

Universidad Latina de Costa Rica – Campus Heredia

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela de Administración de Negocios

Licenciatura en Administración de Negocios

Énfasis en Finanzas

Trabajo Final de Graduación

Modalidad Tesis

Tema:

Estudio de Pre-factibilidad para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo, en el cantón central de Barva de Heredia, a partir del segundo cuatrimestre del 2018

Autores:

Kenneth Bustos Salas

Natalia Hidalgo Masís

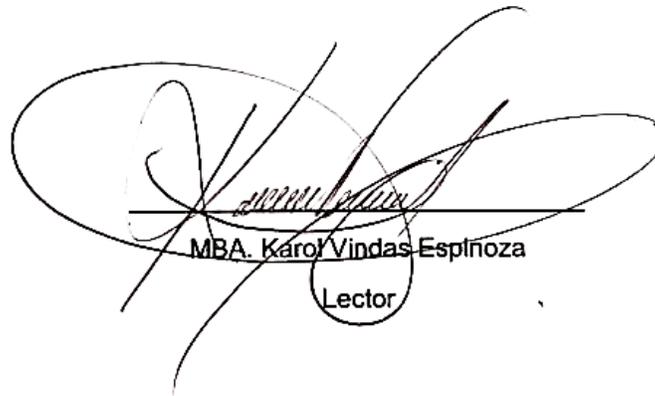
Agosto, 2018

Tribunal Examinador



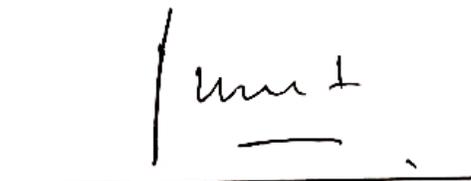
Lic. Andrés Carlos Fuentes

Tutor



MBA. Karol Vindas Espinoza

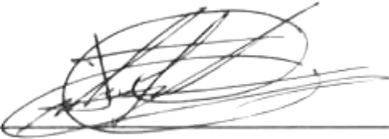
Lector



MBA. Roberto Brenes Zúñiga

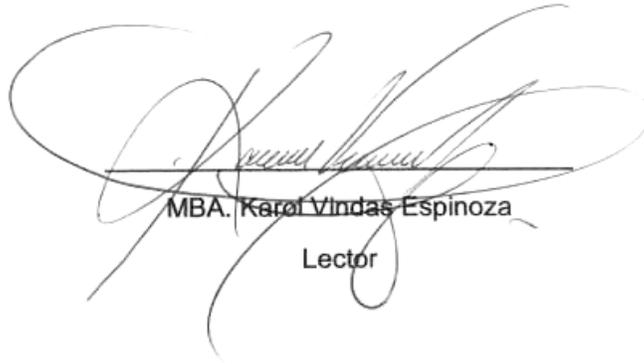
Representante de Rectoría

Consejo Asesor



Lic. Andrés Carlos Fuentes

Tutor



MBA. Karol Vindas Espinoza

Lector



MBA. Roberto Brenes Zúñiga

Representante de Rectoría

DECLARACIÓN JURADA

Los suscritos, Natalia Hidalgo Masís y Kenneth Bustos Salas con cédula de identidad número 116410389 y 402280482, respectivamente, declaramos bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que somos los autores del presente trabajo final de graduación, modalidad Tesis, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas de la Universidad Latina de Costa Rica y que el contenido de dicho trabajo es obra original de los suscritos. Además, manifestamos que aceptamos cualquier sanción si cometemos alguna infracción al reglamento Interno de la universidad.

Heredia, agosto 2018.

Natalia Hidalgo

Natalia Hidalgo Masís

Cédula: 116410389

Kenneth Bustos Salas

Kenneth Bustos Salas

Cédula: 402280482

MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los suscritos Natalia Hidalgo Masís y Kenneth Bustos Salas con cédula de identidad número 116410389 y 402280482, respectivamente, exoneramos de toda responsabilidad a la Universidad Latina, Campus Heredia; así como al Tutor 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; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizamos 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, agosto 2018.

Natalia Hidalgo

Natalia Hidalgo Masís

Cédula: 116410389

Kenneth Bustos Salas

Kenneth Bustos Salas

Cédula: 402280482

Agradecimientos

Se agradece a nuestros familiares ya que siempre han estado dispuestos a ayudarnos en el proceso.

Al tutor, Carlos Fuentes, quien sirvió de guía durante la elaboración del proyecto de graduación.

A la lectora, Karol Vindas, por su colaboración apoyo, revisiones y opiniones sobre la tesis.

A la filóloga, Elvia Fernández por su colaboración en el proceso de revisión y corrección del documento.

A los profesores Jonathan y Edgar que a pesar de sus apretadas agendas siempre nos brindaron su consejo y apoyo a lo largo del proyecto.

Dedicatoria

Se dedica el presente proyecto de graduación a todos los amigos, familiares y profesores, que siempre nos brindaron su apoyo incondicional para seguir a delante y completar el proceso.

Índice de contenidos

Agradecimientos.....	VI
Dedicatoria	VII
Introducción	2
CAPÍTULO I	1
PROBLEMA Y PROPÓSITO	1
Estado actual sobre el objeto de estudio	2
Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema	4
Sistematización del problema	5
Justificación del estudio de investigación.....	6
Justificación teórica	6
Justificación metodológica.....	7
Justificación práctica	8
Objetivos del estudio.....	8
Objetivo general	8
Objetivos específicos	8
Limitaciones y alcances de la investigación	9
Limitaciones de la investigación	9
Alcances.....	9
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO.....	11
Marco situacional	12

Marco teórico	14
Proyecto	15
Estudio de mercado	15
Demanda.....	16
Oferta	16
Precio.....	16
Competencia	17
Mercado meta	17
Estudio técnico.....	17
Estudio organizacional	18
Estudio legal.....	18
Estudio financiero.....	18
Valor presente Neto (VAN).....	19
Flujo Neto Efectivo	20
Tasa Interna de Retorno.....	20
Índice de deseabilidad.....	20
Estado de Resultados	21
Periodo de Recuperación	21
Costo de Capital.....	21
Inversión inicial.....	21
Inflación.....	22
Ingresos	22
Impuestos.....	22
Depreciación	22

Préstamo.....	23
Amortización	23
Capital de trabajo	23
CAPÍTULO III	24
MARCO METODOLÓGICO.....	24
Metodología de investigación.....	25
Enfoque de la investigación	25
Cuantitativo.....	25
Métodos de investigación.....	25
Experimental	26
Sujetos y fuentes de información	26
Población de la investigación	26
Muestra de la investigación	27
Fuentes de información	28
Definición de variables.....	30
Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos	31
CAPÍTULO IV	32
ANÁLISIS DE DATOS	32
Estudio de Mercado	33
Resultados del instrumento aplicado a la muestra	33
Publicidad.....	42
Demanda.....	43
Mercado Competidor	43
Estudio técnico	44

Localización del proyecto	44
Indumentaria del gimnasio de porrismo	45
Piso rebotable	47
Equipo de oficina y acondicionamiento del local	47
Gastos operativos	48
Publicista	52
Horarios	53
Cargas sociales, seguro y garantías sobre el salario	53
Cálculo de los salarios	54
Estudio Legal	55
Patente municipalidad	55
Inscripción ante la Caja Costarricense del Seguro Social	55
Ministerio de Hacienda	56
Permiso Ministerio de Salud	56
Estudio financiero	57
Capital de trabajo	57
Inversión inicial	58
Costo de Capital	58
Gastos operativos	59
Gastos por salarios	60
Impuestos	60
Costo del financiamiento	61
Ingresos	61
Proyección de demanda e ingresos	62

Inflación.....	62
Flujos de efectivo proyectados	63
Flujo de efectivo proyectado de escenario normal	64
Análisis de resultados	65
Flujo de efectivo proyectado de escenario pesimista	66
Análisis de resultados	67
Flujo de efectivo proyectado de escenario optimista	68
Análisis de resultados	69
CAPÍTULO V	70
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
Conclusiones	71
Estudio de mercado	71
Estudio técnico	71
Estudio organizacional	72
Estudio legal.....	72
Estudio financiero.....	73
Recomendaciones	73
Estudio de mercado	73
Estudio técnico	74
Estudio organizacional	74
Estudio legal.....	75
Estudio Financiero.....	75
Referencias Bibliográficas	76
ANEXOS	78

Anexo #1 Encuesta.....	79
Anexo # 2 Solicitud de permiso sanitario de funcionamiento.....	82
Anexo # 9 Costo de trámites de permiso sanitario de funcionamiento	86
APÉNDICE	79

Índice de Figuras

Figura 1. Conocimiento del porrismo	33
Figura 2. Hijos	34
Figura 3 Rango de edad.....	35
Figura 4 Deporte	36
Figura 5. Matricula.....	37
Figura 6. Pago de Mensualidad.....	38
Figura 7 Preferencia de horario	39
Figura 8 Preferencia de días	40
Figura 9. Frecuencia de asistencia	40
Figura 10. Condiciones.....	41
Figura 11. Localización.....	44
Figura 12. Croquis.....	45
Figura 13. Organigrama	49

Índice de Tablas

Tabla 1. Mercado competidor	43
Tabla 2. Indumentaria de gimnasio.....	46
Tabla 3. Costo de los artículos y remodelaciones.....	48
Tabla 4. Gastos Mensuales	48
Tabla 5. Horarios.....	53
Tabla 6 Garantías sociales	54
Tabla 7 Cargas Sociales	54
Tabla 8 Servicios Profesionales	55
Tabla 9. Tarifas sobre impuesto de la renta.....	56
Tabla 10. Capital de trabajo.....	58
Tabla 11. Inversión Inicial	58
Tabla 12. Costo de Capital	59
Tabla 13. Gastos Mensuales	59
Tabla 14. Gastos por salarios.....	60
Tabla 15. Amortización de deuda	61
Tabla 16 Tarifa del gimnasio	61
Tabla 17. Ingresos.....	62
Tabla 18. Índice de inflación	62
Tabla 19. Flujo de efectivo normal.....	64
Tabla 20. Flujo de efectivo pesimista.....	66
Tabla 21. Flujo de efectivo optimista	68

Introducción

En el presente proyecto se presentará un estudio de factibilidad para la expansión de un gimnasio de porrismo ubicado en Barva de Heredia, que de acuerdo al estudio realizado existe un mercado abierto para el sector de Barva.

La investigación tiene por objetivo, evaluar la prefactibilidad y viabilidad del negocio, la cual se determinará a través de diferentes estudios que se aplicarán en todo el proceso, los cuales son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal y estudio financiero.

El capítulo I corresponde al problema y propósito en el cual se desarrollarán los antecedentes del estudio para comprender más a fondo la expansión del gimnasio de porrismo, así como plantear el problema y sus soluciones, según los objetivos y alcances de la investigación.

En el capítulo II se expondrá el marco teórico, en el que se desarrollarán los conceptos más relevantes del estudio basándose en teorías y conocimientos de diferentes autores como respaldo teórico para la investigación y que servirán de apoyo para el desarrollo del proyecto.

El capítulo III corresponde al marco metodológico, en el cual se determinarán los factores y variables que se deben analizar para obtener información confiable, así como los instrumentos y fuentes de información para la investigación.

En el capítulo IV se desarrollarán los diferentes estudios para determinar su viabilidad al analizar los resultados que arroje la investigación, con el fin de establecer el nivel de aceptación por parte de la población, así como su factibilidad a través del estudio financiero el cual se determinará a través de indicadores financieros como el VAN, TIR, Período de Recuperación e Índice de deseabilidad.

Por último, en el capítulo V, se presentarán una serie de conclusiones y recomendaciones asociados a cada uno de los objetivos propuestos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA Y PROPÓSITO

Estado actual sobre el objeto de estudio

En la actualidad, hay muchas disciplinas y deportes que niños y adolescentes practican para obtener una mejor calidad de vida, además para aprender actitudes que los ayudarán a realizar el trabajo en equipo. El porrismo es una disciplina que involucra equilibrio, confianza, agilidad, trabajo en equipo, desarrollo de masa muscular; a diferencia de otros deportes que se enfocan más en el desarrollo individual del atleta, el porrismo involucra ambos aspectos.

Algunos de los beneficios de la práctica de esta disciplina son: mejora de la condición física, coordinación, agilidad, equilibrio, tonificación muscular, acondicionamiento metabólico. Además de esto, se requiere respeto, confianza, disciplina, trabajo en equipo, constancia, perseverancia; en el porrismo siempre se trata de vencer los miedos e ir más allá de lo que se cree posible, con lo cual se crea una gran confianza en los niños y jóvenes que lo practican.

Por este motivo nace la idea de desarrollar un estudio de prefactibilidad para la apertura de esta nueva área de un gimnasio de porrismo en el cantón de Barva en Heredia, debido a la concentración de escuelas y colegios de la zona. Hoy en día los padres buscan que sus hijos practiquen diferentes deportes y disciplinas y que desarrollen habilidades con estos y este es el mercado meta para un gimnasio de porrismo.

Para el desarrollo de este proyecto es necesario abarcar primeramente el estudio de mercado lo cual define la demanda potencial. Seguidamente un estudio técnico donde se observen las bases necesarias para poner en marcha el proyecto. El estudio organizacional que es donde se define la estructura organizativa del gimnasio. De igual forma el estudio legal el cual conlleva los parámetros legales para el desarrollo del proyecto, además de esto el estudio financiero donde se pueda dar un análisis de factibilidad y viabilidad de este.

Parte de la motivación de llevar a cabo este proyecto es el historial que ha tenido el porrismo en Costa Rica a lo largo de estos años y no solo esto, sino el

poder brindar nuevas oportunidades a los niños y jóvenes, dándoles una oportunidad para su desarrollo físico e integral.

Asimismo, Costa Rica ha sido reconocido por ganar prestigiosos lugares a nivel mundial con equipos All Star o institucionales, un ejemplo de esto es el equipo de la Universidad de Costa Rica que recientemente ganó el tercer lugar en el Campeonato Mundial Universitario.

Al respecto, Herrera (2018), relata los siguientes datos:

El equipo de porrismo de la Universidad de Costa Rica (UCR) hizo historia tras conquistar un tercer lugar este domingo en el Campeonato Mundial Universitario de la disciplina, organizado por la International Cheer Union (ICU) y el International Olympic Committee (IOC), en Orlando, Florida, USA (p. 5).

De igual forma el equipo celeste se convierte, después de la Selección Nacional de Costa Rica en el 2010, en el nuevo grupo en ganar medalla en este certamen mundial de la disciplina.

Otra gran hazaña para el porrismo corresponde a los atletas Fer y Matín que en el 2013 lograron ganar el campeonato mundial de parejas. Tal y como lo comenta Retana (2013), se pueden conocer sus logros:

La pareja formada por Martín Carmona y María Fernanda Chacón siguen llenando de éxitos al deporte nacional tras ganar la medalla de oro en el Campeonato Mundial de Porrismo, que se lleva a cabo en Orlando, Florida.

Ellos obtuvieron el máximo puntaje en la rutina de parejas (737 puntos), superando a rivales de todo el mundo, incluidas potencias como Estados Unidos y Canadá. (p. 4)

En este orden de ideas, la disciplina del porrismo comenzó a incluirse en Costa Rica alrededor de 1985, pero para el año 2001 ya existían más de 55 equipos. En escuelas, colegios y universidades donde se desarrolla este deporte, los equipos reciben un apoyo económico por parte de estas.

Es así como, durante los años 90 surgió gran cantidad de equipos de porrismo y la disciplina se profesionalizó cada vez más ya que muchos de estos asisten todos los años a campeonatos mundiales que se realizan en los Estados Unidos.

Tomando en cuenta estos relatos relevantes a lo largo de la historia del porrismo en Costa Rica, se observa que ha habido un gran incremento de atletas que se suman a este deporte, lo cual significa un gran prospecto para la ejecución del presente proyecto.

Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema

A continuación, se presenta el problema de investigación que se va a desarrollar.

En el cantón de Barva de Heredia no hay ninguna institución que brinde este servicio de la disciplina del porrismo como tal, no existe ningún gimnasio donde se realice esta actividad. Por lo tanto, la elaboración de un estudio de prefactibilidad, para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo en el cantón de Barva, constituye una forma de cubrir esta necesidad.

Poder determinar la oferta y demanda, ello conlleva la expansión de este proyecto, teniendo en cuenta el precio de mensualidades y la calidad de servicio que se piensa ofrecer. Este proyecto está enfocado geográficamente, al cantón de Barva de Heredia, especialmente a niños y adolescentes de la zona.

El estudio técnico requerirá conocer los procesos y el análisis de diferentes opciones para determinar las mejores maquinarias, equipo e incluso las instalaciones necesarias. De esta forma, se podrían cubrir las necesidades básicas del mercado meta, para lograr atraerlo y retenerlo.

La estructura organizacional es un gran desafío ya que se debe determinar cuántos entrenadores se necesitan para dar las clases, y además de que estos deben considerar que deben estar autorizados por la Federación Cheer and Dance. Además de todo esto, se debe conocer la cantidad estimada de atletas que formarán parte como clientes.

Los requisitos legales, conllevan tiempo ya que la validación de estos para solicitud y aprobación de los permisos respectivos para la apertura de este gimnasio, pueden implicar semanas para conocer si fue aprobado o denegado.

La determinación del estado financiero corresponde a un buen progreso de los estudios anteriores para poder tener una correcta proyección financiera.

Sistematización del problema

Se presenta la sistematización del problema en forma de pregunta esto con la finalidad de permitirle al lector tener una orientación de cómo se van a realizar cada uno de los pasos de la investigación.

¿Cómo determinar la oferta y demanda del mercado?

¿Cómo determinar la factibilidad y viabilidad del estudio técnico?

¿Cómo establecer la estructura organizacional indicada para el proyecto?

¿Cómo conocer los requisitos legales para la expansión del gimnasio?

¿Cómo determinar la rentabilidad del proyecto?

Justificación del estudio de investigación

A continuación, se presenta un estudio de prefactibilidad para la apertura de un gimnasio especializado en porrismo en el cantón de Barva, en el cual se observa una gran oportunidad debido a las varias escuelas y colegios presentes en la zona. Además del creciente interés de los jóvenes en las actividades deportivas.

Este gimnasio brinda un servicio en particular enfocado en niños y jóvenes. Una forma diferente de pasar su tiempo libre y a la vez, una forma de hacer amigos y adquirir nuevas habilidades.

Justificación teórica

Es necesario determinar los distintos escenarios positivos o negativos para la posible expansión del gimnasio para otra sección que se especialice en porrismo, con el fin de brindar un mejor servicio a los clientes actuales y potenciales, para generar con ello nuevos ingresos.

El proyecto tiene como ventaja estar cerca de instituciones educativas por el interés que puede generar tanto en los padres como en los asistentes a estos centros, por cuanto puede brindar una opción para que la población joven pase su tiempo libre. Ello porque la disciplina del porrismo la practican desde niños de 4 años hasta adultos jóvenes. En este sentido este deporte logra crear el sentido de pertenencia a un equipo y genera valores como la responsabilidad, el respeto, el compromiso, además de ayudarles a vencer sus miedos y a realizar hazañas que nunca creyeron capaces de realizar.

Por medio de la práctica de esta disciplina se logra gran agilidad, flexibilidad, coordinación, fuerza, equilibrio, potencia muscular, velocidad, resistencia y por lo tanto una buena condición física. En este sentido, se pueden desarrollar atletas de alto rendimiento, si se entrena de la forma adecuada, lo cual constituye una atractiva opción para las personas amantes del deporte. Además, cabe mencionar que algunas universidades del país pueden brindar algún tipo de beca deportiva por la práctica de este deporte.

Justificación metodológica

Se llevará a cabo mediante técnicas básicas para la recolección de información como lo son las encuestas que estarán más que todo dirigidas a niños y jóvenes de la zona. De esta forma se podrá determinar la demanda, el conocimiento y el interés sobre esta disciplina del porrismo.

A partir de los datos arrojados por las encuestas, se puede hacer una evaluación para determinar si con el volumen de los clientes potenciales se debería cambiar o bien se puede tener el mismo recurso humano trabajando para ambas partes, es decir compartir empleados para las dos secciones del gimnasio.

Una vez que se haya determinado la estructura organizacional, se debe conocer los costos legales en los cuales se deben incurrir para la expansión del gimnasio Power Time; a partir de este estimado de costos, se procede a hacer el estudio financiero para sacar los estimados totales, contando con el recurso humano, mano de obra de la construcción y materia prima (implementos de porrismo).

Por lo demás, el estudio legal obtenido a partir de la información necesaria, podrá determinar un tiempo aproximado para conseguir estos permisos, además de conocer sus requerimientos y el costo directo que le genera al proyecto. De este modo se adquiere una visión más amplia de los requisitos y el tiempo de demora de la solicitud y aprobación de estos.

Justificación práctica

En la actualidad muchos niños y jóvenes buscan realizar algún tipo de actividad física con el fin de tener una mejor salud, divertirse o mejorar su condición física. Más que todos los jóvenes buscan la forma de verse mejor, mejorar su alimentación, pues tienen una mentalidad visionaria sobre el futuro en el cual piensan tener una buena salud ejercitándose y comiendo bien.

El enfoque de este proyecto conlleva atraer a esos niños y adolescentes ya que se ofrece una disciplina que brinda muchos beneficios físicos, y mentales. Les permite socializar, trabajar en equipo, compromiso, puntualidad y otros factores para un óptimo desarrollo como personas, para cumplir con su objetivo de verse bien y tener buena condición física y un adecuado desarrollo muscular.

Objetivos del estudio

Objetivo general

Elaborar un estudio de prefactibilidad para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo en Barva de Heredia, durante el II Cuatrimestre del 2018

Objetivos específicos

Determinar la oferta y demanda, así como el mercado meta, mediante un estudio de mercado para la expansión del gimnasio especializado en porrismo.

Establecer la disponibilidad de recursos que soporte el proyecto, en el cual se identifiquen los costos, inversiones a realizar por medio de un estudio técnico.

Determinar la estructura organizacional óptima del gimnasio en la especialización de porrismo mediante un estudio organizacional.

Identificar los requisitos legales, municipales y de salud para la expansión del gimnasio especializado en porrismo.

Determinar, mediante un estudio financiero, la rentabilidad del proyecto.

Limitaciones y alcances de la investigación

En el presente trabajo se presentan algunas delimitaciones, empezando por que el proyecto se llevará a cabo en la provincia de Heredia en el cantón de Barva, esto con el fin de conocer el mercado meta

Limitaciones de la investigación

La limitante del corto tiempo para el desarrollo de la investigación pues ello no permite la investigación a fondo de las variables que se comprenden en el desarrollo de este tipo de proyectos.

La demora en la solicitud de algún tipo de información, porque conlleva el desplazamiento a las municipalidades y la solicitud de los requisitos legales tales como patentes que deben concederse para el buen desarrollo del proyecto. Lo cual puede demorar tiempo que no se puede estimar.

Alcances

Dentro de los alcances que se tienen planeado para el proyecto de investigación es conocer cada uno de los estudios para brindar un documento que respalde si este puede ser factible o no:

- Mediante el estudio de mercado: se realizará una encuesta con el fin de conocer y cuantificar la demanda potencial del proyecto, además de identificar la frecuencia en la que se utilizará el servicio y el precio que está dispuesto a pagar por el mismo. Adicionalmente, se pretende difundir el conocimiento de lo que involucra esta disciplina además de sus beneficios.
- Estudio técnico: se delimitarán los costos de los implementos para llevar a cabo el proyecto, así como la inversión de este.
- Estudio organizacional: su principal objetivo es determinar la estructura adecuada para el correcto desarrollo del proyecto tanto para que los colaboradores y los clientes den y reciban un excelente servicio.

- En el estudio legal se busca determinar los requisitos mínimos necesarios para el desarrollo de este proyecto.
- Finalmente, el estudio financiero buscará determinar los movimientos de efectivo que se generarán, de acuerdo con los estudios anteriormente realizados.

Para abarcar cada uno de los estudios, se pretende elaborar un resumen de toda la información pertinente y recopilada a lo largo de toda la investigación.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

Marco situacional

El deporte y la animación se establecieron en los últimos años a través de las distintas formas de pensar de las nuevas generaciones, conforme han ido pasando los años; se puede mencionar que la primera animación se dio en los años de 1898 en un partido de football americano, pero no es hasta 1948 que se crea la primera organización de porrismo llamada NCA.

En esta línea de acción, el Gimnasio Power Time ofrecerá crecimiento personal y profesional a los estudiantes para que puedan debutar en campeonatos nacionales y si se da la oportunidad internacional, concentración, coordinación motora, improvisación, fuerza, equilibrio, crecimiento como persona, humildad, liderazgo y trabajo en equipo. Todas estas habilidades son buscadas por los padres para desarrollarlas en sus hijos.

Al respecto, dicho espacio deportivo estará ubicado en la provincia de Heredia, en el cantón de Barva en el sector de Santa Lucía, en este sitio se estará alquilando un local aledaño, con el fin de mantener una ubicación cercana y de rápido acceso, a pocos minutos de Heredia Centro y de Barva centro, con ello se busca servir de atractivo a los niños y jóvenes cercanos de la zona.

En este sentido cabe caracterizar Barva de Heredia, esta es una comunidad de religión católica. Adicionalmente y de acuerdo con el Censo Nacional del 2011, la población del cantón es de 40 660 habitantes, bastante amplia como para asegurar el buen desarrollo de un proyecto como el propuesto, tomando en cuenta la posible cantidad de clientes que este podría atraer. Entre otros datos, el nivel de alfabetismo del cantón es del 98,9%, con una escolaridad promedio de 10,1 años. Ello indica que casi toda la población sabe leer y escribir y el uso de propaganda en la zona podría ser efectivo, dado que se podría enviar un mensaje entendible para la población de la zona.

Además, se detalla que la población de Barva en su actividad económica se distribuye en el sector primario 3,8%, el sector secundario 19,6%, sector terciario

76,6%. Consiguiente a esto, la actividad económica en la zona es principalmente prestación de servicios como el proyecto a desarrollar. Con estos porcentajes se muestra que el sector terciario tiene gran aceptación en el cantón de Barva, lo cual es bastante favorable para el servicio que se dará en el proyecto.

En cuanto a los aspectos legales se debe tomar en consideración los requerimientos y permisos que deben ser solicitados para la apertura de un proyecto de este tipo en el cantón de Barva, tales como: patentes de uso de suelo, permisos de salud (incluyendo la ley 7600), inscripciones ante la Caja Costarricense del Seguro, Social y el Ministerio de Hacienda. Estos son permisos básicos que se deben tener antes de poner en marcha el proyecto.

Con respecto al entorno sociocultural, usualmente las personas hacen uso de un gimnasio en épocas específicas tales como diciembre, enero y vacaciones de medio año. Sin embargo, para los gimnasios de porrismo hay un panorama diferente, ya que este es un mercado guiado por tendencias, altamente influenciado por jóvenes de escuelas y colegios y algunas universidades. No existe una temporada determinada, pero sí hay más asistencia a clases cuando los estudiantes están en periodo de vacaciones. Muchos de estos jóvenes entrenan con sus equipos institucionales y buscan equipos All Star (son equipos que no tiene apoyo de alguna institución) para subir su nivel.

Algunos aspectos por los cuales las personas se ven influenciadas a asistir a un gimnasio de porrismo son:

- Por otras personas: a eso se refiere que si sus compañeros o amigos se encuentran en un equipo, la otra persona se va a ver influenciada a asistir a este gimnasio solo para estar con sus compañeros.
- Entrenador: los entrenadores son una parte esencial del equipo ya que muchas de las personas que practican este deporte actualmente, tienen una conexión con su entrenador, está ligado de alguna manera, ya sea por algo meramente algo técnico o simplemente por amistad. Muchos

atletas solo logran alcanzar nuevos niveles y desarrollar nuevos elementos con ciertos entrenadores.

- Instalaciones: actualmente para muchos porristas es muy importante la indumentaria del gimnasio ya que están acostumbrados a un tipo de piso, de preferencia escogen uno que sea rebotable. Por lo tanto, este es un elemento de alta importancia en el proyecto para atraer a los deportistas.

Con respecto a la competencia directa en Heredia, actualmente solo se encuentra un gimnasio de porrismo llamado Pacific Coast Magic, el cual tiene las instalaciones e indumentaria adecuada para su funcionamiento. Es un equipo competitivo y conocido a nivel nacional, pues imparte clases para niños desde 4 años de edad. Realmente esta es una gran competencia. A pesar de esto, el porrismo ha tenido un gran auge los últimos años, incluso muchas instituciones lo están tomando en cuenta en sus actividades deportivas. Por lo cual, el tener con instituciones educativas en la zona representa una ventaja, y una gran oportunidad para el proyecto.

El cantón de Barva es conocido por sus tradicionales mascaradas; esto es un desfile que se hace en el mes de agosto en honor a San Bartolomé, patrón del cantón. Además, a nivel de política la Municipalidad de Barva está gobernada por un partido de izquierda, bajo la administración del máster Claudio Segura Sánchez desde el 2016. Teniendo en cuenta estos aspectos familiares y de amigos, es más fácil atraer o dar a conocer el proyecto en estas actividades culturales de la zona.

Marco teórico

El marco teórico hace referencia a los conceptos más relevantes para el desarrollo y planteamiento estratégico del proyecto, lo que permitirá hacer visible la factibilidad de la apertura del gimnasio de porrismo Power Time, ubicado en el cantón central de Barva de Heredia, el cual pretende brindar un espacio apto para todas aquellas personas amantes del deporte.

El estudio estará conformado por las distintas teorías de múltiples autores de libros de Administración y Finanzas, esto como respaldo teórico para la investigación.

Proyecto

De acuerdo con Baca (2013) un proyecto se define como: “La búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana”. (p.2)

La necesidad de realizar un proyecto o estudio se basa en ofrecer posibles soluciones a al problema central, el cual es ver si es un proyecto factible o no, lo cual dará información importante tal y como si es viable o no. Esta idea surge a través de intentar implementar una idea innovadora, la cual es brindarles un valor agregado a los clientes dándoles acceso tanto al gimnasio de porrismo como al gimnasio convencional.

De igual forma Sapag (2014) indica acerca del proyecto que: “Surge como respuesta a una idea que busca la solución de un problema, necesidad o deseo o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio” (p.19).

Como se menciona anteriormente es la manera de aprovechar una oportunidad de negocio como lo es este gimnasio de porrismo que se tiene como proyecto la empresa, es una oportunidad de cubrir un deseo o necesidad de diferentes personas al querer practicar este tipo de disciplina.

Estudio de mercado

Según Baca (2013) el mercado se define como: “Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (p.24).

La realización del estudio de mercado es fundamental para el proyecto con el fin de identificar el volumen correspondiente de la demanda sobre los bienes y servicios. Adicionalmente, aporta información relevante correspondiente a la

frecuencia, calidad y el precio demandado. De igual forma, el estudio permite identificar la competencia, logrando así buscar alguna diferenciación con respecto a ellos y mantenerla con el tiempo.

Demanda

Baca (2013) se define demanda como: “Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p.28). Este factor es de suma importancia debido a que un estimado de cuántas personas estarán dispuestas a consumir el servicio, y con ello hacer una comparativa con la demanda deseada.

Oferta

Como explica Baca (2013): “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p.54). Dentro del proyecto, el término de oferta iría dentro del concepto de horarios y disponibilidad del gimnasio, específicamente, debido a que este es un servicio y no un producto físico como tal.

Precio

De acuerdo con Schnarch (2014): “Determina la adquisición de un producto, incluso independientemente de los valores agregados que proporcione, ya que se trata de un asunto de beneficio-valor; es decir, de la cantidad de dinero que las personas están dispuestas a pagar para obtener lo ofrecido” (p.280).

Con base a la competencia, costos, demanda y demás factores se debe fijar un precio y ser calculado de la mejor manera para lograr que el servicio que se va a vender y pueda tener un movimiento aceptable dentro del mercado, una estimación mala del precio puede provocar muchas pérdidas dentro del proyecto y un rechazo por parte del cliente final.

Competencia

Según explican Hofman y Bateson (2012), la competencia se define como: “Una situación en la cual, los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quiénes compran y adquieren estos bienes y servicios” (p.306).

Se busca evaluar el comportamiento de los negocios que son competidores directos, con el fin de identificar sus diferentes estrategias para atraer a su mercado meta, además de sus alcances para comprender de mejor forma los gustos y preferencias de los clientes de estos, sacando ventaja sobre la competencia directa.

Mercado meta

El mercado meta es una parte elemental del proyecto, ya que esta es la razón de ser de la investigación. Según Kotler y Armstrong (2013) un mercado meta: “Es un grupo de personas con necesidades por satisfacer dinero y voluntad de gastarlo” (p.76). Con esto se define la esencia para conocer a quien va dirigido el servicio y cómo llegar a este cliente meta.

Estudio técnico

El estudio técnico contempla los aspectos técnicos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para producir un bien o servicio. Adicionalmente, el estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones para producir los bienes y servicios.

Según Sapag (2014) el estudio técnico: “Provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p.32). El estudio técnico que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado permitirá obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del proyecto por realizar.

Estudio organizacional

De acuerdo con Sapag (2014): “Se encarga de los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas” (p.33).

Busca determinar la capacidad operativa de la organización con el fin de conocer y evaluar fortalezas, debilidades consiguientes a esto definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. El proyecto deberá determinar la estructura organizacional basada en los requerimientos para la realización del proyecto.

Estudio legal

Según Sapag (2014) la importancia del estudio legal radica en que: “Las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios, fiscalizadores, etc., están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos” (p.34).

Es importante destacar que el estudio legal de un proyecto de inversión no debe ignorar las normas y leyes bajo las cuales se regulan las actividades del proyecto en su etapa de ejecución. Cabe destacar que ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal, además de tener claro la búsqueda de los permisos municipales, debido a la música que se tendrá puesta dentro del gimnasio pues está localizado en una zona urbana.

Estudio financiero

Sapag (2014) explica que los Estudios financieros: “Ordenan y sistematizan la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.34).

Demuestra el monto aproximado en términos monetarios, consiste en los recursos necesarios para que se ejecute el proyecto, no es el más importante de

todos los estudios, sin embargo, brinda un panorama más amplio y entendible de la viabilidad del proyecto; es importante siempre tener en cuenta que los proyectos son factibles siempre y cuando todos arrojen resultados viables, es decir el estudio financiero no va a definir su factibilidad del proyecto.

La importancia básica del estudio financiero es proveerle información entendible y básica con la cual se pueda determinar una decisión, aquí se contemplarán todos los costos que eventualmente podría llevar el proyecto.

Es importante también brindarle una aproximación de la rentabilidad del gimnasio con distintos escenarios, es decir cuánto podría generar este con una población mayor, intermedia y baja de clientes.

Valor presente Neto (VAN)

Esta herramienta financiera es un indicador que ayuda a medir los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto a través del tiempo, además se dice que si el proyecto presenta un resultado positivo tiene posibilidades de ser viable, sin embargo, tiene más peso el indicador del TIR.

Gitman explica que: “Toma en cuenta de manera explícita el valor del dinero en el tiempo, se considera una técnica refinada para preparar presupuestos de capital” (p.345).

El valor del dinero en el tiempo se puede resumir básicamente en que mil colones actualmente no tienen su mismo valor económico que hace 10 años, por lo tanto, cuando se habla de montos mayores, en caso de una inversión para un proyecto, es aún más importante tener en consideración cuánto valor va a tener la inversión en varios años o en un periodo de tiempo definido.

Como lo explica Baca (2013): “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.208). Se debe calcular el valor actual de los ingresos futuros del proyecto.

Flujo Neto Efectivo

El flujo de efectivo es esencial en una empresa en él se muestra los ingresos y gastos de esta, permitiendo determinar la eficacia del uso de nuestros recursos.

Como indican Block y Hirt (2013): “Representa partidas de efectivo o de equivalentes de efectivo que se pueden convertir con facilidad en recursos líquidos en menos de 90 días (como fondo del mercado de dinero)” (p.30).

Tasa Interna de Retorno

Al igual que el VAN, el TIR es otro instrumento financiero que es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto de inversión para que sea rentable. Es de suma importancia destacar que para calcular este indicador, es necesario tener el tamaño de la inversión y el flujo de caja neto proyectado.

Es importante realizar la proyección con datos meramente reales y con visión de futuro para poder definir una tasa de retorno rentable para el negocio, o bien brindar el panorama general de la situación del gimnasio Power Time.

Tal y como explica Baca (2013): “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.209).

Índice de deseabilidad

El índice de deseabilidad o rentabilidad es utilizado para definir qué proyecto generará más ganancias con la menor cantidad de recursos, en caso de que los inversionistas tengan proyectos con VAN y TIR muy similares. De esta forma ayuda para tomar una decisión más justificada sobre el proyecto, la prefactibilidad; la forma de obtener su cálculo va ser de la siguiente manera $\text{VAN} \text{ menos inversión inicial} / \text{inversión inicial}$.

Según (Jaffe, 2012) el índice de rentabilidad es el: “Este es la razón del valor presente de los flujos de efectivo esperados a futuro después de la inversión inicial dividido entre el monto de la inversión inicial” (p.155).

Estado de Resultados

Este estado permite mostrar las diferencias entre los pasivos y el patrimonio, mostrando una situación financiera para el estudio de prefactibilidad.

Al respecto, Block y Hirt (2013) indican que: “Es lo que posee una empresa y como ha financiado sus activos, sea mediante pasivos o participaciones de capital, describe sus propiedades y sus obligaciones” (p.27).

Periodo de Recuperación

En este sentido, Beca (2013) indica: “Consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto” (p.212). Ello permite tener una visión más clara de cuánto podría demorar en verse las ganancias reales de la inversión.

Costo de Capital

Según Sapag (2014): “El costo de capital es el costo de utilizar los recursos que prevé cada una de las fuentes de financiamiento internas y externas” (p.276).

Todo proyecto requiere una inversión que debe obtener mayores retornos en el futuro para que sea rentable, para esto es necesario aplicar un análisis del valor actual neto que permita determinar realmente la inversión y si se recomienda o no realizarse.

Inversión inicial

Según el autor Baca (2010.): “Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa” (p.143).

La inversión inicial representa el valor monetario de la compra de todos aquellos elementos que se consideren necesarios para poner en marcha el proyecto.

Inflación

La inflación según (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2009) se describe como: “La tasa de inflación es el cambio del nivel de precios” (p.22). Esta será una de las variables a la hora de tener el análisis de los diferentes escenarios que se pueden presentar en el proyecto, lo cual afecta principalmente los costos y gastos de los flujos.

Ingresos

Según Gitman (2012): “El ingreso ordinario de una corporación es el ingreso obtenido por medio de la venta de bienes o servicios” (p.42). En el proyecto se revelará el flujo de ingresos como el incremento del patrimonio.

Impuestos

Los impuestos se definen como los tributos con los que el ciudadano o empresa contribuye con el estado, dependiendo de su nivel de riqueza. Esto con el fin de que el estado obtenga recursos para el cumplimiento de sus funciones para el país.

Principalmente en el proyecto se pueden encontrar el de renta que se aplica a personas físicas o jurídicas que generen ingresos con actividades lucrativas.

Depreciación

Se contabilizará el gasto por depreciación de los activos y permitirá determinar la vida útil de los activos del proyecto. Según Romero (2010) la depreciación se define como: “La disminución o pérdida del valor material o funcional de un activo tangible motivada por decadencia física, por el deterioro o merma en la vida de servicios de los bienes, cuyo desgaste no se ha cubierto con las reparaciones o con reemplazos adecuados” (p.56).

Préstamo

Según Stanley (2013) préstamo se define como: "Una operación financiera en la que el sujeto activo, entrega al sujeto pasivo un capital a cambio el pasivo se compromete a reembolsar en un plazo determinado" (p.600).

Amortización

Financieramente, amortización según (Díaz & Aguilera, 2013) se define como: "Saldar gradualmente una deuda por medio de una serie de pagos" (p. 236).

Correspondiente a este proyecto se pretende mostrar mediante pagos la extinción de la deuda, visualizando tanto el pago de los intereses, como el monto de los intereses por el préstamo.

Capital de trabajo

Según Ortega (2008): "El capital de trabajo es la parte del capital o la inversión de la empresa con la que este realiza sus operaciones, por lo que entre menor sea este, mayor será la rentabilidad de la empresa y riesgo de quiebra" (p. 200)

Es así como el capital de trabajo se verá representado por gastos básicos para subsistir durante 6 meses sin ingresos, esto para utilizarlo como respaldo en caso de no haber muchos durante los primeros seis meses.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

Metodología de investigación

A continuación, en el presente capítulo se desarrolla la metodología de la investigación

Según Hurtado (2010) la metodología: “Incluye no sólo el estudio de los métodos, también el estudio de las técnicas, las tácticas, las estrategias y los procedimientos que utiliza el investigador” (p.110). Como lo comenta el autor, la metodología de este proyecto requiere de varios estudios de técnicas, estrategias y enfoques para su correcto desarrollo y llegar a las respuestas planteadas a lo largo del estudio.

Enfoque de la investigación

Cuantitativo

De acuerdo con lo expuesto por el autor, cabe descartar que para la extensión de este gimnasio, es necesaria la utilización de este enfoque, relacionándolo con las encuestas y otros métodos para poder definir, conocer el mercado meta, sus gustos y preferencias.

Tal y como lo explica Hernández Sampieri (2014): “Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4).

Métodos de investigación

Según Hurtado (2010) método quiere decir: “es el modo o manera de proceder o de hacer algo para alcanzar objetivo y comprende el conjunto de pasos o etapas generales que guían la acción” (p.110).

Es importante que se establezcan los métodos de la investigación del proyecto, debido a que se debe comprender y entender bien lo que se desea

proyectar al final del estudio y esto depende mucho de que métodos se vayan a utilizar para medir las distintas variables del gimnasio Power Time.

Experimental

Según Hurtado (2010), “se entiende por diseño experimental, al plan, estructura o estrategia para el estudio preciso de un evento, siempre que cumpla dos condiciones básicas: manipulación y aleatorización” (p. 762).

Se utilizará el diseño experimental ya que es una técnica estadística que permite identificar y cuantificar las causas de efecto dentro del estudio, ya que se requiere obtener todos los escenarios posibles dentro del estudio, además tener una idea de la cantidad mínima de clientes posibles para el gimnasio para determinar la factibilidad del proyecto.

Sujetos y fuentes de información

Los sujetos y fuentes de investigación son vehículos por los cuales se puede obtener el material informativo necesario para el desarrollo del proyecto. De este modo se podrá conocer a fondo las problemáticas, soluciones, y las posibles decisiones a tomar. Según Maranto & González (2015) las fuentes de información se definen como: “Es todo un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso a la información” (par.1).

Población de la investigación

Según Bernal (2016), población es: “El conjunto de todos los a los cuales se refiera la investigación, se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (p.36).

Población: se considerarán todas las personas entre 4 y 25 años que se localicen en el cantón de Barva de Heredia, para esto se va a recopilar información de las escuelas y colegios, la muestra corresponde a 269 personas aproximadamente, esto con base al último censo realizado por el INEC la zona de Barva cuenta con un aproximado de 40 mil habitantes.

Documentos: se tomará toda la información necesaria para el desarrollo de la investigación del gimnasio, tanto para la parte legal como la parte logística

Muestra de la investigación

Muestra se define, según Desconocido (2018) como: “Una muestra es un conjunto total (universo) que se supone representativo, es decir que dicho subconjunto representa lo más fielmente posible las características del conjunto total” (p.14).

La muestra se calculará por medio de una fórmula que se detallará a continuación, según datos tomados en el último censo aplicado en el año 2011 por el Instituto Nacional de Estadística y Censo INEC:

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1) e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde:

n = es el tamaño de la muestra.

N = total de la población.

σ^2 = es la desviación estándar. Se emplea una desviación estándar de 0,5 esto debido a que es la que normalmente se utiliza cuando no se tiene.

Z = es el valor crítico de la distribución normal para un nivel de confianza deseado; en este caso, se estimaría con una relación de 90 % de confiabilidad equivalente a 1.64 dentro de la tabla de confiabilidad. e^2 = Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, J.M. (2014) mencionan que: “es el nivel de error máximo permitido, que puede interpretarse como la mayor diferencia permitida entre la medida de la muestra y la media de la población” (p. 71).

Al respecto, para el estudio de prefactibilidad se utiliza un margen de error de 0,05. La población de Barva de Heredia es de 40 660. Una desviación estándar de 0,5 y un índice de confianza del 90%.

Por lo cual los datos arrojados indican un promedio de muestras a analizar, se denotan 269 personas a aplicar la encuesta.

Probabilístico

El muestreo probabilístico según Baas Chable, Barceló Méndez, & Herrera Garnica (2012) se conoce como: “Se basa en la posibilidad de que todos los sujetos de la población puedan ser seleccionados para formar parte de la muestra” (p.67).

Para este proyecto se selecciona este tipo de muestreo ya que se considerarán la población del cantón de Barva en Heredia que aproximadamente está habitado por 34 584 personas. Con el fin de obtener los datos de una manera confiable y sin condicionar de ninguna manera.

Fuentes de información

A continuación, se presentan los tres tipos de fuentes de información seleccionados para el proyecto.

Fuentes primarias

Según Maranto & González (2015) fuentes primarias se conocen como:

Este tipo de fuentes contienen información original es decir son de primera mano, son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información directa antes de ser interpretada, o evaluado por otra persona. Las principales fuentes de información primaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informe técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o

seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales, foros (parr.2).

Como fuente primaria será la encuesta que será llenada por nuestros clientes potenciales de la provincia de Heredia, cantón Barva. Esto con el de conseguir la información para conocer las necesidades y los que esperan de nuestro futuro servicio.

Otra de las fuentes primarias corresponde a la misma empresa, pues esta brinda toda la información que se necesite para el correcto desarrollo del proyecto. Del mismo modo la información que se necesite extraer de algunas entidades del gobierno como la Municipalidad de la zona para los respectivos permisos.

Fuentes secundarias

En el presente proyecto, se utilizará como fuentes secundarias definidas por Maranto & González (2015) como: “son las que ya han procesado información de una fuente primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, un análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria” (parr.3). Entendiendo esto, las fuentes utilizadas corresponden a libros enfocados en el área de administración, finanzas, métodos de la investigación o algunos otros que den aportes necesarios para fundamentar la investigación.

Fuentes terciarias

De acuerdo con Maranto & González (2015) estas fuentes: “son utilizadas para buscar datos o para obtener una idea general sobre algún tema, algunas son; bibliografías, almacenes, directorios, donde se encuentran la referencia de otros documentos, que contienen nombres, títulos de revistas y otras publicaciones” (párr. 5).

Correspondiente a este trabajo, las fuentes terciarias corresponden a las páginas digitales como Facebook y artículos digitales. Además de esto, se utilizarán tesis con temas similares.

Definición de variables

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición Operacional
Determinar la oferta y demanda, así como el mercado meta mediante un estudio de mercado para la expansión del gimnasio especializado en porrismo	Oferta y demanda	Oferta: se define como la cantidad de ofrecida o disponible del servicio o producto. Demanda: cantidad de un producto o servicio que las personas adquieren.	Aplicación de la encuesta con preguntas puntuales, y cerradas correspondientes a la cantidad indicada en la muestra	Análisis de datos recolectados por medio de gráficos. Además del análisis de las preguntas para con esto poder determinar la posible demanda, precios del proyecto.
Determinar la disponibilidad de recursos que soporte el proyecto. En el cual se identifiquen los costos, inversiones a realizar por medio de un estudio técnico.	Costos e inversiones	Costos: se refiere al monto que se debe pagar por obtener un bien o servicio. Inversiones: la cantidad de dinero necesaria para la implementación del proyecto	Aplicación de investigación por la cual se pretende conocer los diferentes recursos necesarios para la operación del proyecto.	Con la investigación se analizaron y se determina la disponibilidad de los recursos que se requieren en el proyecto, además de conocer sus costos e incluso la inversión necesaria para obtenerlos
Determinar la estructura organizacional óptima del gimnasio en la especialización de porrismo mediante un estudio organizacional	Estructura organizacional	Es la estructura ideal para el proyecto, dependiendo de la división del trabajo y la delegación de funciones.	Investigación de los requisitos y leyes que existen para que se pueda implementar un gimnasio de porrismo. Además de investigación de cómo operan actualmente estos gimnasios.	Análisis de los datos recopilados para poder definir el capital humano necesario para la operación del proyecto.

Identificar los requisitos legales, municipales y de salud para la expansión del gimnasio especializado en porrismo.	Requisitos legales	Requisitos legales: son todos aquellos procesos y papeles que el proyecto debe obtener.	Averiguar por medio de una revisión documental sobre requisitos y leyes que existen en el país para la implementación de un gimnasio de porrismo	Investigación de los procedimientos necesarios y legales tales como la Municipalidad de Heredia, Ministerio de Hacienda, entre otros.
Determinar, mediante un estudio financiero, la rentabilidad del proyecto.	Rentabilidad	Información de carácter monetario que se estudiará en fases anteriores del proyecto, con el fin de dar una evaluación económica sobre estos.	Copilar la información financiera obtenida con el desarrollo del proyecto, evaluando la inversión.	Análisis y confección e interpretación de los flujos de efectivos del proyecto he indicadores financieros.

Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de los datos

Encuesta

Según Hurtado (2010) la encuesta: “Corresponde a un ejercicio de búsqueda de información acerca de un evento de estudio, mediante preguntas directas, a varias unidades o fuentes” (p.875).

La encuesta será realizada de dos formas, el 50% de la muestra se realizará de manera física, para lograr de esta manera aprovechar el acercamiento con el cliente, y el otro 50% será realizado de forma digital.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS DE DATOS

Estudio de Mercado

En el estudio de mercado se analizará la información recopilada de la muestra de la población por medio de la encuesta aplicada en el cantón de Barva, Heredia, con el fin de comprender y evaluar los datos obtenidos. El análisis se realizará por medio de gráficos, con los cuales se logre entender mejor los datos además de tener una mejor visión de las inclinaciones de los encuestados.

Resultados del instrumento aplicado a la muestra

La aplicación del instrumento arrojó los datos que serán analizados y desarrollados para su uso y aplicación en el proyecto.



Figura 1. Conocimiento del porrismo

Fuente: Elaboración propia

Según los datos recolectados, se puede determinar que un 30% de las personas encuestadas conoce esta disciplina, sin embargo, un 70% de las personas encuestadas no conoce el tema; esta es una desventaja para el proyecto. Como se puede observar en el gráfico, la población que conoce realmente lo que es el porrismo es muy reducida lo cual permite tomar acciones con el fin de que más personas conozcan acerca del tema.

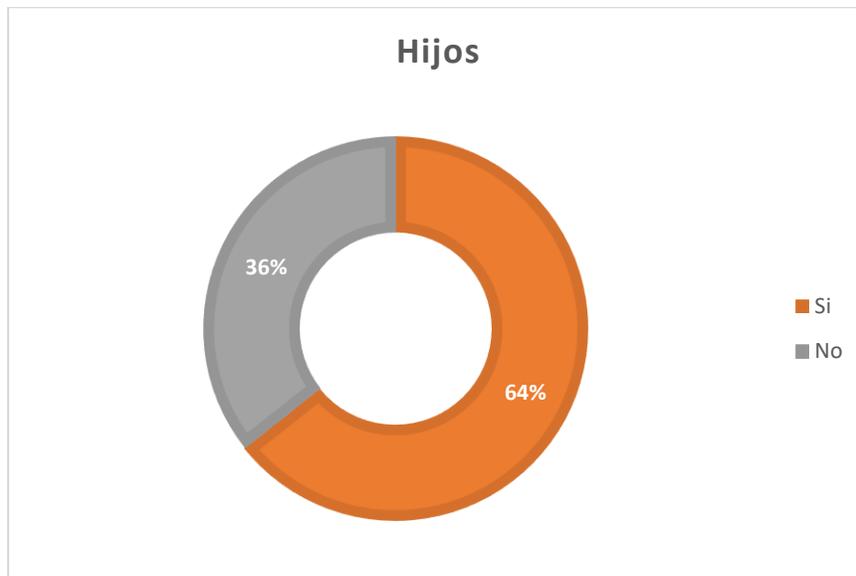


Figura 2. Hijos

Fuente: Elaboración propia

Dado los resultados de la encuesta, se observa que las personas que la respondieron de forma aleatoria, el 64% tiene hijos y un 36% de personas que no posee hijos. Se identifica que en el segmento se deben atraer a todos estos padres que puedan tener niños interesados en el deporte y que puedan inscribirse en el gimnasio. Además de atraer compañeros ya sea de escuela, colegio; asimismo, a sus familiares a las clases en el gimnasio.

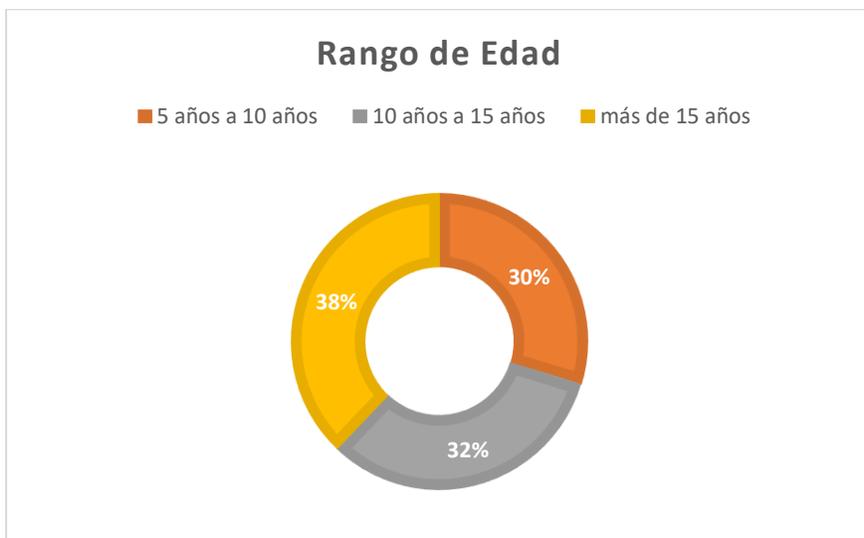


Figura 3 Rango de edad

Fuente: Elaboración propia

A pesar de que la encuesta fue aplicada de forma aleatoria, los datos arrojados para las edades, son muy similares; a pesar de esto, se tiene un rango de edad predominante. El rango de 5 años a 10 años es de 30%, el menor de todos, teniendo en consideración que la mayoría de los niños inician sus primeras actividades artísticas o deportivas desde pequeños; por lo tanto, la muestra deja un ambiente bastante favorable.

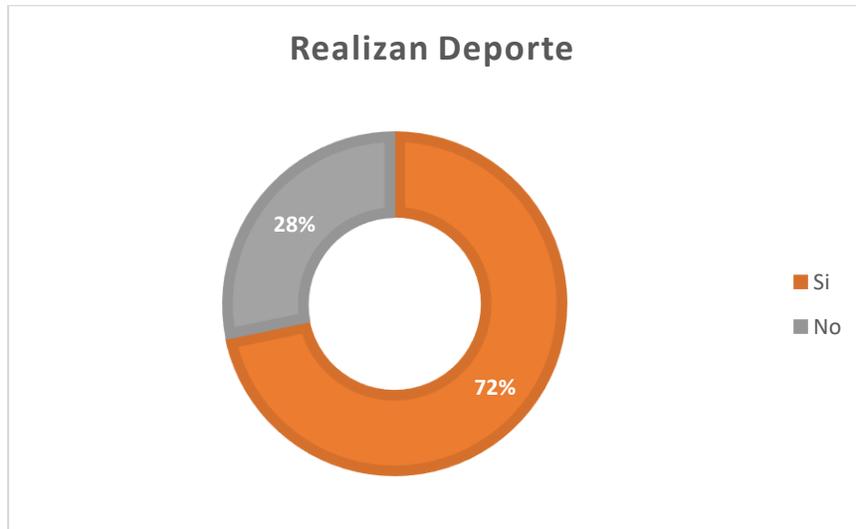


Figura 4 Deporte

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el gráfico, una gran parte de las personas encuestadas realizan deporte activamente, para ser exactos un 72%. Este dato es sumamente positivo para el proyecto ya que la probabilidad de que estas personas sigan practicando deporte es bastante alta y es más sencillo atraerlos al proyecto.

Hoy día con el cambio en la manera de pensar de las personas, se busca cómo mantenerse activos y con buena salud; se intenta transmitir a los hijos por medio de diferentes actividades físicas, lo cual buscan mantenerlos activos y de cierta forma aprendiendo disciplina y responsabilidad.

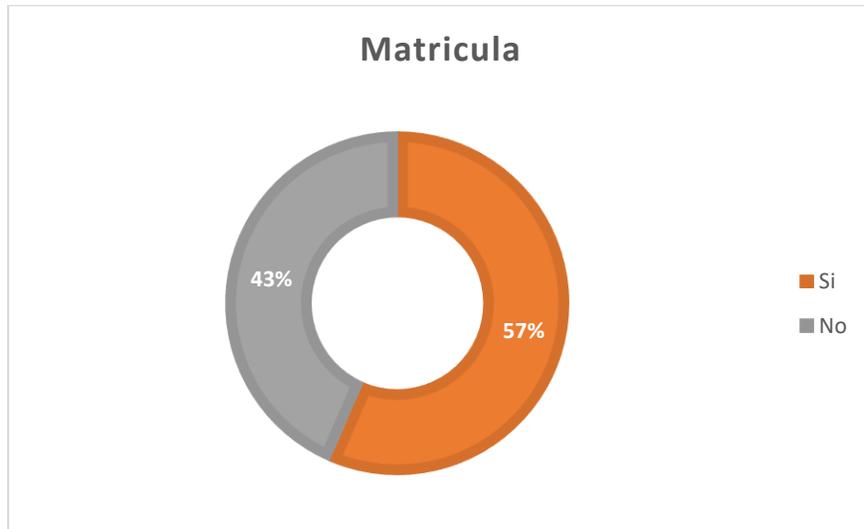


Figura 5. Matricula

Fuente: Elaboración propia

En la figura 5 se muestra el resultado a la pregunta que indicaba si matricularían a sus hijos o ellos mismos en un proyecto de porrismo, a pesar de tener un porcentaje positivo mayor al 50% y es este un gran indicio para la aceptación del proyecto al mercado meta.

Es importante recalcar que a pesar del poco conocimiento que se tiene del deporte, existe un alto grado de interés por parte de los encuestados, puede ser un punto muy favorable a tomar en cuenta pues se busca atraer la atención de la mayor cantidad de clientes.

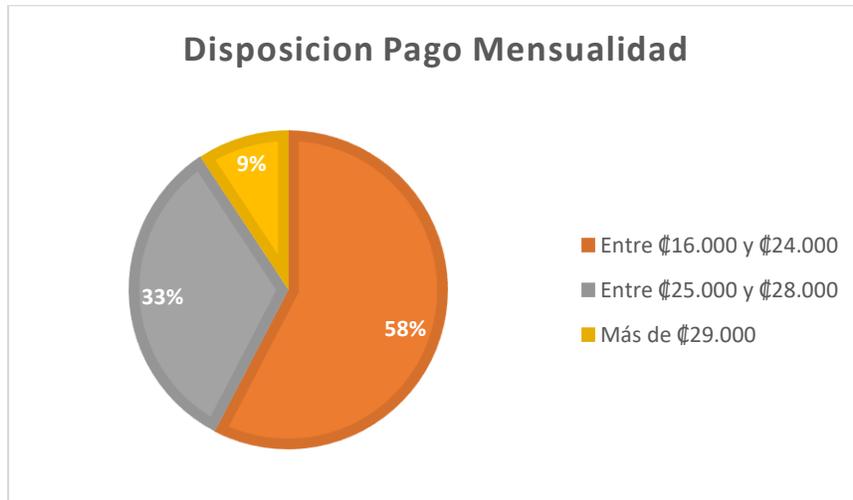


Figura 6. Pago de Mensualidad

Fuente: Elaboración propia.

Esta figura muestra un comportamiento claro e interesante. Como se puede observar, un 58% prefiere la opción de 16 000 y 23 000 colones, con un 33% se tiene un grupo que prefiere entre 25 000 colones y 28 000 colones y tan solo un 9% tiene la opción de más de 28%. Por lo tanto, ello muestra que un precio ideal según la muestra sería por lo menos 24 000 colones por mes.

Sin embargo, se podría entrar en un punto medio en cuanto al precio el cual puede oscilar entre los 25 000 colones, esto con el fin de mantener la preferencia, comodidad y muy importante los ingresos captados.



Figura 7 Preferencia de horario

Fuente: Elaboración propia.

La encuesta indica una tendencia favorable para horarios, los cuales son entre semana de 4 p.m. a 6 p.m. un 35% y los sábados de 8 a.m. a 12 m.d. con un 27% de preferencia. Ello da como resultado solo un 10% para el horario entre semana de 6 p.m. a 8 p.m. y de 8 p.m. a 10 p.m.; entre semana tenemos una preferencia de 11% muy similar al horario anterior, y se dejan los sábados de 12 m.d. a 4 p.m., un 17%.

En síntesis, la peor opción sería entre semana de 6 p.m. a 8 p.m., tomando en cuenta que la población prefiere horarios en la tarde y no de noche, además que la mejor opción corresponde a los sábados, debido a que se puede interpretar como mayor tiempo libre para los niños, los jóvenes y sus padres.



Figura 8 Preferencia de días

Fuente: Elaboración propia

Según los datos recolectados por la encuesta, el día de mayor preferencia es el sábado con un 37%, luego le sigue los viernes con un 19% de los datos, seguidamente el lunes y miércoles con un 14%, el jueves tiene un 10% y por último los martes con tan solo un 6%. Los días ideales para el mercado meta corresponden a los sábados y viernes.

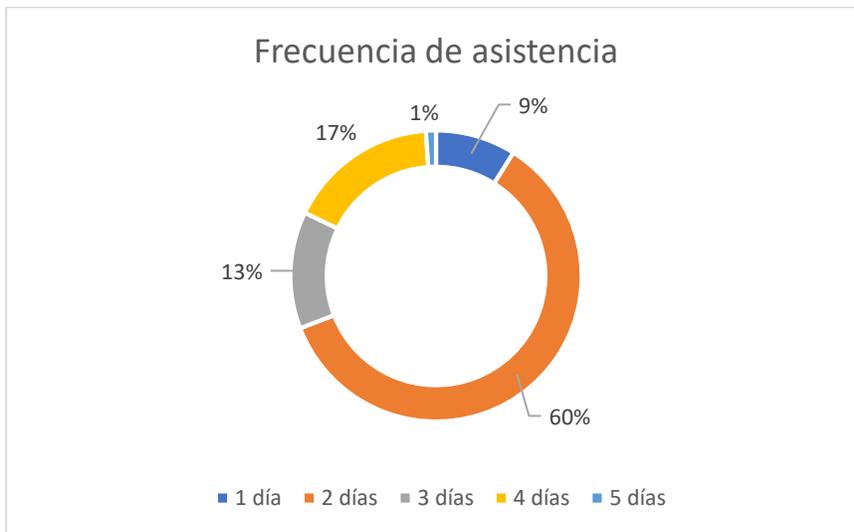


Figura 9. Frecuencia de asistencia

Fuente: Elaboración propia.

Los datos recolectados muestran una clara preferencia por los demás de 2 días a la semana con un 60%, seguidamente se tienen 4 días de asistencia con un 17%, por debajo de este se encuentra 3 días con un 13%, para 1 día de asistencia tan solo un 5%; y por último, en los datos 5 días de asistencia por semana con un 1%, siendo casi nula la asistencia de las personas 5 veces por semana a este proyecto.

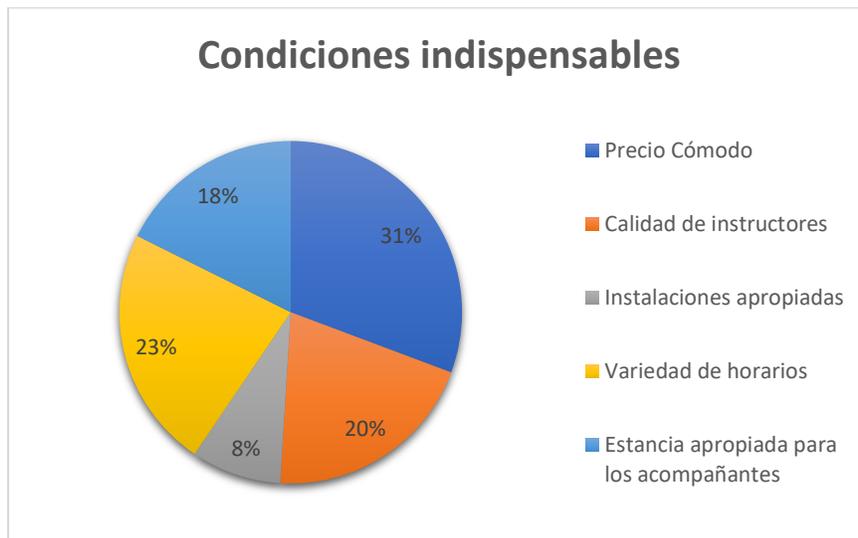


Figura 10. Condiciones

Fuente: Elaboración propia

Estos datos indican las condiciones que busca una persona a la hora de llegar a un gimnasio o incluso la razón que la haga inclinarse por ese lugar y no por otro. Como se puede observar en la figura 10, las personas se ven más inclinadas a la escogencia de un lugar según su precio con un 31%, seguidamente otro aspecto importante es el horario con un 23%, luego la calidad de los instructores con un 20%, lo cual corresponde a los 3 principales aspectos por considerar a la hora de escoger un gimnasio. Por último, un 18% indica que cuenta la variedad de horarios y un 8% las instalaciones apropiadas.

Publicidad

La publicidad del gimnasio es indispensable para dar a conocer el servicio que se ofrecerá y al posicionamiento exacto del gimnasio Power Time. De realizarse en forma correcta, se atraerán clientes y por ende las ventas serán las esperadas.

Hoy día por la facilidad que existe por el acceso del internet y el constante uso de redes sociales, estas son herramientas adecuadas para obtener mayor alcance, ello representa una manera muy eficaz y eficiente de realizar publicidad con un bajo costo.

Por lo tanto, para la publicidad del negocio se creará una página de *Facebook*, una página *Web*, *Instagram* y un *Twitter* en donde se brindará información relevante para dar a conocer más del negocio, como lo son los horarios, números de contacto, ubicación exacta, servicio brindado, precios y los beneficios que se estarían analizando como parte de publicidad: “Si traes un amigo o conocido que se incorpore la matrícula es gratis” “Clases de prueba gratis”, entre otras.

El manejo de estas redes sociales será efectuado por un publicista que le brinde el servicio adecuado y, con esto, se espera obtener resultados los esperados en cuando a la respuesta de clientela ante los mensajes de las redes sociales.

Adicionalmente, cada uno de los entrenadores estarán haciendo videos al menos 1 vez al mes con el fin de brindar material para la publicidad y además mostrar el compromiso que se tiene hacia el gimnasio.

Por otro lado, otro punto de estrategia va ser una pequeña campaña publicitaria la cual se realizará a través de boletines para acercar a las instituciones educativas y brindar información a la población acerca de la ubicación, horarios y servicios; además, se hará la rotulación del local para su debida identificación.

Demanda

De acuerdo con los datos obtenidos a través de la aplicación de la encuesta, es posible proyectar una estimación de la demanda total y el ingreso total con el que contará el gimnasio Power Time.

Del total de la muestra, 155 personas estarían dispuestas a adquirir el servicio. En promedio, los interesados invertirían en promedio 20.000 colones por mes.

Mercado Competidor

En el mercado existen diferentes competidores como lo son los directos, semidirectos, ya que se encuentran en la provincia de Heredia y realizan las mismas actividades del negocio, lo cual influye en los resultados económicos. Es por esto la importancia del análisis, conocimiento y la constante observación de estos negocios.

Tabla 1. Mercado competidor

Nombre del negocio	Ubicación	Precio de Matricula	Precio de Mensualidad	Actividad del negocio	Tipo de competencia
Pacific Coast Magic En Forma	San Francisco, Heredia	¢25000	¢25000	Gimnasio Porrismo	Directa
	Barrio Corazón de Jesús, Heredia	¢29000	¢32000	Gimnasio tradicional	Indirecta
Kaia Wellness	Mercedes Norte, Heredia	¢30000	¢27000	Gimnasio tradicional	Indirecta
Curves	San Joaquín de Flores, Heredia	¢35000	¢32000	Gimnasio Tradicional Solo Mujeres	Indirecta

Fuente: Elaboración propia.

Estudio técnico

Se pretende cuantificar todos los costos de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Se conocerá la posible ubicación del gimnasio, los costos operativos, además de todos los equipos necesarios para su funcionalidad.

Localización del proyecto

Se seleccionó la ubicación en el cantón de Barva de la provincia de Heredia, por ser esta zona y sus alrededores altamente concurrida por padres de familia, estudiantes y profesores de escuelas y colegios.

El cantón de Barva se encuentra ubicado a 3km al norte del centro de Heredia. Limita con cantones Flores, San Rafael, Santa Bárbara y Vara blanca. Posee un área de 53.80km² con 6 distritos.

La localización del negocio es una de los factores más importantes del proyecto dado que se necesita un amplio espacio para la colocación del equipamiento del gimnasio de porrismo y además deben tomarse en cuenta algunos de los factores señalados por las personas encuestadas.



Figura 11. Localización

Fuente: Google Maps

El local del proyecto consiste en una bodega muy cercana al centro de Barva, sobre la calle 6, frente a un lugar de comida rápida llamado Konoche. Este es un lugar adecuado por las dimensiones y cercanía del centro.

El tamaño del lugar es de 50m², un espacio adecuado para todos los implementos requeridos para un gimnasio de porrismo, incluso se cuenta con un espacio de espera para padres o acompañantes. Además posee elementos importantes, como lo son los vestidores, baños y duchas los cuales son requisitos legales para un gimnasio. Está distribuido tal y como lo muestra la siguiente figura.

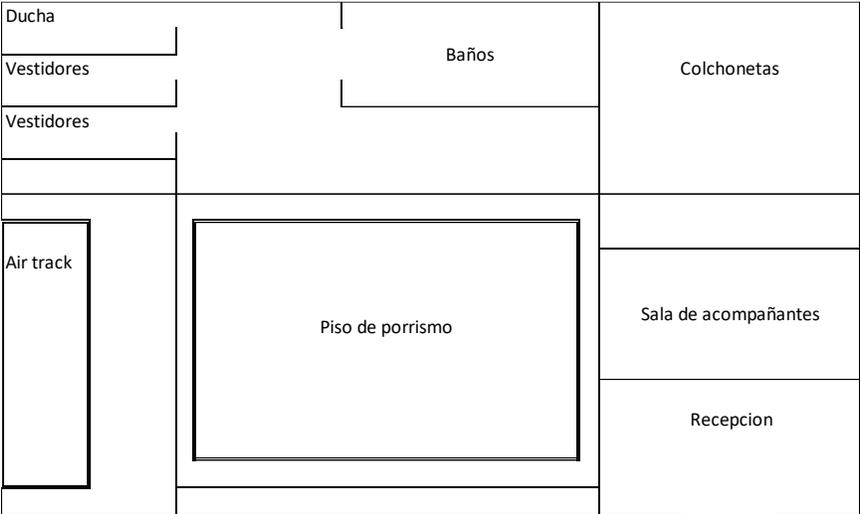


Figura 12. Croquis

Fuente: Elaboración propia.

Indumentaria del gimnasio de porrismo

Con respecto a la indumentaria necesaria para un gimnasio de porrismo, cabe destacar que primeramente se debe adquirir un piso llamado “mat”, este consta de 7 tiras de piso y un velcro que las una, así como colchonetas de diversos tamaños, parlantes de sonido, *airtrack*.

Tabla 2. Indumentaria de gimnasio

Ítem	Cantidad	Precio Unitario	Total
Piso rebotable	1	₪ 8.785.980	₪ 8.785.980
Tiras de mat	7	₪ 359.100	₪ 2.513.700
Hook Fastener	5	₪ 17.670	₪ 88.350
Air track	1	₪ 199.500	₪ 199.500
Trapezoide	1	₪ 486.780	₪ 486.780
Bloque	2	₪ 414.960	₪ 829.920
Cuña	3	₪ 457.140	₪ 1.371.420
Escalera	1	₪ 215.460	₪ 215.460
Handspring Trainers	2	₪ 370.500	₪ 741.000
Colchoneta Individual	10	₪ 78.090	₪ 780.900
Total		₪ 11.385.180	₪ 16.013.010

Fuente: Elaboración propia.

Seguidamente se detallan los elementos requeridos para completar la indumentaria para un gimnasio de porrismo:

La tira de mat es un piso especial para la realización del deporte, es utilizado para calentamientos, estiramientos e incluso para presentaciones y competencias.

Esta marca de pisos son las utilizadas por la mayoría de los equipos en Estados Unidos además de que es de alta calidad y durabilidad.

En cuanto a colchonetas debe haber mucha variedad de estas, para poder poner en práctica diferentes elementos o progresiones para realizar las actividades sin lastimarse. Se pueden encontrar los principales tipos necesarios:

- Trapezoide
- Individual
- Bloques
- Cuña
- Escalera
- Hansprind trainers

Air Track es un elemento del gimnasio que cumple la función de inflable con el fin de poder practicar elementos nuevos y lugar acostumbrarse al movimiento antes de realizarlo en el “mat”. Es muy utilizado por los atletas de esta disciplina alrededor del mundo.

El *Hook Faster* es un tipo de velcro que tiene las funciones de unir las tiras del piso especializado, se trata de este modo que a la hora de hacer los elementos y rutinas no se separen las tiras.

Piso rebotable

El piso rebotable es una parte importante la indumentaria del gimnasio ya que le da más impulso a los que lo utilizan a la hora de realizar sus elementos, y no solo esto, sino que le brinda más seguridad a los atletas que practican este deporte,

Equipo de oficina y acondicionamiento del local

Se contará básicamente con un escritorio y una silla para la recepción y sillas para la estancia de los acompañantes; asimismo, se debe proceder a la compra del equipo de sonido para comodidad de los entrenadores para poner reproducir la música ya sea para sus entrenamientos o rutinas de competencia.

Remodelaciones

El local necesitara varias remodelaciones tales como, ampliación de baños y vestidores, instalaciones de espejos y ventiladores con el fin de que tenga buenas condiciones y ventilación adecuada.

Se presentará la tabla con los costos de los artículos detallados anteriormente, los cuales son necesarios para las mejoras del local.

Tabla 3. Costo de los artículos y remodelaciones

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total, Colones
Escritorio	1	¢260.000,00	¢260.000,00
Silla recepción	1	¢45.000,00	¢45.000,00
Ventiladores	4	¢25.000,00	¢100.000,00
Espejos	3	¢74.500,00	¢223.500,00
Equipo de sonido	1	¢200.000,00	¢200.000,00
Sillas de acompañantes	20	¢7.400,00	¢148.000,00
Laptop	1	¢250.000,00	¢250.000,00
Teléfono	1	¢21.460,50	¢21.460,50
Remodelaciones	1	¢1.600.000,00	¢1.600.000,00
Total		¢2.483.360,50	¢2.847.960,50

Fuente: Elaboración propia.

Gastos operativos

Para el funcionamiento del proyecto, se investigaron los costos en que se podría incurrir, mediante la consulta a otros gimnasios de porrismo, con el fin de determinar el gasto promedio de los servicios básicos.

Tabla 4. Gastos Mensuales

Gastos	Monto
Agua	¢ 45.000
Electricidad	¢ 25.000
Internet, Cable y teléfono	¢ 35.000
Suministros de oficina	¢ 22.000
Alquiler	¢ 1.750.000
Patentes y permisos legales	¢ 146.667
Litros de cloro	¢ 3.000
Desinfectante	¢ 2.000
Papel higiénico	¢ 5.000
Jabón de manos	¢ 3.000
Total	¢ 2.036.667

Fuente: Elaboración propia.

Estudio Organizacional

Para el estudio organizacional, se pretende definir los aspectos más importantes respecto del área administrativa y de la infraestructura del negocio, entre los cuales se encuentra el organigrama, la descripción de los puestos y los requerimientos necesarios para cada uno de ellos.

La correcta elección del capital humano es fundamental para el buen desempeño del negocio; he aquí la importancia del planteamiento de las obligaciones y requerimientos según cada puesto.

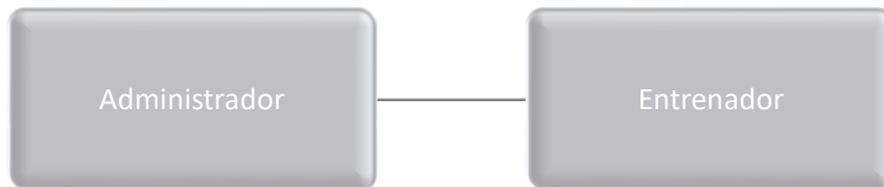


Figura 13. Organigrama

Fuente: Elaboración propia.

Administrador

El administrador será el encargado de llevar a cabo todas las funciones relacionadas con las finanzas y contabilidad del negocio. Además, le corresponde velar por el buen funcionamiento del mismo, debe asegurarse de que todos los demás empleados cumplan con sus respectivas labores con altos estándares de calidad. Para ello deberá supervisar la satisfacción de los clientes en relación con el negocio y las personas que lo conforman.

Adicionalmente debe tener conocimiento contable, esto debido a que llevará la contabilidad del gimnasio, esto con el fin de disminuir gastos en cuanto a servicios profesionales.

Requisitos que el puesto exige:

- Bachillerato en Administración de Empresas (preferiblemente con énfasis en Finanzas).
- Conocimiento en Contabilidad.
- Experiencia mínima de 2 años en administración de negocios.
- Liderazgo y capacidad de trabajar en equipo.
- Buena comunicación y buen servicio al cliente.
- Innovador y con propuestas nuevas de trabajo grupal.
- Disponibilidad para trabajar fines de semana.

Entrenador

El entrenador se encargará de planificar las clases con antelación para los estudiantes que visitarán el negocio, de explicar en qué consiste cada clase, será el responsable de llevar el control de la evolución de estudiante, realizar un análisis y estudio previo a cada una de las personas que ingresen para medir su nivel y así adecuar el entrenamiento a su perfil.

Perfil del puesto

- Estudios universitarios para educación física.
- Experiencia mínima de 2 años siendo entrenador de porrismo
- Disponibilidad para trabajar a tiempo completo, durante semana y fines de semana.
- Estar Certificado por la FEDCA Costa Rica.
- Tener licencia vigente de FEDCA Costa Rica

Competencias del puesto

- Excelente servicio al cliente y comunicación.
- Alta disciplina y puntualidad.
- Buena presentación personal.
- Liderazgo y capacidad de trabajar en equipo.
- Paciencia.
- Trabajar bajo presión.

Asistentes del entrenador

Este puesto será contratado por servicios profesionales; este será el encargado de brindar soporte en cada una de las clases que se impartan. Además, se le encomienda, en conjunto con el entrenador, a velar por el progreso de cada uno de los estudiantes.

- Estudios universitarios para Educación Física.
- Disponibilidad para trabajar a tiempo completo, durante semana y fines de semana.
- Estar certificado por la FEDCA Costa Rica.

Competencias del puesto

- Excelente servicio al cliente y comunicación.
- Alta disciplina y puntualidad.
- Buena presentación personal.
- Liderazgo y capacidad de trabajar en equipo.
- Paciencia.
- Trabajar bajo presión.

Recepcionista

Se contará con una recepcionista para el gimnasio, la cual se encargará de acoger a los clientes que visiten el negocio, además de brindar información a las

personas que lo soliciten, programar y confirmar las citas a través de llamadas telefónicas o mensajería de WhatsApp y mostrar las instalaciones.

Perfil del puesto

- Conclusión de Bachillerato en Educación Superior.
- Experiencia mínima de 2 años en puestos similares.
- Manejo de Office (Word, Excel, PowerPoint).

Competencias del puesto

- Disponibilidad para trabajar a tiempo completo, durante semana y fines de semana.
- Control para manejo de personal y clientes.
- Responsabilidad, honestidad, tolerancia y puntualidad

Publicista

El publicista se contratará por servicios profesionales. Se encargará del manejo de las diferentes redes sociales y de la promoción del gimnasio.

Perfil del puesto

- Bachillerato en Publicidad
- Experiencia laboral 1 año

Competencias del puesto

- Puntualidad y responsabilidad.
- Flexibilidad de horario.

Horarios

Tabla 5. Horarios

Personal	Horario	Cantidad horas por día	Total, horas semanales
Entrenador	Lunes a viernes: 4pm a 10pm	6 horas	38 horas
	Sábado: 8am a 4pm	8 horas	
Recepcionista	Lunes a viernes: 4pm a 10pm	6 horas	38 horas
	Sábado: 8am a 4pm	8 horas	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se detallan los horarios para el funcionamiento del proyecto, con el fin de cubrir la demanda. Mostrando las horas diarias y semanales para el correcto desarrollo del proyecto.

Cargas sociales, seguro y garantías sobre el salario

En la siguiente tabla se observarán y detallarán los porcentajes respectivos de las garantías sociales, según lo especifica la ley para los trabajadores en territorio costarricense.

Tabla 6 Garantías sociales

Rubro	Porcentaje
CCSS	
Seguro De Enfermedad Y Maternidad	5,50%
Invalidez Vejez Y Muerte	3,84%
Otras Instituciones	
Aporte Banco Popular	1%
Total	10,34%

Fuente: <http://www.ccss.sa.cr/>

En cuanto a las cargas sociales, seguidamente se detallan los aspectos el porcentaje correspondiente para la Caja Costarricense del Seguro Social con respecto al patrono, así como el aguinaldo, vacaciones, cesantía y pólizas de riesgos de trabajo. Estas son las obligaciones para cualquier patrono en el territorio costarricense, por lo tanto, indispensables para el proyecto.

Tabla 7 Cargas Sociales

Carga Social Y Patronal	Porcentaje
Cuota Patronal CCSS	26,33%
Provisión de Aguinaldo	8,33%
Provisión de Vacaciones	4,16%
Provisión de Cesantía	5,33%
Pólizas de riesgos de trabajo	1,86%
Total, Costo Patronal Mensual	46,01%

Fuente: <http://www.ccss.sa.cr/>

Cálculo de los salarios

Para este segmento, se detallará en el estudio financiero cada uno de los salarios, esto con base al perfil requerido y con base en la ley de salarios mínimos que estipula jurisdicción costarricense.

Tabla 8 Servicios Profesionales

Servicios Profesionales	Pago Mensual
Asistente	¢400.000,00
Recepcionista	¢400.000,00
Publicista	¢100.000,00
Misceláneo	¢200.000,00

Fuente: Elaboración propia

Estudio Legal

El estudio legal consiste en determinar los diferentes requerimientos y permisos legales, así como los costos que estos representan, para poner en marcha el proyecto. No se requiere de la creación de una sociedad anónima, ya que el gimnasio formará parte de la misma sociedad anónima del gimnasio convencional Power Time.

Patente municipalidad

La Municipalidad de Heredia brindó asesoramiento acerca de la información que se debe incluir en el formulario correspondiente al uso de suelo. Adicionalmente se consultó el costo de esta que es un total de 140 000 colones trimestrales.

Inscripción ante la Caja Costarricense del Seguro Social

Esta institución es la encargada de la administración del régimen de invalidez, vejez y muerte, pensiones, maternidad y enfermedad.

Todo empresario tiene la obligación de estar afiliado al seguro social como patrono y debe afiliar a sus respectivos colaboradores, en los primeros 8 días de haber comenzado las actividades.

Los principales beneficios de esta institución es la asistencia médica, tanto general como especializada, servicios de farmacia, laboratorio y prestaciones sociales y pensiones.

Para completar el proceso se debe registrar la empresa ante la institución de la CCSS como patrono y de igual forma registrar a sus colaboradores completando la solicitud de “Inscripción / Reanudación Patronal en la Caja Costarricense del Seguro Social Patrono Persona Jurídica”.

Ministerio de Hacienda

El proyecto realizará una actividad lucrativa, por ello es necesario que se inscriba como contribuyente ante la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda como sociedad activa.

Tabla 9. Tarifas sobre impuesto de la renta

Detalle	Monto	Porcentaje de Impuestos
Ingresos brutos hasta	₡52.320.000	10%
Ingresos brutos hasta	₡105.241.000	20%
Ingresos brutos superior	₡105.241.000	30%

Fuente: (Ministerio de Hacienda, 2018)

Permiso Ministerio de Salud

Con respecto al reglamento para otorgar el permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud, cualquier tipo de establecimiento comercial, industrial y de servicios debe tener el permiso sanitario para su funcionamiento.

Los documentos que se presentan al Ministerio de Salud son:

a) Formulario Unificado de Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento (ver anexo #2).

b) Declaración Jurada para Trámites de Solicitud de Permisos Sanitarios de Funcionamiento por Primera Vez (ver anexo #3).

El costo de estos trámites es de \$50 o su equivalente en colones, los cuales se deben cancelar en el Banco Nacional de Costa Rica. (Ver anexo#4)

Estudio financiero

Con el presente estudio financiero, se analizará la viabilidad de la apertura del gimnasio de porrismo ubicado cerca del centro de Barva, la bodega sobre la calle 6, frente a un lugar de comida rápida llamado "Konoche". Se tomarán en cuenta las variables ya determinadas en los estudios anteriores, lo cual corresponde al estudio de mercado, técnico, organizacional y legal, además del cálculo de los ingresos, costos e inversión inicial. Adicionalmente, se analizarán los flujos de efectivo, tomando en cuenta aspectos financieros como la depreciación, la inflación, la amortización y el costo de capital.

A través de este estudio se realizan las proyecciones financieras potenciales basadas en una serie de estimaciones sobre los factores que influyen la gestión de la empresa tanto internos como externos y su capacidad de generar flujos de efectivo positivos, de manera tal que determinen la prefactibilidad del proyecto o bien determinar otras decisiones, en un caso de un escenario pesimista.

Los ingresos se calcularon de acuerdo con las encuestas realizadas previamente y lograr proyectar la aceptación del proyecto por parte de la población alajuelense y de esta forma determinar la cantidad de clientes esperados.

Capital de trabajo

El capital de trabajo se incorpora, al calcular los primeros seis meses de gastos operativos tanto de planillas y servicios profesionales, como también servicios públicos y el alquiler.

Tabla 10. Capital de trabajo

Capital de Trabajo	Mensual	Seis Meses
Servicios Profesionales	₪1.100.000,00	₪6.600.000,00
Suministros	₪35.000,00	₪210.000,00
Salarios	₪1.517.868,90	₪9.107.213,42
Servicios Públicos	₪105.000,00	₪630.000,00
Alquiler	₪1.750.000,00	₪10.500.000,00
Gran total	₪4.507.868,90	₪27.047.213,43

Fuente: Elaboración propia.

Inversión inicial

La inversión inicial consiste en el capital de trabajo, el cual se va a estimar con el financiamiento bancario. Se toman en cuenta los diferentes costos de los equipos necesarios para el proyecto como lo es la indumentaria, el mobiliario, las remodelaciones del local, el alquiler y los gastos legales. Adicionalmente, se tomó en cuenta para el capital de trabajo, 3 meses de salarios y alquiler para la operación del proyecto, en caso de tener pérdidas en el comienzo de este.

Tabla 11. Inversión Inicial

Inversión inicial	Montos
Indumentaria del gimnasio	₪16.013.010,00
Costo de los artículos y remodelaciones	₪2.847.960,50
Publicidad	₪800.000,00
Capital de Trabajo (calculado a 6 meses)	₪27.047.213,43
Gastos Legales	₪74.667,00
Gran Total	₪46.782.850,92

Fuente: Elaboración propia

Costo de Capital

El costo de capital se determina al combinar 3 factores, el costo de la inversión de los socios, el costo del financiamiento y la inflación, el cual estará conformado por un 70% de deuda, un 30% de patrimonio y 3,76 % de inflación estimada.

El costo de la deuda de la empresa, la cual se determina sobre la tasa de interés del financiamiento a 8 años, con la información suministrada por el Banco

Nacional para proyectos empresariales conocido como Banca Desarrollo, se define en 9,80%, con una cuota anual de 6.093.793,32 colones.

Tabla 12. Costo de Capital

Detalle	Monto de la Inversión	Proporción de Participación	Costo Componente	Costo Ponderado
Préstamo bancario	₡32.747.995,64	70%	9,8%	6,86%
Aporte de los socios	₡14.034.855,28	30%	22%	6,60%
Inflación			3,76%	3,76%
Total	₡46.782.850,92	100%		17,22%

Fuente: Elaboración propia

Se debe destacar que el dinero aportado por los socios se invierte en un depósito a plazo, este se considera seguro en comparación con el proyecto actual el cual exige un porcentaje de riesgo, por esto se requiere un rendimiento por encima de una inversión segura, para el banco.

Gastos operativos

Según el funcionamiento del proyecto, se investigó toda una serie de costos que se podrían tener por medio de la consulta a otros gimnasios de porrismo, con el fin de poder determinar el gasto promedio de servicios básicos.

Tabla 13. Gastos Mensuales

Gastos	Monto	Anual
Agua	₡45.000,00	₡540.000,00
Electricidad	₡25.000,00	₡300.000,00
Internet, Cable y teléfono	₡35.000,00	₡420.000,00
Alquiler	₡1.750.000,00	₡21.000.000,00
Patentes y permisos legales	₡146.667,00	₡1.760.004,00
Suministros de oficina	₡22.000,00	₡264.000,00
Litros de cloro	₡3.000,00	₡36.000,00
Desinfectante	₡2.000,00	₡24.000,00
Papel higiénico	₡5.000,00	₡60.000,00
Jabón de manos	₡3.000,00	₡36.000,00
Total	₡2.036.667,00	₡24.440.004,00

Fuente: Elaboración propia.

Gastos por salarios

Los salarios han sido establecidos de acuerdo con la reglamentación de salarios mínimos en Costa Rica, además de que son competitivos en el mercado, con el fin de atraer el capital humano mejor calificado en el área.

Tabla 14. Gastos por salarios

Costos legales y Cargas Sociales	Contribución del Patrono	Administrador	Entrenador	Total
Salario Base		₡537.222,66	₡537.222,66	₡1.074.445,32
Invalidez, Vejez y Muerte	5,1%	₡27.290,91	₡27.290,91	₡54.581,82
Salud, Enfermedad y Maternidad	10,3%	₡55.548,82	₡55.548,82	₡111.097,65
Banco popular y desarrollo comunal	0,5%	₡2.686,11	₡2.686,11	₡5.372,23
Asignaciones familiares	5,0%	₡26.861,13	₡26.861,13	₡53.722,27
Instituto mixto de ayuda social (IMAS)	0,5%	₡2.686,11	₡2.686,11	₡5.372,23
Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)	1,5%	₡8.058,34	₡8.058,34	₡16.116,68
Fondo de capitalización laboral	3,0%	₡16.116,68	₡16.116,68	₡32.233,36
Fondo de pensiones complementarias	1,5%	₡8.058,34	₡8.058,34	₡16.116,68
Total Cargas sociales obligatorias	27,4%	₡147.306,45	₡147.306,45	₡294.612,91
Cesantía	5,3%	₡28.633,97	₡28.633,97	₡57.267,94
Preaviso	1,8%	₡9.884,90	₡9.884,90	₡19.769,79
Vacaciones	4,2%	₡22.402,18	₡22.402,18	₡44.804,37
Aguinaldo	8,3%	₡44.750,65	₡44.750,65	₡89.501,30
Total Provisiones de ley	19,7%	₡105.671,70	₡105.671,70	₡211.343,39
Total Obligatorio	47,1%	₡252.978,15	₡252.978,15	₡505.956,30
Costos por Salario Mensual		₡758.934,45	₡758.934,45	₡1.517.868,90
Costos por Salario Anual		₡9.107.213,42	₡9.107.213,42	₡18.214.426,84

Fuente: Elaboración propia.

Impuestos

El impuesto sobre la renta se define en un 10% y 20% dado que desde el primer año se esperan ingresos brutos hasta y mayores a los ₡41 731 200,00; sin embargo, este está sujeto a cambios, dependiendo de los ingresos reales generados y de la tasa que establece Hacienda.

Costo del financiamiento

El porcentaje de la inversión inicial que se utilizará para el préstamo es del 70% que arroja un monto de ₡32.747.995,64 colones, con una cuota anual de

Tabla 15. Amortización de deuda

Periodo	Saldo inicial	Cuota	Amortización	Interés	Saldo Final
					₡32.747.995,64
1	₡32.747.995,64	₡6.093.793,32	₡2.884.489,75	₡3.209.303,57	₡29.863.505,90
2	₡29.863.505,90	₡6.093.793,32	₡3.167.169,74	₡2.926.623,58	₡26.696.336,16
3	₡26.696.336,16	₡6.093.793,32	₡3.477.552,38	₡2.616.240,94	₡23.218.783,78
4	₡23.218.783,78	₡6.093.793,32	₡3.818.352,51	₡2.275.440,81	₡19.400.431,27
5	₡19.400.431,27	₡6.093.793,32	₡4.192.551,05	₡1.901.242,26	₡15.207.880,22
6	₡15.207.880,22	₡6.093.793,32	₡4.603.421,06	₡1.490.372,26	₡10.604.459,16
7	₡10.604.459,16	₡6.093.793,32	₡5.054.556,32	₡1.039.237,00	₡5.549.902,84
8	₡5.549.902,84	₡6.093.793,32	₡5.549.902,84	₡543.890,48	₡0,00

Fuente: Elaboración propia

Ingresos

Los ingresos del negocio se proyectan con variables como: horario, capacidad de alumnos por equipo, además los días en los que estará abierto el gimnasio.

Teniendo en cuenta que por horario de clase solo se puede tener un máximo de 23 personas. Según la encuesta las horas en las que el gimnasio estaría abierto con clases serían 3 clases por día, 5 días a la semana de dos horas cada una y los sábados 8 horas. Además, el promedio de las mensualidades escogidas por las personas encuestadas corresponde a 23.000 colones. La cuota se incrementará un 3% aproximadamente, ello corresponde a la inflación esperada dentro de las metas establecidas por el Banco Central de Costa Rica. Esto, dado que se necesitará ser competitivo y tomar posición de mercado al inicio del proyecto, posteriormente en el año 4, sí se tomará en cuenta la inflación sobre la tarifa mensual para poder generar un poco más de ingresos para los gastos que pueda generar este proyecto conforme a su crecimiento.

Tabla 16 Tarifa del gimnasio

Años	1	2	3	4	5	6	7	8
Tarifa	23.000	23.865	24.762	25.693	26.659	27.662	28.702	29.781

Fuente: Elaboración propia

Proyección de demanda e ingresos

Con el cálculo de las tarifas se muestra la tabla con proyecciones de escenarios pesimista, esperado y optimista de los ingresos. En la tabla 17 se da el cálculo de la tarifa mensual-anual por la cantidad de personas esperadas, según su escenario.

Tabla 17. Ingresos

Periodo	Cantidad Pesimista	Ingresos Pesimista	Cantidad Esperado	Ingresos Esperado	Cantidad Optimista	Ingresos Optimista
1	124	₡34.279.200	151	₡41.731.200	178	₡49.183.200
2	151	₡43.300.293	178	₡51.032.488	205	₡58.764.684
3	178	₡52.951.310	205	₡60.974.236	232	₡68.997.161
4	205	₡63.266.867	232	₡71.591.455	259	₡79.916.042
5	232	₡74.283.293	259	₡82.920.886	270	₡86.375.922
6	259	₡86.038.711	270	₡89.623.657	270	₡89.623.657
7	270	₡92.993.507	270	₡92.993.507	270	₡92.993.507
8	270	₡96.490.063	270	₡96.490.063	270	₡96.490.063

Fuente: Elaboración propia

Inflación

Se considera una inflación del 3,76%, la cual es estimada sobre el promedio simple del índice inflacionario de los últimos 4 años, publicado por el Banco Central de Costa Rica (2018).

Tabla 18. Índice de inflación

Año	Índice Inflacionario
2015	4,73
2016	3,78
2017	3,56
2018	3,00
Promedio	3,76%

Fuente: Banco Central de Costa Rica (2018)

Este se utiliza para determinar el crecimiento del costo año a año en los flujos de efectivo, se considera como parte de la estimación del costo de capital y se utiliza como el factor de crecimiento de los precios; además, para los costos operativos, se suma un 2% como incremento de los gastos que puedan incrementarse en 8 años futuros; por último, también se toma en cuenta para el crecimiento en ventas.

Flujos de efectivo proyectados

Para todos los flujos, la variable estresada fueron los ingresos, debido a que las restantes variables se mantienen lo más cercano a la realidad del mercado, por esa razón lo que cambia en cada uno de los escenarios son los ingresos totales por año.

Flujo de efectivo proyectado de escenario normal

Tabla 19. Flujo de efectivo normal

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Inversión inicial									
Indumentaria del gimnasio	16.013.010,00								
Costo de los artículos y remodelaciones	2.847.960,50								
Publicidad	800.000,00								
Capital de Trabajo (6 meses)	27.047.213,42								
Gastos Legales	74.667,00								
Inversión Inicial Total	46.782.850,92								
- Deuda Financiera 70% de la Inversión	32.747.995,64								
Inversión inicial Neta	-14.034.855,28								
(+) Ingreso por mensualidades de suscriptores		€41.731.200,00	€51.032.488,32	€60.974.235,62	€71.591.454,63	€82.920.885,57	€89.623.657,15	€92.993.506,66	€96.490.062,51
Costos									
(-) Costos Operativos		€630.000,00	€1.332.576,00	€1.409.332,38	€1.490.509,92	€1.576.363,29	€1.667.161,82	€1.763.190,34	€1.864.750,10
(-) Costos Variables		€420.000,00	€435.792,00	€451.584,00	€467.376,00	€483.168,00	€498.960,00	€514.752,00	€530.544,00
Total de Costos		€1.050.000,00	€1.768.368,00	€1.860.916,38	€1.957.885,92	€2.059.531,29	€2.166.121,82	€2.277.942,34	€2.395.294,10
Gastos									
(-) Gasto de alquiler		€10.500.000,00	€21.546.000,00	€22.106.196,00	€22.680.957,10	€23.270.661,98	€23.875.699,19	€24.496.467,37	€25.133.375,52
(-) Gastos Salarios		€9.107.213,42	€18.657.037,42	€19.099.647,99	€19.542.258,56	€19.984.869,13	€20.427.479,70	€20.870.090,28	€21.312.700,85
(-) Gastos Servicios Profesionales		€6.600.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00
(-) Gastos por mantenimiento		€500.000,00	€518.800,00	€538.306,88	€558.547,22	€579.548,59	€601.339,62	€623.949,99	€647.410,51
Total de Gastos		€26.707.213,42	€53.921.837,42	€54.944.150,87	€55.981.762,87	€57.035.079,71	€58.104.518,52	€59.190.507,64	€60.293.486,88
Utilidad Operativa		€13.973.986,58	-€4.657.717,10	€4.169.168,38	€13.651.805,83	€23.826.274,57	€29.353.016,81	€31.525.056,68	€33.801.281,52
Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00			
UaII		€10.778.954,58	-€7.852.749,10	€744.136,38	€10.456.773,83	€20.631.242,57	€29.353.016,81	€31.525.056,68	€33.801.281,52
(-) Intereses		€3.209.303,57	€2.926.623,58	€2.616.240,94	€2.275.440,81	€1.901.242,26	€1.490.372,26	€1.039.237,00	€543.890,48
(-) Impuestos 10%		€1.077.895,46	€0,00	€97.413,64	€1.045.677,38	€2.063.124,26	€2.935.301,68	€3.152.505,67	€3.380.128,15
Total UDII		€6.491.755,55	-€10.779.372,67	-€1.739.518,21	€7.135.655,64	€16.666.876,05	€24.927.342,87	€27.333.314,01	€29.877.262,89
(-) Amortización		€2.884.489,75	€3.167.169,74	€3.477.552,38	€3.818.352,51	€4.192.551,05	€4.603.421,06	€5.054.556,32	€5.549.902,84
(+) Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€0,00	€0,00	€0,00
Inversión Inicial Neta	-€14.034.855,28								
Flujo Neto del Proyecto	-€14.034.855,28	€6.802.297,80	-€10.751.510,41	-€2.022.038,58	€6.512.335,13	€15.669.356,99	€20.323.921,81	€22.278.757,69	€24.327.360,05
Tasa descuento	17,22%								
VAN	€15.202.642,48								
TIR	32%								
Índice de Deseabilidad	2,08								
Periodo de Recuperación	5 años								

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de resultados

Para la figura 19 se realizó un cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Índice de deseabilidad y Periodo de Recuperación.

El resultado de los indicadores financieros para el flujo de los 8 años es el siguiente.

VAN: el valor actual neto del proyecto es de ₡15.202.642,48, por lo cual si es mayor a cero, indica que es un proyecto rentable.

TIR: la tasa interna de retorno que se proyecta es de un 32%, dicha tasa es levemente superior a la tasa de descuento, la cual es un 17.22%. Siendo un 14% más alta que la tasa de descuento del proyecto. Esto indica que el proyecto es rentable y viable en este escenario esperado.

Periodo de recuperación: la recuperación de la inversión inicial se daría en el sexto año recuperando ₡16.210.440,93 colones, lo cual está por encima de la inversión inicial que era de 14.034.855,28 colones.

Índice de deseabilidad: el valor del índice de deseabilidad es de 2,08 lo cual indica que es un proyecto viable, además esto indica que por cada colón invertido, se tendrá una recuperación de 2.08 colones.

Flujo de efectivo proyectado de escenario pesimista

Tabla 20. Flujo de efectivo pesimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Inversión inicial									
Indumentaria del gimnasio	16.013.010,00								
Costo de los artículos y remodelaciones	2.847.960,50								
Publicidad	800.000,00								
Capital de Trabajo (6 meses)	27.047.213,42								
Gastos Legales	74.667,00								
Inversión Inicial Total	46.782.850,92								
- Deuda Financiera 70% de la Inversión	32.747.995,64								
Inversión inicial Neta	-14.034.855,28								
(+) Ingreso por mensualidades de suscriptores		€34.279.200,00	€43.300.293,12	€52.951.309,88	€63.266.866,88	€74.283.293,32	€86.038.710,86	€92.993.506,66	€96.490.062,51
Costos									
(-) Costos Operativos		€630.000,00	€1.332.576,00	€1.409.332,38	€1.490.509,92	€1.576.363,29	€1.667.161,82	€1.763.190,34	€1.864.750,10
(-) Costos Variables		€420.000,00	€435.792,00	€451.584,00	€467.376,00	€483.168,00	€498.960,00	€514.752,00	€530.544,00
Total de Costos		€1.050.000,00	€1.768.368,00	€1.860.916,38	€1.957.885,92	€2.059.531,29	€2.166.121,82	€2.277.942,34	€2.395.294,10
Gastos									
(-) Gasto de alquiler		€10.500.000,00	€21.546.000,00	€22.106.196,00	€22.680.957,10	€23.270.661,98	€23.875.699,19	€24.496.467,37	€25.133.375,52
(-) Gastos Salarios		€9.107.213,42	€18.657.037,42	€19.099.647,99	€19.542.258,56	€19.984.869,13	€20.427.479,70	€20.870.090,28	€21.312.700,85
(-) Gastos Servicios Profesionales		€6.600.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00
(-) Gastos por mantenimiento		€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00
Total de Gastos		€26.707.213,42	€53.903.037,42	€54.905.843,99	€55.923.215,66	€56.955.531,11	€58.003.178,90	€59.066.557,65	€60.146.076,37
Utilidad Operativa		€6.521.986,58	-€12.371.112,30	-€3.815.450,48	€5.385.765,30	€15.268.230,91	€25.869.410,15	€31.649.006,67	€33.948.692,03
Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00
UAIL		€3.326.954,58	-€15.566.144,30	-€7.010.482,48	€2.190.733,30	€12.073.198,91	€25.869.410,15	€31.649.006,67	€33.948.692,03
(-) Interesses		€3.209.303,57	€2.926.623,58	€2.616.240,94	€2.275.440,81	€1.901.242,26	€1.490.372,26	€1.039.237,00	€543.890,48
(-) Impuestos 10%		€332.695,46	€0,00	€0,00	€219.073,33	€1.207.319,89	€2.586.941,01	€3.164.900,67	€3.394.869,20
Total UDII		-€215.044,45	-€18.492.767,87	-€9.626.723,43	-€303.780,84	€8.964.636,76	€21.792.096,87	€27.444.869,01	€30.009.932,35
(-) Amortización		€2.884.489,75	€3.167.169,74	€3.477.552,38	€3.818.352,51	€4.192.551,05	€4.603.421,06	€5.054.556,32	€5.549.902,84
(+) Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€0,00	€0,00	€0,00
Inversión Inicial Neta	-€14.034.855,28								
Flujo Neto de l Proyecto	-€14.034.855,28	€95.497,80	-€18.464.905,61	-€9.909.243,80	-€927.101,35	€7.967.117,70	€17.188.675,81	€22.390.312,69	€24.460.029,51
Tasa descuento	17,22%								
VAN	-€9.584.586,47	-€0,07							
TIR	10%								
Índice de Deseabilidad	0,32								
Período de Recuperación	4 Años								

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de resultados

En el flujo de efectivo pesimista se realizó un cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Índice de deseabilidad y Periodo de Recuperación.

El resultado de los indicadores financieros para el flujo de los 5 años es el siguiente.

VAN: el valor actual neto del proyecto es de - $\text{C}\$9.584.586,47$, por lo cual es mayor a cero, a pesar de ser un escenario pesimista en cuanto a ingresos se observa que este sigue siendo rentable.

TIR: la tasa interna de retorno que se proyecta es de un 10%, dicha tasa es inferior a la tasa de descuento, lo cual es un 17.22%. Siendo un 7,1% más baja que la tasa de descuento del proyecto. Esto indica que el proyecto no es viable.

Periodo de recuperación: la recuperación de la inversión inicial se daría en el Séptimo año, donde se recuperan 18 340 353,24 colones, lo cual está por encima de la inversión inicial de 14 034 855,28 colones.

Índice de deseabilidad: el valor del índice de deseabilidad es de 0.32 lo cual indica que este es un proyecto no viable, además esto indica que por cada colón invertido, se tendrá una recuperación de 0.32 colones.

Flujo de efectivo proyectado de escenario optimista

Tabla 21. Flujo de efectivo optimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Inversión inicial									
Indumentaria del gimnasio	16.013.010,00								
Costo de los artículos y remodelaciones	2.847.960,50								
Publicidad	800.000,00								
Capital de Trabajo (6 meses)	27.047.213,42								
Gastos Legales	74.667,00								
Inversión Inicial Total	46.782.850,92								
- Deuda Financiera 70% de la Inversión	32.747.995,64								
Inversión inicial Neta	-14.034.855,28								
(+) Ingreso por mensualidades de suscriptores		€49.183.200,00	€58.764.683,52	€68.997.161,36	€79.916.042,37	€86.375.922,47	€89.623.657,15	€92.993.506,66	€96.490.062,51
Costos									
(-) Costos Operativos		€630.000,00	€1.332.576,00	€1.409.332,38	€1.490.509,92	€1.576.363,29	€1.667.161,82	€1.763.190,34	€1.864.750,10
(-) Costos Variables		€420.000,00	€435.792,00	€451.584,00	€467.376,00	€483.168,00	€498.960,00	€514.752,00	€530.544,00
Total de Costos		€1.050.000,00	€1.768.368,00	€1.860.916,38	€1.957.885,92	€2.059.531,29	€2.166.121,82	€2.277.942,34	€2.395.294,10
Gastos									
(-) Gasto de alquiler		€10.500.000,00	€21.546.000,00	€22.106.196,00	€22.680.957,10	€23.270.661,98	€23.875.699,19	€24.496.467,37	€25.133.375,52
(-) Gastos Salarios		€9.107.213,42	€18.657.037,42	€19.099.647,99	€19.542.258,56	€19.984.869,13	€20.427.479,70	€20.870.090,28	€21.312.700,85
(-) Gastos Servicios Profesionales		€6.600.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00	€13.200.000,00
(-) Gastos por mantenimiento		€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00	€500.000,00
Total de Gastos		€26.707.213,42	€53.903.037,42	€54.905.843,99	€55.923.215,66	€56.955.531,11	€58.003.178,90	€59.066.557,65	€60.146.076,37
Utilidad Operativa		€21.425.986,58	€3.093.278,10	€12.230.400,99	€22.034.940,80	€27.360.860,06	€29.454.356,44	€31.649.006,67	€33.948.692,03
Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00			
UAIL		€18.230.954,58	-€101.753,90	€9.035.368,99	€18.839.908,80	€24.165.828,06	€29.454.356,44	€31.649.006,67	€33.948.692,03
(-) Interesess		€3.209.303,57	€2.926.623,58	€2.616.240,94	€2.275.440,81	€1.901.242,26	€1.490.372,26	€1.039.237,00	€543.890,48
(-) Impuestos 10%		€1.823.095,46	€0,00	€903.536,90	€1.883.990,88	€2.416.582,81	€2.945.435,64	€3.164.900,67	€3.394.869,20
Total UDII		€13.198.555,55	-€3.028.377,47	€5.515.591,15	€14.680.477,11	€19.848.002,99	€25.018.548,53	€27.444.869,01	€30.009.932,35
(-) Amortización		€2.884.489,75	€3.167.169,74	€3.477.552,38	€3.818.352,51	€4.192.551,05	€4.603.421,06	€5.054.556,32	€5.549.902,84
(+) Depreciación		€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€3.195.032,00	€0,00	€0,00	€0,00
Inversión Inicial Neta	-€14.034.855,28								
Flujo Neto del Proyecto	-€14.034.855,28	€13.509.097,80	-€3.000.515,21	€5.233.070,78	€14.057.156,60	€18.850.483,93	€20.415.127,47	€22.390.312,69	€24.460.029,51
Tasa descuento	17,22%								
VAN	€36.612.179,17								
TIR	64%								
Indice de Deseabilidad	3,61								
Periodo de Recuperación	3 años								

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de resultados

En el flujo de efectivo optimista se realizó un cálculo de los siguientes indicadores financieros: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Índice de deseabilidad y Periodo de Recuperación.

El resultado de los indicadores financieros para el flujo de los 8 años es el siguiente.

VAN: el valor actual neto del proyecto es de 36 612 179,17 colones, por lo cual ser mayor a cero, lo que indica que el proyecto es viable.

TIR: la tasa interna de retorno que se proyecta es de un 64%, dicha tasa es levemente superior a la de descuento, la cual es un 17.22%. Siendo un 47% más alta que el costo de capital ponderado del proyecto. Esto indica que el proyecto es rentable y viable en este escenario optimista.

Periodo de recuperación: la recuperación de la inversión inicial se daría en el 3er año, pues se rescatan 15 741 653,36 colones.

Índice de deseabilidad: el valor del índice de deseabilidad es de 3.61 lo cual indica que este proyecto es viable, además indica que por cada colón invertido, se tendrá una recuperación de 3.61 colones.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Estudio de mercado

- a. La aplicación de 269 encuestas logró determinar que un 57% de la población encuestada estaría dispuesta a practicar la disciplina del porrismo, este factor muestra un poco más de la mitad de la población de la zona, lo cual genera una demanda potencial.
- b. El desarrollo del estudio de mercado dio a conocer que la demanda del proyecto es aceptable. Se entiende que, si este llegara a tener una buena aceptación del público, podría funcionar sin mayor inconveniente. Además de esto la proyección de la demanda e ingresos se dio en función de la capacidad de las instalaciones; se toma en cuenta que si se llega al máximo esperado o se sobrepasa por alguna situación, el proyecto puede seguir funcionando.
- c. El cliente potencial, según los datos arrojados por la encuesta, ronda entre los mayores a 15 años; sin embargo, fue bastante aceptado por niños y jóvenes de todas las edades lo cual corresponde a un punto favorable para de la demanda. Esto sin duda representa una respuesta positiva para el proyecto.

Estudio técnico

- a. En este estudio se identificaron los costos y gastos relacionados con la indumentaria del proyecto y la implementación del mismo. Si se compara con un gimnasio convencional, este no requiere tantos aparatos ni maquinarias, pero sí requiere de un piso especializado que tiene un costo considerable para la inversión, además de sus respectivas colchonetas. Pero a la hora del mantenimiento de este, no se debe considerar diferentes

máquinas con diversos usos como en los gimnasios convencionales.

- b. Se identificaron las características de la ubicación y el tamaño del lugar, el cual se ubica en un punto estratégico dado que está rodeado de escuelas y colegios de la zona, además de que está sumamente cerca del centro de Barva y adicional a esto, se tiene un negocio de comidas al frente, ello le da la posibilidad de mayor flujo de personas transitando por esa zona.
- c. Las instalaciones serán bastante amplias, para la comodidad de los atletas y sus acompañantes. Además de la colocación de toda la indumentaria sin ningún problema.

Estudio organizacional

- a. Luego de desarrollar este estudio, se define cuál es la estructura organizacional necesaria para que el proyecto pueda funcionar, adicionalmente se indican los servicios profesionales necesarios para la organización.
- b. Al realizar encuestas de satisfacción a los clientes sobre el servicio que brindan los entrenadores, con el objetivo de atender la satisfacción de estos y los gustos que en estas sean indicados, particularmente se destaca la importancia de contar con entrenadores de alta calidad.

Estudio legal

- a. En el estudio legal se establecieron los requisitos necesarios con los cuales debería cumplir el proyecto para su operación.
- b. Los principales requerimientos legales son: pago de impuestos, pago de la patente, permisos sanitarios y de uso de suelo. Adicionalmente, se comenta que estos permisos tienen un costo que también fue considerado en el estudio, y es necesario mantenerlos para el funcionamiento de este.

- c. Además de obtener estos requerimientos para su funcionamiento, se necesitará mantener el pago correspondiente a cada uno de ellos y conservar vigentes los permisos.

Estudio financiero

- a. Al finalizar el estudio financiero, se concluyó que el proyecto es atractivo únicamente en un escenario optimista con un TIR del 64%.
- b. Se concluye que la inversión inicial será de 46 782 850.92 colones. Este monto incluye el mobiliario y equipo, remodelaciones del local, publicidad, gastos legales y capital de trabajo para 6 meses.
- c. El estudio financiero refleja que en los tres escenarios desarrollados se pueden afrontar los costos y gastos, y además se obtienen utilidades atractivas para un inversionista. Se obtiene una TIR de 32% para escenario esperado, 10% para el escenario pesimista, de 64% para el escenario optimista.

Recomendaciones

Estudio de mercado

- a. Se recomienda dar a conocer los beneficios de la disciplina y en qué consiste, ya que como se observa en la encuesta, solo el 30% conoce de este deporte. De esta forma se logrará atraer a mayor cantidad de personas y obtener mayores ingresos.
- b. Buscar la atracción de los clientes, con descuentos y promociones, motivándolos a que traigan nuevos clientes. Además, se deben realizar actividades donde los diferentes equipos puedan divertirse para generar un mejor ambiente de grupo.
- c. Observar los gustos y preferencias de los clientes, una vez que asistan al gimnasio, con el fin de cumplir con sus expectativas e innovar mejores servicios para la continuidad del negocio.

- d. Controlar la competencia, conocer de sus servicios o promociones con el fin de llevar alguna ventaja sobre estos, además de tener precios y servicios competitivos con otros gimnasios.
- e. Buscar como promocionarse en escuelas y colegios, ya que los jóvenes suelen verse atraídos por las prácticas de sus compañeros. Además de que muchos colegios y escuelas hoy en día, apoyan y practican esta disciplina.

Estudio técnico

- a. Búsqueda de más proveedores para la indumentaria necesaria para el gimnasio, ya que en algunos casos se logrará ahorrar ciertos costos en estos equipos.
- b. Analizar otros locales de la zona, que cumplan con las necesidades del proyecto, en caso que se necesite un lugar más amplio.
- c. Contar con asesoría acerca del mantenimiento adecuado para la indumentaria del proyecto, con el fin de que se pueda aprovechar al máximo su vida útil y se mantenga en buenas condiciones.

Estudio organizacional

- a. Considerar la contratación de personal adicional, en caso querer hacer una expansión del negocio a un local con más capacidad.
- b. Mantener al equipo informado sobre posibles competencias recreativas, esto con el fin de incentivar confianza en el grupo y con los posibles clientes.
- c. Se recomienda que las personas contratadas cumplan con los requisitos previamente establecidos para cada puesto, con el fin de cumplir con los estándares y poder brindar un servicio de alta calidad.
- d. Mantener un buen clima laboral y establecer estrategias que permitan incentivar a los colaboradores, esto para generar un

sentimiento de compromiso con el negocio y por ende un buen servicio a los clientes.

- e. Contratar un Administrador con perfil de Contador, esto con el fin de disminuir los costos por servicios profesionales.

Estudio legal

- a. Se recomienda que la solicitud de los trámites legales requeridos para la apertura del gimnasio de porrismo, se haga con bastante antelación y orden. Dado que los permisos y solicitudes suelen requerir bastante tiempo para completarse.

Estudio Financiero.

- a. Mantener un estricto control sobre los gastos y su relación con los ingresos.
- b. Se recomienda mantener medidas preventivas para disminuir los efectos externos que pueda representar algún tipo de alerta para las funciones diarias de la empresa, así como lo podría ser la competencia, al ser esta una empresa nueva en la zona.
- c. Intentar reclutar personas antes de dar el paso de abrir el gimnasio, debido a que el proyecto es sumamente dependiente de las personas matriculadas y con la consistencia con que entren nuevos clientes al gimnasio.
- d. Buscar posibles escuelas o colegios con los cuales trabajar y de esta forma intentar disminuir el apalancamiento e incrementar el aporte por socios.

Referencias Bibliográficas

Don Conchón S.A. (2018). Obtenido de <http://www.doncolchon.cr/>

MaxoMil . (2018). Obtenido de MaxoMil Sports / Leisure Equipment:
www.maxomil.com

Ministerio de Hacienda. (Marzo de 2018).

Baas Chable, M., Barceló Méndez, M., & Herrera Garnica, G. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Pearson.

Barrera, J. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogotá-Caracas: Quirón Ediciones.

Bastar, S. G. (2012). *Metodologia de la investigacion*. Estado de Mexico: Red Tercer Milenio.

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson.

Bradford, J., Stephen, R., & Randolph, W. (2014). *Fundamentos de finanzas corporativas (10a. ed.)*. McGraw'Hill Interamericana.

Desconocido. (2018). *POntificia Universidad Católica de Valparaíso*. Obtenido de http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/metodos_tecnicas_investigacion.php

Díaz, A., & Aguilera, V. (2013). *Matemáticas financieras*. McGraw-Hill Interamericana.

Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2009). *Macroeconomía*. McGraw-Hill Interamericana.

EZ Flex Sport Mats. (s.f.). Obtenido de www.ezflexmats.com

Guajardo, G. C., & Andrade de Guajardo, N. (2014). *Contabilidad Financiera*. McGraw-Hill Interamericana.

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

Jaffe, R. W. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico: Mc Graw Hill.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson. Educación de México.

Maranto, M. R., & González, M. (Febrero de 2015). *Fuentes de información*. Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo: <http://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>

Ortega, A. (2008). *Introducción a las Finanzas*.

Paz, G. B. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Grupo Editorial Patria.

Sang, N., Sang, R., & Sang, J. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill/Interamericana editores.

Stanley B., B. G. (2013). *Fundamentos de administración financiera*. McGraw-Hill Interamericana.

ANEXOS

Anexo #1 Encuesta

Universidad Latina de Costa Rica

Sede Heredia

Encuesta para realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de un gimnasio en la zona del cantón de Barva de Heredia.

Buenos días (tarde) señor (a):

Se está realizando una encuesta como parte de la investigación de mercado para estudiar la factibilidad de la creación de gimnasio en la zona del cantón de Barva de Heredia.

Se solicita su colaboración para contestar algunas preguntas. Sus respuestas serán anónimas y confidenciales, se agradece contestar con la mayor seriedad del caso, esto con el fin de cumplir con los objetivos de la investigación.

Instrucciones:

Marque con una "X" la opción elegida

1. ¿Conoce usted lo que es el porrismo? Nota: si su respuesta es no, se brindará una breve reseña sobre el porrismo

SÍ_____ NO____

2. ¿Tiene hijos?

SÍ_____ NO_____, Si su respuesta es no, responda las preguntas de manera personal.

3. Seleccione el rango de edad de sus hijos o su rango de edad
 - a) 5 a 10 años
 - b) 10 a 15 años

c) Más de 15 años

4. ¿Realizan sus hijos algún tipo de deporte? o ¿usted realiza algún deporte?

SÍ _____ NO _____

5. ¿Matricularía a su hijo en clases de porrismo? o ¿usted se matricularía en clases de porrismo?

a) Sí

b) No

c) Lo consideraría

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

a) Entre ₡16.000 y ₡24.000

b) Entre ₡25.000 y ₡28.000

c) Más de ₡29.000

7. ¿En qué horario preferiría asistir?

a) Entre 4 pm a 6 pm (aplica solo para lunes a viernes)

b) Entre 6 pm a 8 pm (aplica solo para lunes a viernes)

c) Entre 8 pm a 10pm (aplica solo para lunes a viernes)

d) Entre 8 am a 12 md (aplica solo para sábado)

e) Entre 12 md a 4 pm (aplica solo para sábado)

8. ¿Qué días prefería matricular? (Puede seleccionar varias opciones)

a) Lunes

b) Martes

c) Miércoles

d) Jueves

e) Viernes

f) Sábados

9. ¿Cuántas veces a la semana estaría dispuesto a asistir al gimnasio funcional?

1 días 2 días 3 días 4 días 5 días

10. ¿Qué condiciones buscaría en el gimnasio de porrismo que satisfaga sus expectativas? (Marque las respuestas que satisfagan sus expectativas)

Precio Cómodo Calidad de instructores Instalaciones apropiadas

Accesibilidad Variedad de horarios Estancia apropiada para acompañantes

Anexo # 2 Solicitud de permiso sanitario de funcionamiento

		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO					
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <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) CIUI: 4	
	1 ERA VEZ		A	B	C	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO ♦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 ESPECIFICAS):						
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 RERESENTANTE 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	AREA 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)				

INSTRUCTIVO PARA LLENAR LA SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF)

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 <i>Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento</i>).
Casilla N° 3 Código CIIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25,26,27 y 28:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35 Área de trabajo en metros cuadrados :	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).
Casilla N° 37: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.



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° PA 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° NA 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

- 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.
- Si el trámite es realizado por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad certificada del titular, acompañada de la respectiva autorización.
- Solamente podrá rendir la declaración jurada quien tenga poder suficiente para dicho acto.

Anexo # 9 Costo de trámites de permiso sanitario de funcionamiento

DEPÓSITO A CUENTA BANCARIA (Banco Nacional) DECRETO EJECUTIVO N° 39472-S
MINISTERIO DE SALUD
REGIÓN CENTRAL NORTE
ÁREA RECTORA DE SALUD ALAJUELA I

COLONES: 000-213715-6 BNCR

DOLARES: 000-617477-5 BNCR.

POR CONCEPTO DE:	CLASIFICACIÓN
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO <input checked="" type="checkbox"/>	A: \$ 100 <input type="checkbox"/>
RENOVACIÓN DE PERMISO <input type="checkbox"/>	B: \$ 50 <input checked="" type="checkbox"/>
	C: \$ 30 <input type="checkbox"/>

Puede descargar los formularios en la página WEB www.ministeriodesalud.go.cr dando click en el link de CIUDADANOS y luego al link de SERVICIOS

APÉNDICE

Heredia, 16 de agosto de 2018

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Escuela de Administración de Negocios
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Estudio de Prefactibilidad para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo, en el cantón central de Barva de Heredia, a partir del segundo cuatrimestre del 2018, elaborado por los estudiantes: Kenneth Bustos Salas y Natalia Hidalgo Masís, como requisito para que los citados estudiantes puedan 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,

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Carlos Fuentes Rojas

Tutor

Heredia, 16 de Agosto de 2018

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Escuela de Administración de Negocios
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Estudio de Prefactibilidad para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo, en el cantón central de Barva de Heredia, a partir del segundo cuatrimestre del 2018, elaborado por los estudiantes: Kenneth Bustos Salas y Natalia Hidalgo Masis, como requisito para que los citados estudiantes puedan 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
Lectora

LICDA. ELVIA FERNÁNDEZ MORALES
FILÓLOGA UCR
SAN RAMÓN, ALAJUELA TEL. 2-447 158; 8-825- 3794
C.2312338 COL. LIC. Y PROF; EMAIL elviafz@gmail.com

CONSTANCIA DE REVISIÓN FILOLÓGICA DE TESIS

La suscrita, Licenciada en Filología Española ELVIA FERNÁNDEZ MORALES, hace constar que efectuó la revisión filológica del documento denominado **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA EXPANSIÓN DE UN GIMNASIO ESPECIALIZADO EN PORRISMO, EN EL CANTÓN CENTRAL DE BARVA DE HEREDIA, A PARTIR DEL SEGUNDO CUATRIMESTRE DEL 2018**. Este consiste en una TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, de la UNIVERSIDAD LATINA DE COSTA RICA, CARRERA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN FINANZAS. Los postulantes son KENNETH BUSTOS SALAS Y NATALIA HIDALGO MASÍS.

Al respecto, indica que luego de efectuadas las correcciones necesarias, dicho documento se encuentra listo para su presentación y disertación, pues se ajusta a las normas gramaticales y ortográficas establecidas por la Ortografía RAE (2010) y a la modalidad de discurso, correspondiente a su especialidad. Asimismo, cumple con las indicaciones dadas por el estilo APA (2017).

Dado en San Ramón, Alajuela, Costa Rica, el diecisiete de agosto de dos mil dieciocho, a solicitud de las personas interesadas y para los efectos administrativos pertinentes.




Licda. Elvia Fernández Morales



“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 “, ”.

Kenneth Bustos Salas; Natalia Hidalgo Masís

De la Carrera / Programa: Administración de Negocios con énfasis en Finanzas
autor (es) del (de la) *(Indique tipo de trabajo).* Proyecto Final de Graduación
titulado:

Estudio de pre-fractibilidad para la expansión de un gimnasio especializado en porrismo, en el canto central de Barva de Heredia, a partir del segundo cuatrimestre del 2018

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)* 17 del mes 8 del año 2018 a las 2pm. 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:*

Natalia Hidalgo
11641 0389

Kenneth Bustos Salas
402280482