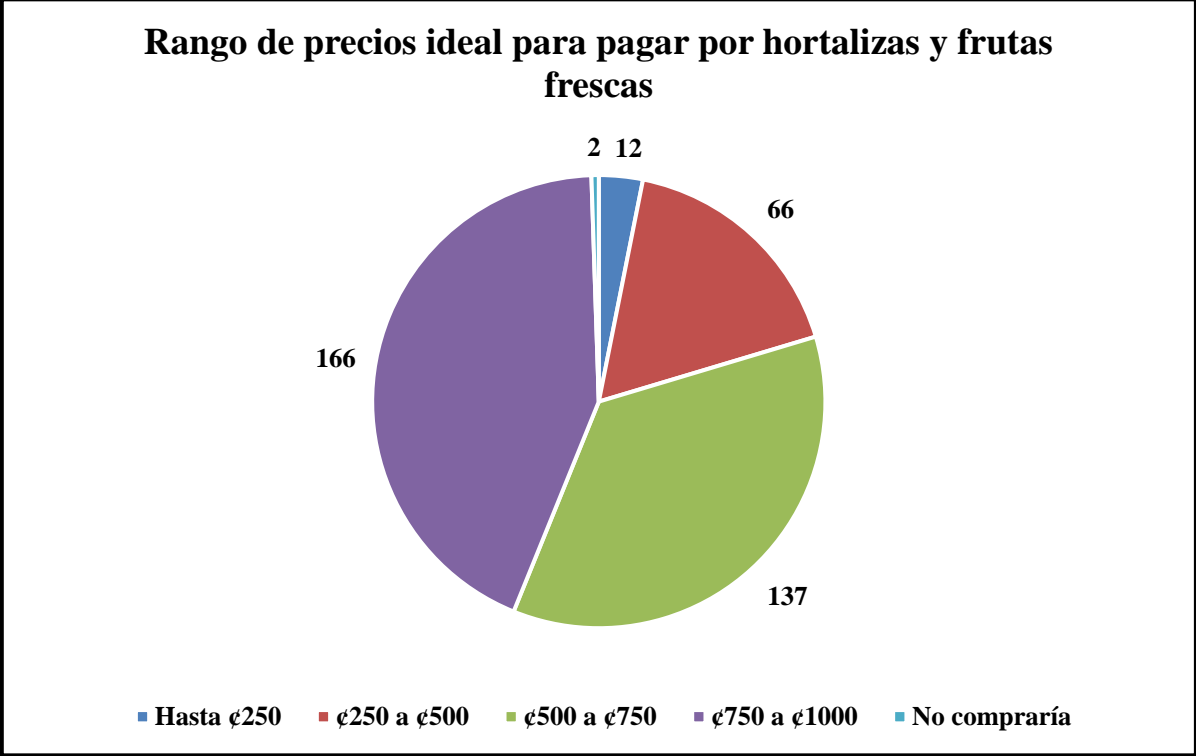


Figura 6: Rango de precios ideal para pagar por hortalizas y frutas frescas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 12 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ¢250 por productos que caigan dentro de la categoría de frutas y hortalizas, lo cual representa un 3% del total. Además, 66 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢250 y ¢500 por estos productos, lo cual representa un 17% del total de los encuestados. Adicionalmente, 137 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢500 y ¢750 por estos productos, lo cual representa un 36% del total de los encuestados. La cifra más representativa de la pregunta mencionada se da en la opción de pagar entre ¢750 y ¢1000 por frutas y legumbres, con 166 respuestas, lo cual representa un 43% del total. Por último, únicamente 2 personas dijeron que no comprarían sus frutas y verduras dentro del supermercado (1%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta las frutas y hortalizas dentro del supermercado es entre ₡750 y ₡1000.

En las Figuras 7 y 8 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como líquidos.

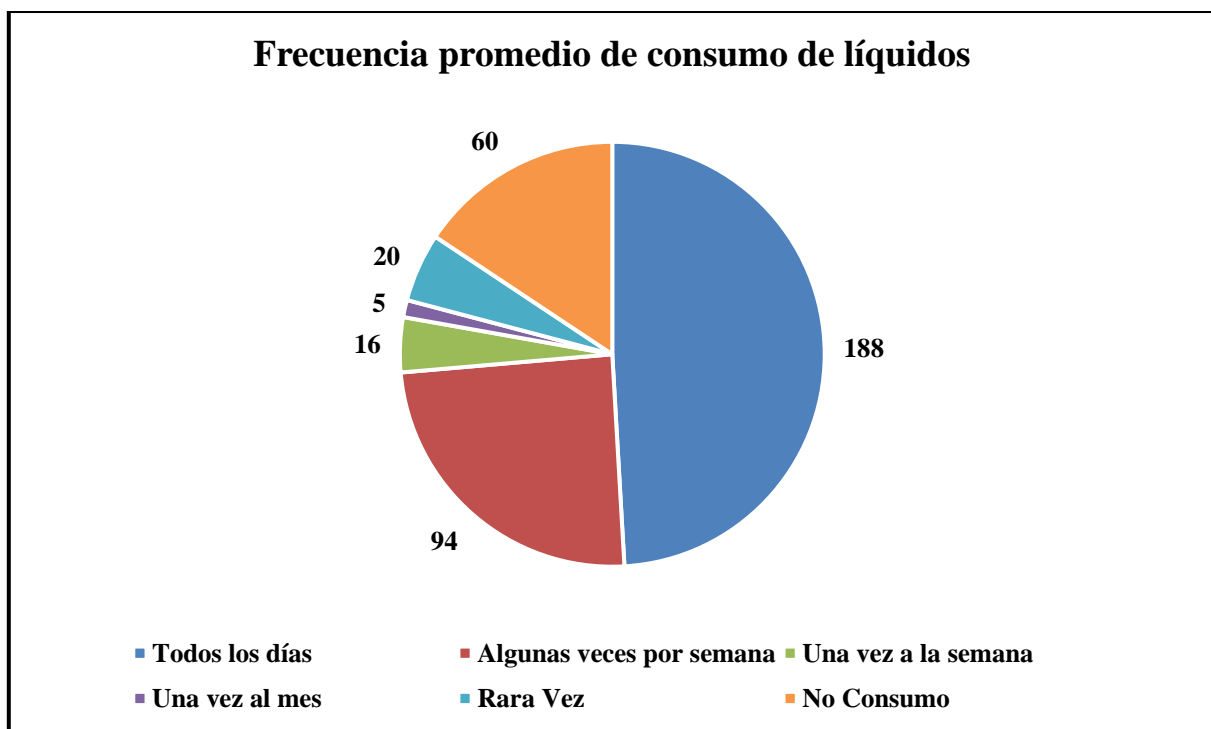


Figura 7: Frecuencia promedio de consumo de líquidos (jugos, bebidas, etc.)

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 188 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 49% de los encuestados. Además, 94 personas indicaron que consumen estos productos algunas veces por semana, lo cual representa un 25% de los encuestados. Por otro lado, 16 personas dijeron que consumen o consumirían líquidos una vez por semana, lo cual representa un 4% del total. Además de eso, 5 personas dijeron que consumen líquidos una vez al mes (1%), 20 dijeron que rara vez (5%) y 60 dijeron que no consumen o consumirían líquidos del todo (16%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían líquidos provenientes de productos orgánicos con frecuencia moderada y constante.

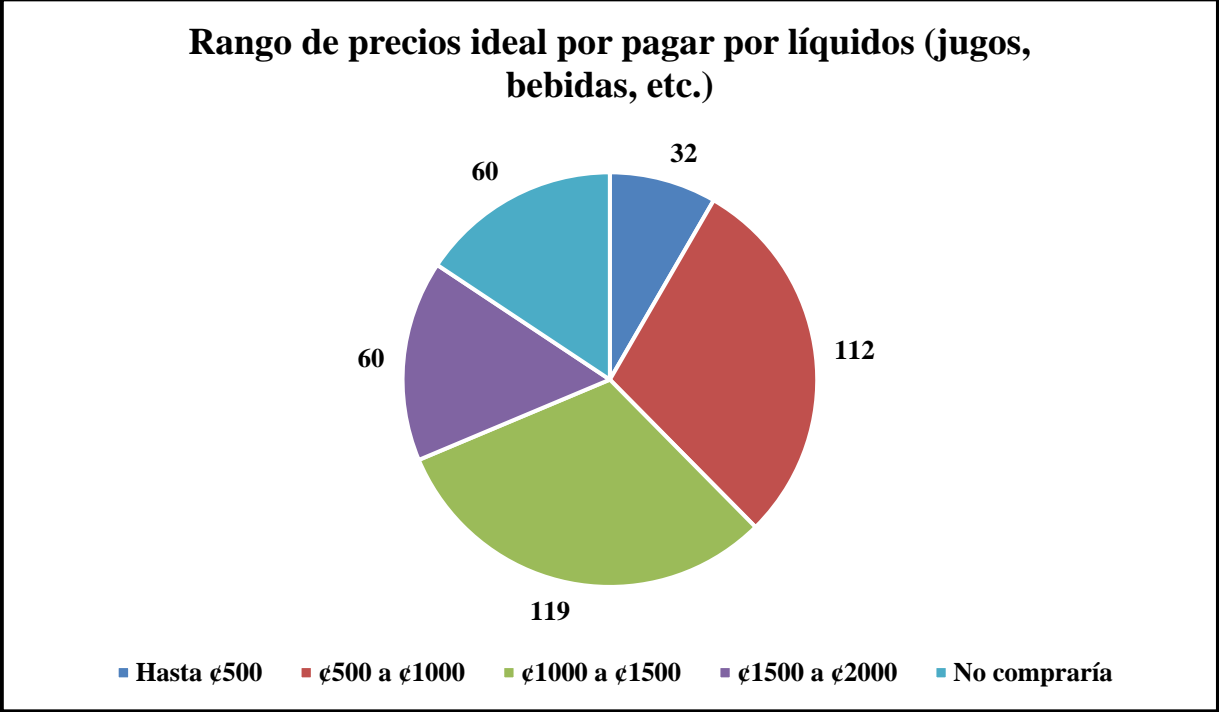


Figura 8: Rango de precios ideal por pagar por líquidos (jugos, bebidas, etc.)

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 32 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ¢500 por productos que caigan dentro de la categoría de líquidos, lo cual representa un 8% del total. Además, 112 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢500 y ¢1000 por estos productos, lo cual representa un 29% del total de los encuestados. Adicionalmente, 119 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢1000 y ¢1500 por estos productos, lo cual representa un 31% del total de los encuestados, siendo la cifra más representativa de la pregunta anterior. Adicional a eso, 60 personas dijeron que pagaría entre ¢1500 y ¢2000 por líquidos, lo cual representa un 16% del total. Por último, 60 personas dijeron que no comprarían sus jugos o bebidas orgánicas dentro del supermercado (16%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta los líquidos compuestos por ingredientes orgánicos dentro del supermercado es entre ₡1000 y ₡1500.

En las Figuras 9 y 10 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como lácteos.

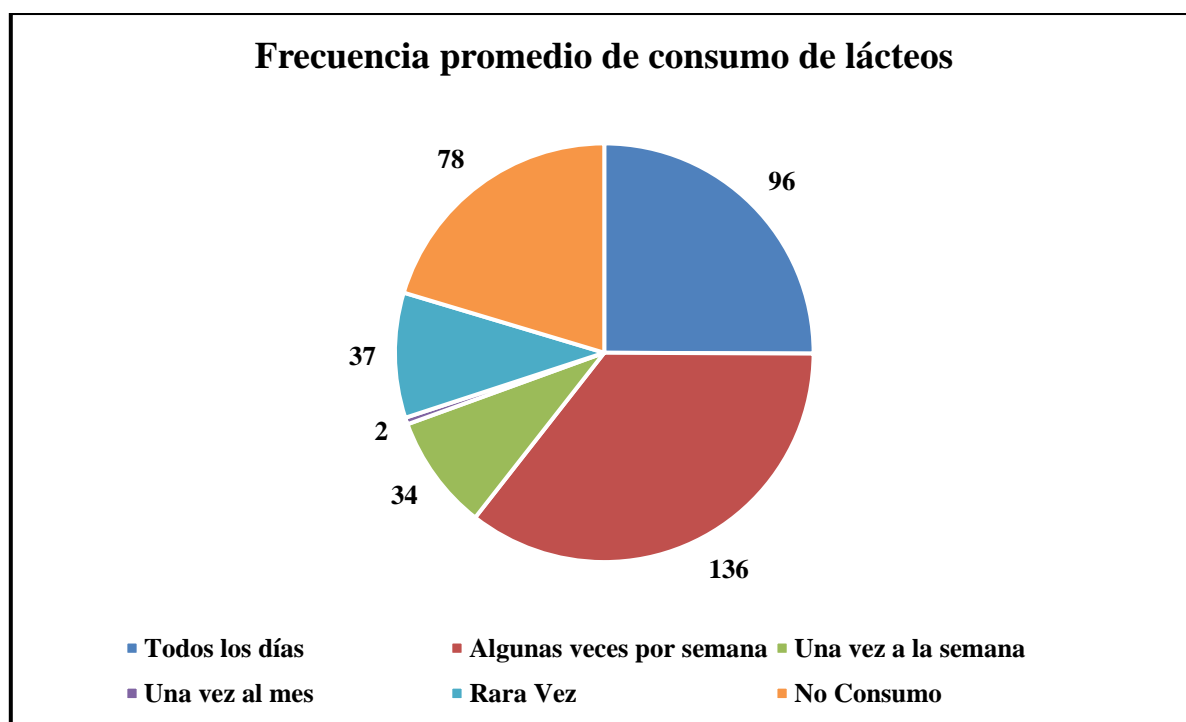


Figura 9: Frecuencia promedio de consumo de lácteos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 96 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 25% de los encuestados. Además, 136 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 36% de los encuestados y es la cifra más representativa de esta pregunta. Por otro lado, 34 personas dijeron que consumen o consumirían lácteos una vez por semana, lo cual representa un 9% del total. Además de eso, 2 personas dijeron que consumen lácteos una vez al mes (1%), 37 dijeron que rara vez (10%) y 78 dijeron que no consumen o consumirían lácteos del todo (20%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían productos lácteos con frecuencia moderada y constante.

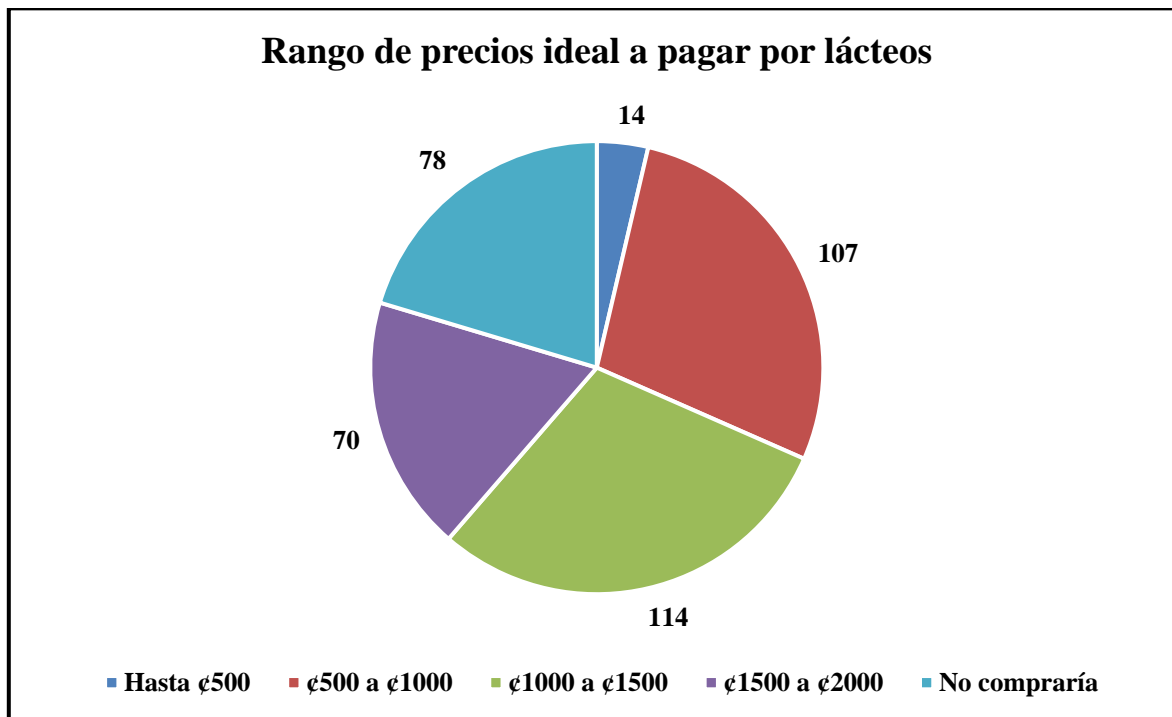


Figura 10: Rango de precios ideal a pagar por lácteos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 14 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta €500 por productos que caigan dentro de la categoría de lácteos, lo cual representa un 4% del total. Además, 107 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €500 y €1000 por estos productos, lo cual representa un 28% del total de los encuestados. Adicionalmente, 114 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €1000 y €1500 por estos productos, lo cual representa un 30% del total de los encuestados, siendo la cifra más representativa de la pregunta anterior. Adicional a eso, 70 personas dijeron que pagaría entre €1500 y €2000 por lácteos, lo cual representa un 18% del total. Por último, 78 personas dijeron que no comprarían productos lácteos dentro del supermercado (20%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta los productos lácteos dentro del supermercado es entre ₡1000 y ₡1500.

En las Figuras 11 y 12 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como mermeladas y dulces.

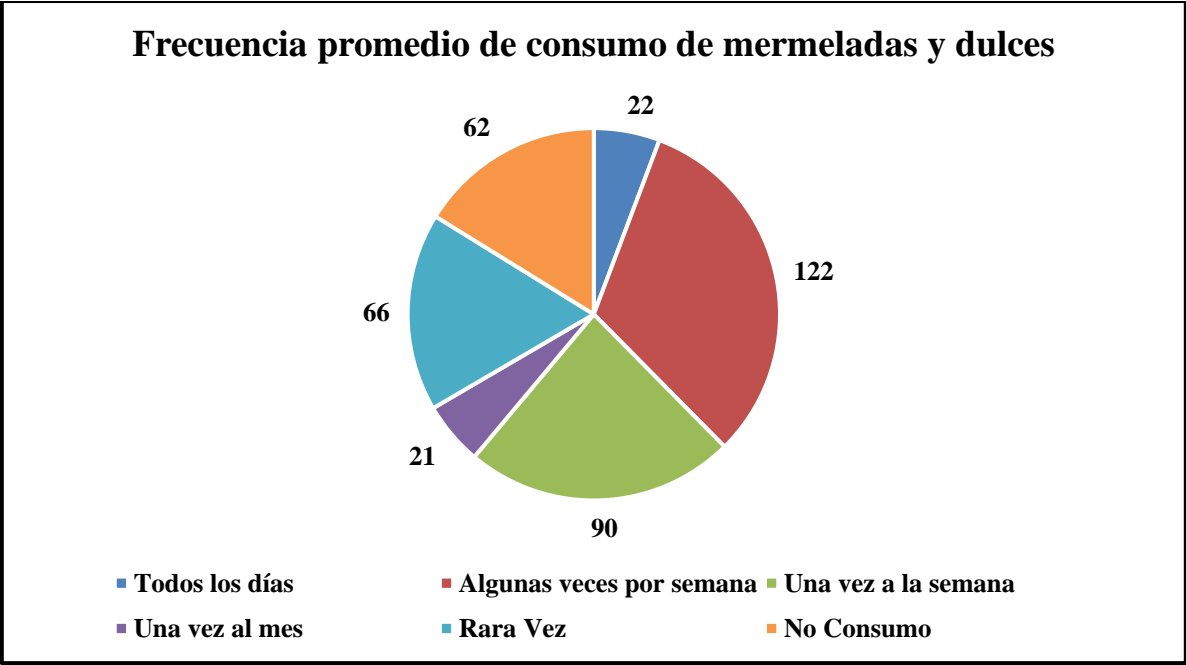


Figura 11: Frecuencia promedio de consumo de mermeladas y dulces

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 22 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 6% de los encuestados. Además, 122 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 32% de los encuestados y es la cifra más representativa de esta pregunta. Por otro lado, 90 personas dijeron que consumen o consumirían mermeladas y dulces una vez por semana, lo cual representa un 23% del total. Además de eso, 21 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (5%), 66 dijeron que rara vez (17%) y 62 dijeron que no consumen o consumirían mermeladas y dulces del todo (16%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían mermeladas y dulces orgánicos con frecuencia moderada.

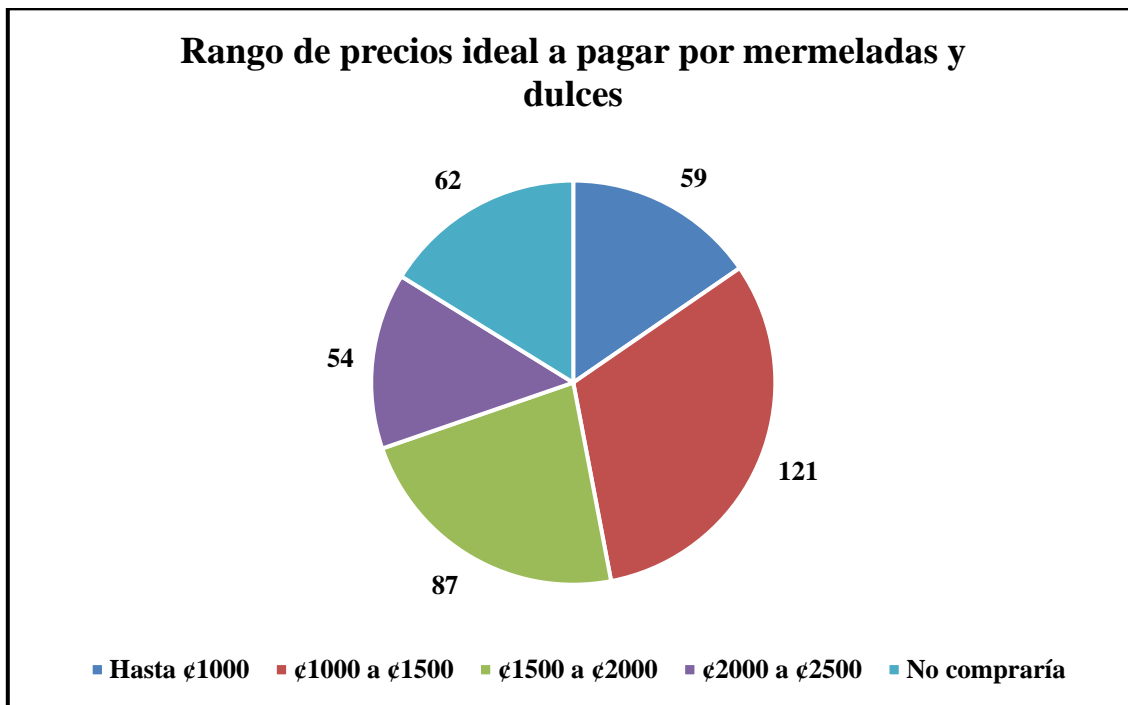


Figura 12: Rango de precios ideal a pagar por mermeladas y dulces

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 59 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta €1000 por productos que caigan dentro de la categoría de mermeladas y dulces, lo cual representa un 15% del total. Además, 121 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €1000 y €1500 por estos productos, lo cual representa un 32% del total de los encuestados, siendo esta la cifra más representativa de la pregunta anterior. Adicionalmente, 87 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €1500 y €2000 por estos productos, lo cual representa un 23% del total de los encuestados. Adicional a eso, 54 personas dijeron que pagarían entre €2000 y €2500 por mermeladas y dulces, lo cual representa un 14% del total. Por último, 62 personas dijeron que no comprarían mermeladas y dulces dentro del supermercado (16%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta las mermeladas y dulces dentro del supermercado es entre ₡1000 y ₡1500.

En las Figuras 13 y 14 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como aderezos.

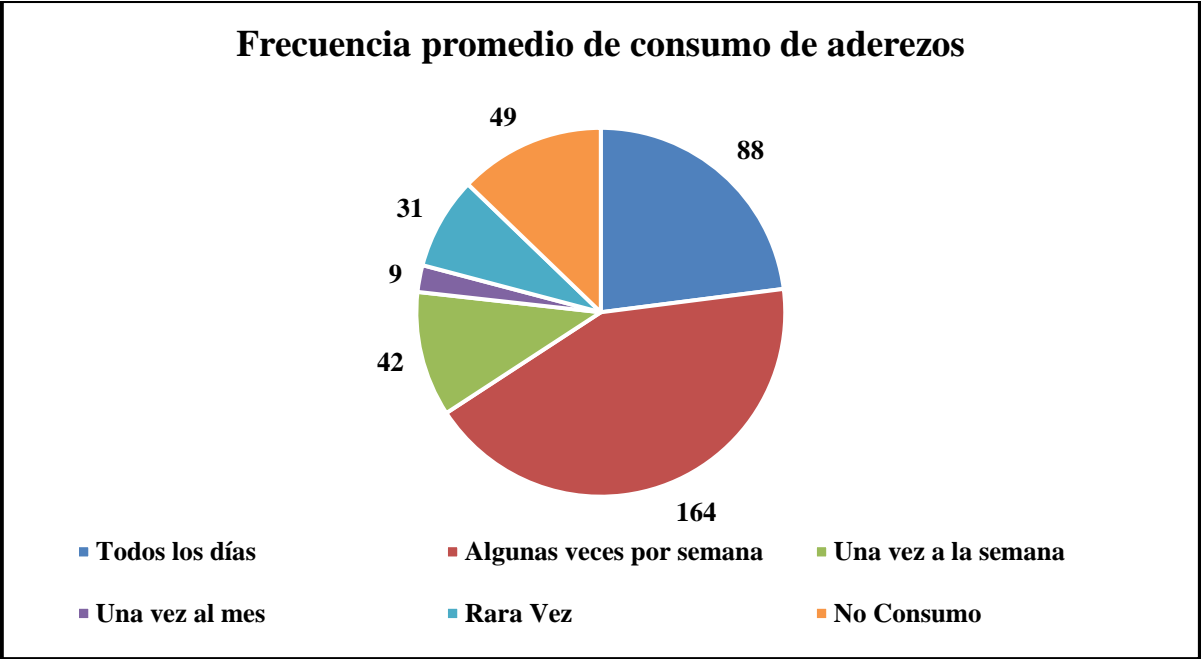


Figura 13: Frecuencia promedio de consumo de aderezos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 88 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 23% de los encuestados. Además, 164 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 43% de los encuestados y es la cifra más representativa de esta pregunta. Por otro lado, 42 personas dijeron que consumen o consumirían aderezos una vez por semana, lo cual representa un 11% del total. Además de eso, 9 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (2%), 31 dijeron que rara vez (8%) y 49 dijeron que no consumen o consumirían mermeladas y dulces del todo (13%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían aderezos con frecuencia moderada.

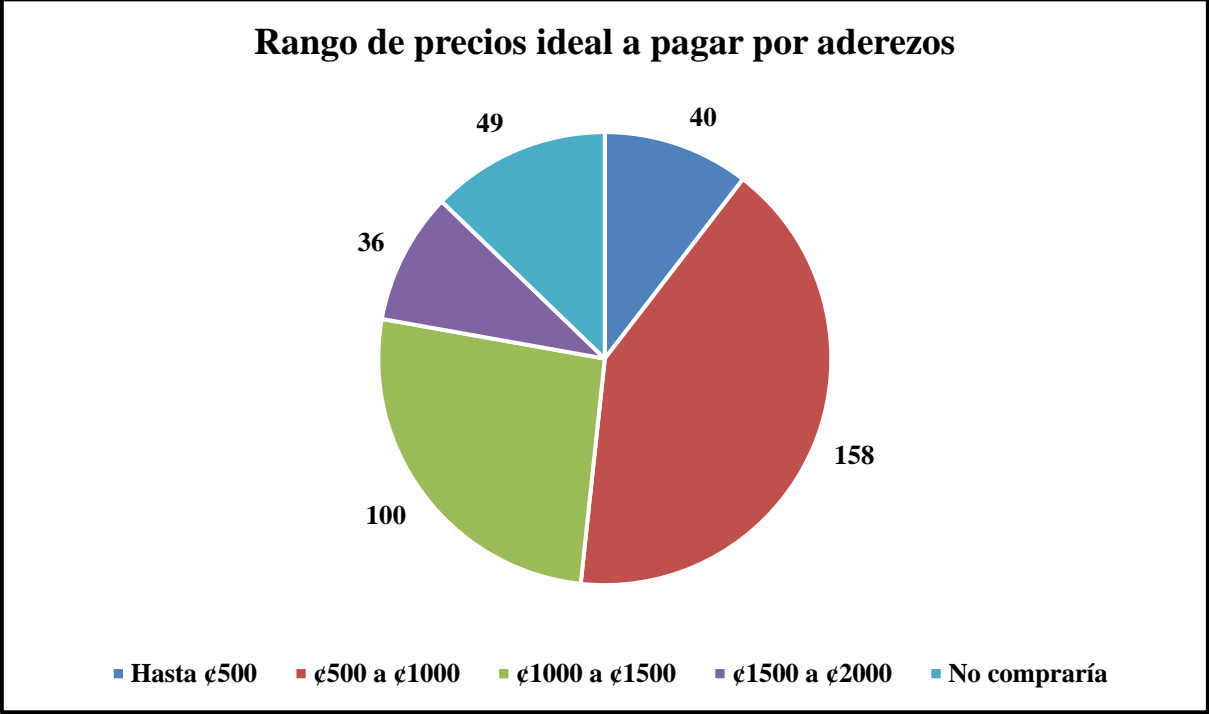


Figura 14: Rango de precios ideal a pagar por aderezos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 40 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ¢500 por productos que caigan dentro de la categoría de aderezos, lo cual representa un 10% del total. Además, 158 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢500 y ¢1000 por estos productos, lo cual representa un 41% del total de los encuestados, siendo esta la cifra más representativa de la pregunta anterior. Adicionalmente, 100 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢1000 y ¢1500 por estos productos, lo cual representa un 26% del total de los encuestados. Adicional a eso, 36 personas dijeron que pagarían entre ¢1500 y ¢2000 por mermeladas y dulces, lo cual representa un 9% del total. Por último, 49 personas dijeron que no comprarían mermeladas y dulces dentro del supermercado (13%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta las mermeladas y dulces dentro del supermercado es entre ¢500 y ¢1000.

En las Figuras 15 y 16 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como granos e infusiones.

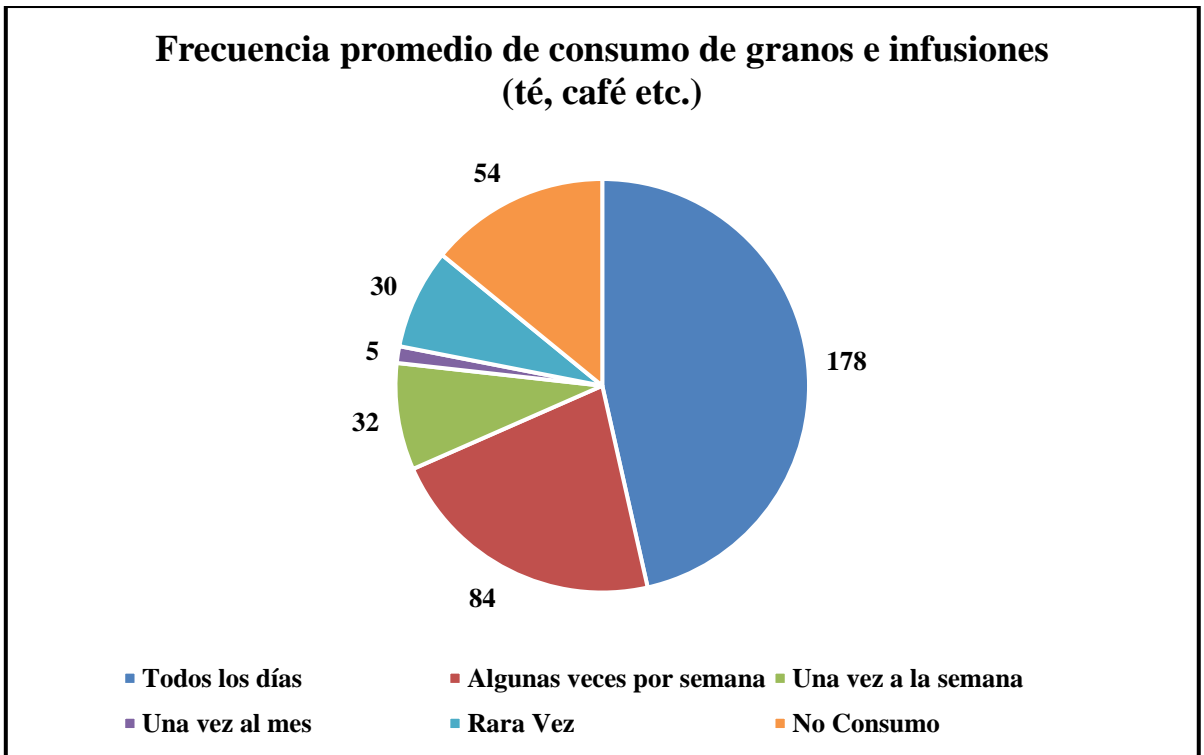


Figura 15: Frecuencia promedio de consumo de granos e infusiones

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 178 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 46% de los encuestados. Además, 84 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 22% de los encuestados. Por otro lado, 32 personas dijeron que consumen o consumirían granos e infusiones una vez por semana, lo cual representa un 8% del total. Además de eso, 5 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (1%), 30 dijeron que rara vez (8%) y 54 respondieron que no consumen o consumirían mermeladas y dulces del todo (14%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían granos e infusiones con frecuencia constante y moderada.

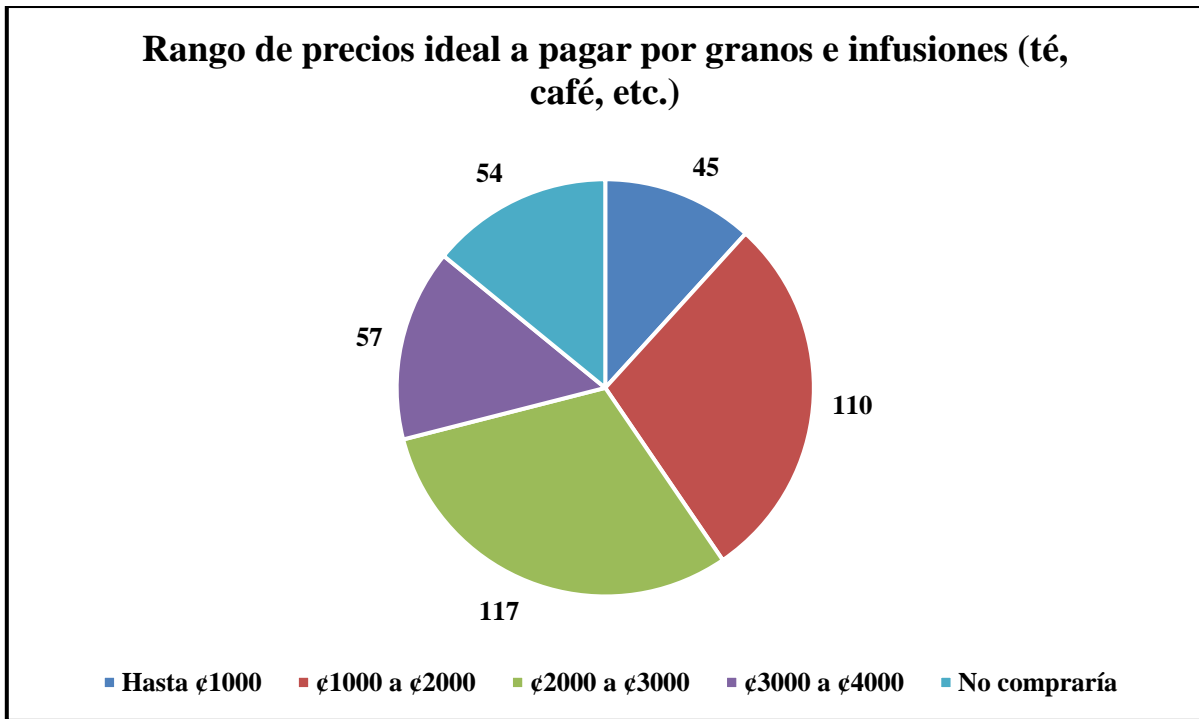


Figura 16: Rango de precios ideal a pagar por granos e infusiones

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 45 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta €1000 por productos que caigan dentro de la categoría de granos e infusiones, lo cual representa un 12% del total. Además, 110 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €1000 y €2000 por estos productos, lo cual representa un 29% del total de los encuestados. Adicionalmente, 117 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €2000 y €3000 por estos productos, lo cual representa un 31% del total de los encuestados. Adicional a eso, 57 personas dijeron que pagarían entre €3000 y €4000 por granos e infusiones, lo cual representa un 15% del total. Por último, 54 personas dijeron que no comprarían granos e infusiones dentro del supermercado (13%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta las granos e infusiones dentro del supermercado es entre €2000 y €3000.

En las Figuras 17 y 18 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como panadería y masas.

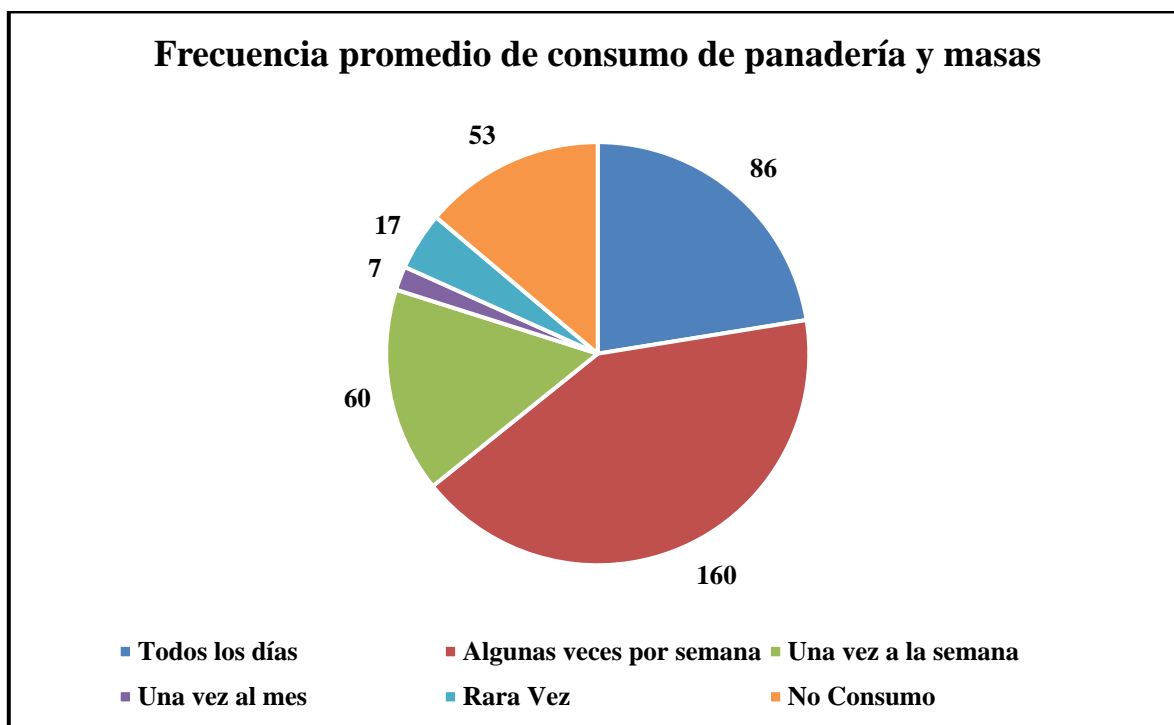


Figura 17: Frecuencia promedio de consumo de panadería y masas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 86 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 22% de los encuestados. Además, 160 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 42% de los encuestados. Por otro lado, 60 personas dijeron que consumen o consumirían panadería y masas una vez por semana, lo cual representa un 16% del total. Además de eso, 7 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (2%), 17 dijeron que rara vez (4%) y 53 respondieron que no consumen o consumirían panadería y masas del todo (14%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían productos panaderos y otras masas con frecuencia constante y moderada.

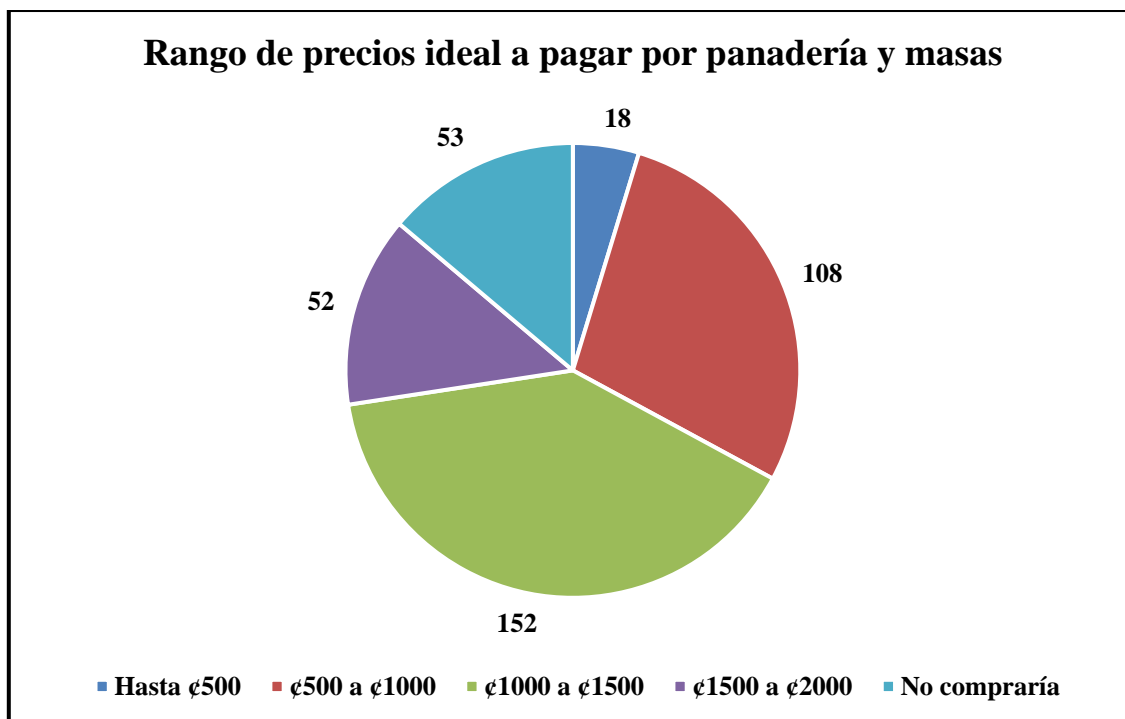


Figura 18: Rango de precios ideal a pagar por panadería y masas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 18 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ¢500 por productos que caigan dentro de la categoría de panadería y masas, lo cual representa un 5% del total. Además, 108 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢500 y ¢1000 por estos productos, lo cual representa un 28% del total de los encuestados. Adicionalmente, 152 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢1000 y ¢1500 por estos productos, lo cual representa un 40% del total de los encuestados. Adicional a eso, 52 personas dijeron que pagarían entre ¢1500 y ¢2000 por panadería y masas, lo cual representa un 14% del total. Por último, 53 personas dijeron que no comprarían panadería y masas dentro del supermercado (14%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta los productos panaderos y otras masas dentro del supermercado es entre ¢1000 y ¢1500.

En las Figuras 19 y 20 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como cereales y frutos secos.

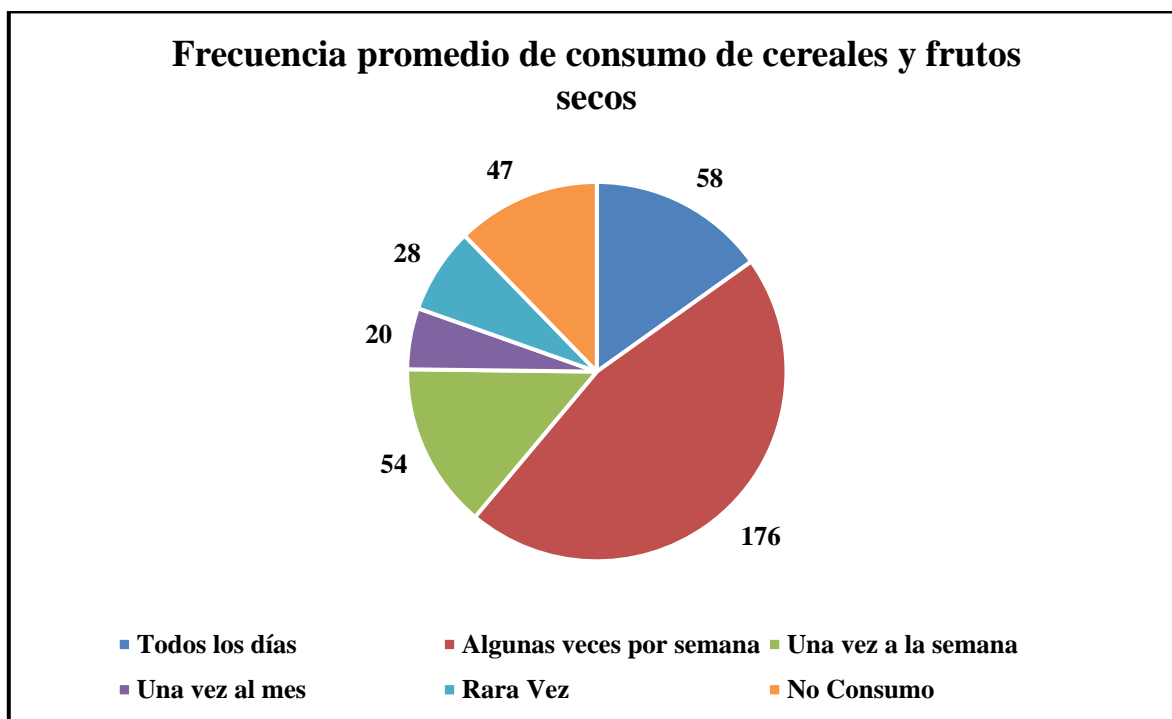


Figura 19: Frecuencia promedio de consumo de cereales y frutos secos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 58 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 15% de los encuestados. Además, 176 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 46% de los encuestados. Por otro lado, 54 personas dijeron que consumen o consumirían panadería y masas una vez por semana, lo cual representa un 14% del total. Además de eso, 20 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (5%), 28 dijeron que rara vez (7%) y 47 respondieron que no consumen o consumirían panadería y masas del todo (12%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían productos panaderos y otras masas con frecuencia moderada.

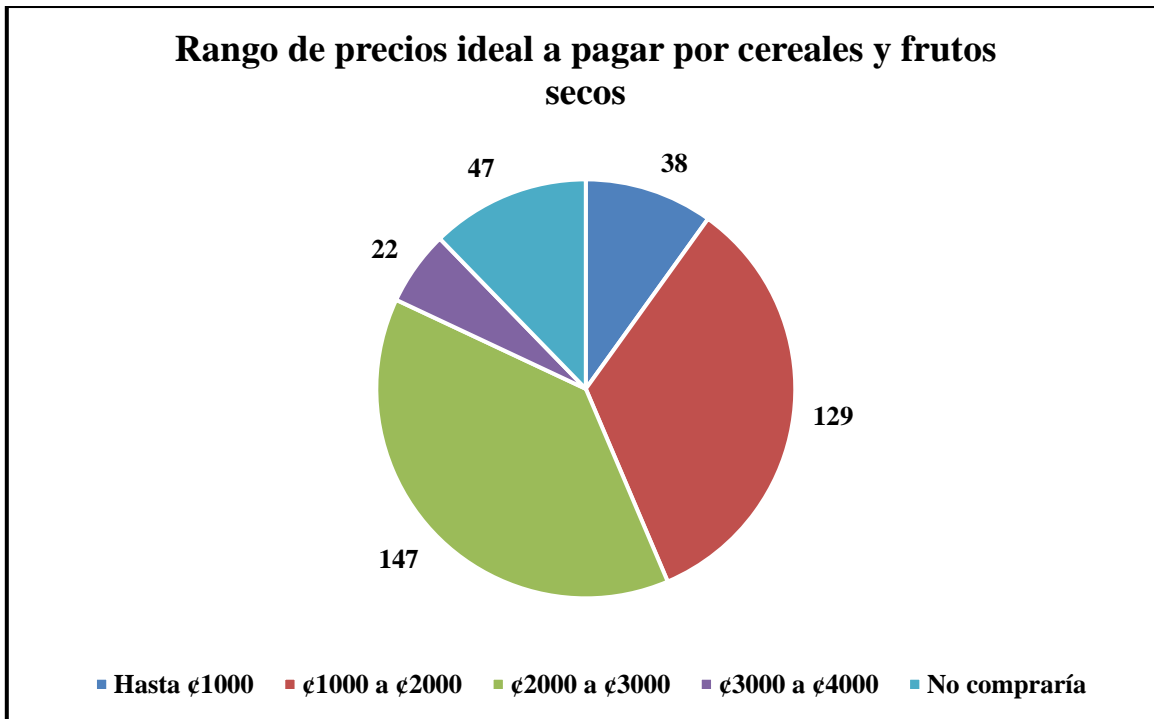


Figura 20: Rango de precios ideal a pagar por cereales y frutos secos

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 38 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ₡1000 por productos que caigan dentro de la categoría de cereales y frutos secos, lo cual representa un 10% del total. Además, 129 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ₡1000 y ₡2000 por estos productos, lo cual representa un 34% del total de los encuestados. Adicionalmente, 147 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ₡2000 y ₡3000 por estos productos, lo cual representa un 38% del total de los encuestados. Adicional a eso, 22 personas dijeron que pagarían entre ₡3000 y ₡4000 por cereales y frutos secos, lo cual representa un 6% del total. Por último, 47 personas dijeron que no comprarían cereales y frutos secos dentro del supermercado (12%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta los cereales y frutos secos dentro del supermercado es entre ₡2000 y ₡3000.

En las Figuras 21 y 22 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como legumbres.

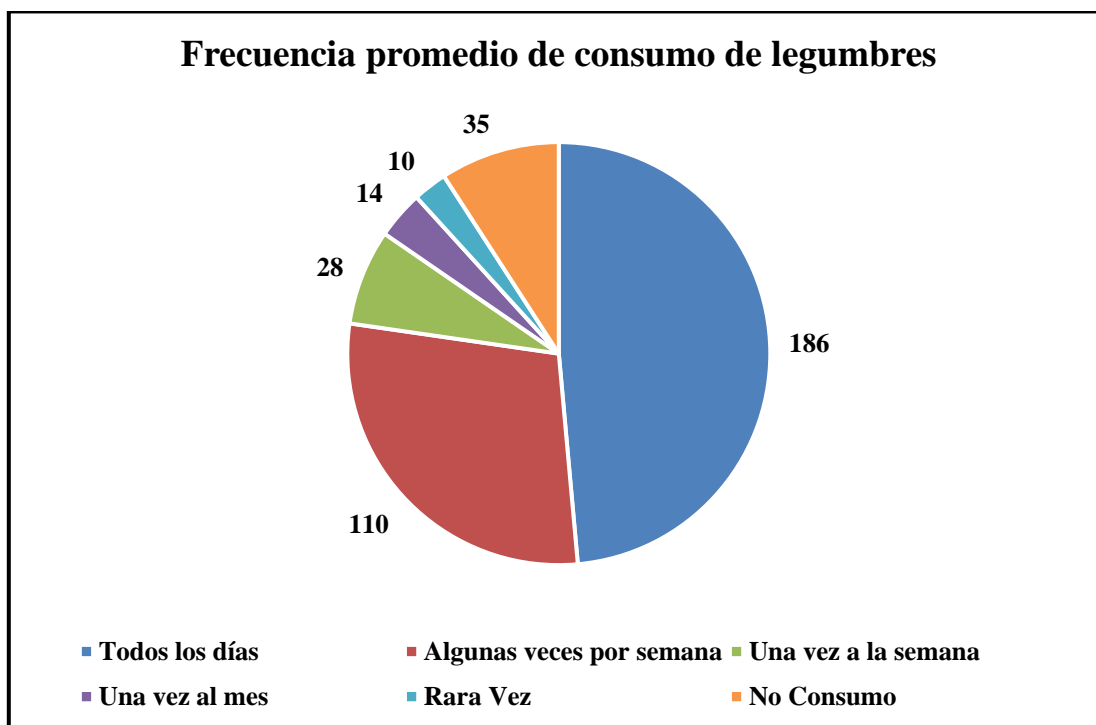


Figura 21: Frecuencia promedio de consumo de legumbres

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 186 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 49% de los encuestados. Además, 110 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 29% de los encuestados. Por otro lado, 28 personas dijeron que consumen o consumirían legumbres una vez por semana, lo cual representa un 7% del total. Además de eso, 14 personas dijeron que consumen estos productos una vez al mes (4%), 10 dijeron que rara vez (3%) y 35 respondieron que no consumen o consumirían legumbres del todo (9%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían legumbres con frecuencia constante y moderada.

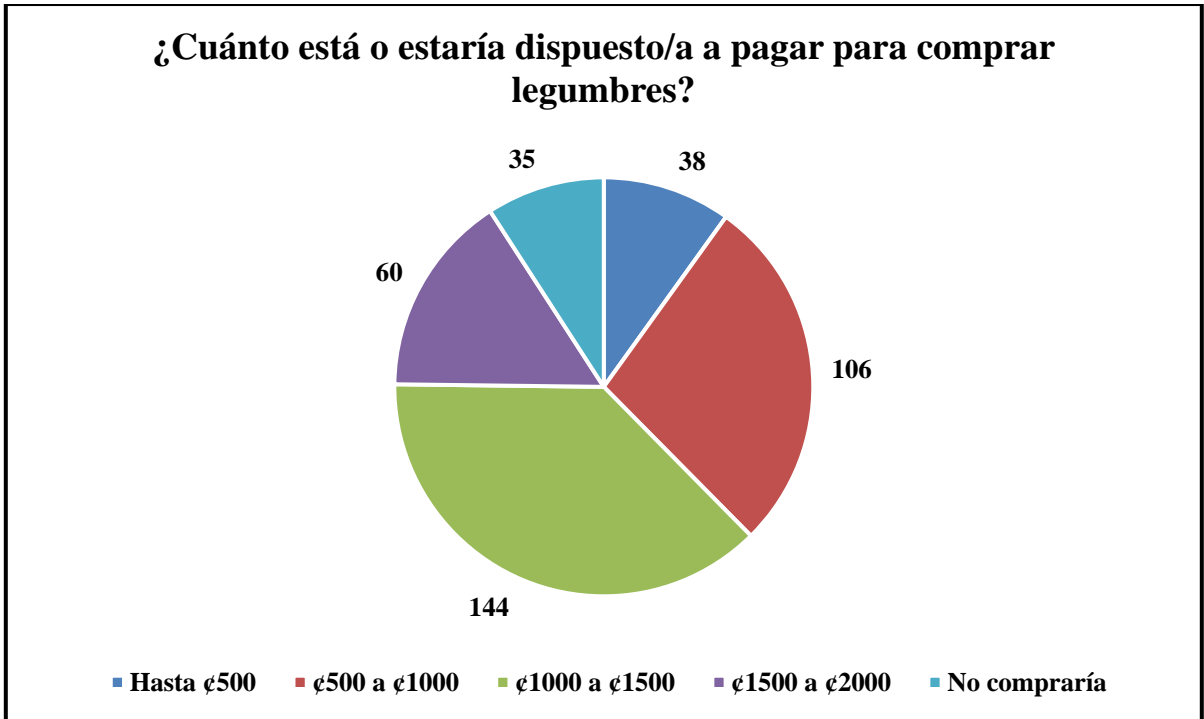


Figura 22: Rango de precios ideal a pagar por legumbres

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 38 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta ¢500 por productos que caigan dentro de la categoría de legumbres, lo cual representa un 10% del total. Además, 106 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢500 y ¢1000 por estos productos, lo cual representa un 28% del total de los encuestados. Adicionalmente, 144 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre ¢1000 y ¢1500 por estos productos, lo cual representa un 38% del total de los encuestados. Adicional a eso, 60 personas dijeron que pagarían entre ¢1500 y ¢2000 por legumbres, lo cual representa un 16% del total. Por último, 35 personas dijeron que no comprarían legumbres dentro del supermercado (9%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta los legumbres dentro del supermercado es entre ¢1000 y ¢1500.

En las Figuras 23 y 24 se pueden observar la frecuencia de consumo y el precio por el que comprarían los encuestados los productos identificados como carnes.

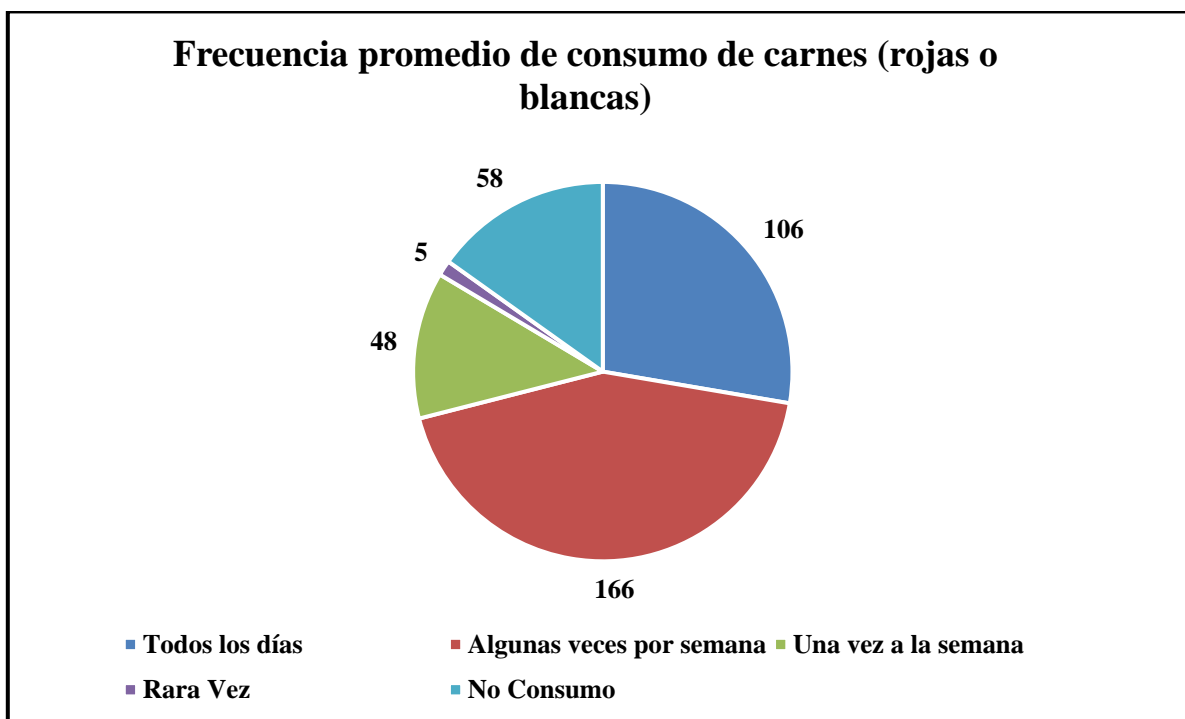


Figura 23: Frecuencia promedio de consumo de carnes rojas y blancas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 106 personas indicaron que consumen o consumirían este tipo de productos todos los días, lo cual representa un 28% de los encuestados. Además, 166 personas indicaron que lo hacen algunas veces por semana, lo cual representa un 43% de los encuestados. Por otro lado, 48 personas dijeron que consumen o consumirían carnes una vez por semana, lo cual representa un 13% del total. Además de eso, 5 personas dijeron que rara vez consumen estos productos (1%) y 58 respondieron que no consumen o consumirían carnes del todo (15%).

De los resultados obtenidos por esta pregunta, se puede determinar con certeza que la mayoría de los habitantes del cantón central de Heredia consumen o consumirían carnes rojas o blancas con frecuencia constante y moderada.

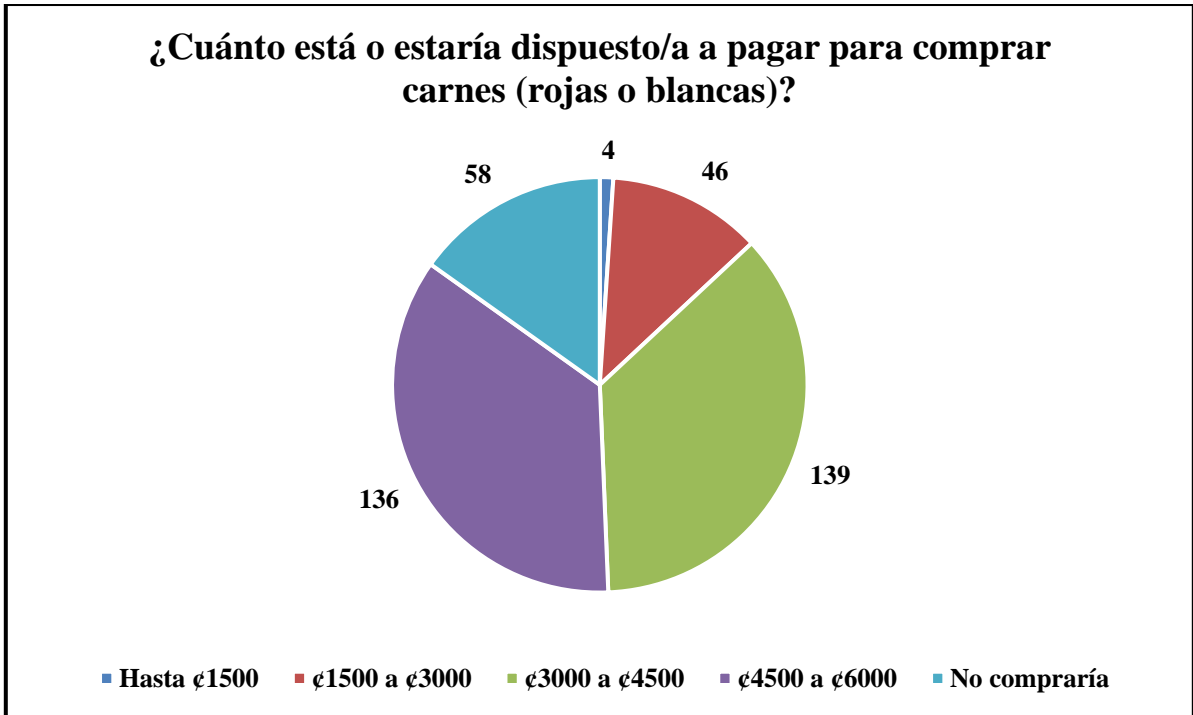


Figura 24: Rango de precios ideal a pagar por carnes rojas o blancas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 4 personas dijeron que están dispuestos a pagar hasta €1500 por productos que caigan dentro de la categoría de carnes, lo cual representa un 1% del total. Además, 46 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €1500 y €3000 por estos productos, lo cual representa un 12% del total de los encuestados. Adicionalmente, 139 personas dijeron que están dispuestos a pagar entre €3000 y €4500 por estos productos, lo cual representa un 36% del total de los encuestados. Adicional a eso, 136 personas dijeron que pagarían entre €4500 y €6000 por carnes, lo cual representa un 36% del total. Por último, 58 personas dijeron que no comprarían carnes dentro del supermercado (15%).

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se determina que el precio preferido por la población meta en el que se pueden poner a venta las carnes rojas o blancas dentro del supermercado es entre €3000 y €4500, aunque la diferencia es muy poca comparado con el rango de precios entre €4500 y €6000, el cual también se puede evaluar.

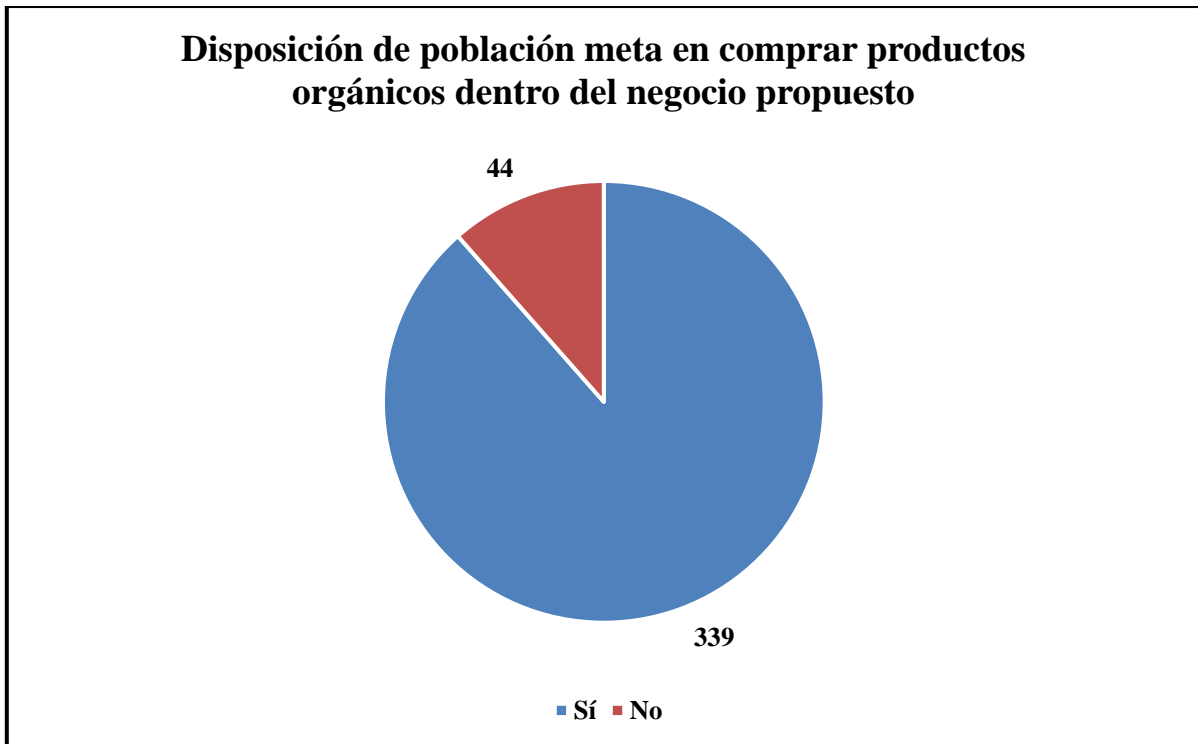


Figura 25: Disposición de población meta en comprar productos orgánicos dentro del negocio propuesto

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

De acuerdo con la figura anterior, 339 personas dijeron estar dispuestos a comprar los productos orgánicos de su hogar en un supermercado de productos orgánicos, lo cual representa un 89% del total. Por el otro lado, 44 personas dijeron que no comprarían sus productos orgánicos dentro de un negocio de este tipo, lo cual representa un 11% del total.

Con base en los resultados observados en el gráfico anterior, se puede observar que el negocio propuesto es de aceptación general para los habitantes del cantón central de Heredia.

Determinación de la demanda e ingresos del proyecto

El pronóstico de la demanda del proyecto es la estimación de la cantidad de bienes que ofrecerá el negocio con base en la disposición de los clientes potenciales en adquirirlos a un cierto precio y con una frecuencia determinada. La relevancia del presente proyecto recae en que se establezca la participación en el mercado del supermercado de productos orgánicos.

La proyección de la demanda de los productos ofrecidos por el supermercado de productos orgánicos se realiza al basarse en los resultados y en las variables cuantitativas obtenidas por medio de la aplicación de la encuesta. Además de eso, las mismas variables que se consideran para determinar la demanda también ayudan a calcular el ingreso potencial del negocio. Las variables que se utilizan para la proyección de la demanda del estudio de factibilidad son las siguientes:

Tabla 2: Variables para la proyección de la demanda del proyecto

Variable	Referencia	Resultado
Población total	Datos INEC	108.841
Cantidad de compradores posibles	Figura 25 (89%)	96.868
Mercado potencial	38%	36.810

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

Para el cálculo de la demanda del proyecto, se establece que la cantidad de personas dispuestas a comprar los productos orgánicos de su hogar dentro de un supermercado de productos orgánicos es el 89% de la población meta (96.868 personas). A pesar de esto, existe la posibilidad de que un cierto porcentaje de esta población abandone su intención inicial de comprar sus productos en este negocio y por ende, dejarían de ser clientes. Para esto, hay que tomar en cuenta que muchos de los habitantes de Heredia suelen comprar productos orgánicos en las ferias de este tipo que se realizan semanalmente. Por estas razones y tomando en cuenta la opinión de un experto en el área comercial y de ventas en Heredia, se considera como mercado potencial el 38% (36.810) de la población meta.

Al tomar como base los datos de la tabla 2, se calcula la demanda total del proyecto:

$$\text{Demanda total: } 108.841 * 89\% * 38\% = 36.810$$

De acuerdo con la ecuación calculada, se estima que el supermercado de productos orgánicos inicialmente tendría 36.810 clientes potenciales dentro del mercado meta.

Ahora, el ingreso total anual que se percibiría se calcula con base en la demanda total, la frecuencia de compra en el negocio y el precio por el que el mercado pagaría por los productos ofrecidos. Las variables que se utilizarán en la proyección de la demanda e ingreso total del proyecto al considerar una demanda total de 36.810 personas son las siguientes:

Tabla 3: Variables para la proyección de los ingresos del proyecto

Frecuencia de compra	Cantidad de demanda por frecuencia	Compra anual
Todos los días (52,60%)	12.000	19.362
Algunas veces por semana (20,08%)	3.709	7.391
Una vez por semana (12,55%)	572	4.620
Una vez al mes (6,08%)	28	2.238
Rara vez (8,69%)	38	3.199
Compra anual	3.269	36.810

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas aplicadas, 2017.

Los números de compra anual se obtuvieron al tomar las cantidades proyectadas anualmente de clientes que visitarían el negocio de los resultados de las encuestas y luego promediar dichas cantidades entre todos los tipos de productos que dijeron que consumirían los clientes potenciales según la frecuencia. Según los datos de la Tabla 3, se puede observar la frecuencia con la que visitarían los clientes potenciales el supermercado. Para calcular los ingresos apropiadamente, se establece que, anualmente, en promedio visitarán el supermercado las 36.810 personas que se determinaron como clientes potenciales. Además, al promediar el monto de dinero que considerarían pagar los clientes potenciales por comprar los productos ofrecidos en el supermercado, se obtuvo un pago promedio de ₡1663 por cliente.

Al tomar como referencia los datos de la <tabla 3 y un pago promedio de ₡1663 por cliente en las visitas anuales, los ingresos totales del estudio de factibilidad están dados por:

$$\text{Ingreso total anual: } 36.810 * ₡1663 = ₡61.215.030,00$$

De acuerdo con la ecuación anterior, se estima un ingreso total anual para el proyecto de inversión de un supermercado de productos orgánicos de ¢61.215.030,00.

Una vez calculado el monto de demanda total del proyecto, debido a la naturaleza del negocio que se propone, se procede a calcular la fracción de la demanda que correspondería a cada producto que será ofrecido, según su categoría. El porcentaje que se visualizará a continuación se obtuvo a partir del cálculo de la proyección de la demanda anual por cada tipo de producto, según el promedio de frecuencia de compra por persona y el precio promedio que estarían dispuestos a pagar los clientes potenciales por ese tipo de productos. Este monto de demanda se desglosaría de la siguiente manera, por cada tipo de producto que se ofrecerá en el negocio, según el promedio de consumo y precio obtenido por producto:

Tabla 4: Cálculo de demanda por tipo de producto consultado a población meta

Tipo de producto	Promedio de demanda total según frecuencia y precio promedio de compra	Monto
Frutas y verduras	10,63%	€6.506.158,00
Líquidos	11,81%	€7.228.495,00
Lácteos	6,03%	€3.690.226,00
Mermeladas y dulces	1,45%	€886.618,00
Aderezos	3,33%	€2.038.461,00
Granos e infusiones (Té, Café etc.)	22,17%	€13.571.372,00
Panadería y masas	5,30%	€3.242.314,00
Cereales y frutos secos	7,23%	€4.425.847,00
Legumbres	11,81%	€7.229.495,00
Carnes (rojas y blancas)	20,25%	€12.396.044,00

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Estudio técnico

El estudio de factibilidad que se desarrolla pretende justificar el proyecto de inversión consistente en determinar la rentabilidad potencial de un supermercado de productos orgánicos, al identificar el tamaño del proyecto, su ubicación y demás aspectos necesarios para su implementación. Del mismo modo, este estudio permite cuantificar de manera exacta, en términos monetarios, el equipo requerido y establecer de esta manera la inversión inicial requerida para poner en marcha el proyecto.

Descripción técnica del negocio

El negocio propuesto será un supermercado que ofrezca productos 100% orgánicos en su composición, plantación y producción. Dicho negocio se ubicará en el distrito de San Francisco, dentro del cantón central de Heredia. El supermercado seguirá el modelo comercial tradicional de negocios de este tipo, el cual es un establecimiento minorista de libre servicio. En otras palabras, el negocio venderá los productos al cliente directamente, al estar en contacto directo con el mercado. El consumidor tiene libertad de moverse por la tienda para seleccionar los productos que desee comprar y luego pasar por la caja registradora para pagar por los productos.

Ubicación geográfica de la empresa

El supermercado se ubicará en el Centro Comercial Roble Sabana, ubicado en San Francisco de Heredia, del Walmart, 300 metros oeste, sobre la carretera hacia San Joaquín de Flores.

Se escogió este lugar debido a su ubicación estratégica, ya que se encuentra sobre una carretera principal por donde transitan muchos carros a diario, al frente de una escuela donde llegan muchas personas en horas estratégicas para hacer diversas compras y es de fácil acceso por diferentes rutas. Además, el centro comercial ofrece varios servicios básicos que facilitarán la operación del negocio propuesto.

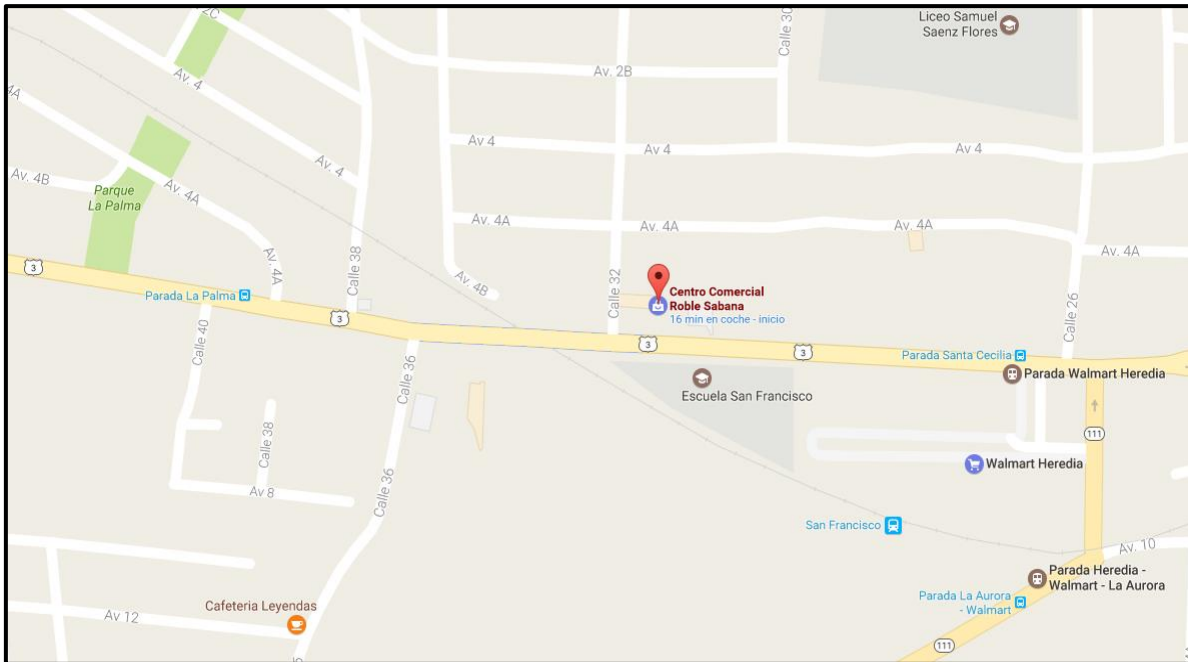


Figura 26: Ubicación geográfica del Centro Comercial Roble Sabana en San Francisco de Heredia

Fuente: Tomado de Google Maps, 2017.

Según lo observado en la Figura 26, se puede confirmar que la ubicación del negocio es óptima. Esto se debe a que se localiza en una calle principal por donde circulan miles de automóviles por día y además, cerca de una escuela y entre dos paradas de autobús, agregando el factor de fácil acceso para los usuarios que utilizarían diversos medios de transporte.



Figura 27: Local disponible en Centro Comercial Roble Sabana

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el propietario del edificio, 2017.

El local analizado y fotografiado que se observa en la figura anterior posee un espacio de 20 m². Según datos proporcionados por don Melvin Esquivel, quien es el propietario del edificio, el costo por alquiler mensual de un local con este espacio es de ₡309.000,00. El costo por alquiler por cada metro cuadrado, según el espacio disponible y el monto mensual, es de ₡15.450,00. Dicho monto incluye la cuota de seguridad, internet inalámbrico y mantenimiento. Además, el centro comercial ofrece parqueo en frente y en los alrededores.

Distribución física del local

En esta sección se muestra, por medio de una representación gráfica, la distribución física de donde se ubicará el supermercado de productos orgánicos propuesto en el estudio de factibilidad.

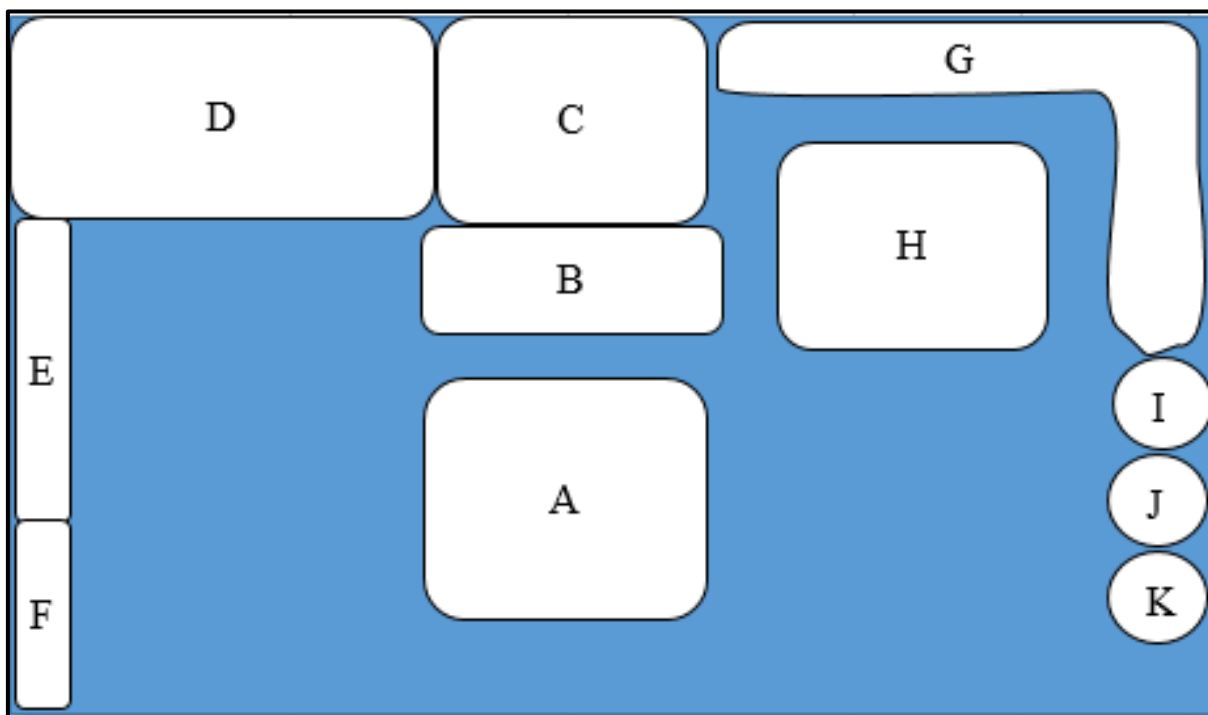


Figura 28: Distribución física del local

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Como se aprecia en la Figura 28, el local está distribuido de manera que tenga suficientes estantes y mesas para exhibir todos los productos que se dispondrán a la venta. En la siguiente tabla se detalla qué objeto va en qué parte del local según se señala en la figura presentada anteriormente.

Tabla 5: Detalle de distribución física

Letra	Objeto
A	Mesa
B	Mesa delante de caja
C	Caja
D	Estantes
E	Refrigerador doble
F	Refrigerador normal
G	Estantes
H	Mesa
I	Canasta 1
J	Canasta 2
K	Canasta 3

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Descripción de procesos y actividades

La operación del proyecto consistente en un supermercado de productos orgánicos conlleva ciertos procesos. Primero, se cotiza con los proveedores el costo de los productos que se irán a comprar de ellos para poner a venta en el supermercado. Segundo, se contactará a los proveedores para coordinar la compra y entrega de los productos. Tercero, se recibirán los productos en el supermercado, seguido de su revisión, con el fin de asegurar que sea la cantidad acordada con los proveedores. Cuarto, se ordenan los productos recibidos en distintos grupos, dependiendo del tipo de producto orgánico que sea. Luego, se colocan en los diversos estantes, refrigeradores o mesas del supermercado los productos que se ofrecerán a los consumidores. Finalmente, los productos se cobran a los clientes que deseen comprarlos cuando visiten el negocio.

Diagrama de flujo para los procesos del negocio

El diagrama de flujos de procesos se realizará para representar gráficamente las etapas descritas en el apartado anterior. El diagrama presenta varios objetos para representar cada una de las etapas de los procesos, de forma que facilita su comprensión. El diagrama de flujos que se construirá para este proyecto es el horizontal con la simbología propuesta por ASME (*American Society of Mechanical Engineers*). A continuación se detalla la simbología propuesta por ASME:










SIMBOLOGÍA DE ASME		
ORIGEN		Para identificar el paso previo que da origen al proceso, este paso no forma en sí parte del nuevo proceso.
OPERACIÓN		Hay una operación cada vez que una forma o documento es cambiado intencionalmente en cualquiera de sus características, cuando se une o engrapa o cuando se desune o desengrapa, cuando se prepara para otra operación, transporte o almacenamiento.
INSPECCIÓN		Hay una inspección cada vez que una forma o documento es examinado para identificarlo o para verificar su cantidad, calidad o características. El resultado de esta inspección puede ser: a) Corregir inmediatamente los errores. b) Rechazar la forma o documento. c) Devolverlo para que el error sea corregido. d) Comparar con otro documento.
TRANSPORTE		Hay un transporte cada vez que una forma o documento se mueve, excepto cuando dicho movimiento es parte de una operación o de una inspección.
DEMORA		Ocurre una demora a una forma o documento cuando las condiciones de trabajo no permiten o requieren la ejecución de la siguiente acción planeada.
ALMACENAMIENTO		Ocurre un almacenamiento cuando una forma o documento es guardado o protegido contra un traslado no autorizado; cuando es archivado permanentemente.
ALMACENAMIENTO TEMPORAL		Ocurre una forma o documento se archiva o guarda transitoriamente, antes de continuar con el siguiente paso.
ACTIVIDADES COMBINADAS OPERACIÓN Y ORIGEN		Se considera esta actividad cuando la forma o documento entra al proceso y al mismo tiempo puede suceder una operación.
INSPECCIÓN Y OPERACIÓN		Se considera esta actividad cuando el fin principal es efectuar una operación, durante la cual puede efectuarse alguna inspección.

Figura 29: Simbología ASME

Fuente: Datos tomados de la página electrónica <https://www.asme.org/>.

Con base en los datos presentados en esta figura, a continuación se detalla el diagrama de flujos del supermercado de productos orgánicos que lo localizará en San Francisco de Heredia.

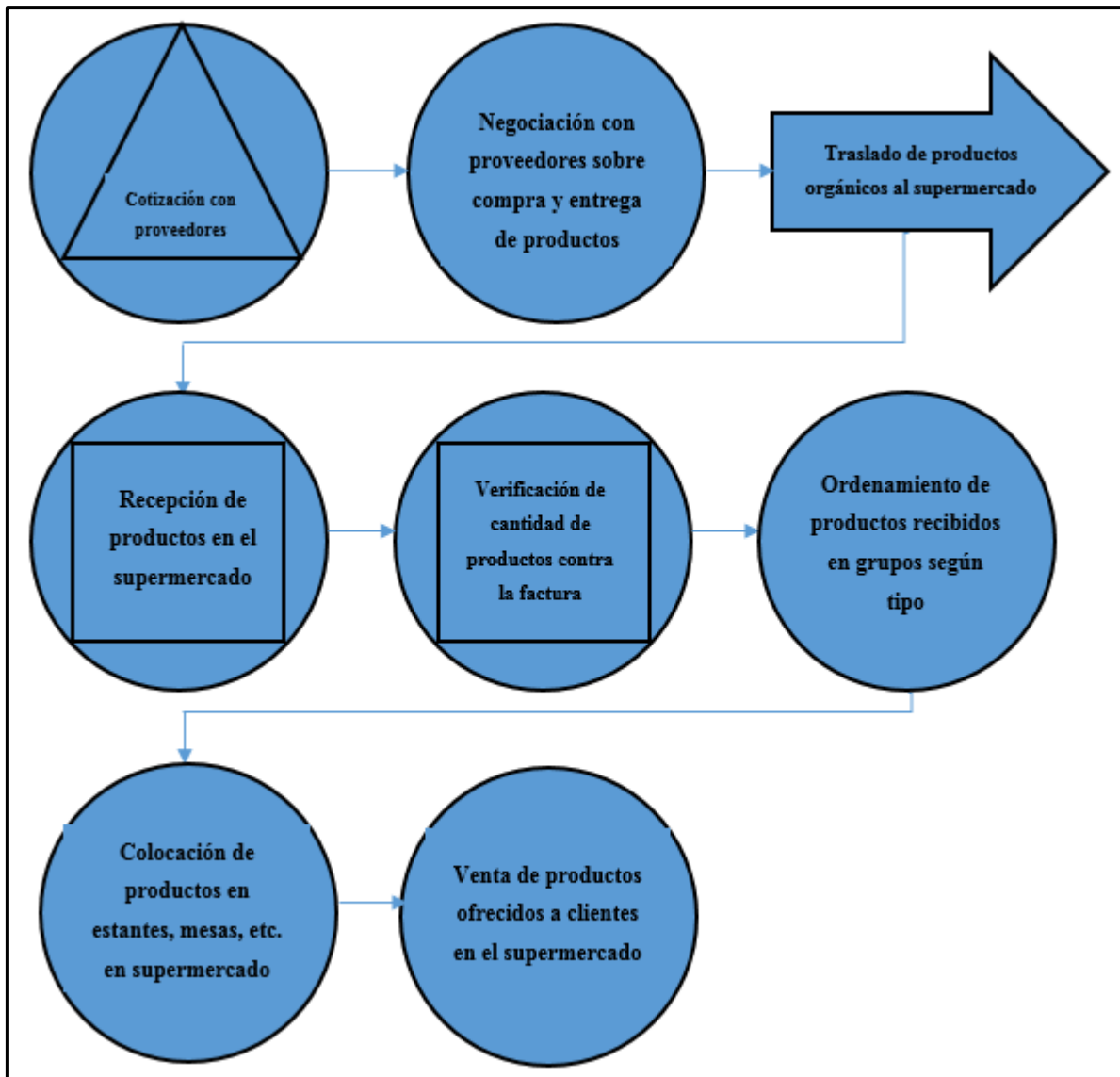


Figura 30: Diagrama de flujo procesos de supermercado

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Proveedores potenciales

Una de las fases más relevantes del estudio técnico para medir la factibilidad de un proyecto consiste en determinar los proveedores para el negocio propuesto. A continuación se detallarán algunos de los proveedores potenciales para el negocio:

Tabla 6: Proveedores potenciales



Proveedor	Teléfono	Ubicación
Ayni Tienda Orgánica	2249-9940	Santo Domingo de Heredia
Cenada	2239-9931	Barreal de Heredia
Coopagrimar R.L.	2463-2951	Zarcero
El Mercadito de la Esquina	2238-4761	Ciudad de Heredia

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Mobiliario y equipo requerido para la operación




A continuación se presenta el equipo y mobiliario requerido para el funcionamiento y operación necesaria del supermercado de productos orgánicos. Todo lo que se presentará fue seleccionado según su precio, calidad y utilidad potencial.

Tabla 7: Costo de mobiliario y equipo

Lugar de cotización	Mobiliario y equipo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Electrofrío de Costa Rica, S.A.	<p>Cámara enfriadora vertical, Modelo Junior-1-Mac.Ledr, Marca Fogel, Uso comercial</p> <p>Mide 136 cm de alto x 53.3 cm de frente x 55.24 cm de fondo</p>	 <p>2</p>	<p>₡735.000,00</p>	<p>₡1.470.000,00</p>
Electrofrío de Costa Rica, S.A.	<p>Cámara enfriadora vertical, Modelo VR-35-RE-LEDR, 2 puertas, Marca Fogel</p> <p>Mide 188 cm de alto x 142.2 cm de frente x 65.4 cm de fondo</p>	 <p>1</p>	<p>₡1.250.000,00</p>	<p>₡1.250.000,00</p>
PriceSmart	<p>Balanza Digital, Marca Premier, Modelo ED-2959</p>	 <p>1</p>	<p>₡32.000,00</p>	<p>₡32.000,00</p>

Registek S.A.	Caja Registradora, Marca SAM4S / Samsung, Modelo ER-350II		1	€250.000,00	€250.000,00
Ferretería EPA	Estantes Elephant Rack Mide 180 cm de alto x 80 cm de frente x 40 cm de fondo		4	€38.950,00	€155.800,00
Muebles Max	Mesa de centro de madera escritorio Mide 80 cm de alto x 60 cm de ancho x 105 cm de largo		2	€26.000,00	€52.000,00
Office Depot	Silla Gerencial Mesh Max		1	€86.990,00	€86.990,00

Office Depot	Escritorio de 2 Gavetas Cerezo Mide 73.50 cm de alto x 160 cm de ancho x 75 cm de largo		1	€129.900,00	€129.900,00
Almacenes Simán	Canasta Fruta Latice		3	€7.500,00	€22.500,00
Office Depot	Computadora portátil Acer ES1-431-C7WU-ES		1	€225.990,00	€225.990,00
Office Depot	Teléfono Intelbras inalámbrico TS 30 ID		1	€24.990,00	€24.990,00

Office Depot	Basurero Sablon Cortina Orgánico		1	€11.990,00	€11.990,00
Office Depot	Mesa Plegable Resina 4 pies Mide 74 cm de alto x 61 cm de ancho x 122 cm de largo		1	€34.990,00	€34.990,00
PriceSmart	Sistema de seguridad Defender, con DVR HD 1080p de 4 canales, almacenaje de 1TB y 2 cámaras		1	€201.995,00	€201.995,00
Total					€3.949.145,00

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Adquisición de sistema financiero contable

Un aspecto importante de tomar en cuenta para el presente trabajo es la determinación de que es de gran ayuda la compra de un sistema financiero electrónico para llevar el control de los ingresos, gastos, inventarios y demás para asistir en la toma de decisiones del negocio, con el fin de asegurar una administración efectiva de los recursos que se manejan.

Se escogió la herramienta FinanzaPro, la cual permite tener control de los inventarios, ingresos, gastos y ventas promedio efectuadas por el negocio. A continuación se detallan los costos de adquisición del sistema financiero:

Tabla 8: Costo mensual estimado por alquiler del programa

Herramienta y plan	Detalle	Costo mensual	Costo anual
FinanzaPro - Micro	Alquiler mensual del programa	¢16.289,48	¢195.473,76

Fuente: Elaboración del investigador, 2017

Servicios públicos por contratar para la puesta en marcha del negocio

Para el presente estudio de factibilidad se debe contemplar también que hay una serie de servicios básicos que se requieren para operar el negocio. En la siguiente tabla se detallarán los servicios específicos que se contratarán, junto con el proveedor y el costo mensual estimado.

Tabla 9: Costo mensual estimado por servicios públicos

Servicio	Proveedor	Costo mensual estimado
Electricidad	CNFL, S.A.	¢100.000,00
Telefonía fija	ICE	¢30.000,00
Agua	AyA	¢25.000,00
Total		¢155.000,00

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Cabe destacar que no se toma en consideración el costo de Internet, ya que este viene incluido en el gasto por alquiler del local, proporcionado por el propietario del centro comercial.

Impacto ambiental

Todo negocio, ya sea grande o pyme, debe tomar en consideración el potencial impacto ambiental que podría tener la operación de la empresa en las actividades que la misma efectúe. Debido al tamaño, enfoque y modo de operación del negocio, se determina que el propuesto en el estudio de factibilidad es uno de muy bajo impacto ambiental potencial. Esto lo respalda la resolución 2370-2004 del Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE), por medio de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), la cual manifiesta:

Para los efectos del presente acuerdo, las actividades, obras o proyectos considerados como de muy bajo impacto ambiental potencial son aquellas que reúnen las siguientes condiciones:

- a) Que no se localice en un Área Ambientalmente Frágil en conformidad con lo establecido en el Anexo 3 del Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental de EIA.
- b) Cuando se trate de una obra de remodelación o mejora sobre una edificación preexistente sin que esta amplíe el área total de la edificación en un área que no supere los 300 m².
- c) Que los desechos sólidos a producir sean recogidos y depositados en los lugares autorizados por la autoridad competente.
- d) Que no se produzcan ruidos que superen la norma técnica que establece los límites máximos permitidos por el Ministerio de Salud.
- e) Que se trate de la construcción de una edificación, no mayor de 500 m², desarrollada de forma individual, y que cuente con la disponibilidad de todos los servicios básicos.
- f) Que se comprometan a aplicar prácticas de gestión ambiental, conforme a lo establecido en las regulaciones ambientales vigentes en el país y con el Código de Buenas Prácticas Ambientales.

Estudio organizacional

El desarrollo del estudio organizacional contemplará la estructura propuesta de recurso humano que requerirá la implementación del proyecto. Este estudio ayudará a definir la cantidad de colaboradores necesarios, sus perfiles y jerarquía de puestos al igual que la inversión requerida para otorgar como salario.

Organigrama propuesto

A continuación se detalla, por medio de una representación gráfica, la estructura organizacional apropiada para el negocio propuesto, el cual es un supermercado de productos orgánicos, del cual se derivará la estructura jerárquica de los puestos al igual que las responsabilidades que se alinearán a cada puesto para asistir en la operación del negocio.

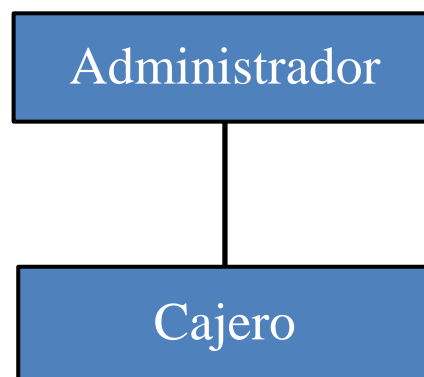


Figura 31: Organigrama del proyecto

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Colaboradores y perfiles de puestos

Como se puede observar en la Figura 31, para la operación del negocio, se requerirá cubrir dos puestos: el del administrador general y el de caja. A continuación, se detallarán las funciones generales que deberán realizar las personas contratadas en ambos puestos junto con los requisitos que deben cumplir los empleados que serán contratados para fungir en sus roles.

Administrador

Principales funciones:

- a) Planear, coordinar, organizar y dirigir las responsabilidades claves del supermercado a diario en todas las áreas relevantes, con el fin de cumplir con los objetivos a corto, mediano y largo plazo del supermercado para maximizar ganancias y potencialmente hacer crecer el negocio.
- b) Supervisar y coordinar la compra y entrega de los productos orgánicos que se realizarán a los proveedores.
- c) Administrar eficientemente los recursos humanos, financieros y materiales del supermercado.
- d) Establecer y velar por el cumplimiento de los reglamentos generales de operación del supermercado.
- e) Velar por la satisfacción de los clientes en sus visitas al supermercado.
- f) Administrar las páginas digitales en redes sociales del supermercado, con el fin el promocionar el negocio en espacios virtuales.

Requisitos del puesto:

- a) Licenciatura universitaria en Administración de Empresas o su equivalente en otra carrera afín.
- b) 2 años de experiencia en puestos de supervisión, gerenciales o su equivalente en el área administrativa.
- c) Hoja de delincuencia al día.
- d) Conocimiento en el área de servicio al cliente.
- e) Presentación personal sobresaliente.
- f) Conocimiento general sobre administración de finanzas, recursos humanos y mercadeo.

Habilidades y competencias:

- a) Capacidad de toma de decisiones.
- b) Manejo de deberes y responsabilidades bajo presión.

- c) Resolución de problemas.
- d) Manejo de relaciones interpersonales.
- e) Manejo de personal.

Cajero

Principales funciones:

- a) Recibir, asesorar y atender a los clientes que visiten el supermercado.
- b) Mantener con orden adecuado el efectivo que se reciba de la clientela.
- c) Conocer las características de los productos ofrecidos en el supermercado.
- d) Ordenar y limpiar el supermercado para ofrecer un ambiente acogedor y agradable.
- e) Apoyar al administrador en la recepción de bienes de los proveedores y su ubicación en el supermercado

Requisitos del puesto:

- a) Técnico en administración de empresas o carrera afín.
- b) Tener al menos 21 años de edad.
- c) Al menos un año de experiencia en el área de servicio al cliente, ventas o áreas afines.
- d) Hoja de delincuencia al día.

Habilidades y competencias:

- a) Organizado.
- b) Proactivo.
- c) Orientado hacia los resultados y satisfacción de los clientes.
- d) Capacidad de trabajar bajo presión.

Jornada laboral

La jornada laboral para la propuesta del supermercado de productos orgánicos será diurna, de martes a sábado de 8:00 am a 5:00 pm. Se excluirá el lunes e incluirá el sábado ya que se toma en consideración el hecho de que el día sábado, por ser fin de semana, generalmente hay mayor clientela en supermercados que a inicio de semana -los lunes-. Según los artículos 134 y 135 del Código de Trabajo, esta jornada laboral está compuesta por ocho horas diarias y cuarenta y ocho horas por semana.

Planilla

Los montos de salario base que se pagarán a los empleados del supermercado, según datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, son los siguientes:

Tabla 10: Planilla mensual proyectada para el primer mes

Puesto	Salario	CCSS	Aguinaldo	Cesantía	Vacaciones	Riesgos del trabajo	Total cargas
Administrador	¢629.395,00	¢165.719,70	¢52.428,60	¢33.546,75	¢26.245,77	¢18.881,85	¢296.822,68
Cajero	¢428.138,90	¢112.728,97	¢35.663,97	¢22.819,80	¢17.853,39	¢12.844,17	¢201.910,31
Total	¢1.057.533,90	26,33%	8,33%	5,33%	4,17%	3%	¢498.732,99

Fuente: Elaboración del investigador con base en datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Costa Rica y el Instituto Nacional de Seguros de Costa Rica, 2017.

En los datos presentados en la Tabla 10 se detallan los montos que habrá que desembolsar por concepto de salarios. El monto de dichos salarios está basado en la tabla de salarios mínimos del sector privado para el primer semestre del 2017, con fundamento en el Decreto N°40022-MTSS, publicado en La Gaceta N° 230, Alcance N° 278 del 30 de noviembre del 2016. Además, se detallan los montos que tendría que desembolsar el patrono por concepto de pago a la CCSS, aguinaldo, cesantía, vacaciones y por el seguro de riesgos del trabajo del INS.

Estudio legal

El estudio legal identificará y costeará los requisitos legales necesarios para poner en marcha el negocio propuesto en el presente estudio de factibilidad.

Tipo de actividad y razón social

La actividad que efectuará el negocio propuesto será la operación de un supermercado de productos orgánicos en San Francisco de Heredia.

Es de crucial importancia para el estudio de factibilidad determinar el tipo de sociedad mercantil con el cual operará el supermercado. Para este proyecto, se decidió inscribir la empresa como una sociedad anónima ante el Registro Nacional de Costa Rica.

Según el artículo 104 del Código de Comercio de Costa Rica, la formación de una sociedad anónima requerirá lo siguiente:

1. Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción;
2. Que del valor de cada una de las acciones suscritas a cubrir en efectivo, quede pagado cuando menos el veinticinco por ciento en el acto de la constitución; y
3. Que en el acto de la constitución quede pagado íntegramente el valor de cada acción suscrita que haya de satisfacerse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Inscripción de la sociedad anónima

Para poder inscribir la sociedad anónima en el Registro Mercantil hay que presentar una escritura pública ante este mismo ente para realizar el registro y obtener un número de identificación, el cual sería la cédula jurídica. El costo de este trámite es aproximadamente ₡175.000,00.

El artículo 18 del mismo Código de Comercio establece que la escritura constitutiva de toda sociedad mercantil deberá contener:

1. Lugar y fecha en que se celebra el contrato;

2. Nombre y apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan;
3. Nombre o razón social de las personas jurídicas que intervengan en la fundación;
4. Clase de sociedad que se constituye;
5. Objeto que persigue;
6. Razón social o denominación;
7. Duración y posibles prórrogas;
8. Monto del capital social y forma y plazo en que deba pagarse;
9. Expresión del aporte de cada socio en dinero, en bienes o en otros valores. Cuando se aporten valores que no sean dinero, deberá dárseles y consignarse la estimación correspondiente. Si por culpa o dolo se fijare un avalúo superior al verdadero, los socios responderán solidariamente en favor de terceros por el exceso de valor asignado y por los daños y perjuicios que resultaren.
Igual responsabilidad cabrá a los socios por cuya culpa o dolo no se hicieren reales las aportaciones consignadas como hechas en efectivo;
10. Domicilio de la sociedad: deberá ser una dirección actual y cierta dentro del territorio costarricense, en la que podrán entregarse válidamente notificaciones.
(Así reformado este inciso por el artículo 1 de la Ley No. 7413 del 3 de junio de 1994)
11. Forma de administración y facultades de los administradores;
12. Nombramiento de los administradores, con indicación de los que hayan de tener la representación de la sociedad con su aceptación, si fuere del caso;
13. Nombramiento de un agente residente que cumpla con los siguientes requisitos: ser abogado, tener oficina abierta en el territorio nacional, poseer facultades suficientes para atender notificaciones judiciales y administrativas en nombre de la sociedad, cuando ninguno de sus representantes tenga su domicilio en el país.
El Registro no inscribirá ningún documento relativo a la sociedad, si en los casos en que sea necesario, el nombramiento no se encuentre vigente.
(Adicionado por el artículo 8 de la Ley No. 7201 del 10 de octubre de 1990 y así reformado por el artículo 1 de la Ley No. 7413 del 3 de junio de 1994)
14. Modo de elaborar los balances y de distribuir las utilidades o pérdidas entre los socios;
15. Estipulaciones sobre la reserva legal, cuando proceda;

16. Casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;
17. Bases para practicar la liquidación de la sociedad;
18. Modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente y facultades que se les confieren; y
19. Cualquier otra convención en que hubieren consentido los fundadores.

Dirección General de Tributación Directa

Todos los entes jurídicos en Costa Rica están obligados a inscribirse como contribuyentes ante el Registro Único Tributario de la Dirección General de Tributación Directa y cumplir con el pago de impuestos de acuerdo con la actividad económica que desempeñe el negocio. Para que la inscripción como contribuyente pueda realizarse, se deben cumplir los dos siguientes requisitos:

1. Completar el formulario D-140 (Declaración de Inscripción del Registro de Contribuyentes). Ver Anexo 3.
2. Presentar certificación de personería jurídica. Si la sociedad tiene tres meses o menos de haberse constituida, puede aportarse el documento original de la constitución de la sociedad o una copia certificada en lugar de la personería jurídica.

Impuesto general sobre la renta

El impuesto sobre la renta grava las utilidades generadas por toda actividad o negocio lucrativo que realicen personas físicas o jurídicas en Costa Rica durante un periodo fiscal, el cual inicia el 1° de octubre de un año y finaliza el 30 de septiembre del siguiente año. Al ser un impuesto progresivo, el monto de gravamen que se aplicará dependerá de los ingresos brutos anuales que se generen en un negocio. A continuación se detallan los tramos de renta para el periodo fiscal 2017 para las personas jurídicas:

Tabla 11: Tarifas de impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas para el año fiscal 2016-2017

Rangos de ingresos	Monto Anual	Tarifa (se aplica sobre renta neta total)
Ingresos brutos hasta	€52.634.000,00	10%
Ingresos brutos hasta	€105.872.000,00	20%
Ingresos brutos de más de	€105.872.000,00	30%

Fuente: Elaboración del investigador con datos del Ministerio de Hacienda de Costa Rica, 2017.

Los contribuyentes de este impuesto están obligados a demostrar el origen de los ingresos brutos por medio de la emisión de facturas y comprobantes de ingresos. Las facturas autorizadas que se pueden emitir se otorgan en imprentas avaladas por el Ministerio de Hacienda y el contribuyente debe cancelar un monto aproximado de €1.500,00 por talonario. El impuesto se autoliquida por medio del formulario D-101 “Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta”, el cual se puede elaborar y presentar mediante el sitio web del Ministerio de Hacienda (ver Anexo 4).

El impuesto sobre la renta se debe declarar y pagar cada año, en el periodo de dos meses y quince días naturales que siguen al cierre del periodo fiscal. En otras palabras, hasta mediados del mes de diciembre de cada año.

Permiso sanitario de funcionamiento del Ministerio de Salud

De acuerdo con la Ley General para el Otorgamiento de Servicios de Salud, todo establecimiento comercial debe contar con el Permiso Sanitario de Funcionamiento para operar dentro de Costa Rica. Este permiso lo otorga el Ministerio de Salud de Costa Rica y puede variar dependiendo del tipo de actividad que desarrolle el negocio que solicite el permiso. Es requerido cumplir con los siguientes requisitos para realizar la solicitud del Permiso Sanitario de Funcionamiento:

1. Presentar el formulario de Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento (ver Anexo 5).

2. Declaración jurada para el trámite de Solicitud de Permisos Sanitarios de Funcionamiento (ver Anexo 6).
3. Copia de la cédula de identidad del representante legal.
4. Certificación registral o notarial de la persona jurídica y un listado de personal de tipo profesional o técnico.

Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)

La CCSS obliga a los patronos a inscribirse como tales, una vez creada la relación obrero-patronal, dentro de los primeros 8 días hábiles posteriores al inicio de sus actividades, según lo establecido en el artículo 66 del Reglamento del Seguro de Salud. Los siguientes requisitos deben cumplirse para la inscripción ante la CCSS:

1. Original de Certificación de Personería Jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital con no más de un mes de emitida.
2. Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.
3. Fotocopia de la cédula de identidad del representante legal.
4. Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de que alguno sea extranjero, aportar fotocopia del documento de identificación migratorio (cédula de residencia, pasaporte, etc.). Preferiblemente también presentar fotocopia del carné de asegurado de cada trabajador.
5. Fotocopia del recibo de electricidad, para registrar la dirección de correspondencia.
6. Llenar la Solicitud de Inscripción o Reanudación Patronal (ver Anexo 7).
7. Indicar lugar o medio para notificaciones.
8. Brindar un correo electrónico para la presentación de planillas en línea.
9. En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza del INS.

Una vez entregada la solicitud, un representante de la dirección de inspección de la CCSS visita el lugar de trabajo y verifica que la información suministrada sea veraz.

Póliza de Riesgos del Trabajo (INS)

En el artículo 193 del Código de Trabajo, se establece que todo patrono está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos de trabajo que se pueden presentar ante el INS. Para poder hacer esto, se deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Nombre del patrono, persona física o jurídica.
2. Cédula de identidad física o jurídica.
3. Dirección exacta de residencia del patrono para notificaciones o correspondencia, al igual que número telefónico, apartado postal y correo electrónico.
4. Dirección exacta del negocio.
5. Clase de trabajadores o actividades dentro de la obra por realizar en forma temporal o permanente.
6. Actividad principal a la que se dedica la empresa en términos económicos.
7. Nombre, número de cédula, ocupación y salario de cada persona contratada y la estimación de personas por contratar.
8. Firma del patrono o representante autorizado. Las personas jurídicas deben indicar la relación existente entre el firmante y la empresa: Propietario, Gerente o representante Legal.
9. Presentar la boleta expedida por la municipalidad respectiva en la que se indique el nombre del propietario del proyecto y el monto de la obra.
10. Completar el formulario para la Solicitud de Seguro de Riesgos de Trabajo (ver Anexo 8).

Patente municipal

El presente estudio de factibilidad contempla establecer un supermercado de productos orgánicos en San Francisco de Heredia. Para poder hacer esto, es necesario obtener la patente comercial del cantón central de Heredia. A continuación se presentan los requisitos requeridos que deben cumplir las personas físicas o jurídicas para obtener esta patente municipal:

1. Formulario de Solicitud de Patente Comercial (Solicitudes Nuevas) (ver Anexo 9).

2. Fotocopia de la cédula del solicitante o representante legal y del dueño del inmueble en caso de que el local se alquile o Certificación de Personería Original si es una persona jurídica.
3. Certificación de estar al día con obligaciones de la CCSS.
4. Encontrarse al día con el pago del Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares (FODESAF).
5. Fotografía digital o impresa del local.
6. Certificación de Uso de Suelo.
7. Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento (vigente y a nombre del solicitante).
8. Timbres fiscales por 100 colones y timbres de Parques Nacionales por 100 colones.
9. Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del INS.
10. Encontrarse al día con el pago de tributos municipales (solicitante y dueño del inmueble).
11. Copia de la inscripción ante Tributación Directa.

En la Tabla 12 se desglosan los costos aproximados para cada uno de los requisitos mencionados en este estudio:

Tabla 12: Gastos legales para la apertura de un supermercado de productos orgánicos

Requisito	Institución	Valor
Inscripción de la sociedad	Registro Nacional	€175.000,00
Permiso Sanitario de Funcionamiento	Ministerio de Salud	€27.050,00
Póliza de Riesgos del Trabajo	INS	€165.200,00
Patente Municipal	Municipalidad de Heredia	€115.000,00
Total		€482.250,00

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Estudio financiero

El estudio financiero puede considerarse como el elemento más fundamental y crucial de todo estudio de factibilidad, ya que contempla todos los cálculos monetarios relevantes que se proyectaron en los estudios anteriores. Por lo tanto, este estudio permitirá determinar si el proyecto de inversión propuesto podrá generar una rentabilidad positiva que justifique la puesta en marcha del negocio.

Para determinar lo mencionado anteriormente, en este estudio se calcularán los ingresos, las inversiones, los gastos y los costos totales en los que deberá incurrir el proyecto para operar. A estos factores se les agregarán, para citar varios ejemplos, la amortización de la deuda, el monto de la depreciación de los activos productivos y el costo de capital.

A partir de estos datos se proyectarán flujos de efectivo bajo un análisis de sensibilidad de tres escenarios variados y de los cuales se realizarán los cálculos financieros que permitirán medir con exactitud la rentabilidad financiera del proyecto.

Descripción de la demanda e ingresos del proyecto

Según el estudio de mercado desarrollado en este trabajo, se determinó que la demanda proyectada para el supermercado de productos orgánicos justifica la puesta en marcha del negocio. El instrumento de recolección de datos utilizado en este estudio indica que el 89% de la población meta compraría los productos orgánicos de sus hogares en un supermercado de productos orgánicos. Sin embargo, se estima que del total de población que fue evaluada, únicamente el 38% de la población meta, equivalente a 36.810 personas, serían clientes garantizados del supermercado.

Del total de ofrecimiento de productos al igual que los precios preferidos por los clientes para adquirir sus productos orgánicos, se calcula que los clientes que visitarían el supermercado gastarían en promedio ₡1663 por cliente. Con este dato, se estima un ingreso total anual para el proyecto de inversión de un supermercado de productos orgánicos de ₡61.215.030,00.

Descripción de los gastos del proyecto

Los gastos para el estudio de factibilidad corresponden al monto total de pagos que se deben efectuar para operar el negocio de manera efectiva. Los gastos principales en los que incurrirá el negocio se detallan seguidamente para cuantificar los gastos totales y luego, proceder a evaluar la relación que tienen respecto a los ingresos para poder reflejar el flujo de efectivo neto del proyecto de inversión.

Para efectos de comprensión de la siguiente tabla, cabe destacar que los costos por publicidad se mantendrán en 0 ya que la estrategia inicial de publicidad del supermercado consistirá en la estrategia de boca-a-boca que será llevada a cabo por el administrador del local junto con sus conocidos y allegados para dar a conocer el negocio. Además de esto, aprovechando la era digital en la que se encuentra el mundo actualmente, el administrador tendrá dentro de sus responsabilidades la administración de páginas de las redes sociales Facebook e Instagram, para hacer uso efectivo de mercadeo digital y no incurrir en gastos adicionales por publicidad.

Tabla 13: Gastos generales y administrativos

Gastos generales y administrativos			
Concepto	Proveedor	Monto mensual	Monto anual
Salario administrador	-	¢629.395,00	¢7.552.740,00
Cargas sociales	-	¢244.394,07	¢2.932.728,84
Salario cajero	-	¢428.138,90	¢5.137.666,80
Cargas sociales	-	¢166.246,33	¢1.994.955,96
Publicidad	-	-	-
Suministros de oficina	-	¢10.000,00	¢120.000,00
Suministros de limpieza	-	¢10.000,00	¢120.000,00
Alquiler de finanza	-	¢16.289,48	¢195.473,76
Servicios públicos	CNFL y AyA	¢125.000,00	¢1.500.000,00
Telefonía fija	ICE	¢30.000,00	¢360.000,00
Alquiler	-	¢309.000,00	¢3.708.000,00
Patente municipal	-	-	¢115.000,00
Total			¢23.301.091,60

Fuente: Elaboración del investigador.

Inversión inicial

Para iniciar cualquier proyecto de inversión, se requiere contar con las condiciones ideales, por lo cual es necesario realizar una inversión inicial para tomar en cuenta la compra de mobiliario y equipo necesarios y requeridos para la operación efectiva del negocio.

Tabla 14: Inversión inicial

Inversión inicial	
Descripción	Monto
Mobiliario y equipo (Tabla 7)	€3.949.145,00
Total	€3.949.145,00

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Cálculo de capital de trabajo

Lo que sigue del cálculo de la inversión inicial es la estimación de fondos equivalentes al valor de los recursos que deben estar presentes para financiar la operación del negocio, en el periodo de tiempo en que se generan las entradas de efectivo suficientes para cubrir estos gastos. El propósito de esta valoración es asegurar que se puede contar con los recursos necesarios para operar el negocio en los primeros meses por si no se generan las ganancias esperadas en ese tiempo inicial.

A continuación se encuentran tabulados los gastos que conforman el capital de trabajo, identificados por medio de los estudios efectuados antes del financiero, para un supermercado de productos orgánicos:

Tabla 15: Capital de trabajo para el primer mes de operación

Capital de trabajo – Mes 1	
Descripción	Monto
Inventario inicial	€1.643.215,00
Alquiler primer mes	€309.000,00
Inscripción de la sociedad (Tabla 12)	€175.000,00
Permiso de Funcionamiento Ministerio de Salud (Tabla 12)	€27.050,00
Suministros de oficina	€10.000,00
Suministros de limpieza	€10.000,00
Servicios públicos y telefonía (Tabla 9)	€155.000,00
Salarios netos de un mes	€1.057.533,90
Cargas sociales	€498.732,97
Alquiler de sistema financiero FinanzaPro	€16.289,48
Total	€3.901.821,35

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Tabla 16: Capital de trabajo para el segundo mes de operación

Capital de trabajo – Mes 2	
Descripción	Monto
Inventario inicial	¢1.643.215,00
Alquiler segundo mes	¢309.000,00
Suministros de oficina	¢10.000,00
Suministros de limpieza	¢10.000,00
Servicios públicos y telefonía (Tabla 9)	¢155.000,00
Salarios netos de un mes	¢1.057.533,90
Cargas sociales	¢498.732,97
Alquiler de sistema financiero FinanzaPro	¢16.289,48
Total	¢3.699.771,35

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Según los datos representados en las Tablas 15 y 16, el monto total de capital de trabajo para los dos primeros meses de operación del negocio equivale a ¢7.601.592,70.

Financiamiento del proyecto

Según la información presentada en los apartados anteriores, la inversión inicial y el capital de trabajo estimado para la operación de los dos primeros meses equivale a ₡11.550.737,70, lo cual será financiado en un 48% por medio de un préstamo de banca empresarial (₡5.550.737,00) y el 52% restante será financiado por recursos propios (₡6.000.000,70).

Con esta información en mente, se consultó a las distintas entidades financieras las opciones de crédito que tienen disponibles para financiamiento de pymes. Para el presente estudio de factibilidad se elige el financiamiento que otorga el Banco de Costa Rica (BCR) en su programa de crédito para pymes, el cual ofrece una tasa fija del 12% anual durante los 2 primeros años.

En el anexo 9 se detalla el cálculo de la amortización de la deuda, donde se permite ver el monto de los pagos futuros que se deben realizar mensualmente durante los 24 meses del plazo del préstamo, contemplando la distribución de pagos al principal e intereses.

Depreciación de los equipos

Los activos que posee un negocio para operar tienen una vida útil como consecuencia de su utilización diaria, lo que se conoce como depreciación. Por esto, la pérdida de valor de un activo se debe reconocer como un gasto inherente a su uso ya que este desgaste genera un ingreso determinado. Al reconocer la depreciación de los activos productivos del estudio de factibilidad en los flujos de efectivo, genera un efecto positivo al disminuir la utilidad sobre la cual se calcula el impuesto sobre la renta.

Para el presente análisis, se utiliza el método de línea recta, el cual distribuye equitativamente el gasto por el uso del activo a lo largo de cada uno de los años de vida del activo.

El cálculo de la depreciación por línea recta se puede obtener por medio de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Valor del activo} - \text{Valor residual}}{\text{Vida útil}}$$

Donde:

1. Valor residual: Valor que se espera al final de la vida útil del activo.
2. Valor del activo: El costo de adquisición del activo.
3. Vida útil: El tiempo durante el cual el activo funciona para generar ingresos.

Tabla 17: Cálculo de la depreciación anual de los activos productivos del estudio de factibilidad

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida útil	Depreciación anual
Cámara enfriadora vertical, Modelo Junior-1-Mac.Ledr, Marca Fogel	2	€735.000,00	€1.470.000,00	10	€147.000,00
Cámara enfriadora vertical, Modelo VR-35-RE-LEDR,2 puertas, Marca Fogel	1	€1.250.000,00	€1.250.000,00	10	€125.000,00
Balanza Digital, Marca Premier, Modelo ED-2959	1	€32.000,00	€32.000,00	10	€3.200,00
Caja Registradora, Marca SAM4S / Samsung, Modelo ER-350II	1	€250.000,00	€250.000,00	6	€41.666,67
Estantes Elephant Rack	4	€38.950,00	€155.800,00	10	€15.580,00
Mesa de centro de madera escritorio	2	€26.000,00	€52.000,00	10	€5.200,00
Silla Gerencial Mesh Max	1	€86.990,00	€86.990,00	10	€8.699,00
Escritorio de 2 Gavetas Cerezo	1	€129.900,00	€129.900,00	10	€12.990,00
Canasta Fruta Latice	3	€7.500,00	€22.500,00	10	€2.250,00

Computadora portátil Acer ES1-431-C7WU-ES	1	€225.990,00	€225.990,00	5	€45.198,00
Teléfono Intelbras inalámbrico TS 30 ID	1	€24.990,00	€24.990,00	10	€2.499,00
Basurero Sablon Cortina Orgánico	1	€11.990,00	€11.990,00	10	€1.199,00
Mesa Plegable Resina 4 pies	1	€34.990,00	€34.990,00	5	€6.998,00
Sistema de seguridad Defender	1	€201.995,00	€201.995,00	10	€20.199,50
Total		€35.913.900,00	€3.949.145,00		€437.679,17

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Tal como se puede apreciar en la Tabla 17, el gasto por depreciación de los activos productivos del estudio de factibilidad corresponde a €437.679,17 anuales. Al final del periodo de análisis del estudio, la totalidad de activos se habrán depreciado por un monto de €2.188.395,85.

Periodo de análisis y costo de capital

El periodo de análisis es el tiempo mediante el cual se realizarán proyecciones financieras del estudio de factibilidad. El horizonte de planeación es de 5 años, un periodo de tiempo razonable para evaluar con mayor exactitud las fluctuaciones anuales y el comportamiento en el mediano plazo que tendrán las variables que afectan los flujos de efectivo del proyecto.

El costo de capital representa el costo que tienen las diferentes fuentes de financiamiento del estudio de factibilidad, por cuanto constituye una tasa mínima de rendimiento para la toma de decisiones.

Para determinar la tasa de retorno que se desea para el proyecto, se toma en cuenta la tasa de interés en la que estaría dispuesto a prestar el inversionista del 30% y la tasa de interés del financiamiento que se solicitará al Banco de Costa Rica que sería del 12% y la tasa de inflación interanual del 3% con un rango de tolerancia de ± 1 p.p. según el Programa Macroeconómico del Banco Central 2017-2018. Asumiendo el valor del dinero en el tiempo, se promediaron los costos de capital considerando los porcentajes de participación de los recursos propios y de los recursos financiados. A continuación se detalla el cálculo del costo de capital:

Tabla 18: Estructura del costo de capital

	Inversión	Ponderación	Costo de Capital	Costo Ponderado
Préstamo bancario	¢5.550.737,00	48,00%	12,00%	5,76%
Recursos propios	¢6.000.000,70	52,00%	30,00%	15,60%
Inflación				3,00%
Total	¢11.550.737,70	100,00%		24,36%

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

El costo de capital constituye la tasa de descuento para el cálculo del VAN.

Inflación

La inflación es uno de los indicadores más utilizados en la proyección de flujos de efectivo ya que ofrece una perspectiva general del comportamiento de los precios de un país. Por esto, la inflación tiene un impacto relevante sobre las actividades empresariales ya que afecta el costo de los productos y servicios requeridos para su operación. A continuación se detalla el promedio de inflación del año 2012 al 2016.

Tabla 19: Promedio inflación de Costa Rica 2012-2016

Año	Inflación
2012	4,55%
2013	3,68%
2014	5,13%
2015	-0,81%
2016	0,77%
Promedio	2,66%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica, 2017.

Salarios y cargas sociales

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social publica semestralmente aumentos en las tarifas de salarios mínimos que rigen para los trabajadores del sector privado del país. A razón de lo anterior, se debe contemplar un aumento anual a lo largo de los 5 años que serán proyectados.

A continuación se detalla el promedio de los aumentos salariales del sector privado de los años 2012 al 2016:

Tabla 20: Promedio aumento salarial en Costa Rica del 2012 al 2016

Año	I semestre	II Semestre	Total
2012	3,17%	3,00%	6,17%
2013	3,65%	2,40%	6,05%
2014	3,78%	2,35%	6,13%
2015	2,01%	0,67%	2,68%
2016	0,67%	0,50%	1,17%
			4,44%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2017.

Flujos financieros proyectados

En esta sección se resume numéricamente la información relevante obtenida de los estudios desarrollados anteriormente. La información obtenida se utilizará en la construcción de flujos de efectivo proyectados a 5 años, además del cálculo de indicadores financieros que ayudarán a definir la rentabilidad del proyecto. Además, se realiza una evaluación del riesgo por medio de un análisis de sensibilidad, en el cual se evalúa el rendimiento del proyecto ante cambios de distintas variables que componen el flujo de efectivo. El análisis que se realizará consiste en el planteamiento de tres escenarios que podría enfrentar el proyecto de inversión: el escenario base, el escenario optimista y el escenario pesimista.

Escenario base

Este escenario parte de los supuestos presentados a continuación y sirve como punto de partida para la elaboración del escenario optimista y pesimista.

Tabla 21: Supuestos del escenario de flujo de efectivo base

Supuestos escenario flujo de efectivo base
Se estima un crecimiento de la demanda del 2% a partir del tercer año con base en el año anterior. Esto debido a que se está introduciendo un negocio relativamente nuevo en el mercado existente y hay una oportunidad de crecimiento debido a que se está considerando el 38% de la demanda obtenida en las encuestas.
El alquiler del local aumenta en un 10% con base en el año anterior.
Se estima un incremento promedio en los precios de los productos ofrecidos en el supermercado de ¢50,00 a partir del tercer año de operación.
Tomando en consideración la inflación que el BCCR publicó en el Plan Macroeconómico 2017-2018 como meta para dicho periodo, se establece una inflación anual de 3% con un rango de tolerancia de ± 1 p.p.
Se estima un incremento del 4% en el costo de la materia prima de los proveedores.
Se estima un aumento de 4% con base en el año anterior para los servicios públicos, telefonía, el sistema contable, los suministros de oficina y los suministros de limpieza.
Se estima un incremento del 4,44% con base en el año anterior para los salarios según el promedio de los aumentos del sector privado en los últimos 5 años.
Se estima que la patente comercial corresponde a un 0,25% de los ingresos por ventas.
Se determinó que el financiamiento corresponde a un 48% de la inversión inicial (¢11.550.737,70), con una tasa de interés del 12% para los dos primeros años. Tomando en consideración que el Plan Macroeconómico 2017-2018 del BCCR menciona que las tasas de interés activas y pasivas son crecientes, se denota que la reducción de expectativas de inflación de los agentes económicos permitiría disminuir mucho más las tasas nominales.
La tasa impositiva del VAN es de un 24,36%.

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Tabla 22: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario base

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		₡ 61.215.030	₡ 61.215.030	₡ 64.316.641	₡ 65.602.973	₡ 66.915.033
Costos totales		₡ 5.568.000	₡ 5.790.720	₡ 6.022.349	₡ 6.263.243	₡ 6.513.772
Utilidad bruta		₡ 55.647.030	₡ 55.424.310	₡ 58.294.292	₡ 59.339.731	₡ 60.401.260
Gastos generales y administrativos		₡ 34.088.456	₡ 35.522.095	₡ 37.016.367	₡ 38.573.841	₡ 40.197.196
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Utilidad operativa		₡ 21.120.894	₡ 19.464.535	₡ 20.840.246	₡ 20.328.211	₡ 19.766.385
Gastos financieros		₡ 525.639	₡ 404.891	₡ -	₡ -	₡ -
Utilidad antes de impuestos		₡ 20.595.255	₡ 19.059.645	₡ 20.840.246	₡ 20.328.211	₡ 19.766.385
Impuesto sobre la renta (20%)		₡ 4.119.051	₡ 3.811.929	₡ 4.168.049	₡ 4.065.642	₡ 3.953.277
Utilidad neta después de impuestos e intereses		₡ 16.476.204	₡ 15.247.716	₡ 16.672.197	₡ 16.262.569	₡ 15.813.108
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Amortización		₡ 3.135.510	₡ 2.415.227	₡ -	₡ -	₡ -
Inversión inicial	₡ 3.949.145					
Capital de trabajo	₡ 7.601.593					
Flujo de efectivo neto	₡ (11.550.738)	₡ 13.778.374	₡ 13.270.167	₡ 17.109.876	₡ 16.700.248	₡ 16.250.787

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Escenario optimista

A continuación se detallan los supuestos del escenario optimista, cuyo fin es estimar algunas mejoras en los pronósticos definidos en el escenario base. Para el escenario optimista y pesimista, solo se presentan variaciones en la demanda y el costo de la materia prima de los proveedores.

Tabla 23: Supuestos del escenario de flujo de efectivo optimista

Supuestos escenario flujo de efectivo optimista
Se estima un crecimiento de la demanda del 3% a partir del tercer año con base en el año anterior. Esto debido a que se está introduciendo un negocio relativamente nuevo en el mercado existente y existe una oportunidad de crecimiento debido a que se está considerando el 38% de la demanda obtenida en las encuestas.
El alquiler del local aumenta en un 10% con base en el año anterior.
Se estima un incremento promedio en los precios de los productos ofrecidos en el supermercado de ¢50,00 a partir del tercer año de operación.
Tomando en consideración la inflación que el BCCR publicó en el Plan Macroeconómico 2017-2018 como meta para dicho periodo, se establece una inflación anual de 3% con un rango de tolerancia de ± 1 p.p.
Se estima un incremento del 3% en el costo de la materia prima de los proveedores.
Se estima un aumento de 4% con base en el año anterior para los servicios públicos, telefonía, el sistema contable, los suministros de oficina y los suministros de limpieza.
Se estima un incremento del 4,44% con base en el año anterior para los salarios según el promedio de los aumentos del sector privado en los últimos 5 años.
Se estima que la patente comercial corresponde a un 0,25% de los ingresos por ventas.
Se determinó que el financiamiento corresponde a un 48% de la inversión inicial (¢11.550.737,70), con una tasa de interés del 12% para los dos primeros años. Tomando en consideración que el Plan Macroeconómico 2017-2018 del BCCR menciona que las tasas de interés activas y pasivas son crecientes, se denota que la reducción de expectativas de inflación de los agentes económicos permitiría disminuir mucho más las tasas nominales.
La tasa impositiva del VAN es de un 24,36%.

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Tabla 24: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario optimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		₡ 61.215.030	₡ 61.215.030	₡ 64.947.196	₡ 66.895.612	₡ 68.902.480
Costos totales		₡ 5.568.000	₡ 5.790.720	₡ 6.022.349	₡ 6.263.243	₡ 6.513.772
Utilidad bruta		₡ 55.647.030	₡ 55.424.310	₡ 58.924.847	₡ 60.632.369	₡ 62.388.708
Gastos generales y administrativos		₡ 34.088.456	₡ 35.373.468	₡ 36.708.707	₡ 38.096.196	₡ 39.538.035
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Utilidad operativa		₡ 21.120.894	₡ 19.613.163	₡ 21.778.461	₡ 22.098.494	₡ 22.412.993
Gastos financieros		₡ 525.639	₡ 404.891	₡ -	₡ -	₡ -
Utilidad antes de impuestos		₡ 20.595.255	₡ 19.208.272	₡ 21.778.461	₡ 22.098.494	₡ 22.412.993
Impuesto sobre la renta (20%)		₡ 4.119.051	₡ 3.841.654	₡ 4.355.692	₡ 4.419.699	₡ 4.482.599
Utilidad neta después de impuestos e intereses		₡ 16.476.204	₡ 15.366.618	₡ 17.422.768	₡ 17.678.795	₡ 17.930.395
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Amortización		₡ 3.135.510	₡ 2.415.227	₡ -	₡ -	₡ -
Inversión inicial	₡ 3.949.145					
Capital de trabajo	₡ 7.601.593					
Flujo de efectivo neto	₡ (11.550.738)	₡ 13.778.374	₡ 13.389.070	₡ 17.860.448	₡ 18.116.475	₡ 18.368.074

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Escenario pesimista

En el escenario pesimista se consideran variaciones ante condiciones adversas que prueben la capacidad del proyecto de generar beneficios ante circunstancias no tan positivas. A continuación se presentan los supuestos del escenario pesimista. En este escenario solo se presentan variaciones en la demanda y el costo de la materia prima de los proveedores.

Tabla 25: Supuestos del escenario de flujo de efectivo pesimista

Supuestos escenario flujo de efectivo pesimista
Se estima que no habrá un crecimiento de la demanda en ninguno de los cinco años proyectados.
El alquiler del local aumenta en un 10% con base en el año anterior.
Se estima un incremento promedio en los precios de los productos ofrecidos en el supermercado de ¢50,00 a partir del tercer año de operación.
Tomando en consideración la inflación que el BCCR publicó en el Plan Macroeconómico 2017-2018 como meta para dicho periodo, se establece una inflación anual de 3% con un rango de tolerancia de ± 1 p.p.
Se estima un incremento del 5% en el costo de la materia prima de los proveedores.
Se estima un aumento de 4% con base en el año anterior para los servicios públicos, telefonía, el sistema contable, los suministros de oficina y los suministros de limpieza.
Se estima un incremento del 4,44% con base en el año anterior para los salarios según el promedio de los aumentos del sector privado en los últimos 5 años.
Se estima que la patente comercial corresponde a un 0,25% de los ingresos por ventas.
Se determinó que el financiamiento corresponde a un 48% de la inversión inicial (¢11.550.737,70), con una tasa de interés del 12% para los dos primeros años. Tomando en consideración que el Plan Macroeconómico 2017-2018 del BCCR menciona que las tasas de interés activas y pasivas son crecientes, se denota que la reducción de expectativas de inflación de los agentes económicos permitiría disminuir mucho más las tasas nominales.
La tasa impositiva del VAN es de un 24,36%.

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Tabla 26: Flujo de efectivo proyectado a 5 años. Escenario pesimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		₡ 61.215.030	₡ 61.215.030	₡ 63.055.530	₡ 63.055.530	₡ 63.055.530
Costos totales		₡ 5.568.000	₡ 5.790.720	₡ 6.022.349	₡ 6.263.243	₡ 6.513.772
Utilidad bruta		₡ 55.647.030	₡ 55.424.310	₡ 57.033.181	₡ 56.792.287	₡ 56.541.758
Gastos generales y administrativos		₡ 34.088.456	₡ 35.670.723	₡ 37.326.999	₡ 39.060.760	₡ 40.875.647
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Utilidad operativa		₡ 21.120.894	₡ 19.315.908	₡ 19.268.503	₡ 17.293.848	₡ 15.228.431
Gastos financieros		₡ 525.639	₡ 404.891	₡ -	₡ -	₡ -
Utilidad antes de impuestos		₡ 20.595.255	₡ 18.911.017	₡ 19.268.503	₡ 17.293.848	₡ 15.228.431
Impuesto sobre la renta (20%)		₡ 4.119.051	₡ 3.782.203	₡ 3.853.701	₡ 3.458.770	₡ 3.045.686
Utilidad neta después de impuestos e intereses		₡ 16.476.204	₡ 15.128.813	₡ 15.414.802	₡ 13.835.078	₡ 12.182.745
Depreciación		₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679	₡ 437.679
Amortización		₡ 3.135.510	₡ 2.415.227	₡ -	₡ -	₡ -
Inversión inicial	₡ 3.949.145					
Capital de trabajo	₡ 7.601.593					
Flujo de efectivo neto	₡ (11.550.738)	₡ 13.778.374	₡ 13.151.265	₡ 15.852.482	₡ 14.272.757	₡ 12.620.424

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Análisis de indicadores financieros

A partir del análisis del comportamiento de los ingresos y egresos del estudio de factibilidad, mediante la proyección de flujos de efectivo y el planteamiento de distintos escenarios, es posible determinar los siguientes resultados:

Tabla 27: Indicadores financieros para escenario base, optimista y pesimista

Indicador	Base	Optimista	Pesimista
VAN	₪29.451.262	₪31.222.351	₪26.485.152
TIR	120,94%	122.96%	117,52%
PR	0,83	0,83	0,83
ID	3,55	3,70	3,29

Fuente: Elaboración del investigador, 2017.

Valor actual neto

El valor actual neto (VAN) del proyecto tiene un valor positivo bajo las condiciones de los tres escenarios, lo que indica que los flujos proyectados durante cinco años, traídos a valor presente y descontado a una tasa de 20,10% serán suficientes para cubrir la inversión inicial y el capital de trabajo.

Según la Tabla 27, el VAN sería ₪29.451.262 para el escenario base, ₪31.222.351 para el escenario optimista y ₪26.485.152 para el escenario pesimista. El criterio de aceptación del VAN requiere que esta sea mayor o igual a cero de modo que en las condiciones de los tres escenarios el proyecto de inversión se debe aceptar.

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) para el escenario base es de 120,94%, para el escenario optimista es de 122.96% y para el pesimista es de 117,52%. Los tres porcentajes obtenidos son mayores al propuesto del costo del capital, el cual es de 20,10%. Lo anterior indica que los rendimientos del proyecto serían suficientes para cubrir el costo de la inversión inicial y costo

de capital del trabajo, lo cual generaría un rendimiento positivo para los inversionistas. El criterio de aceptación de la TIR requiere que este sea mayor a la tasa de costo de capital, el cual lo es, por lo que se refuerza el punto de que el proyecto se debe aceptar.

Periodo de recuperación

El periodo de recuperación del proyecto de inversión será de 0,83 años en los tres escenarios. El periodo de recuperación indica el tiempo que tomará recuperar la inversión inicial y el costo de trabajo. En este caso, se tiene que bajo los tres escenarios evaluados, se concluye que se tomará menos de un año en recuperar la inversión inicial del proyecto, algo que se considera muy positivo ya que genera seguridad y confianza a los inversionistas del proyecto.

Los indicadores presentados se deben evaluar en conjunto, sin depender de uno solo para determinar si se debe ejecutar o no un proyecto de inversión. A pesar de que el escenario pesimista presenta los indicadores más bajos de los tres escenarios, este aún presenta números considerablemente positivos para que en términos financieros el proyecto se siga considerando rentable. Los escenarios base y optimista presentan resultados generalmente favorables, debido a que representan los mejores rendimientos del proyecto. Al final de este análisis, se determina que la demanda es el factor crucial que, con su variabilidad, determina el éxito o fracaso de un proyecto de inversión. Lo anterior se debe a que las variaciones de la demanda afectan la tendencia de los ingresos de un negocio.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Según lo analizado en cada estudio individual, a continuación se detallan las conclusiones obtenidas del trabajo que tiene como propósito determinar la factibilidad de la apertura de un supermercado de productos orgánicos por medio de un análisis de evaluación de proyectos.

Estudio de mercado

Del total de 96.868 personas dispuestas a comprar los productos orgánicos de su hogar dentro de un supermercado de productos orgánicos, un total de 36.810 personas conforman el mercado potencial del negocio, los cuales también se consideran como clientes potenciales del proyecto y que en algún momento de un año específico y con frecuencia variada, realizarán alguna compra en el supermercado.

Los ingresos totales en el periodo de un año que se estiman generará el negocio serán ¢61.215.030,00.

Por categoría, los 5 tipos de productos que mayor rentabilidad generarán son los siguientes:

- Granos e infusiones (té, café etc.) con ¢13.571.372,00
- Carnes (rojas y blancas) con ¢12.396.044,00
- Legumbres con ¢7.229.495,00
- Líquidos con ¢7.228.495,00
- Frutas y verduras con ¢6.506.158,00

Estudio técnico

El proyecto de inversión se ubicará en el Centro Comercial Roble Sabana, ubicado en San Francisco de Heredia, del Walmart, 300 metros Oeste, sobre la carretera hacia San Joaquín de Flores.

En total se debe invertir ¢3.949.145,00 destinados a la compra del mobiliario y equipo que se utilizarán para operar el negocio.

Se contratarán los servicios públicos de electricidad, telefonía fija y agua por ¢155.000,00 mensuales.

El estudio fue importante además, porque permitió identificar a proveedores potenciales para el supermercado, un sistema financiero virtual y electrónico que llevará el control de los números relevantes del negocio para asistir en la toma de decisiones del negocio y también la determinación de que será un proyecto de muy bajo impacto ambiental.

Estudio organizacional

Se contratará a un administrador y a un cajero para trabajar en el supermercado.

Las funciones, habilidades y requisitos que deben cumplir las personas que cubran ambos puestos permitirán evaluar más acertadamente a los candidatos que serán contratados.

La jornada laboral será de martes a sábado de 8:00 AM a 5:00 PM.

Estudio legal

Los requisitos y permisos legales que debe cumplir el negocio para que pueda comenzar a operar, en materia de la CCSS, INS y la Municipalidad de Heredia, están en condiciones de ser cumplidos y por esto se consideran completamente viables.

Estudio financiero

La evaluación de los resultados de los flujos de efectivo servirá para determinar el curso del proyecto en un plazo de 5 años, ya que mostró que el proyecto cuenta con una solidez financiera ante diversos cambios en las variantes.

Por último, la conclusión general del presente estudio, es la siguiente. Debido a la obtención de resultados positivos en las diversas estimaciones del VAN, se puede concluir que el proyecto es viable y que generará riqueza para cubrir las necesidades futuras y aumentar el capital de los inversionistas.

Recomendaciones

Según lo analizado en cada estudio individual, a continuación se detallan las recomendaciones obtenidas del trabajo que tiene como propósito determinar la factibilidad de la apertura de un supermercado de productos orgánicos por medio de un análisis de evaluación de proyectos.

Estudio de mercado

Dar mucha exposición en las diversas plataformas virtuales al supermercado para retener clientes existentes y alcanzar potencialmente a más, incluyendo de zonas externas de las que fueron evaluadas para este proyecto de inversión.

Considerar en el largo plazo utilizar algunas de las ganancias acumuladas con el fin de promocionar el negocio más afuera del cantón central de Heredia y así atraer la atención de una mayor cantidad de clientes.

Utilizar el negocio como plataforma personal y virtual para promocionar la necesidad creciente del consumo frecuente de productos 100% orgánicos, para concientizar a la población meta acerca de la importancia de tener un alto consumo de los mismos para tener un estilo de vida más saludable.

Estudio técnico

Evaluar mes a mes la dependencia y confiabilidad con cada proveedor, para determinar qué productos se deben seguir trayendo al supermercado y con qué frecuencia a través de cada uno.

Investigar constantemente acerca de productos de temporada que los proveedores pueden ofrecer, con tal de siempre contar con una gran variedad de productos orgánicos.

Evaluar la posibilidad de contratar un servicio de internet propio en el negocio en lugar de utilizar el del centro comercial en que se ubicará.

Estudio organizacional

Evaluar la posibilidad de abrir por unas horas adicionales el día domingo para aprovechar el fin de semana completo en donde la mayoría de la población realiza sus compras.

Evaluar la posibilidad de contratar a un dependiente en el largo plazo a causa de una necesidad que pueda surgir por causa del crecimiento exponencial del supermercado, con el fin de darle una atención más atenta a los clientes que visiten el negocio para realizar sus compras.

Estudio legal

Seguir de cerca el Código Laboral y de Comercio para asegurar la operación efectiva del negocio dentro del marco de las leyes relevantes de Costa Rica.

Evaluar la necesidad de adquirir un Seguro contra Robo Local Comercial del INS.

Asegurar el cumplimiento de las normas de salud y limpieza en el supermercado, ya que al vender productos alimenticios hay que tener precaución de no ofrecer nada que no esté contaminado externamente.

Estudio financiero

Estar pendiente de las variaciones en las tasas de interés y de inflación con el tiempo, ya que aunque se mostraron resultados positivos en los escenarios evaluados, sí se observó una disminución en los flujos en el escenario pesimista con respecto al escenario base.

Evaluar distintas variables que pueden ocasionar una modificación sustancial en los flujos de efectivo en un año o hasta mes específico, con el fin de prevenir estas situaciones y minimizar pérdidas si son circunstancias negativas o aprovechar y maximizar ganancias en los flujos respectivos si son circunstancias positivas.

CAPÍTULO VI

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS, ANEXOS Y APÉNDICE

Referencias Bibliográficas

American Society of Mechanical Engineers. (s.f.). *Flowchart Symbology*. Obtenido de The American Society of Mechanical Engineers: <https://www.asme.org/>

Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: McGrawHill.

Banco Central de Costa Rica. (23 de Diciembre de 2016). *Programa Macroeconómico 2017-2018*. Obtenido de Política Monetaria e Inflación: http://www.bccr.fi.cr/publicaciones/politica_monetaria_inflacion/PM_2017-2018.pdf

Bremermann, E. (25 de Septiembre de 2016). *Productos orgánicos: sustentables y saludables*. Obtenido de El Observador: <http://www.elobservador.com.uy/productos-organicos-sustentables-y-saludables-n975353>

Cascante, S. (26 de Mayo de 2016). *Más de 3 millones de costarricenses tienen obesidad o sobrepeso*. Obtenido de La Prensa Libre - Costa Rica: <http://www.laprensalibre.cr/Noticias/detalle/70764/mas-de-3-millones-de-costarricenses-tienen-obesidad-o-sobrepeso>

Corona López, P. (12 de Marzo de 2016). *Alimentos orgánicos*. Obtenido de El Sol de Puebla: <http://www.oem.com.mx/elsoldepuebla/notas/n4104786.htm>

Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejías, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero*. Medellín: INInvest Impresiones.

FAO. (2007). *Directrices para evaluar las necesidades de fortalecimiento de la capacidad*. Roma: Fiat Panis.

Fernández, E. (18 de Septiembre de 2016). *Se nutre el mercado de productos orgánicos en Costa Rica*. *El Financiero*. Obtenido de http://www.elfinancierocr.com/negocios/Productos_organicos-exportacion-Assukkar-Gourmet_Fields-LyL_Proyectos-Coocafe-Bioland-

Programa_Nacional_de_Agricultura_Organica-
Servicio_Fitosanitario_del_Estado_0_1031296878.html

Gitman, L., & Zutter, C. (2013). *Administración Financiera*. México: PEARSON.

Gutiérrez, T. (24 de Enero de 2015). *Productores orgánicos se abren paso en el mercado, pese a las diferencias de precios*. Obtenido de crhoy.com:
<http://www.crhoy.com/archivo/productores-organicos-se-abren-paso-en-el-mercado-pese-a-las-diferencias-de-precios/economia/>

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGraw Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V.

Instituto Nacional de Estadística y Censos CR. (s.f.). *2011-2025. Proyecciones distritales. Población total por grupos de edades, según provincia, cantón, distrito y sexo*. Obtenido de INEC Costa Rica: <http://www.inec.go.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>

Instituto Nacional de Seguros. (s.f.). *Seguro Riesgos del trabajo*. Obtenido de INS:
<http://portal.ins-cr.com/portal.ins-cr.com/empresas/segurosco/riesgostrabajo/>

Iturrioz del Campo, J. (2016). *VALOR ACTUALIZADO NETO (VAN)*. Obtenido de Expansión:
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>

Jiménez Meza, A. J. (2013). *Código de Comercio*. Zapote: Invesitgaciones Jurídicas S.A.

La Gaceta. (2016). *Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta*. Obtenido de Gobierno Digital:
<https://costarica.eregulations.org/media/reglamento%20a%20la%20ley%207092%20del%20impuesto%20sobre%20la%20renta.pdf>

Lara Haro, A. (2005). *Medición y Control de Riesgos Financieros*. México, D.F: LIMUSA, S.A.

Leon, F. (7 de Septiembre de 2015). *¿Sabes qué es un estudio de mercado?* Obtenido de Merca2.0: <http://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>

- Merino Serna, J. (2008). *Matemáticas Financieras e Ingeniería Económica*. San José: Impresiones Amerrique.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (s.f.). *Obtener inscripción en la CCSS como patrono jurídico*. Obtenido de Gobierno Digital: <https://costarica.eregulations.org/procedure/30/92/step/29?l=es>
- Ministerio de Hacienda. (15 de Marzo de 2017). *Impuesto sobre la renta régimen tradicional*. Obtenido de Ministerio de Hacienda de Costa Rica: <http://www.hacienda.go.cr/contenido/12994-impuesto-sobre-la-renta-regimen-tradicional>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (30 de Noviembre de 2016). *Lista de ocupaciones clasificada por el personal*. Obtenido de Departamento de salarios: <http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Lista-salarios-I-sem-2017.pdf>
- Municipalidad de Heredia. (s.f.). *Trámites*. Obtenido de Heredia Gobierno Local: <https://www.heredia.go.cr/es/tramites/patentes/formulario-de-solicitud-de-patente-comercial-solicitudes-nuevas>
- Nunes, P. (12 de Mayo de 2016). *Concepto de TIR (Tasa Interna de Retorno)*. Obtenido de Know.net Enciclopedia Temática: <http://know.net/es/cieeconcom/gestion/tir-tasa-interna-retorno/>
- Ochoa Setzer, G., & Saldívar del Ángel, R. (2012). *Administración Financiera Correlacionada con las NNIIF*. México D.F.: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Pickers, S. (04 de Noviembre de 2015). *¿Cómo determinar el tamaño de una muestra?* Obtenido de Psyma: <http://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>
- Programa Estado de la Nación. (2016). *Vigésimosegundo Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. Obtenido de Estado de la Nación:

http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/022/PEN-22-2016-BOOK-BAJA.pdf

Real Academia Española. (2016). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de Real Academia Española: <http://dle.rae.es/?id=YkMAc5U>

Reyes Cruz, J. L. (22 de Agosto de 2016). *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*. Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf

Sampieri Hernández, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.

SETENA. (7 de Diciembre de 2004). *Resolución N 2370-2004-SETENA*. Obtenido de Ministerio de Ambiente y Energía: <https://www.setena.go.cr/documentos/Normativa/RES-2370-2004.pdf>

Ulloa, J. N. (22 de Mayo de 2015). 11 trámites que puede hacer un emprendedor con la firma digital. *El Financiero*. Obtenido de http://www.elfinancierocr.com/pymes/firma_digital-pymes-emprendedores-beneficios-tramites-digital-Banco_Central_0_741525851.html

Urbano Mateos, S. M. (16 de Noviembre de 2015). *¿Qué son el VAN y el TIR?* Obtenido de ECONOMÍA FINANZAS: <http://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>

Vargas Chavarría, E. (2013). *Código de Trabajo*. Zapote: Investigaciones Jurídicas S.A.

Viquez, E. (22 de Julio de 2016). *Agricultura orgánica halla tierra fértil en mercado local*. Obtenido de El Financiero: http://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/agricultura-organiza-costa-rica-agricultores_19_998490142.html

Zambrano Barrios, A. (2006). *Planificación Estratégica*. Caracas: Publicaciones UCAB.

ANEXOS

Anexo 1

Encuesta poblacional para determinar la demanda y precio potencial que podrán tener los productos ofrecidos en el supermercado orgánico que se ubicará en San Francisco de Heredia

Introducción: La presente encuesta tiene como objetivo conocer su opinión acerca del consumo de productos orgánicos. Esta encuesta es anónima y personal. Tiene una duración aproximada de cuatro minutos. Sus respuestas permitirán generar información valiosa para el proyecto de tesis del investigador, que está centrado en la evaluación de la apertura de un supermercado de productos orgánicos.

Objetivo: Recabar información acerca de variables de consumo y gustos referentes al producto, para determinar la demanda y precio potencial de los productos ofrecidos en un supermercado orgánico que se ubicará en San Francisco de Heredia

Instrucciones Generales: Por favor conteste las siguientes preguntas, marcando con una equis en el espacio correspondiente.

***1. ¿Qué tipo de producto orgánico consume o consumiría? En el caso de consumir otro, puede especificarlo. Puede marcar más de una opción.**

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Hortalizas y frutas frescas | <input type="checkbox"/> Granos e infusiones (té, café, etc.) |
| <input type="checkbox"/> Líquidos (jugos, bebidas, etc.) | <input type="checkbox"/> Panadería y masas |
| <input type="checkbox"/> Lácteos | <input type="checkbox"/> Cereales y frutos secos |
| <input type="checkbox"/> Mermeladas y dulces | <input type="checkbox"/> Legumbres |
| <input type="checkbox"/> Aderezos | <input type="checkbox"/> Carnes (rojas o blancas) |
| | <input type="checkbox"/> Otro: _____ |

***2. ¿Dónde compra o compraría generalmente los productos orgánicos de su hogar?**

- a) () Supermercados
- b) () Directamente del productor
- c) () Tiendas especializadas
- d) () De mi propio huerto

***3. ¿Con qué frecuencia promedio consume los siguientes productos orgánicos?**

Hortalizas y frutas frescas

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Mermeladas y dulces

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Líquidos (jugos, bebidas, etc.)

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Aderezos

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Lácteos

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Granos e infusiones (té, café, etc.)

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Cereales y frutos secos

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Legumbres

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Carnes (rojas o blancas)

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

Otro: _____

- a) () Todos los días
- b) () Algunas veces por semana
- c) () Una vez a la semana
- d) () Una vez al mes
- e) () Rara vez
- f) () Nunca

***4. ¿Cuánto está o estaría dispuesto (a) a invertir para comprar cada uno de los productos ofrecidos anteriormente dentro de un supermercado de productos orgánicos? (Llenar solo si aplica)**

Hortalizas y frutas frescas

- a) () Hasta ¢250
- b) () ¢250 a ¢500
- c) () ¢500 a ¢750
- d) () ¢750 a ¢1000

Aderezos

- a) () Hasta ¢500
- b) () ¢1000 a ¢1500
- c) () ¢1500 a ¢2000
- d) () ¢2000 a ¢2500

Líquidos (jugos, bebidas, etc.)

- a) () Hasta ¢500
- b) () ¢500 a ¢1000
- c) () ¢1000 a ¢1500
- d) () ¢1500 a ¢2000

Granos e infusiones (té, café, etc.)

- a) () Hasta ¢1000
- b) () ¢1000 a ¢2000
- c) () ¢2000 a ¢3000
- d) () ¢3000 a ¢4000

Lácteos

- a) () Hasta ¢500
- b) () ¢500 a ¢1000
- c) () ¢1000 a ¢1500
- d) () ¢1000 a ¢2000

Panadería y masas

- a) () Hasta ¢500
- b) () ¢500 a ¢1000
- c) () ¢1000 a ¢1500
- d) () ¢1500 a ¢2000

Mermeladas y dulces

- a) () Hasta ¢1000
- b) () ¢1000 a ¢1500
- c) () ¢1500 a ¢2000
- d) () ¢2000 a ¢2500

Cereales y frutos secos

- a) () Hasta ¢1000
- b) () ¢1000 a ¢2000
- c) () ¢2000 a ¢3000
- d) () ¢3000 a ¢4000

Legumbres

- a) () Hasta ¢500
- b) () ¢500 a ¢1000
- c) () ¢1000 a ¢1500
- d) () ¢1500 a ¢2000

Otro: _____

a) Indique monto: _____

Carnes (rojas o blancas)

- a) () Hasta ¢1500
- b) () ¢1500 a ¢3000
- c) () ¢3000 a ¢4500
- d) () ¢4500 a ¢6000

***5. ¿Estaría dispuesto (a) a comprar los productos orgánicos de su hogar dentro de un supermercado de productos orgánicos?**

- a) () Sí
- b) () No

La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su colaboración.

Anexo 2



DIRECCION GENERAL DE TRIBUTACION

DECLARACION D. 140 INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

I. Identificación del Contribuyente					01	DOCUMENTO NUMERO	
04	Número de cédula, DIMEX o NIT ➤						
06	Apellidos y nombre (persona física) ➤ Razon social (persona jurídica)						
II. Domicilio Fiscal (ver instructivo)							
07	N° de casa u oficina	08	Calle y Avenida	09	Barrio		
10	Otras señas:					14	Número(s) de teléfono(s)
11	Provincia	12	Cantón	13	Distrito	15	Número de fax
16	Apartado postal	17	Código postal	19	Correo electrónico		
III. Datos de la actividad económica a realizar (Para registrar más de una actividad económica, sucursales, agencias, etc, adjunte la hoja detalle respectiva)							
Descripción de la actividad económica que va a realizar:							
24	Código de la actividad económica (para uso exclusivo de la Administración Tributaria)	25	Fecha de inicio de actividades Día: Mes: Año:	27	Nombre comercial o de fantasía del negocio		
IV. Domicilio exacto del negocio o lugar donde realiza la actividad económica							
Si el lugar donde realiza la actividad económica o del negocio es igual al domicilio fiscal (Cuadro I.), marque esta casilla con una "X" <input type="checkbox"/>							
28	N° de casa u oficina	29	Calle y avenida	30	Barrio		
31	Otras señas:					35	Número(s) de teléfono(s)
32	Provincia	33	Cantón	34	Distrito	36	Número de Fax
V. Información del representante legal (En caso de más representantes, adjunte la hoja detalle respectiva)							
Representante 1							
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellidos y Nombre				
Provincia			Cantón		Distrito	Número de teléfono	
Otras señas			Número de fax				
Apartado postal			Código postal		Correo Electrónico:		
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Poder con que actúa				
Representante 2							
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellido y Nombre				
N° de casa u oficina			Calle y avenida		Barrio		
Otras señas			Número de teléfono				
Provincia			Cantón		Distrito	Número de Fax	
Apartado postal			Código postal		Correo Electrónico:		
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Poder con que actúa				
VI. Información de apoderado(s) (En caso de más apoderados, adjunte la hoja detalle respectiva)							
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellidos y Nombre				
Provincia			Cantón		Distrito	Número de teléfono	
Otras señas			Número de fax				
Apartado postal			Código postal		Correo Electrónico:		
Poder con que actúa							
Para uso exclusivo de la Administración Tributaria					88	Fecha de recepción	
IX. Obligaciones Tributarias o Impuestos				Inscripción		Firma del funcionario y sello	
Impuesto sobre las ventas							
Contribuyente sistema tradicional				54	<input type="checkbox"/>		
Declarante y/o exento				62	<input type="checkbox"/>		
Impuesto sobre la Renta							
Contribuyente				65	<input type="checkbox"/>		
Declarante y/o exento				69	<input type="checkbox"/>		
Régimen de Tributación Simplificada							
Impuesto sobre las ventas				60	<input type="checkbox"/>		
Impuesto sobre la renta				67	<input type="checkbox"/>		
Otros impuestos o registros:							
Nuestros servicios son gratuitos							

Original: Administración Tributaria

Copia: Contribuyente



Anexo 3

D-101	
Declaración Jurada del	
Impuesto sobre la Renta	
02 - Período:	2017
04 - Cédula:	0000000000
04 -1 Para el cálculo correcto del Impuesto de la Renta, favor indicar su tipo de cédula:	Físico
Casilla	Monto
I. Activos y pasivos	
20 - Efectivo, bancos, inversiones transitorias, documentos y cuentas por cobrar	0
21 - Acciones y aportes en sociedades	0
22 - Inventarios	0
23 - Activos fijos	0
24 - Total activo neto	0
25 - Total pasivos	0
26 - Capital neto	0
II. Ingresos	
27 - Ventas de bienes y servicios, excepto los servicios profesionales	0
28 - Servicios profesionales y honorarios	0
29 - Comisiones	0
30 - Intereses y rendimientos financieros	0
31 - Dividendos y participaciones	0
32 - Alquileres	0
33 - Otros ingresos diferentes a los anteriores	0
34 - Ingresos no gravables incluidos dentro de los anteriores	0
35 - Total Renta Bruta	0
III. Costos, gastos y deducciones	
36 - Inventario inicial	0
37 - Compras	0
38 - Inventario final	0
39 - Costo de ventas	0
40 - Intereses y gastos financieros	0
41 - Gastos de venta y administrativos	0

42 - Depreciaciones, amortización y agotamiento	0
43 - Aporte Regímenes voluntarios de pensiones complementarias (máx. 10% renta	0
44 - Otros costos, gastos y deducciones permitidos por Ley	0
45 - Total costos, gastos y deducciones permitidos por Ley	0
IV. Base imponible	
46 - Renta Neta	0
46 (bis) - Monto no sujeto aplicado al impuesto al salario (acumulado anual)	0
47 - Impuesto sobre la Renta	0
51 - Exoneración Zona Franca	0
53 - Exoneración otros conceptos	0
54 - Impuesto sobre la renta después de exoneraciones	0
V. Créditos	
58 - Créditos familiares (solo personas físicas)	0
59 - Otros créditos	0
60 - Impuesto del período	0
61 - Retención 2%	0
62 - Otras retenciones	0
63 - Pagos parciales	0
64 - Total impuesto neto	0
VI. Liquidación deuda tributaria	
84 - Solicito compensar con créditos a mi favor por el monto de	0

GENERAR ARCHIVO XML

Anexo 4

		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO							
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)</i>									
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN	2	GRUPO DE RIESGO			3	CÓDIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A	B	C				♦PRINCIPAL :
	RENOVACION								♦ACCESORIA (S):
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:								
6	PROVINCIA:	7	CANTON:		8	DISTRITO:			
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECÍFICAS):								
10	TELÉFONOS:	11	N° DE FAX:		12	APDO. POSTAL:	13	CORREO ELECTRÓNICO:	
14	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					15	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
16	TELÉFONOS:	17	N° DE FAX :		18	APDO. POSTAL:	19	CORREO ELECTRÓNICO:	
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					22	CÉDULA JURÍDICA:		
23	NOMBRE DEL RERESANTANTE LEGAL DEL INMUEBLE					24	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
25	TELÉFONO:	26	N° DE FAX :		27	APDO. POSTAL:	28	CORREO ELECTRÓNICO:	
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:								
30	N° TOTAL DE EMPLEADOS:		31	N° HOMBRES:		N° MUJERES:		32	No .TOTAL DE OCUPANTES:
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):			34	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:				
35	ÁREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :								
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):								
37	FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			AUTENTICACION:					
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).									
38	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:			39	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:				
40	SELLO			41	N° DE SOLICITUD:				
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD									
1. DECLARACIÓN JURADA, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ () 2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS () 3. COPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ O PARA RENOVACIÓN EN CASO DE HABER VENCIDO () 4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()									
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:									
Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS, constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.				 PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: FECHA: _____ Tiene validez de _____ años. Fecha vencimiento: _____ SELLO NOMBRE Y FIRMA : _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)					

Anexo 5



DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ.

Yo: _____ con domicilio en Distrito _____ Cantón _____
Provincia _____ Calle/Avenida _____ u Otras señas: _____

Cédula Identidad o de residencia N° _____ En mi carácter de: () Representante legal o Apoderado
() Propietario () Inquilino () Otro (Especifique): _____ del establecimiento
denominado: _____, cuyas actividades que se realizan son: _____

Dirección del establecimiento: _____, cuya razón social
es: _____ con Cédula Jurídica N° _____, solicito sea otorgado el permiso que
señala la Ley General de Salud, 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 del PSF 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 unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

Tercero.—Que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 44, 74 y 74 bis de la Ley Constitutiva de la Caja
Costarricense de Seguro Social y el artículo 66 del Reglamento del Seguro Social, me comprometo a la inscripción como
patrono, trabajador independiente o en ambas modalidades dentro de los ocho días al inicio de la actividad. Asimismo
declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

Tercero bis. —Que cumplo con lo establecido en la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 "Ley General de Control de
Tabaco y sus Efectos Nocivos a la Salud" y sus reglamentos (así adicionado el punto "tercer bis" anterior por el inciso a)
del artículo 61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado
mediante el decreto ejecutivo N° 37185-S de 26 de junio de 2012), y sus reformas.

Cuarto.—Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios
de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 9°, Condiciones Previas, mi representada cumple
con lo ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda:

1- Resolución Municipal de Ubicación N° _____ otorgada por la Municipalidad de _____, emitida
el día _____ del mes de _____ del año _____.

2- Contrato N° _____ asignado por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos a los planos constructivos.

3- Viabilidad (licencia) Ambiental N° _____ emitida por la SETENA, el día _____ del mes de _____ del año _____.

4- Oficio N° _____ de nota emitida por el Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario indicando que acepta
el volumen y la calidad físico química de las aguas residuales del establecimiento que serán vertidas en el alcantarillado
sanitario, otorgada el día _____ del mes de _____ del año _____.

5- O Permiso de vertido N° _____ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de
agua _____ otorgado el día _____ del mes de _____ del año _____.

6- Mi empresa se encuentra inscrita en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC), como micro,
pequeña o mediana empresa: ____ SI ____ NO.

7- Concesión de aprovechamiento del agua otorgada por la Dirección de Agua del MINAE, Resolución N° _____, Fecha de emisión _____ Vigencia _____ según Decreto Ejecutivo N°.32868-MINAE del 24 de agosto del 2005 "Reglamento de canon por concepto de aprovechamiento de agua".

8- Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente:

9- Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente:

10- Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social:

11- Resolución N° _____ de la DPAH autorizando la utilización de la fuente de emisiones de radiaciones ionizantes.

Además declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez del PSF según el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado dicho permiso para lo cual declaro y aporto lo siguiente:

Quinto.—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 el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.

Sexto.—Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración, y soy conocedor de que si la autoridad de salud llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF. Es todo.

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

Firma: _____

Es auténtica: _____

INSTRUCCIONES

- a) En caso de persona física que realice el trámite personalmente se debe adjuntar fotocopia de la cédula de identidad del titular, además de la respectiva autorización.
- b) Si el trámite es realizado por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad certificada del titular, acompañada de la respectiva autorización.
- c) Solamente podrá rendir la declaración jurada quien tenga poder suficiente para dicho acto.

Anexo 6



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección Inspección
 Área de Gestión Técnica
 Subárea de Plataforma de Servicios
 Telfs: 2522-3013, 2522-3015 ó 2522-3017

**Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal en la
 Caja Costarricense de Seguro Social
 PATRONO PERSONA JURÍDICA**

Fecha: _____

Señores
 Subárea de Plataforma de Servicios
 Área de Gestión Técnica
 Dirección de Inspección
 Caja Costarricense de Seguro Social
 Presente

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: _____ La dirección para recibir la planilla es _____

Localización (anotar número que indica el recibo de electricidad) _____
 Los trabajadores que laboran al servicio de la sociedad son (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean camé de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

Nombre Completo	Nº de Identificación	Fecha de ingreso al trabajo	Ocupación	Salario	Horario

Si lo requiere puede adjuntar otras hojas a esta solicitud.

Nombre y firma del Representante Legal _____
 Número de Identificación _____ Tel. Habitación y celular _____ / _____
 Domicilio del Representante Legal _____

NOTA: El trámite debe realizarlo el Representante Legal del patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar copia del documento de identificación.

Anexo 7



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, ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.			
	1. Fecha y hora:		2. Lugar:	
	Día:	Mes:	Año:	Hora:
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:		6. Nacionalidad:	
	7. Nombre o Razón Social:			
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad:		9. Género:	
	Día:	Mes:	Año:	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> No aplica
	10. Profesión u Ocupación:			
	11. Domicilio físico (por señas):			
	12. Provincia:		13. Cantón:	14. Distrito:
	15. Apartado postal:		16. Fax o Facsímil:	
	17. Teléfonos:			
	Celular:	Domicilio:	Oficina:	
	18. Correo electrónico:			
	19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo: <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsímil <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico			
MODALIDAD DEL SEGURO	20. Seleccione la modalidad de seguro que desea suscribir (marque solo una opción):			
	SEGUROS DE PERIODO CORTO (Estos seguros tienen una vigencia menor a un año)			
	<input type="checkbox"/> RT-Construcción:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador, que laboran en la construcción. Solo la puede suscribir personas que no se dedican a la actividad de construcción.		
	<input type="checkbox"/> RT-Cosechas:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador, que realizan labores de recolección de cosechas en épocas específicas del año.		
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador. No aplica para asegurar a los trabajadores de las construcciones.		
	SEGUROS PERMANENTES (Estos seguros tienen una vigencia igual o mayor a un año)			
	<input type="checkbox"/> RT-Adolescente:	Exclusivo para asegurar al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física mayor de 15 años y menor 18 años.		
	<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores agrícolas (máximo 10 trabajadores) que laboran en la finca agrícola del Tomador.		
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador.		
	<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores de servicio doméstico (máximo 2 trabajadores) que laboran en la casa de habitación del Tomador. El Tomador debe ser una persona física.		
<input type="checkbox"/> RT-Independiente:	Exclusivo para asegurar 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:	Exclusivo para asegurar a los trabajadores contratados por el Tomador para labores de mantenimiento doméstico ocasional en la casa de habitación o terreno del Tomador. Máximo 40 horas-hombre de trabajo por mes. El Tomador debe ser una persona física.			
<input type="checkbox"/> RT-Patrono-Asegurado:	Exclusivo para asegurar al Tomador del seguro y a sus trabajadores. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.			

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@ins-cr.com / Defensoría del Cliente: defensoriadelcliente@ins-cr.com
Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com

DATOS GENERALES DEL SEGURO	21. Describa el trabajo o actividad económica:		
	22. Dirección exacta donde se ejecutará el trabajo:		
	23. Provincia:	24. Cantón:	25. Distrito:
	26. Fecha de ejecución del trabajo: <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> Inicia: Finaliza: </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> Día Mes Año Día Mes Año </div>		
	27. Tipo de calendario de planillas (marque solo una opción): <input type="checkbox"/> Mensual: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> Especial: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> No presenta (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional)	29. Monto estimado de la planilla mensual:	
28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes). <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral	30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores? <input type="checkbox"/> SI. <input type="checkbox"/> NO. El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.		
Según la forma de pago elegida, el Instituto aplicará un recargo porcentual sobre la tarifa del seguro por concepto de pago fraccionado. El recargo corresponde a un 8% para la forma de pago semestral y un 11% para la forma de pago trimestral.			
RT-CONSTRUCCIÓN	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-CONSTRUCCIÓN		
	31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro: <input type="checkbox"/> Permiso Municipal No.: _____ <input type="checkbox"/> Contrato del CFIA No.: _____ <input type="checkbox"/> Copia del contrato entre las Partes	32. ¿Adjunta Declaración de Interés Social? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si	
	33. Valor total de la obra:		
RT-COSECHAS	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS		
	34. Fruto o producto a recolectar:		
35. Unidad de medida a utilizar:	36. Cantidad de unidades a recolectar:	37. Precio a pagar por unidad:	
ACEPTACIÓN DEL SEGURO	Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.		
	_____ 38. Firma del Tomador del Seguro o Representante	_____ 39. Nombre completo, identificación y puesto del Representante (solo para personas jurídicas)	
	USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS		
	40. Monto Asegurado:	En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento.	
	41. Código actividad:	42. Tarifa:	
43. Prima Anual Estimada:			
44. Nombre completo y código del Intermediario:	45. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS		
La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, según registro del 03 de noviembre del 2016.			
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@ins-cr.com / Defensoria del Cliente: defensoriadelcliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com			

Solo los seguros del INS tienen la garantía del Estado.

DATOS GENERALES DEL SEGURO	21. Describa el trabajo o actividad económica:		
	22. Dirección exacta donde se ejecutará el trabajo:		
	23. Provincia:	24. Cantón:	25. Distrito:
	26. Fecha de ejecución del trabajo: <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> Inicia: <u> </u> <u> </u> <u> </u> <small>Día Mes Año</small> </div> <div style="text-align: center;"> Finaliza: <u> </u> <u> </u> <u> </u> <small>Día Mes Año</small> </div> </div>		
	27. Tipo de calendario de planillas (marque solo una opción): <input type="checkbox"/> Mensual: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> Especial: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> No presenta (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional)		29. Monto estimado de la planilla mensual:
	28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes). <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral		30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores? <input type="checkbox"/> SI. <input type="checkbox"/> NO. El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.
	Según la forma de pago elegida, el Instituto aplicará un recargo porcentual sobre la tarifa del seguro por concepto de pago fraccionado. El recargo corresponde a un 8% para la forma de pago semestral y un 11% para la forma de pago trimestral.		
	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-CONSTRUCCIÓN		

RT-CONSTRUCCIÓN	31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro: <input type="checkbox"/> Permiso Municipal No.: _____ <input type="checkbox"/> Contrato del CFIA No.: _____ <input type="checkbox"/> Copia del contrato entre las Partes	32. ¿Adjunta Declaración de Interés Social? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si
		33. Valor total de la obra:

RT-COSECHAS	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS		
	34. Fruto o producto a recolectar:		
	35. Unidad de medida a utilizar:	36. Cantidad de unidades a recolectar:	37. Precio a pagar por unidad:

ACEPTACIÓN DEL SEGURO	Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.	
	<hr style="border: 0.5px solid black;"/> 38. Firma del Tomador del Seguro o Representante	<hr style="border: 0.5px solid black;"/> 39. Nombre completo, identificación y puesto del Representante (solo para personas jurídicas)
	USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS	
	40. Monto Asegurado:	En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento.
	41. Código actividad:	
42. Tarifa:		
43. Prima Anual Estimada:		
44. Nombre completo y código del Intermediario:	45. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS	

La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, según registro del 03 de noviembre del 2016.
--

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@ins-cr.com / Defensoria del Cliente: defensoriadcliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com



Anexo 8



Dirección de Servicios y Gestión de Ingresos Sección de Servicios Tributarios

REQUISITOS PARA LA LICENCIA COMERCIAL

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Formulario completo de la Solicitud de Licencia de Comercial Municipal con todos los datos requeridos, debidamente firmado por la persona interesada y por el representante legal cuando corresponda. (Incluye Declaración Jurada y Firma del Solicitante y del dueño del Inmueble). | <input type="checkbox"/> Certificado de Uso de Suelo |
| <input type="checkbox"/> Fotocopia de la Cédula de Identidad del solicitante o del representante legal (según el caso) y del dueño del inmueble en caso de que el local se alquile y la Certificación de Personería Original (un mes de vigencia) si es una persona jurídica, o bien Fotocopia de Cédula de Residencia en caso de ser extranjero (Vigentes). | <input type="checkbox"/> Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud, cuando sea necesario de conformidad con lo que establece el Decreto N° 34728-1 (vigente, a nombre del solicitante) |
| <input type="checkbox"/> Fotografía Digital o Impresa del local | <input type="checkbox"/> Fotocopia de la Póliza de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros INS (contrato y recibo vigente). |
| <input type="checkbox"/> Estar al día con las obligaciones de la CCSS. Cumplimiento Art. 74 Ley Constitutiva CCSS | <input type="checkbox"/> Encontrarse al día con el pago de tributos municipales (solicitante y dueño del inmueble) |
| <input type="checkbox"/> Encontrarse al día con el pago del FODESAF (mtss.go.cr) | <input type="checkbox"/> Copia del documento emitido por el ministerio de Hacienda donde consta la fecha de inscripción como declarante |

La información declarada por el patentado en el formulario tiene el carácter de declaración jurada, por lo que si los datos son falsos, la pena impuesta es de tres meses a dos años de prisión, según el artículo 311 del Código Penal y sus reformas.

REQUISITOS ESPECIALES SEGÚN LA ACTIVIDAD EXIGIDAS POR OTRAS INSTANCIAS

*Parques Públicos: Resolución del Departamento de Ingeniería Vial del MOPT, que indique la capacidad del parqueo.	*Venta de Armas: Visto bueno del Ministerio de Seguridad Pública de Departamento de control de armas y explosivos.
*Compra y Venta: Apegarse a la Ley de Compras y Ventas, es exclusiva de personas físicas y aportar 3 declaraciones juradas de comercios afines a la actividad, (autenticadas) es necesaria también la Inspección de Patentes.	*En caso de actividades tales como: talleres mecánicos, carnicerías, restaurantes, salas de juegos, pensiones, hoteles, deshuesadoras, tajos, y similares, lavado de autos, es necesario la Inspección.
*Venta de Licores como actividad Primordial o Secundaria a la actividad comercial todo establecimiento que incluya debe ajustarse a lo establecido en la Ley de Licores y su reglamento, demás normativas que rige lo materia, además será necesaria la inspección por parte del Departamento de Servicios Tributarios.	*En caso de salas de juegos donde se instalen máquinas de juegos, juegos de video o juegos de habilidad y destreza, tanto electrónicos como virtuales, deberán ajustarse a lo establecido en la Ley de juegos y su reglamento, requisitos para máquinas de juegos, además de los reglamentos dictados por el municipio, es necesaria la inspección
*Permiso de SUTEL para los casos de Internet	
*Bancos, Financieras y Mutuales: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEFIN)	*Servicio de Seguridad Privada- documento probatorio de que está inscrito en el Ministerio de Seguridad Pública.
*Puestos de Bolsa: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia General de Valores (SUGEVAL)	*Universidades, colegios y escuelas visto bueno de la entidad reguladora de la actividad, Universidades Privadas del CENIFE
*Régimen de Pensiones: debe de contar con el visto bueno de la Superintendencia de Pensiones (SUPEN)	*Para el caso de las Universidades, después de aprobada la Patente Comercial, se debe de solicitar el visto bueno al CONESUP
*Servicio de Taxi carga: Autorización de ubicación previa por parte de la dirección de ingeniería de tránsito del Ministerio de Obras Públicas y Transportes (alineamiento con rutas nacionales).	*Escuelas y Colegios Privados del Departamento de Centros Docentes Privados, Instituciones Para Universitarias del Consejo Superior de Educación.
*En caso de Régimen de Zonas Francas: acuerdo Ejecutivo de PROCOMER	*Venta de Lotería adjuntar certificación de ser concesionario Junta de Protección Social Art 3 y 8 de la Ley 7395
*Casinos categorización del Hotel por medio del I.C.T de 3 o más estrellas, declaración de interés turístico.	*Radio emisoras Televisoras, TV por Cable y explotación de Frecuencias licencia extendida por la Oficina Nacional de Control.
*Gasolineras: Permiso de MINAE y SETENA.	*Venta y alquiler de películas, visto bueno del Ministerio de Justicia y Gracia.
*Guarderías: permiso del Consejo de Atención Integral.	*Parques Industriales: COMEX-ONDE deben dar visto bueno.
*Trámite de Patentes de Transporte (Taxis, Buses, Turismo): Presentar concesión aprobada por el MOPT.	*Permiso de ACAM, cuando se utilizara actividad musical en el lugar que implique su alteración total o parcial.
*Hospedajes, casas, pensiones, alojamientos y similares que ofrezcan hospedaje, sala de masajes, otros ICT y Dirección de Migración y Extranjería. y IMAS (Ley 8343), Art 61	*Espectáculos públicos deberán ajustarse al Reglamento del Municipio.
*Lavado de vehículos concesión otorgada por el Departamento de aguas del Ministerio del Ambiente y Energía para la explotación del respectivo pozo	*El municipio realizará las inspecciones a los locales comerciales cuando lo considere.
*Juegos Permitidos: Son permitidos los juegos carteados o sea aquellos donde no haya envite, y los que por su índole contribuyen a la destreza y ejercicio del cuerpo. Requisitos: Además de cumplir con lo señalado en el Capítulo V de requisitos, deben aportar un Manual o estudio técnico de la maquina que se instalara, que demuestre donde interviene la destreza del jugador.	*El cobro de patente se realizara según la fecha de inscripción de tributación, en caso de que el contribuyente difiera, deberá presentar las pruebas necesarias para el cambio.

*Recuerde que la presentación de este formulario no autoriza el inicio de la actividad lucrativa.
*Este formulario debe de venir completo, sin borrones ni tachones, de lo contrario no se aceptará. Será válido solamente el original.

*En caso de suspender su actividad comercial, debe proceder a presentar el Formulario de Eliminación de la Patente Comercial; caso contrario esta seguirá activa con sus respectivas consecuencias Fiscales y Legales.

*Debe indicar lugar o medio para recibir notificaciones, conforme a la ley 4755 Código de Normas y Procedimientos Tributarios.

*Asegúrese que la información que conste en los diferentes requisitos guarde igualdad en datos: el nombre del negocio, dirección, actividad comercial, etc.

*Cada año, después de tramitada su patente comercial debe presentar en el Departamento de Servicios Tributarios su Declaración Jurada del Impuesto de Patente junto con una copia de la Declaración de la Renta presentada a la Dirección General de Tributación Directa.

Municipalidad de Heredia

Avenida Central, Calle 0-1. Heredia

Central: (506) 2277-1400 | Fax: 2277-6766 | www.heredia.go.cr



Dirección de Servicios y Gestión de Ingresos
Sección de Servicios Tributarios

Timbres Fiscales y Timbres de Parques Nacionales por 100 colones

Comprobante del trámite N°

FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA COMERCIAL (SOLICITUDES NUEVAS)

(Recuerde que este trámite es totalmente gratuito y antes de completar este formulario debe leer el dorso del mismo.)

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre del Solicitante: Cédula (Personal o Jurídica) N°:
En caso de Persona Jurídica: Nombre del representante legal: Cédula
Señalo como lugar o medio para recibir notificaciones: Tel: Fax:
Dirección (Residencia):
Correo electrónico:
Patrono: SI NO Pertenece al régimen tributario: Simplificado Tradicional

DATOS DEL DUEÑO DEL INMUEBLE

Nombre del Dueño del Inmueble: Cédula
En caso de Persona Jurídica: Nombre del representante legal: Cédula
Plano Catastro N° N° Finca Mapa Parcela

DATOS DE LA PATENTE Y EL LOCAL

Nombre Comercial del Negocio o Local:
Se solicita patente para (actividad específica):
Dirección exacta del Local sitio en: Calle Avenida Distrito: Edificio:
Piso: Local: Teléfono: Fax: Otras Señas:

El lugar o el medio donde se desarrollará la actividad cuenta con un entorno accesible para que las personas lo usen y disfruten, cumpliendo con lo establecido en la Ley 7600 y su reglamento: SI NO

DECLARACIÓN JURADA Los suscritos, abajo firmantes, de las calidades antes mencionadas, apercibidos de las penas con que la legislación castiga los delitos de falso testimonio y perjurio, declaro que toda la información anotada anteriormente es verdadera y real. Asimismo, se exonera a la Municipalidad de Heredia, con base en la presente declaración jurada y la información adjunta, por el otorgamiento de Licencia Comercial (solicitud nueva). Además, tengo conocimiento de que la Municipalidad de Heredia, puede iniciar el proceso administrativo respectivo con el fin de suspender, revocar o cancelar las actividades autorizadas en el inmueble, 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 verificar y aplicar conforme las medidas previstas en el ordenamiento jurídico, y si fuere el caso interponer las denuncias correspondientes ante el Ministerio Público; Ministerio de Salud y otras instancias; siendo el suscrito responsable de todas las implicaciones que esto conlleva. Es todo.
Nombre Completo, Firma y número de identificación del Solicitante:
Nombre Completo, Firma y número de identificación del dueño del Inmueble:

Autorizo a: N° de Cédula: para que presente y retire documentos con respecto a este trámite. Firma de la persona autorizada:

DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA PATENTE COMERCIAL

Ubicación o Ruta: Excelente Buena: Regular: Mala: N° de empleados:
Inventarios: (en colones): Fecha de inicio de la actividad:
Condición del inmueble y/o mueble: Excelente Buena: Regular: Mala: Deficiente:
Tipo de Actividad: Comercio: Industria: Servicios: Agrícola y Agropecuaria:
Conforme a lo estipulado en la Ley de Impuestos Municipales del Cantón Central de Heredia Ley N° 9023, Art 2° y siguientes y el Art 79° del Código Municipal, nadie podrá abrir establecimientos dedicados a actividades lucrativas o realizar comercio en forma ambulante sin contar con la respectiva Licencia Municipal.

No llene este espacio, es para uso de la Municipalidad
Verificación de Morosidad: Responsable de la verificación Interna hace constar que el solicitante se encuentra al día () no se encuentra al día () con los tributos municipales para el presente trámite, al día
Formulario recibido por: el día / / a las horas.
Cantidad de folios recibidos Firma del funcionario

INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA REALIZAR ESTE TRAMITE

Estimado Contribuyente recuerde que por Seguridad y Accesibilidad, las aceras deben permanecer libres de obstáculos y en buen estado.

Municipalidad de Heredia
Avenida Central, Calle 0-1, Heredia
Central: (506) 2277-1400 | Fax: 2277-6766 | www.heredia.go.cr

Anexo 9

Calculadoras para Créditos BCR - Google Chrome

www.bancobcr.com/archivos-de-usuario/apps/calculadora_financiera/



Calculadora Colones BCR:

5,550,737.00

Aceleración empresas mes 1 al mes 12

2

CALCULAR MENSUALIDAD

Resultado

254,419.58

Cerrar

APÉNDICE

Heredia, 20 de abril de 2017

Sres.

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

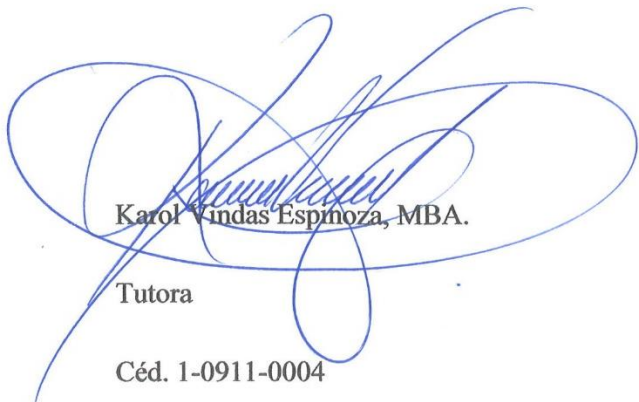
SD

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: **Estudio de factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia en el segundo cuatrimestre del 2017**, elaborado por el estudiante: **John Thomas Miranda Alfaro**, como requisito para que el citado estudiante pueda optar por **Licenciatura en Administración de Negocios, con énfasis en Finanzas**.

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

Suscribe cordialmente,



Karol Vindas Espinoza, MBA.

Tutora

Céd. 1-0911-0004

Heredia, 20 de abril de 2017

Sres.

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

SD

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: **Estudio de factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia en el segundo cuatrimestre del 2017**, elaborado por el estudiante: **John Thomas Mirenda Alfaro**, como requisito para que el citado estudiante pueda optar por **Licenciatura en Administración de Negocios**, con énfasis en **Finanzas**.

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

Suscribe cordialmente,



Randall Solano Ortega, MBA.

Lector

Céd. 3-0373-0142

Heredia, 18 de abril de 2017

Señores
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
SD

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación denominado: **Estudio de factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia en el segundo cuatrimestre del 2017**, elaborado por el estudiante John Thomas Miranda Alfaro, para optar por el grado 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.

Cordialmente,



Licda. Ginette Fonseca Vargas
Filóloga
Carné: 10993



“Carta Autorización del autor(es) para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de Mayo de 2016

Instrucción: Complete el formulario en PDF, imprima, firme, escanee y adjunte en la página correspondiente del Trabajo Final de Graduación.

Yo (Nosotros):

Escriba Apellidos, Nombre del Autor(a). Para más de un autor separe con " ; "

Mirenda Alfaro, John Thomas

De la Carrera / Programa:

autor (es) del (de la) *(Indique tipo de trabajo):*

titulado:

Licenciatura en Administración de Negocios, énfasis en Finanzas

Tesis: Estudio de factibilidad para la apertura de un supermercado de productos orgánicos en el distrito de San Francisco de Heredia en el segundo cuatrimestre del 2017

Autorizo (autorizamos) a la Universidad Latina de Costa Rica, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o Biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer; así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley No. 6683 sobre derechos de autor y derechos conexos de Costa Rica, permita copiar, reproducir o transferir información del documento, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; únicamente podrá ser consultado, esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso, siempre y cuando resguarden la completa información que allí se muestra, debiendo citar los datos bibliográficos de la obra en caso de usar información textual o paráfrasis de esta.

La presente autorización se extiende el día *(Día, fecha)* **Miércoles, 17** del mes **Mayo** del año **2017** a las **11:30 AM**. Asimismo declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy el autor(a) del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original del (la) suscrito(a) y de la veracidad de los datos incluidos en el documento. Eximo a la Universidad Latina; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente, por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo, de cualquier responsabilidad por su autoría o cualquier situación de perjuicio que se pudiera presentar.

Firma(s) de los autores *Según orden de mención al inicio de ésta carta:*