

Universidad Latina de Costa Rica

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela de Administración de Negocios

Licenciatura en Administración de Negocios

Énfasis en Finanzas

Trabajo Final de Graduación

TESIS

Tema:

**“Estudio de pre factibilidad de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica. Para el
I Cuatrimestre de 2018”**

Autor (a): Lucía Aguilar Ledezma

Abril 2018

TRIBUNAL CALIFICADOR



MBA. Edgar López Gómez

Tutor



Lic. Julio Avendaño Castro

Lector



Lic. Jonathan Salas Segura

Representante de Rectoría

CONSEJO ASESOR



MBA. Edgar López Gómez

Tutor



Lic. Julio Avendaño Castro

Lector



Lic. Jonathan Salas Segura

Representante de Rectoría

DECLARACIÓN JURADA

La suscrito (a), Lucia Aguilar Ledezma con cédula de identidad número 1-1658-0051 declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy el autor del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto; para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, campus Heredia y que el contenido de dicho trabajo es obra original del suscrito.

Heredia, 18 de abril, 2018



Lucia Aguilar Ledezma

1-1658-0051

MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DEL RESPONSABILIDAD

El / La suscrito (a) Lucía Aguilar Ledezma con cédula de identidad número 1-1658-0051, exonera 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 de la Universidad Latina, campus Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio Web; así como en el CRAI.

Heredia, 18 de abril del 2018



Lucía Aguilar Ledezma
1-1658-0051

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primero infinitamente a Dios por las oportunidades que me ha dado para poder llegar a esta etapa de la vida. Seguidamente agradezco a mis familiares, novio y compañeros que me apoyaron para lograr la finalización de la tesis con éxito. Como también a mi tutor Edgar López por el apoyo brindado durante la elaboración de la misma siendo un mentor en este proceso.

DEDICATORIA

Esta tesis es dedicada primeramente a Dios y a mi familia, desde mi papá por el esfuerzo extraordinario que hizo a diario por poder llegar a lograr esta meta, a mi mamá por el apoyo emocional en cada etapa que me hizo mejor persona y profesional, y a mi hermosa hermana que paso todas las noches largas a mi lado como apoyo incondicional, así mismo a todas las personas que apoyaron a la creación y la realización de esta tesis en tiempo.

Tabla de contenido

| | |
|---|----------|
| Tabla de contenido | i |
| Lista de Tablas | vi |
| Lista de figuras | viii |
| CAPÍTULO I | 1 |
| Problema y propósito | 1 |
| Planteamiento del problema | 2 |
| Formulación del problema. | 2 |
| Sistematización. | 2 |
| Justificación de la investigación | 3 |
| Justificación teórica. | 3 |
| Justificación Metodológica. | 3 |
| Justificación Práctica. | 4 |
| Objetivos | 5 |
| Objetivo general. | 5 |
| Objetivos específicos. | 5 |
| Alcances y limitaciones | 5 |
| Alcances. | 5 |
| Limitaciones. | 6 |
| CAPÍTULO II | 7 |
| MARCO TEÓRICO | 7 |
| Marco Teórico | 8 |
| Marco situacional | 8 |
| Marco Conceptual | 9 |
| Definición de proyecto. | 9 |
| Proyecto de inversión. | 9 |
| Estudio de mercado. | 10 |
| Estudio organizacional-administración legal | 10 |

| | |
|--|-----------|
| Estudio técnico. _____ | 11 |
| Estudio Financiero. _____ | 11 |
| Análisis de sensibilidad. _____ | 11 |
| El valor actual neto. _____ | 12 |
| Tasa interna de retorno (TIR). _____ | 12 |
| Riesgo. _____ | 12 |
| Flujo operativo. _____ | 13 |
| Costo de capital. _____ | 13 |
| Flujo de efectivo. _____ | 13 |
| Marco espacial _____ | 15 |
| Marco Temporal _____ | 17 |
| CAPÍTULO III _____ | 18 |
| MARCO METODOLÓGICO _____ | 18 |
| Marco Metodológico _____ | 19 |
| Tipos de estudio _____ | 19 |
| Tipo de estudio Exploratorio. _____ | 19 |
| Tipo de estudio Descriptivo. _____ | 19 |
| Método de investigación _____ | 20 |
| 1. Método de observación. _____ | 20 |
| 2. Método inductivo. _____ | 20 |
| 3. Método de análisis. _____ | 21 |
| 4. Método de síntesis. _____ | 21 |
| Sujetos y fuentes de información _____ | 21 |
| Sujetos de información. _____ | 21 |
| Fuentes primarias. _____ | 22 |
| Fuentes secundarias: _____ | 22 |
| Técnicas de investigación _____ | 23 |
| Operacionalización de las variables _____ | 24 |
| CAPÍTULO IV _____ | 26 |

| | |
|---|-----------|
| Análisis cuantitativo | 26 |
| Estudio de Mercado: | 27 |
| Mercado Meta: | 27 |
| Producto. | 27 |
| Precio. | 27 |
| Promoción. | 27 |
| Instrumento y técnica de recolección de datos. | 28 |
| Análisis de datos. | 29 |
| Proyección de la demanda en unidades y valores | 37 |
| Estudio técnico | 40 |
| Ubicación del proyecto. | 40 |
| Descripción del local. | 42 |
| Descripción del producto. | 46 |
| Proveedores. | 50 |
| Descripción de maquinaria y equipo productivo. | 51 |
| Proceso de servicio en la cafetería. | 52 |
| <i>Descripción del proceso en la cafetería</i> | 53 |
| Proceso de pedido exprés. | 54 |
| Estudio Organizacional. | 56 |
| Requisitos de los colaboradores. | 56 |
| Costo Talento Humano | 58 |
| Estudio Ambiental | 61 |
| Estudio Legal | 62 |
| Tipo de actividad y razón social. | 62 |
| Municipalidad de Santa Ana. | 64 |
| Caja del Seguro Social. | 66 |
| Ministerio de Hacienda. | 68 |
| Registro Nacional | 69 |
| Estudio Financiero | 71 |
| Ingresos. | 71 |
| Inflación. | 73 |
| Alquiler. | 74 |

| | |
|---|------------|
| Inversión inicial. | 74 |
| Materia prima. | 76 |
| Materiales y suministros. | 76 |
| Sueldos y salarios. | 77 |
| Servicios profesionales. | 77 |
| Servicios públicos. | 78 |
| Depreciación. | 79 |
| Costo de capital | 79 |
| Flujos de efectivo | 79 |
| CAPÍTULO V | 90 |
| Conclusiones y Recomendaciones. | 90 |
| Conclusiones | 91 |
| Estudio de Mercado. | 91 |
| Estudio Técnico. | 91 |
| Estudio Organizacional. | 92 |
| Estudio legal. | 92 |
| Estudio ambiental. | 92 |
| Estudio Financiero. | 93 |
| Recomendaciones | 95 |
| Referencia bibliografía | 97 |
| ANEXOS | 99 |
| Anexo 1: Encuesta | 100 |
| Anexo 2: Inversión inicial | 101 |
| Anexo 3: Materia prima y suministros | 109 |
| Anexo 4: Formulario Solicitud funcionamiento municipal | 112 |
| Anexo 5: Formulario D-140 | 113 |
| Anexo 6: Clasificación de Riesgo | 115 |
| Anexo 7: Solicitud de permiso sanitario | 116 |

| | |
|---|------------|
| Anexo 8: Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal | 116 |
| APÉNDICE | 118 |

Lista de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Indicaciones demográficas cantonales 2013..... | 15 |
| Tabla 2: Técnica de investigación | 24 |
| Tabla 3:Proyección de la demanda mensual y anual..... | 37 |
| Tabla 4: Proyección de la demanda del café frío mensualmente y anual | 37 |
| Tabla 5: Proyección de la demanda del café caliente mensualmente y anual | 37 |
| Tabla 6: Proyección de la demanda del café tipo smoothies mensualmente y anual | 38 |
| Tabla 7: Proyección de la demanda del nuevo sabor mensualmente y anual..... | 38 |
| Tabla 8: Proyección de la demanda para el servicio exprés mensualmente y anual | 39 |
| Tabla 9 Ingredientes Básicos | 46 |
| Tabla 10 Proyección de salarios | 59 |
| Tabla 11 Provisiones del Patrono | 59 |
| Tabla 12 Clasificación de riesgo | 65 |
| Tabla 13 Distribución de Cargas Sociales..... | 67 |
| Tabla 14 Tarifas del impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas | 69 |
| Tabla 15: Ingresos anuales- Escenario Normal | 72 |
| Tabla 16: Ingresos anuales- Escenario Optimista..... | 72 |
| Tabla 17: Ingresos anuales - Escenario Pesimista | 73 |
| Tabla 18 Promedio de inflación..... | 73 |
| Tabla 19 Proyección de gastos anual por concepto de alquiler. | 74 |
| Tabla 20 Proyección de costo de capital por dos meses. | 75 |
| Tabla 21 Proyección de inversión inicial | 76 |
| Tabla 22 Proyección de Materia prima..... | 76 |
| Tabla 23 Proyección de costo de materiales y suministros..... | 76 |
| Tabla 24 Proyección de sueldos y salarios. | 77 |
| Tabla 25 Proyección de servicios profesionales | 77 |
| Tabla 26 Gastos mensuales de servicios públicos..... | 78 |
| Tabla 27 Proyección de gastos de servicios públicos anualmente | 78 |
| Tabla 28 Depreciación | 79 |

| | |
|--|----|
| Tabla 29 Costo de capital..... | 79 |
| Tabla 30: Estado de resultados y flujo de efectivo proyecto "Normal" | 81 |
| Tabla 31: Indicadores financieros- Escenario normal..... | 83 |
| Tabla 32 : Estado de resultados y flujo de efectivo proyectado "pesimista" | 84 |
| Tabla 33: Indicadores financieros- Escenario pesimista | 86 |
| Tabla 34 Flujo de efectivo- Escenario optimista | 87 |
| Tabla 35: Indicadores financieros- Escenario Optimista | 89 |

Lista de figuras

| | |
|---|------|
| Figura 1: Mapa Santa Ana | viii |
| Figura 2: Espacio Geográfica de la ubicación Kaffe..... | 16 |
| Figura 3: Generó | 29 |
| Figura 4: Frecuencia de visita | 30 |
| Figura 5: Consumo de café diario | 31 |
| Figura 6: Gasto del consumidor | 31 |
| Figura 7: Motivo de visita | 32 |
| Figura 8: Preferencia del tipo de café..... | 33 |
| Figura 9: Horario de visita | 33 |
| Figura 10: Tipo de servicio | 34 |
| Figura 11: Preferencia de servicio exprés | 35 |
| Figura 12: Preferencia de acompañamiento | 35 |
| Figura 13: Centro comercial, en Rio Oro:..... | 40 |
| Figura 14 Croquis de distribución..... | 42 |
| Figura 15 Interior de la cafetería 1 | 43 |
| Figura 16 Interior de la cafetería 2 | 43 |
| Figura 17 Visión total de la cafetería | 44 |
| Figura 18 Cocina..... | 44 |
| Figura 19 Baño..... | 45 |
| Figura 20 Café preparado | 47 |
| Figura 22 Leche con espuma..... | 48 |
| Figura 21 Paso 1 para la espuma de la leche | 48 |
| Figura 23 Producto terminado..... | 48 |
| Figura 24 Frapuccino de Mocha..... | 49 |
| Figura 25 Flujo de procesos en el local..... | 52 |
| Figura 26 Flujo de proceso servicio exprés | 54 |
| Figura 27 Organigrama cafetería | 56 |

CAPÍTULO I
Problema y propósito

Estudio de pre factibilidad de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica.

Planteamiento del problema

Debido al crecimiento exponencial que ha experimentado la zona de Santa Ana, por la cantidad de habitantes, de centros comerciales, zonas francas y oficentros; se incrementa la necesidad de experimentar un buen café, ya que, no existen cafeterías de este tipo en el área.

Santa Ana, actualmente cuenta con pocas cafeterías entre ellas Merayo y el nuevo concepto de Musi, después de estos lo único que está a su alrededor con un tono de mercado parecido serían las panaderías de dueños únicos. Por lo que una experiencia de tomar café en una cafetería especializada para reuniones de trabajo, reencuentros, o únicamente para disfrutar de un buen café carecen en esta zona. Santa Ana ha experimentado un crecimiento exponencial inesperado en los últimos años en su población con casi 55 mil habitantes. Lo que lleva a plantear la necesidad de la creación de una cafetería gourmet por la poca oferta que existe en esta área a precios accesibles con una buena calidad y excelente servicio al cliente. Por lo que se plantea la siguiente pregunta:

Formulación del problema.

¿Cuál es la pre factibilidad para la creación de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica?

Sistematización.

- ¿Cuál es la demanda potencial?
- ¿Cuál sería la inversión inicial para la puesta en marcha del establecimiento?
- ¿Cuál sería los aspectos técnicos que considerar?
- ¿Cuál es la estructura ideal y los términos legales para la creación de una cafetería?

Justificación de la investigación

Justificación teórica.

Según el autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, el método de observación se define de la siguiente manera:

“Razones que argumentan el deseo de verificar, rechazar o aportar aspectos teóricos referidos al objeto de conocimiento”

Según lo anterior en el presente estudio se busca conocer la aceptación o rechazo de la creación de una cafetería gourmet ubicada en San José, Santa Ana. A través de la realización de estudios que ayuden a determinar la viabilidad del proyecto.

Justificación Metodológica.

Sapag (2014) dice que el procedimiento general para evaluar proyectos de inversión se centra en “...la recopilación, creación y sistematización de información que permita identificar ideas de negocio y medir cuantitativamente los costos y beneficios de un eventual emprendimiento comercial”.

A razón de esto, se debe de realizar una recolección de datos que permita evaluar el proyecto e identificar los factores que se relacionan con el mismo de manera cuantificable. El autor sugiere estudiar la viabilidad del proyecto, partiendo del análisis de distintas áreas que condicionan el éxito o el fracaso de este.

A su vez, Hamilton & Pezo, (2005) indican que “...para que un proyecto sea viable tiene que cumplir satisfactoriamente los aspectos técnicos, organizacionales, legales, ambientales, financieros y de mercado”. Motivo por el cual, esta investigación se fundamenta en el desarrollo de estudios secuenciales, los cuales irán evaluando la factibilidad del proyecto en las distintas áreas de estudio.

Como primera etapa, es necesario realizar un estudio de mercado para determinar si existe aceptación o no del servicio que se pretende ofrecer. A través de muestreo estadístico y la utilización de instrumentos de recolección de datos, es posible estimar

una demanda real de los servicios que este negocio prestaría y el ingreso potencial del mismo.

Seguidamente, se debe desarrollar un estudio técnico que de acuerdo con Sapag (2014), "...busca determinar si es posible física o materialmente, hacer un proyecto...". Este estudio permite definir aspectos como la inversión inicial, logística e insumos requeridos para la puesta en marcha del centro, permitiendo de esta manera el uso eficiente de los recursos con los que se dispone. En este estudio se definen aspectos como ubicación del local, equipamiento y demás.

Asimismo, una vez evaluada la viabilidad técnica, se determinan los aspectos legales asociados al proyecto y de esta forma se conoce el contexto jurídico ligado al tipo de negocio. Estos aspectos van desde gastos de constitución y permisos hasta el marco tributario al que debe de someterse la nueva empresa.

Posteriormente, se requiere valorar a nivel organizacional la estructura que tendrá este nuevo negocio, permitiendo identificar su volumen y los costos asociados al mismo, así como los perfiles de los colaboradores. Una vez realizados los estudios anteriores, se debe traducir en números el impacto económico que estos generan, mediante el estudio financiero que, a su vez, permitirá definir la capacidad que tendrá este negocio de generar fondos y así desarrollar una proyección futura de flujos de efectivo.

Justificación Práctica.

Carlos E. Méndez A, autor del libro "Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación" el método de observación se define de la siguiente manera:

"Razones que señalan que la investigación propuesta ayudará en la solución de problemas o en la toma de decisiones"

Según lo anterior el presente estudio propone solucionar la falta de opciones para degustar un buen café acompañado de una buena comida en la zona de Sana Ana, San José, esto con el fin de satisfacer a aquellos amantes de esta bebida muy característica de Costa Rica.

Objetivos

Objetivo general.

Estudiar la pre factibilidad para la apertura de una cafetería gourmet en Santa Ana, San José Costa Rica, en el primer cuatrimestre del 2018.

Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado, para determinar la demanda potencial de San José Santa Ana durante el 2018.
- Elaborar un estudio técnico para la implementación de la cafetería, para sí definir la logística y la operación del negocio, San José, Santa Ana en el 2018.
- Desarrollar la estructura organizacional adecuada para la optimización de requisitos administrativos de una cafetería en San José, Santa Ana en el 2018.
- Definir la estructura legal que establezca los requisitos tributarios, de funcionamiento y legales para una cafería en San José, Santa Ana en el 2018.
- Establecer un estudio financiero para determinar la pre factibilidad financiera a través de indicadores financieros, proyecciones de flujos de caja que permitan proyectar la rentabilidad de una cafetería en San José, Santa Ana en el 2018.

Alcances y limitaciones

Alcances.

Se busca con este estudio conocer la viabilidad de la creación de una cafetería gourmet, en Santa Ana, ofreciéndoles así un lugar innovador, para degustar este producto en las cercanías de sus trabajos, casas o cuando visitan la zona.

El estudio busca determinar las expectativas de los consumidores para poder así ofrecer un menú creativo, e innovador para acompañar su bebida durante su estadía en el establecimiento, completando así su vista de manera exitosa.

Limitaciones.

Las limitaciones del proyecto pueden variar dependiendo dentro de los estudios realizados ente las limitaciones que se contemplan sería:

- El cambio del tipo de dólar en el momento de realizar las cotizaciones.
- Al aplicar el cuestionario las dificultades para poder conocer la veracidad de la respuesta de los encuestados.
- Variaciones en el estudio legal, durante el proyecto con nuevas leyes o reformas de las mismas.
- Durante el 2018 se realizaron elecciones por lo que esto puede impactar a nivel económico y legal.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

Marco Teórico

Marco situacional

Las cafeterías comenzaron como un punto de reunión para hombres intelectuales en el cual se reunían para conversar temas de política, cultura, arte entre otros como un punto de escape para su vida cotidiana. Según el Dr. Charles B. Reed de la Universidad de medicina Northwest explica que el café puede ser una sustancia que aumenta la capacidad analítica.

En África el café se producía desde el siglo 9, pero no llegó a Europa sino hasta el siglo 17. Siendo en el medio oriente donde se abrió la primera cafetería en 1511, después estas llegaron a Londres en 1652, fue abierta la primera por Pasqua Rosee, con el nombre "The Turks Head". La expansión del concepto de cafeterías creció muy rápido, siendo en el año 1663 más de 83 en London, para inicios del siglo 18 ya existían alrededor de 5 mil o 56 mil "Coffe houses".

Las cafeterías han tenido el objetivo de reunir gente, ya sea para discutir temas de política, cultura o arte, un lugar confortable para intercambiar ideas entre colegas, amigos o familiares. La diferencia con el pasar de los años radica en los inicios de esta en los cuales solo los hombres eran quienes visitaban estos establecimientos, muchas locales prohíben la visita de mujeres por el machismo que se vivía en esa época tan marcado.

Siendo Costa Rica el segundo tomador de café de Latinoamérica, después de Brasil según un estudio realizado por la Organización Mundial del Café y por Euromonitor International. En resumen, por cada costarricense en el 2016 el promedio de consumo fue de 525 tazas al año y 4.6 kilos en el 2015.

No solo las altas cadenas como Starbucks, Café Britt, Juan Valdez entre otras son los que se desenvuelven en la cafetería gourmet, si no también muchos productores y

tostadores locales se abren paso en esta área comercial con mucho auge en la actualidad. Este café tiene un proceso y características diferentes que hacen que este café sea de alta calidad.

Marco Conceptual

Definición de proyecto.

Basándose en la definición de proyecto del autor Sapag, (2014) “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.” (p 1).

Conforme a lo anterior se puede determinar que el planteamiento del problema del proyecto permite analizar y desarrollar una solución ante una necesidad. Un conjunto de actividades se desarrolla para la planificación del proyecto, siempre relacionadas con los objetivos específicos

Proyecto de inversión.

El objetivo principal del proyecto de inversión es conocer la rentabilidad económica del proyecto, con el fin de satisfacer la necesidad de las personas

Así como lo menciona Urbina (2010):

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

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. (p. 2)

Estudio de mercado.

La elaboración de un estudio de mercado es fundamental dentro de la evaluación del proyecto para así determinar la demanda potencial a través del desarrollo y análisis para así determinar la posible rentabilidad que pueda tener el estudio.

El autor Fernández (2010) menciona que,

Los estudios de mercado buscan conocer el comportamiento futuro del mercado ante la introducción de un producto de consumo o un servicio, por lo que se requiere estudiar variables como el perfil del consumidor, los precios, la demanda, la oferta, la estrategia de comercialización de la competencia y del nuevo producto, los proveedores, la estructura de mercado del proyecto, canales de distribución y el entorno del proyecto. (p.35)

Para la puesta en marcha de este estudio es importante la recolección de datos a través de fuentes primarias o secundarias, utilizando diferentes medios

Estudio organizacional-administración legal.

Fernández (2010) dice “Una estructura organizativa dentro de la empresa permite administrar el proceso de contratación, compras, adquisiciones, construcciones, montaje de equipo, entre otros.” (pág. 49)

Es fundamental investigar los requerimientos necesarios para la implementación del proyecto ya sean los tributarios, para poder llevar de una mejor manera el proceso de la apertura, cumpliendo con los documentos y permisos necesarios.

De acuerdo con el mismo autor Fernández (2010) “Una vez que ha sido determinada la factibilidad técnica y financiera, es fundamental definir la factibilidad legal del proyecto”. (pag.46)

Estudio técnico.

Sapag, (2011) dice que “En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes en esta área”. (p.32).

Dentro del estudio tal y como lo menciona la definición permite determinar en términos cuantitativos la inversión y costos, por lo cual este permite estudiar la ubicación geográfica, dimensiones, capacidad, local, maquinaria y equipo necesario para puesta en marcha del mismo. Este ejercicio define los activos fijos que la cafetería necesita.

Estudio Financiero.

Fernández (2010) dice que,

El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario haber estimado con anticipación los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los de operación de proyecto. (pág. 45)

Se evalúan estimaciones, así como presupuestos para evaluar la rentabilidad por lo que realizar el estudio financiero es importante para conocer dichos valores y así analizarlos.

Análisis de sensibilidad.

El autor Gitman (2012) explica “Los analistas de sensibilidad para obtener una percepción de la variabilidad de las entradas de efectivo y los VPN. El análisis de sensibilidad es un método conductual en el cual los analistas calculan el VPN de un proyecto al considerar escenarios o resultados diversos.” (p.415).

Medir las variaciones en la evaluación en uno o más parámetros es lo que permite el análisis de sensibilidad conocer. Según los autores Sapga, Sapag, Sapag (2014) “La importancia del análisis de sensibilidad radica en el hecho de que los valores de las

variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener variaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.” (p.315).

El valor actual neto.

Nassir Y Reinaldo Sapang (2018) en su libro preparación y elaboración de proyectos el VAN: “Plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en su moneda actual”

Esto significa que el VAN es la tasa de rendimiento mínima de un proyecto para que el valor del mercado permanezca sin cambios. Según Gitman, 2012, pág. 367 este método es usado por la mayoría de empresas grandes para evaluar proyectos de inversión.

Tasa interna de retorno (TIR).

El autor Gitman (2012) explica la tasa interna de retorno (TIR), la cual:

Es una de las técnicas más usadas de elaboración de presupuesto de capital. La tasa de rendimiento es la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión con 0 dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial); es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe entradas de efectivo esperadas. (pag.372)

Riesgo.

Gitman (2012) explica que “Riesgo es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones riesgosas cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas. “(p.287).

Para los autores Sapag, Sapag (2014) “El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad que presentan los componentes del flujo de caja de efectivo con respecto a los estimados en el caso base. Cuanto más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto.” (p.299).

Flujo operativo.

“El flujo operativo es el que se utiliza para evaluar el atractivo económico de un proyecto, es decir, sin considerar cómo se financia” (Pérez-Carballo, 2013, p. 36)

Por lo que el flujo operativo dentro del análisis es fundamental para el estudio para poder evaluar desde diferentes puntos de vista y no únicamente el financiero.

Costo de capital.

Nassir Y Reinaldo Sapang (2018) dicen en su libro Preparación y elaboración de proyectos, pág. 344, que el costo de capital corresponde a aquella tasa que utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos similares.

Dada la definición anterior para el proyecto en estudio este costo debe ser razonable para que los inversionistas puedan ser parte del proyecto, caso contrario no habrá inversionistas que deseen ser parte del mismo.

Flujo de efectivo.

Los flujos de efectivo según Nassir Y Reinaldo Sapang (2018) en su libro Preparación y elaboración de proyectos, en la página 291, establece que los flujos de efectivos se componen de cuatro elementos: egresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, el valor de desecho o salvamento del proyecto.

Según esto estos cuatro elementos dentro del proyecto son fundamentales el analizarlos y establecerlos para conocer el flujo de efectivo del proyecto. El autor Lawrence G. del libro Principios de Administración Financiera (2012), en la página 114, se calcula al sumar la utilidad operativa neta después de impuestos más la depreciación.

Marco espacial

La cafetería se ubicará en la provincia de San José en el cantón N° 9, Santa Ana el distrito Central. Compuesta por 6 distritos, para una extensión de 61.4km²

Según el INEC la siguiente tabla describe los datos de la población en el 2013:

Tabla 1: Indicaciones demográficas cantonales 2013

| | |
|---|--------|
| Población total del cantón | 54.891 |
| Estructura de la población (en años) | |
| 0-14 | 12.688 |
| 15-65 | 38.641 |
| 65 y más | 3.562 |

Fuente: INEC

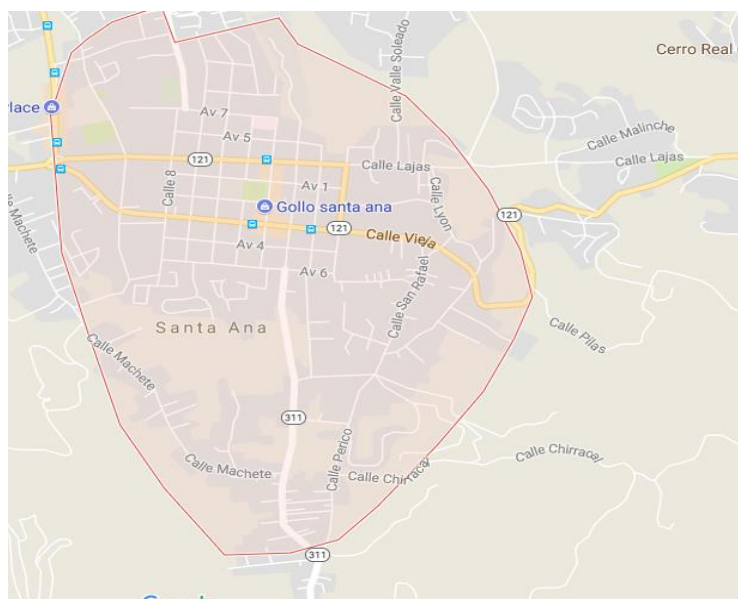


Figura 1: Santa Ana

Fuente: Google Maps

Para el mismo se hizo un estudio de mercado específicamente en el centro comercial, en cual estará ubicado en su dirección exacta: 50 metros oeste de la Cruz Roja de Río Oro, Santa Ana. Para poder estimar la población, se realizaron visitas durante varios días, durante diferentes horas para poder estimar la población en 1630 personas que visitan el centro para diferentes actividades.

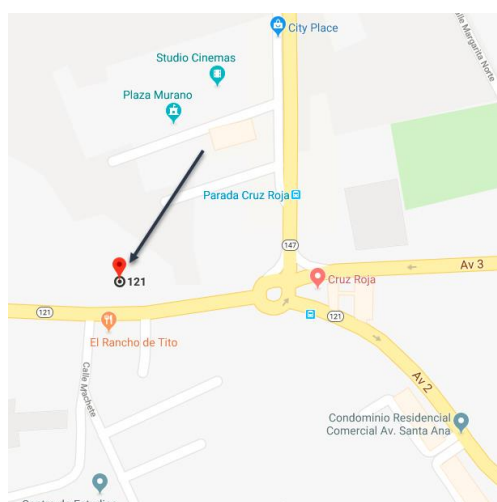


Figura 2: Espacio Geográfica de la ubicación de la cafetería gourmet

Fuente: Elaboración propia

Marco Temporal

El proyecto de la cafetería gourmet se estima que su puesta en marcha sería para finales del 2018.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

Marco Metodológico

Tipos de estudio

Tipo de estudio Exploratorio.

Según los autores del libro “Metodología de la investigación” Fernández C. y Pilar L. “Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.”

Al ser este un estudio de pre factibilidad se aplica el tipo de investigación exploratorio, debido a que por ser un negocio nuevo dentro de la zona no existen estudios de mercado, ni de rentabilidad o viabilidad para el negocio propuesto.

Tipo de estudio Descriptivo.

Los autores del libro “Metodología de la investigación” Fernández C. y Pilar L explican que: “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas.”

El estudio también presenta rasgos del tipo de investigación descriptivo por el proceso legal, técnico y operativo; en el cual se describen procesos de creación y operatividad del negocio.

Método de investigación

Dado al alcance del estudio se aplican los siguientes métodos de investigación al estudio de pre factibilidad:

1. Método de observación.

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, dice que el método de observación se define de la siguiente manera:

“Proceso de conocimiento por el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes en el objeto de conocimiento.”

Con base en lo anterior, dentro del presente estudio el método de observación es fundamental para establecer el mercado meta y así determinar rasgos existentes dentro de la sociedad y población estudiada que favorezcan el consumo en el negocio planteado.

2. Método inductivo.

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, dice que el método inductivo se define de la siguiente manera:

“Proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas generales que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observación.”

Con base en lo anterior, este método nos lleva a establecer las conclusiones del estudio de observación para poder definir las conclusiones, estableciendo así premisas generales, que el método inductivo desarrolla.

3. Método de análisis.

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, explica el método de análisis que se define de la siguiente manera:

“Proceso de conocimiento que se inicia por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad. De esa manera se establece la relación causa efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación”

Con base en lo anterior, el estudio de pre factibilidad se analizan diferentes variantes como el estudio financiero, el estudio legal, técnico y organizacional, todo esto se analiza con el fin de llevar el proceso en tiempo y en forma para establecer los pasos y los planes de acción de cada tema.

4. Método de síntesis.

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, explica que el método de síntesis se define de la siguiente manera:

“Proceso de conocimiento que procede de lo simple a lo complejo, de la causa a los efectos, de la parte al todo, de los principios a las consecuencias.”

Con base en lo anterior, este método ayuda a las conclusiones para poder sintetizar las causas y los efectos de la investigación para así conocer las consecuencias de los análisis y las observaciones realizadas. Para obtener premisas importantes que ayuden a definir la viabilidad y la rentabilidad del proyecto.

Sujetos y fuentes de información

Sujetos de información.

“Es la definición de quiénes son las personas objetos de estudio, también se le conoce como población o universo, según Barrantes (2005) “la población: conjunto de

elementos que tienen características en común...Pueden ser finitas o infinitas” (pág. 135).

Nuestros sujetos de información serán las personas que se les aplicarán las encuestas proporcionadas para conocer información primaria. Como así también el expertis de personas con el “know how” de la organización de una cafetería, con el fin de realizar cotizaciones acertadas para el equipo, necesaria para la puesta en marcha del negocio. Como así también las entidades gubernamentales que realizan y tramitan permisos relacionados ej.: Municipalidad de Santa Ana, Ministerio de Salud, Ministerio de Hacienda. Y así también el abogado que realiza el trámite para la conformación de la personería jurídica.

Fuentes primarias.

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, aclara que fuentes de información primarias se definen de la siguiente manera: “Información oral o escrita que es recopilada directamente por el investigador a través de relatos o escritos transmitidos por los participantes en un suceso o acontecimiento”

Para dicho estudio se utilizará como fuente primaria los métodos de observación y encuestas para conocer y definir el mercado para así definir los estudios financieros, legales, organizacionales y técnicos; ya que, el mercado es el que definirá los gustos y preferencias que el establecimiento debe de cubrir.

Fuentes secundarias:

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, explica que fuentes de información secundaria se definen de la siguiente manera: “Información escrita que ha sido recopilada y transcrita por personas que han recibido tal información a través de otras fuentes escritas o por un participante en un suceso o acontecimiento”

Como fuentes secundarias para dicho estudio se utilizarán plataformas tecnológicas que cuenten con la información necesaria para completar los estudios, como, por ejemplo, el legal: patentes; donde las municipalidades brindan los datos necesarios para permiso de salud, en el cual el Ministerio de Salud da cuenta con los datos en su página Web. Entre otros requisitos que la información se encuentra en las páginas Web de las entidades relacionadas.

Técnicas de investigación

El autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” Carlos E. Méndez A, dice que las fuentes y técnicas para la recolección de información se definen de la siguiente manera:

“Las fuentes son hechos o documentos a los que acude el investigador y que le permiten obtener información las técnicas son los medios empleados para recolectar la información”

Según lo anterior, para el presente estudio, aplica las fuentes primarias y con la técnica de cuestionarios que según el autor del libro “Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación” por Carlos E. Méndez A, los cuestionarios se definen de la siguiente manera:

“El cuestionario supone su aplicación a una población bastante homogénea, con niveles similares y problemática semejante. Se puede aplicar colectivamente, por correo o a través de llamadas telefónicas”

Para el presente estudio se aplicará el cuestionario a la población a través de correo electrónico, el cual permita establecer premisas para avanzar con la recolección de datos.

También el método de observación como técnica de información será utilizado en el presente estudio, siendo así la definición según el autor del libro “Metodología diseño

y desarrollo del proceso de investigación” por Carlos E. Méndez A, la observación se define de la siguiente manera:

“Es una técnica antiquísima, cuyos primeros aportes serían imposible rastrear. A través de sus sentidos, el hombre capta la realidad que lo rodea, que luego organiza intelectualmente. La observación puede definirse como el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación”

Siendo este método utilizado para conocer el entorno en el cual se establecerá el negocio del café gourmet para conocer y desarrollar principios que ayuden a que estudio dé los mejores resultados, conociendo su población.

A continuación, se definirán los conceptos relacionados con la elaboración del cuestionario, para sí proceder con la tabla resumen de la utilidad de las mismas.

Operacionalización de las variables:

Roberto Hernández Sampieri; Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio. McGraw-Hill Interamericana. México, D. F. Tercera edición:2003) una variable es una propiedad que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse y observarse.

Definición operativa:

De acuerdo con Hempel (1952) citado por Ávila (s/f) “La definición operacional de un concepto consiste en definir las operaciones que permiten medir ese concepto o los indicadores observables por medio de los cuales se manifiesta ese concepto,”

Entendido los significados anteriores, para el presente estudio aplican de la siguiente manera:

Tabla 2: Técnica de investigación

| Operacionalización | Definición operativa | Instrumentación |
|--------------------|----------------------|-------------------------------|
| Café gourmet | Frecuencia | Fuente primaria, Cuestionario |
| Genero | Sexo | Fuente primaria, Cuestionario |

| | | |
|--------------------------|------------------|-------------------------------|
| Consumo | Gasto | Fuente primaria, Cuestionario |
| Condición socioeconómica | Nivel de ingreso | Fuente primaria, Cuestionario |

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV
Análisis cuantitativo

Estudio de Mercado:

Mercado Meta:

Nuestro perfil de mercado meta, para el presente proyecto, serían aquellas familias de clase media-alta, el cual está conformado por alrededor de cuatro personas, ya que puedan ser atendidas individualmente o bien en conjunto. Específicamente dirigido para todos los amantes de un buen café. El producto puede ser consumido por adultos y jóvenes. Esta zona es muy visitada por trabajadores de los oficios cercanos a la zona como también jóvenes del colegio cercano.

Producto.

El producto que se destaca en “Kaffe” será el café gourmet, preparado por un barista calificado para ofrecer los diferentes tipos de café que satisfacen las necesidades de la zona. Desde smoothies, cafés fríos, cafés calientes, cafés salados, dulces, amargos todas sus variedades para satisfacer a todas las necesidades. Este será acompañado con un pastelillo dulce o salado a preferencia del consumidor.

Precio.

El precio será establecido después de realizar la encuesta a los visitantes del centro comercial para así poder estar dentro del presupuesto del cliente. Como también se realizará un estudio de mercado a aquellas empresas que tengan un concepto parecido para ser competentes en el mercado. Y establecer el mismo contemplando los costos de materia prima y los costos de operación que la cafetería incurra.

Promoción.

El mercadeo de la cafetería será principalmente a través de anuncios en redes sociales, como Facebook, Instagram, entre otros. Asimismo, se promocionará a través de panfletos que podrán ser distribuidos por las zonas cercanas para anunciar la apertura, asimismo como el valor agregado de la cafetería, siendo calidad y servicio los diferenciadores del proyecto.

Instrumento y técnica de recolección de datos.

Se hizo una prueba física del instrumento que se utilizó en la encuesta, el cual se aplicó a los visitantes del centro comercial; se utilizó la aplicación de Google forms en el tiempo de la consulta al visitante. La muestra para la aplicación de la encuesta se deriva de la siguiente ecuación:

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

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

2Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación con el 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación con el 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

$$N = \frac{1630 \cdot 0.5^2 \cdot 1.96^2}{0.05^2 \cdot (1630 - 1) + 0.5^2 \cdot 1.96^2} = 311$$

Análisis de datos.

Se detallarán a continuación los resultados de la encuesta aplicada durante el mes de abril del 2018 a la muestra de la población meta para la cafetería gourmet.

En la primera pregunta se busca determinar cuál sería el sexo de los clientes para poder así conocer algunos gustos y preferencias a nivel de ambiente de la cafetería.

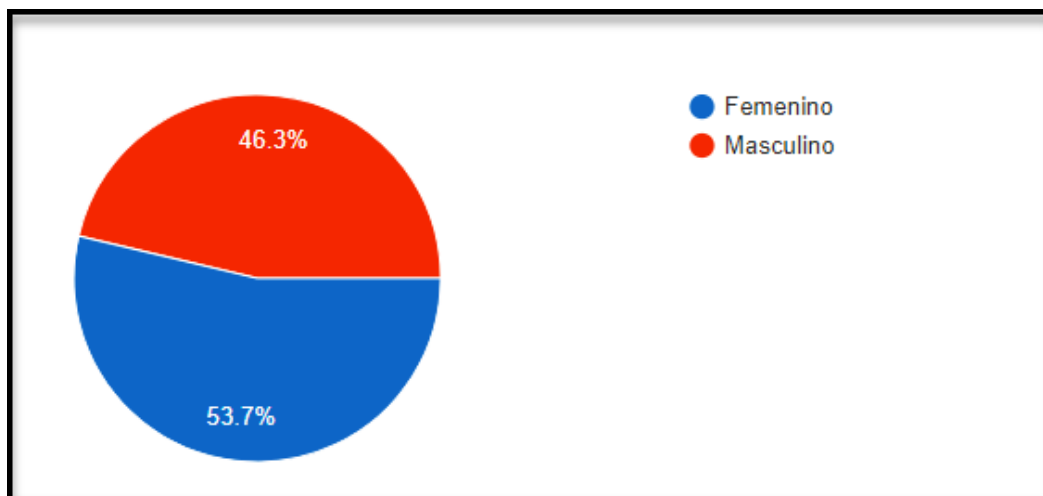


Figura 3: Generó

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar el 53,7% equivalente a 167 personas de la población, serían mujeres, esta tendencia se marca, ya que, es un centro comercial donde se encuentra un auto mercado y usualmente es más frecuentado por mujeres, aunque no muy alejado el 46,7% de la población de la encuesta son hombres, siendo esto 144 individuos.

Como segunda pregunta se busca determinar la frecuencia con las que estas personas visitarían la cafetería con el fin de conocer una estimación de los posibles ingresos que se obtendría de esta comercialización.

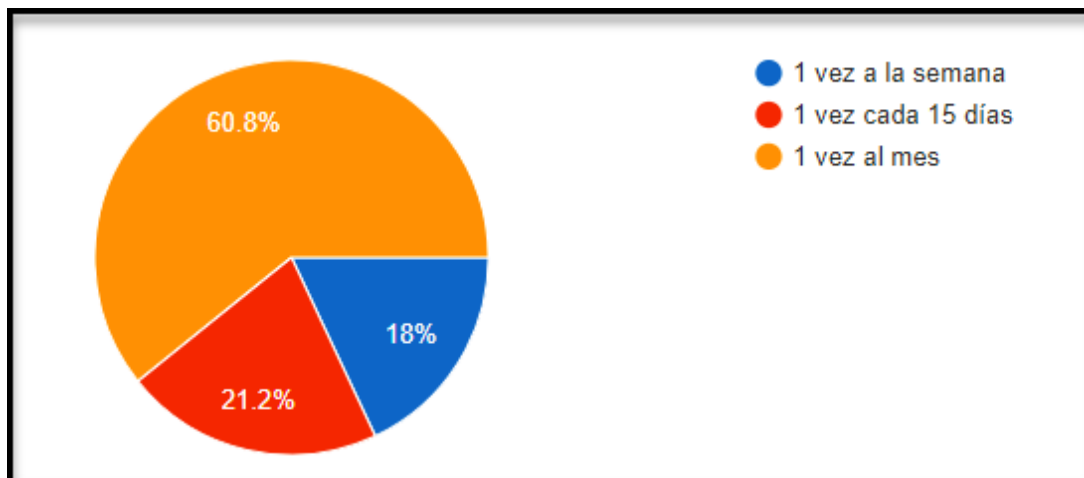


Figura 4: Frecuencia de visita

Fuente: Elaboración propia

Analizando la respuesta de los encuestados vemos que tendríamos una frecuencia de una vez al mes del 60,8% siendo esto 189 personas dentro de la encuesta, seguidamente un 21,2% las personas asistirían 1 vez cada quince días, correspondiendo a 66 personas de las encuestadas y por último el 18% de las personas consultadas visitarían 1 vez a la semana, siendo esto 56 individuos.

En la cuarta pregunta se busca estimar la cantidad de café que las personas consumen a diario para así poder estimar la cantidad que podrían gastar dentro de la cafetería:

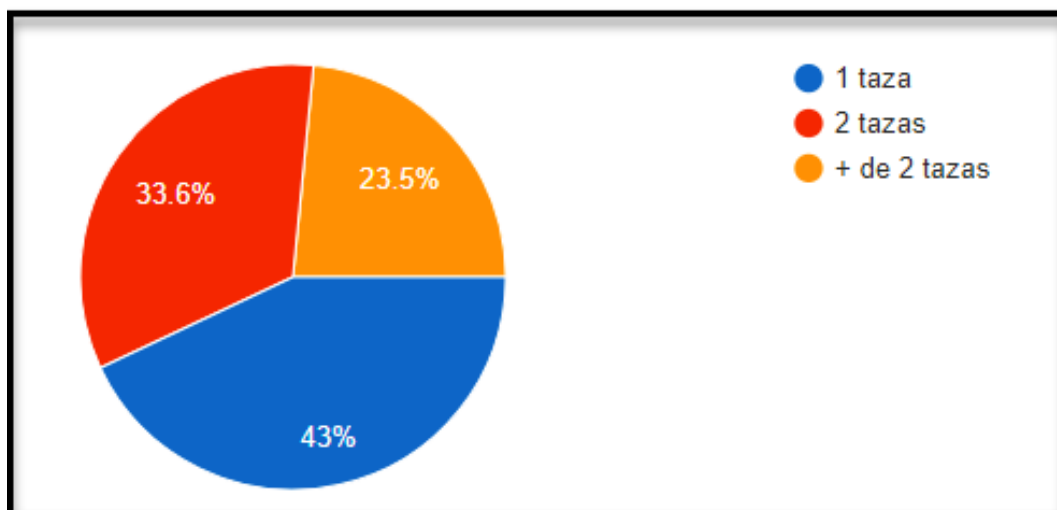


Figura 5: Consumo de café diario

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que la tendencia de consumo diario de café es que el 43% equivalente a 132 personas solo beben una vez al día café, seguidamente un 33.6% de la población 2 veces al día siendo, esto en cantidad de personas unas 103 y por último unas 72 personas consumen más de dos veces esta bebida, siendo esto un 23.5%.

En la siguiente pregunta se busca conocer el rango de precio en el que el consumidor está dispuesto a pagar en la cafetería, por lo cual se establecen rangos desde 1500 colones hasta 7000 para así estimar el ingreso de nuestro consumidor.

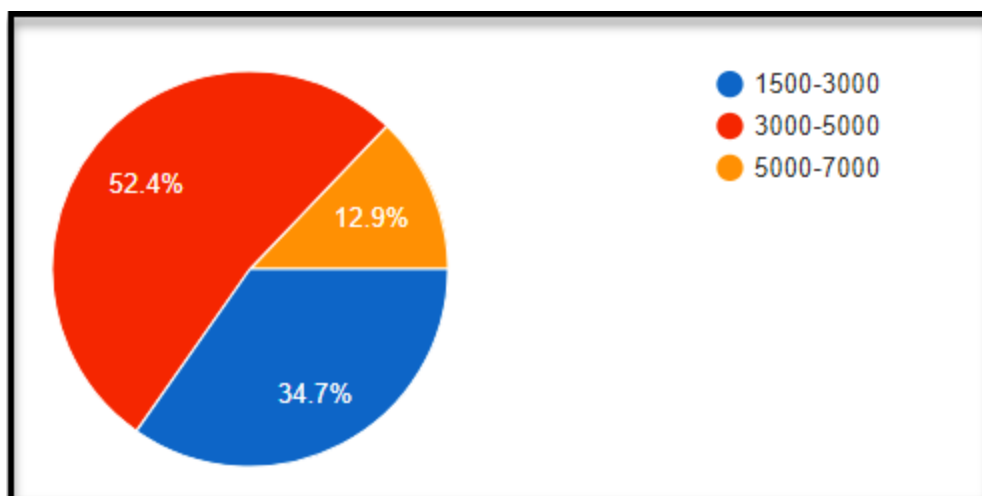


Figura 6: Gasto del consumidor

Fuente: Elaboración Propia

Después de aplicada la encuesta vemos que la tendencia de gasto en la cafetería sería un 52,4% en el rango de 3000- 5000 colones siendo esto 163 personas. Seguidamente 108 personas gastarían dentro de 1500 a 3000, siendo esto un 34,7% de los encuestados y por último únicamente el 12,9% de la población pagarían más de 5000 por una visita, siendo este grupo de 40 personas. Por los resultados obtenidos podemos acordar que el precio debe estar dentro del rango 2.

Continuando con el proceso de investigación, a través de la encuesta, en la siguiente pregunta se buscaba conocer el motivo de la visita, para así poder establecer el ambiente del local y que los consumidores se sintieran más a gusto, como también se buscaba relacionarlo con la frecuencia de la visita

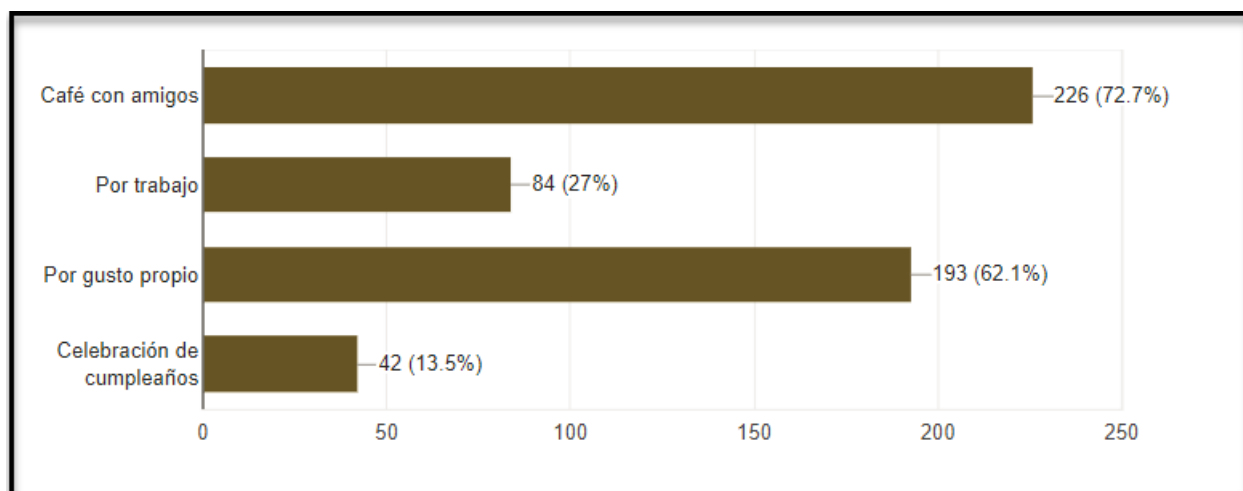


Figura 7: Motivo de visita

Fuente: Elaboración propia

Revisando las respuestas de los encuestados vemos que el motivo de la visita en la mayoría de los casos sería un café con amigos con un 72,7%, respondiendo a 226 personas, seguidamente vemos que harían su visita por gusto propio unas 193 personas, siendo esto porcentualmente un 62,1%, entre las razones menos votadas para los consumidores en orden sería visita por trabajo con 27%, es decir 84 personas y por último por celebración de cumpleaños únicamente 42 personas visitarían la cafetería por esta razón, o sea un 13.5%.

Dentro de las preguntas se busca conocer la preferencia del consumidor en el tipo de café que desea consumir, por lo cual se establecen diferentes tipos de cafés estándares para poder conocer la inclinación de estos.

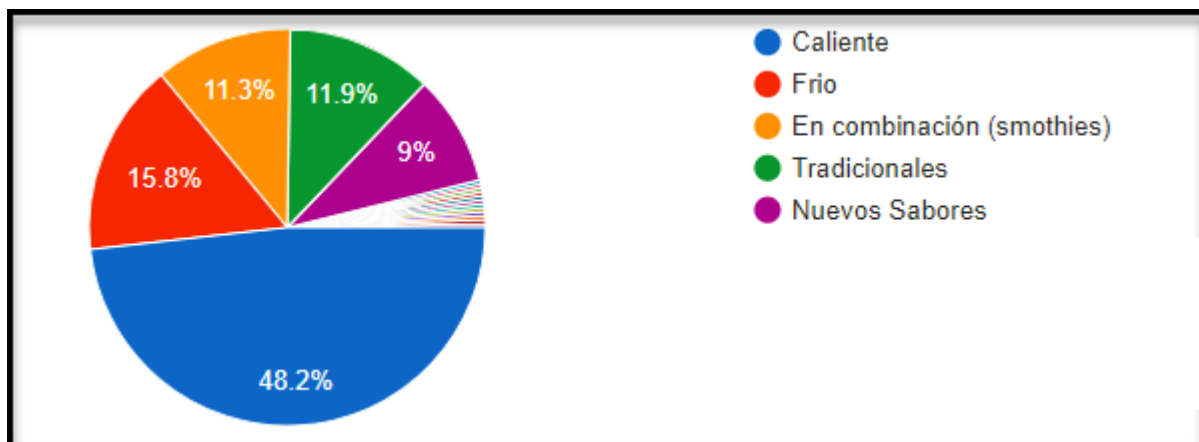


Figura 8: Preferencia del tipo de café

Fuente: Elaboración propia.

Podemos notar una tendencia dentro de estas respuestas de los consumidores, que está el café caliente con un 48,2% de los votantes, respondiendo a 150 personas, seguidamente vemos que la segunda preferencia es el café frío con 49 personas, un 15,8% de la población, un 11.3% prefiere que este sea en combinación, correspondiendo a 37 personas dentro de la muestra, asimismo un 11.9% prefiere el café tradicional, esto será 35 personas y por último un 9% busca nuevos sabores, es decir, 28 personas y solo un 4% tenía opiniones diferentes, lo que representa a 12 personas encuestadas.

Dentro de la misma línea para conocer la funcionalidad del establecimiento, se propone poder determinar los tiempos horarios en que nuestros posibles clientes nos visitarían para así poder preparar temas de cantidad de personal y de insumos para la operación del “Kaffe”.

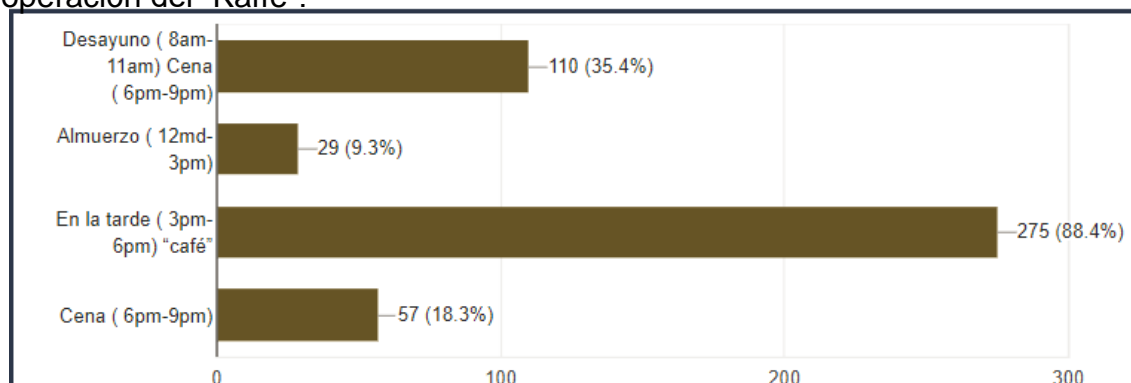


Figura 9: Horario de visita

Fuente: Elaboración propia

Podemos interpretar que el 88.4% de la población visitaría la cafetería entre las 3pm y las 6 pm de la tarde siendo esto 275 personas, seguidamente la visita de nuestros potenciales clientes sería de 110 personas que prefieren en la mañana, un 35,4%. Asimismo, un grupo de 57 personas representado porcentualmente por 18.3% realizarían su visita en horas dentro de las 6pm- 9pm siendo esto unas 57 personas.

En la encuesta se analiza la preferencia del consumidor con respecto al tipo de servicio el cliente para así poder adaptar la operación de la instalación y los servicios a brindar para que el servicio al cliente sea el esperado y agregue valor a su visita.

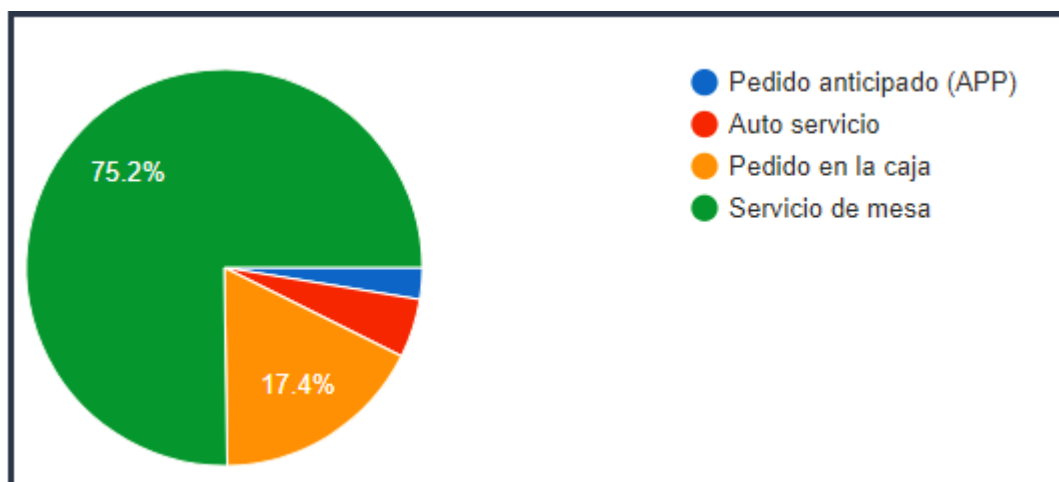


Figura 10: Tipo de servicio

Fuente: Elaboración propia.

Vemos que la preferencia del 75,2% del consumidor prefiere que sea atendido en la mesa, en este caso serían unas 234 personas con esta preferencia, del otro lado unas 54 personas prefieren hacer su pedido en la caja representando un 17.4%, la minoría de la población prefiere que el estilo sea auto servicio siendo únicamente 15 personas, es decir, 4,8% y por último únicamente un 2.6% a través de una aplicación representado por 8 personas.

La siguiente pregunta está relacionada con aquellos servicios que el consumidor espera de la cafetería, por lo cual el servicio expreso fue un tema que se consultó con los encuestados.

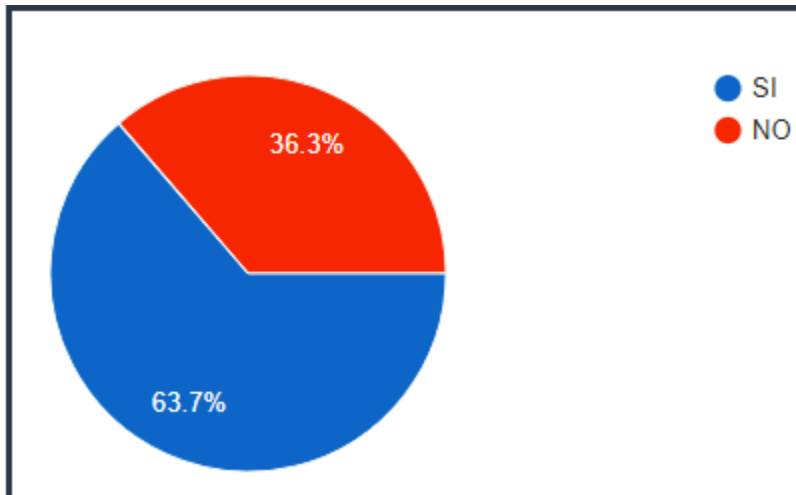


Figura 11: Preferencia de servicio exprés

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar el 63,7% de la población sí desea que la cafetería cuente con servicio exprés, siendo esto 198 personas, por otra parte, solo 113 personas no desean que exista servicio exprés con un 36.3% de la población encuestada.

Y, por último, pero no menos importante se consultó el tipo de pastelillo que el consumidor preferiría para poder preparar los pedidos conforme a los gustos y preferencia de nuestros clientes.

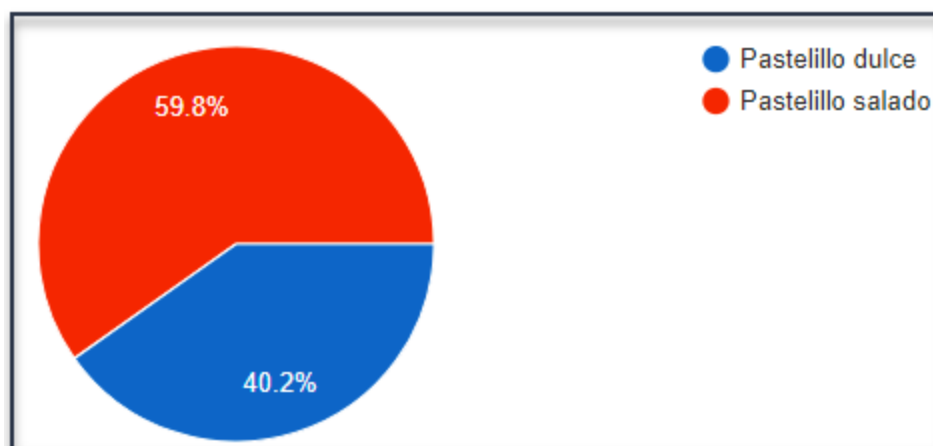


Figura 12: Preferencia de acompañamiento

Fuente: Elaboración propia.

La tendencia de consumo para el acompañamiento sería 186 personas con preferencia de pastelillo salado siendo esto un 59.8% de la población Únicamente 125 encuestados desea que su acompañamiento sea dulce siendo esto el 40.2%

En conclusión se puede establecer que la población que más visitará la cafetería serían mujeres, siendo un 53,7%, en los horarios de 3pm a 6pm con un 88,4% de votación , como también de segunda preferencia lo harían en el momento del desayuno de 8am a 11am con un 35,4%, la principal razón de su visita sería por un café con amigos (as) con una preferencia de 72.7%, la frecuencia de visita por la población sería de 1 vez al mes siendo representado por un 60,8% , con un perfil de consumo de café de una taza diaria respondiendo a un 43% de la muestra con esta tendencia, la mayoría de los consumidores prefiere los tipos de café calientes, con una votación de 48,2%, pero sí existe aceptación para diferentes tipos de café desde frío, en combinación con otros sabores. El consumidor de la zona prefiere en un 75.2% que se le ofrezca un servicio a la mesa y el 63.7% le gustaría poder hacer un pedido exprés y que estuviera disponible esta opción. Con estas características 163 de clientes estaría dispuesto a gastar en el establecimiento por una sola persona alrededor de 3000 a 5000 colones. Acompañando su bebida con pastelillo dulce siendo este el más votado con un 59,8%.

Proyección de la demanda en unidades y valores.

De los datos obtenidos de la encuesta podemos estimar la demanda de la cafetería mensualmente y anualmente

Tabla 3:Proyección de la demanda mensual y anual

| Población total | | 1630 |
|---------------------------|--------|----------|
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |
| Demanda potencial mensual | 991 | |
| Demanda potencial anual | 12.892 | |

Fuente: Elaboración propia.

La potencial demanda anualmente corresponde 12.892 personas sienta esto 991 personas al mes. Para obtener esta demanda se tomó como frecuencia la población de 1630 por la frecuencia de visita de una vez al mes que fue la tendencia con un 60.8%.

A continuación, se establecerá la demanda por cada línea de preferencia consultadas:

Tabla 4: Proyección de la demanda del café frío mensualmente y anual

| Población total | | 1630 |
|---------------------------|--------|----------|
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |
| Tipo Frio | 15.80% | Figura 8 |
| Demanda potencial mensual | 157 | |
| Demanda potencial anual | 1879 | |

Fuente: Elaboración propia

Para la opción de café frío tenemos una demanda anual de 1879 calculando primeramente la demanda mensual con la población total de 1630 por la frecuencia de una vez al mes con 60.8% por el 15,08% de votantes que se decidieron por esta opción dando como resultado 156 individuos como demanda potencial para este producto.

Seguidamente se establecerá la demanda del tipo de café caliente:

Tabla 5: Proyección de la demanda del café caliente mensualmente y anual

| Población total | | 1630 |
|---------------------------|--------|----------|
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |
| Tipo Caliente | 48.20% | Figura 8 |
| Demanda potencial mensual | 478 | |
| Demanda potencial anual | 5732 | |

Fuente: Elaboración propia

Siguiendo el mismo orden del cálculo anterior únicamente con la variante correspondiente, siendo estas el 48.2% de la población con la tendencia de que su café sea caliente, la demanda anual se estima en 5732 personas.

Estimado la demanda para las bebidas de smoothies los resultados fueron los siguientes:

Tabla 6: Proyección de la demanda del café tipo smoothies mensualmente y anual

Fuente: Elaboración propia

| Población total | | 1630 |
|---------------------------|--------|----------|
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |
| Tipo Smoothies | 11.30% | Figura 8 |
| Demanda potencial mensual | 112 | |
| Demanda potencial anual | 1343 | |

La demanda mensual para este caso sería de 112 personas que consumirían, ya que, 11.30% de las personas tuvieron esta preferencia.

Y por último se terminará la demanda de aquellas personas que se atrevieron por nuevos sabores:

Tabla 7: Proyección de la demanda del nuevo sabor mensualmente y anual

| Población total | | 1630 |
|-----------------|--------|----------|
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |

| | | |
|---------------------------|-------|----------|
| Nuevos sabores | 9.00% | Figura 8 |
| Demanda potencial mensual | 89 | |
| Demanda potencial anual | 1070 | |

Fuente: Elaboración propia

Con la misma tendencia que los cálculos anteriores para este caso 1070 personas estarían dispuestos a probar nuevos sabores anualmente, siendo dentro de la encuesta un 9% de aceptación.

Dentro de la población también se consultó a aquellos que les gustaría que la cafetería contará con servicio exprés, por lo cual la demanda potencial para este servicio sería:

Tabla 8: Proyección de la demanda para el servicio exprés mensualmente y anual

| | | |
|---------------------------|-------------|-----------|
| Población total | 1630 | |
| Frecuencia | 60.80% | Figura 4 |
| Express | 63.70% | Figura 11 |
| Demanda potencial mensual | 631 | |
| Demanda potencial anual | 7575 | |

Fuente: Elaboración propia

Por lo que vemos que para el servicio exprés tendremos una demanda de 7575 personas, por lo cual es necesario contar con una estructura para poder brindar este servicio y así satisfacer las necesidades de la zona.

Estudio técnico

Se busca con este estudio poder justificar cuantitativamente la puesta en marcha de la operabilidad de la cafetería gourmet, identificando la magnitud del mismo asociando equipos y aspectos fundamentales para el funcionamiento y desarrollo de la comercialización del café gourmet, asimismo se establece la premisa de la ubicación para conocer los términos en instalaciones y los costos de estos mismos para poder en el estudio financiero tener los datos precisos.

Ubicación del proyecto.

Gran parte de la estrategia se define por la ubicación del proyecto, este factor es de gran influencia para el mercado competitivo, por lo cual es necesario analizar y estudiar el área en el cual se establecerá, para poder conocer la necesidad que esta zona demanda, cercanía de establecimientos estratégicos para la cafetería que aumentarían la venta.

En relación con lo anteriormente mencionado después de analizar diferentes ubicaciones dentro de Santa Ana, se acuerda que el mejor punto geográfico para establecer la cafetería es en la entrada de Rio Oro, Santa Ana. Está ubicado en un pequeño centro comercial diagonal a la ferretería Porras



Figura 13: Centro comercial, en Rio Oro:

Fuente: La Nación.

Este centro comercial cuenta con diferentes comercios que estratégicamente pueden aumentar el flujo de potenciales clientes para la cafetería como es la Dry cleaning USA, el BAC Credomatic, ópticas Visión y como atracción principal está el Auto Mercado

en esta área, aumentando la cantidad de personas y poniendo una gran exposición a la cafetería. Adicionalmente cuenta con un amplio parqueo y acceso a paradas de buses. Está en una zona cerca de Santa Ana, Centro, como también cerca de centros comerciales con oficentros dentro de sus instalaciones. Está ubicado cerca de varios condominios y residencias importantes de la zona. Esta es una zona en la cual hay facilidad de acceso en bus, carro o taxi/Uber. Este factor es muy importante para las visitas y la comodidad que se les puede ofrecer a todas las personas sin importar cuál es su transporte.

Como competencia directa en la zona de Santa Ana no hay cafeterías gourmet, pero si hay venta de comidas como es Pizza Hut que está ubicado en este centro comercial, en City place a escasos metros existen otras cadenas de comidas no directamente relacionadas con el café, pero sí brindan café tradicional. Por lo que la oportunidad de innovar y ser pioneros en este campo dentro de Santa Ana es muy amplia.

Descripción del local.

En las siguientes imágenes se detallará el posible diseño que tendrá la cafetería:

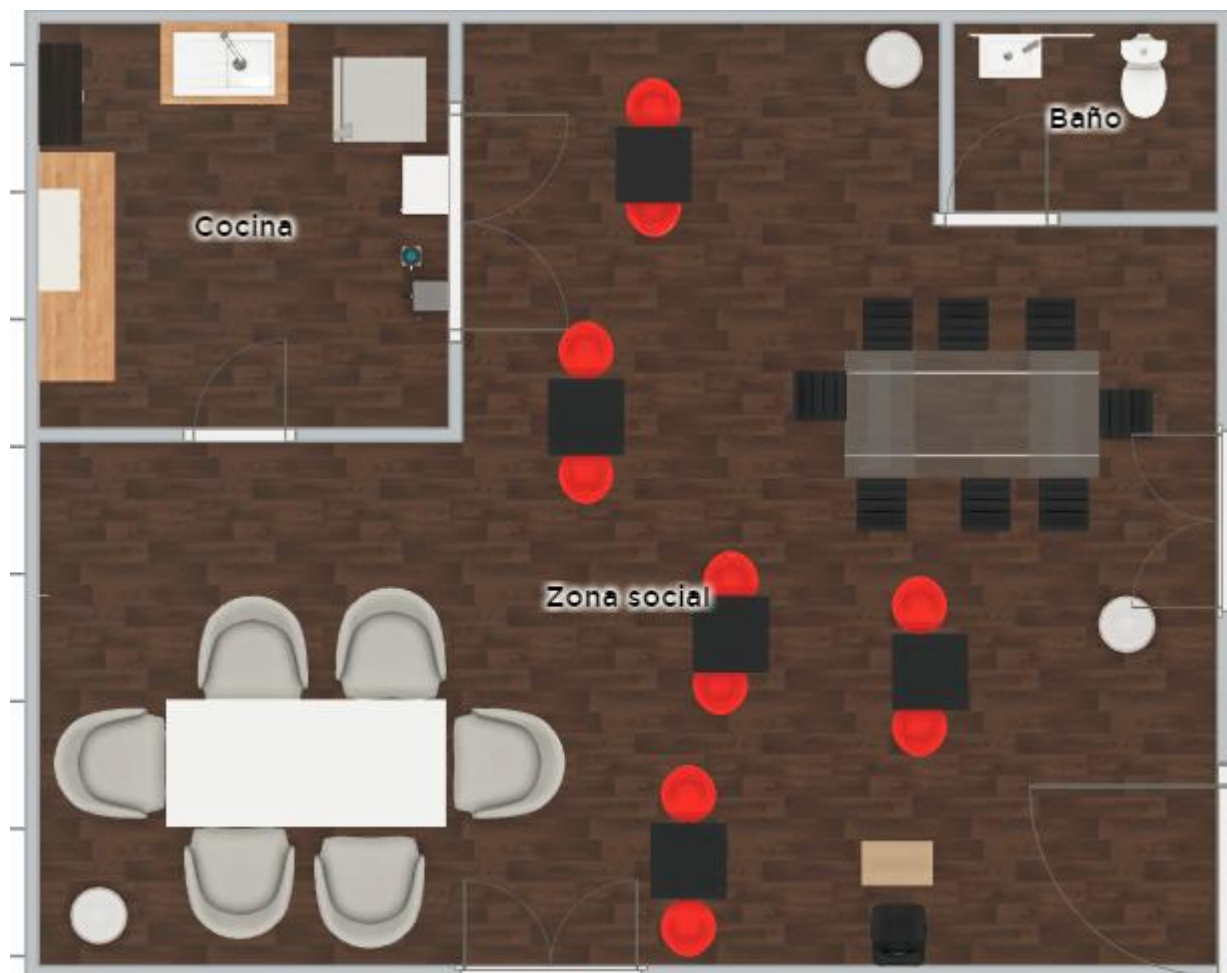


Figura 14 Croquis de distribución.

Fuente: Elaboración propia.



Figura 15 Interior de la cafetería 1

Fuente: Elaboración propia



Figura 16 Interior de la cafetería 2

Fuente: Elaboración propia



Figura 17 Visión total de la cafetería

Fuente: Elaboración propia.



Figura 18 Cocina

Fuente: Elaboración propia.



Figura 19 Baño

Fuente: Elaboración propia

Descripción del producto.

El café es una bebida que típicamente se consume con un pastelillo dulce o salado como acompañamiento, esta es una bebida que se puede combinar con diferentes ingredientes para lograr nuevos sabores, pero sin perder el sabor característico del café.

Actualmente el café es una bebida que no está ligada únicamente para un momento del día, sino que con sus variaciones puede ser un acompañamiento para cualquier momento.

El valor agregado del negocio será que el tipo de café utilizado en la preparación será una café de alta calidad.

Entre los ingredientes que se ocupan para la preparación de los diferentes tipos de café serían:

Tabla 9 Ingredientes Básicos

| Ingredientes básicos | |
|----------------------|---------------|
| Café | Crema batida |
| Helado | Nutella |
| Chocolate líquido | Leche de coco |
| Leche | Canela |
| Crema | Masmelos |
| Azúcar | |

Fuentes: Elaboración propia

Preparación de capuchino:

Ingredientes:

- 1 café expreso (7-8gr de café recién molido)
- 120 ml de leche entera fresca y fría

Utensilios:

- 1 jarra de leche de 25ml para hacer la espuma
- 1 taza de cappuccino de unos 175 ml
- 1 Molino de café

- 1 tamper (compresor de café)
- 1 cafetera expreso (usando agua purificada)

Para realizar el capuchino se deben seguir los siguientes pasos:

1-Preparar el café

Con un grano fresco de café de alta calidad moler entre 7 y 8 g de café en el molino, añadir el café molido a la porta filtro de la máquina café expreso y comprimir el café molido en la porta filtro usando un compresor o tamper para que quede uniforme.



Figura 20 Café preparado

Fuente: Tornado Café

2- La espuma de la leche

Con leche fría y fresca se debe colocar en la jarra de leche de metal alrededor de 120ml, seguidamente se procede a que esta haga vapor para que esta haga una mejor espuma.



Figura 22 Paso 1 para la espuma de la leche

Fuente: Tornado Café



Figura 21 Leche con espuma

Fuente: Tornado Café

3- Preparar el capuchino:

Esperar para hacer el expreso hasta que se haya hecho espuma de la leche. La extracción de un buen café para expreso debe ser de entre 20-25 segundos.



Figura 23 Producto terminado

Fuente: Tornado Café

Preparación de Frappuccino de Mocha

- 1 taza de hielo
- 1/3 de taza de café
- 1/3 de taza de leche
- 2 cucharadas de chocolate líquido
- Azúcar
- Crema batida

Utensilios:

- Frasco vidrio chalkboard 14oz
- Licuadora

Para la elaboración de Frappuccino de Mocha se deben seguir las siguientes indicaciones:

1- Colocar ingredientes en la licuadora

Se colocan todos los ingredientes, hielo, café, leche, azúcar, chocolate líquido y batir.

2- Servir la mezcla

Dentro del frasco de vidrio se coloca chocolate líquido en las paredes antes de verter la mezcla dentro del refractario. Y colocar crema batida encima de la mezcla como decoración



Figura 24 Frappuccino de Mocha

Fuente: Starbucks Corporation.

Entre otras combinaciones y sabores que se ofrecerán en la cafetería para satisfacer todos los gustos y preferencias de los clientes y darles ese buen servicio no únicamente en atención sino en producto vs. calidad.

Proveedores.

Después de conocer las necesidades de los ingredientes y utensilios de trabajo que la cafetería necesita para su funcionalidad, se debe establecer cuáles serían los proveedores que brindarán los servicios para la funcionalidad de la cafetería en todos los aspectos desde electrodomésticos, alimentos, vajilla.

La materia prima para la elaboración de alimentos la proveerá MAYCA:

MAYCA.

MAYCA es una distribuidora en Costa Rica de Food Service que genera mucha confianza por la calidad de trabajo que ha demostrado en diferentes cadenas de comida rápida y franquicias en el país.

Por estas y otras características que le empresa ha demostrado a lo largo de los años se considera MAYCA para que este sea el proveedor principal de materia prima, ya que, tiene una línea muy completa para lo materia prima. Mismo que se detalla en el anexo 3.

TIPS.

Una empresa costarricense con presencia desde hace 35 años dedicado a la venta al detalle y por mayor de utensilios de cocina para satisfacer a aquellos negocios de alimentos, que durante el año se han vuelto especialistas y conocen los detalles. Este proveedor brindara sus servicios para temas de electrodomésticos y utensilios de cocina necesarios en el funcionamiento diario

En el anexo 2 se encuentra la tabla con los implementos y sus costos correspondientes.

Entre otros proveedores que brindaran sus productos esporádicamente:

- Shoppers
- Pricesmart

Descripción de maquinaria y equipo productivo.

Es importante considerar las características de los productos que los proveedores coticen por lo cual se estudia y se analizan las mismas para garantizar la funcionalidad de la cafetería. Los mismos fueron valorados a través de las características que se brinda acerca de los mismos para asegurar la calidad del café desde los utensilios utilizados para la preparación del mismo.

Dentro de la maquinaria considerada se toma en cuenta no solo aquellas donde se preparar el café sino también las vitrinas donde se colocará el acompañamiento para que este mantenga su frescura y calidad.

Proceso de servicio en la cafetería.

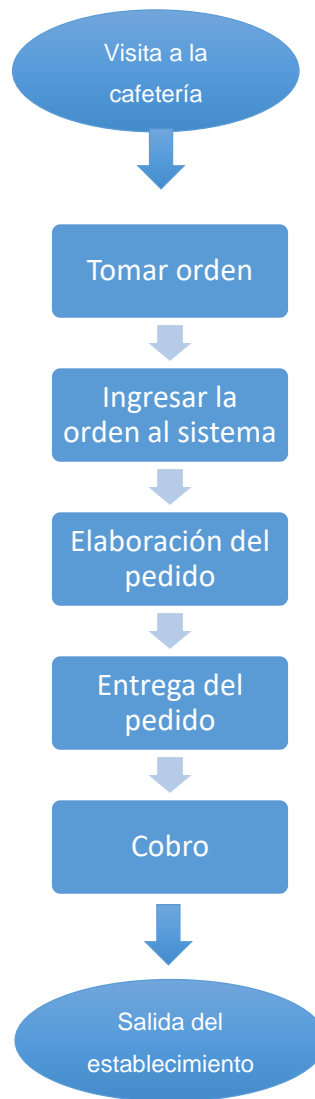


Figura 25 Flujo de procesos en el local

Fuente: Elaboración Propia

Significado de la simbología:



Inicio/ Fin



Proceso/acción

Descripción del proceso en la cafetería.

- 1- Ingreso a la tienda: El cliente ingresa a la cafetería y busca el espacio que mejor le convenga para tomar asiento o bien se dirige directamente a la vitrina para la siguiente acción
- 2- Tomar pedido: La mesera le tomará el pedido al cliente desde su mesa o bien si este lo prefiere la cajera en la caja podrá recibir la orden directamente.
- 3- Ingresar la orden: En esta acción el mesero o cajero hará el ingreso de la orden en el sistema para que desde la cocina el barista pueda preparar la bebida y la comida que solicitó el cliente.
- 4- Elaboración del pedido: El barista prepara el café solicitado por el cliente y en paralelo se le prepara el bocadillo, ya sea calentar o únicamente servir.
- 5- Entregar el producto: La mesera se encargará de hacerle llegar la orden al cliente o en su defecto la cajera en caso de haber sido solicitado directamente por la caja.
- 6- Cobro: Después de haber despachado la comida y el cliente en caso de que lo haya solicitado a través de su mesa se procederá al cobro de lo consumido cuando este lo solicite.
- 7- Salida de la cafetería: El cliente se retira del local.

Proceso de pedido exprés.

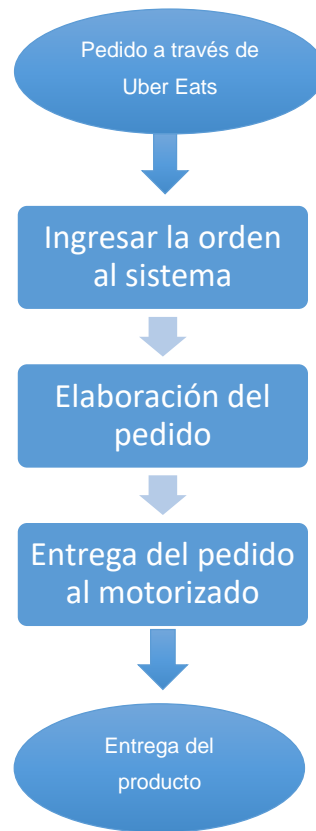


Figura 26 Flujo de proceso servicio exprés

Fuente Elaboración Propia

Significado de la simbología:



Inicio/ Fin



Proceso/acción

Descripción del proceso servicio exprés.

- 1- Pedido por Uber Eats: el cliente ingresa a la aplicación y busca su orden con respecto a sus gustos y preferencias que desee para ese momento. Ordena y paga a través de la aplicación.
- 2- Ingresar la orden: La aplicación de Uber y el sistema de la cafetería están relacionado por lo cual la orden entrará directo a la cocina para que el pedido pueda ser elaborado.
- 3- Elaboración del pedido: El barista prepara el café solicitado por el cliente y en paralelo se le prepara el bocadillo ya sea calentar o únicamente colocar en los empaques de envío.
- 4- Entregar del producto al motorizado: este llegara a nuestras instalaciones a solicitar el pedido, el cual la cajera se lo hará llegar para que pueda ser enviado al cliente.
- 5- Entrega del producto al cliente final: La orden se le entregará en la dirección que el cliente preestableció desde la aplicación. A tiempo y caliente para que pueda disfrutar del mismo.

A raíz de la alianza comercial que tendrá la cafetería gourmet con Uber Eats será posible contar con una estructura de servicio exprés sin contar con un motorizado dentro de la planilla y únicamente el costo es un porcentaje de las ventas obtenidas por este medio evitando así perder el foco del negocio que es la elaboración de cafés y dejando temas secundarios en manos de terceros que tienen experiencia especializada para garantizar el buen servicio al cliente en todas las áreas.

Estudio Organizacional.

La cafetería contará con tres personas por turno, es decir la mesera, la cajera y el barista. A nivel de estructura organizacional sería la dueña/administradora de la tienda y los dos colaboradores para un total de tres personas. Todos deberán contar con el certificado de Manipulación de alimentos. Se brindará el servicio de martes a domingo de 9am a 6pm por lo cual los colaboradores tendrán libre el lunes. Y así se trabajará las 8 horas y tendrán su hora de almuerzo estipulado por ley.

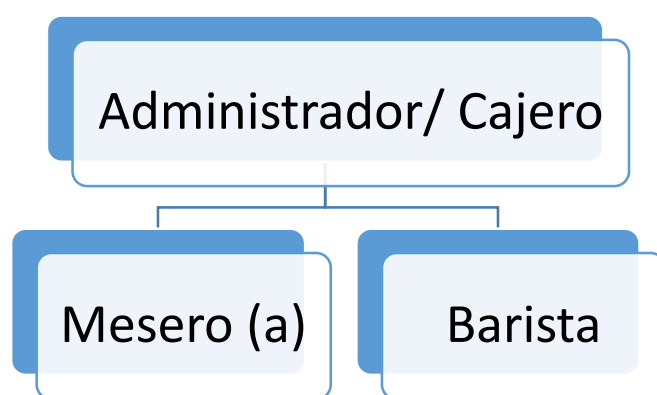


Figura 27 Organigrama cafetería
Fuente: Elaboración propia.

Requisitos de los colaboradores.

Administrador/Cajero

La persona que desempeñe este cargo será la encargada de organizar los requerimientos necesarios para la funcionalidad de la cafetería. Además, de controlar y administrar la caja. Este puesto requiere las siguientes habilidades:

- Bachiller en Administración de negocios
- Curso de Manipulación de alimentos
- Experiencia en servicio al cliente
- De preferencia bilingüe
- Capacidad de negociación

- Conocimientos básicos en puntos de ventas.
- Liderazgo

Todo esto para poder desempeñar específicamente:

- Mantener inventarios
- Realizar pedidos conforme a la demanda semana (órdenes de compra)
- Hacer cierre de caja diario, semanal y mensual
- Llevar al día el libro de gastos
- Realizar ajustes de entradas y salidas de inventario
- Coordinar horarios de los trabajadores
- Realizar los pagos de los gastos de la cafetería.

Barista:

- Bachillerato en Educación Media
- Cursos de barismo
- Curso manipulación de alimentos
- Dos años de experiencia
- Creatividad
- Buena presentación
- De preferencia bilingüe
- Experiencia en servicio al cliente

Estos requisitos son como mínimo para que puedan cumplir con las tareas que serían:

- Elaborar los diferentes tipos de café solicitados por los clientes
- Mantener el área de trabajo limpio y ordenado
- Asegurarse que los productos estén en buen estado
- Mantener el estándar de calidad de los productos
- Hacer la solicitud de lo faltante al administrador.

Mesero (a):

- Bachillerato en Educación Media
- Curso de manipulación de alimentos
- Dos años de experiencia
- Buena presentación
- De preferencia bilingüe
- Experiencia en servicio al cliente

Las siguientes cualidades se buscan para que el o la mesera pueda desarrollar las siguientes tareas:

- Recibimiento al público
- Entregar el menú al cliente
- Asesorar y evacuar dudas del cliente
- Tomar la orden
- Preparar/ calentar el bocadillo de acompañamiento
- Entregar pedido al cliente

Costo Talento Humano

Con respecto al tema de los salarios de los colaboradores, el pago de los salarios será tal y como establece el Código de Trabajo en su artículo 163, “El salario se estipulará libremente, pero no podrá ser inferior al que se fije como mínimo, de acuerdo con las prescripciones de esta ley”. Y también como lo respalda el artículo 177 “Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo que cubra las necesidades normales de su hogar en el orden material, moral y cultural, el cual se fijará periódicamente, atendiendo a las modalidades de cada trabajo, a las particulares condiciones de cada región y cada actividad intelectual, industrial, comercial, ganadera o agrícola”.

El cálculo para el pago mínimo será tomado de la página del Ministerio de Trabajo del primer trimestre del 2018. El pago se realizará quincenal cada 15 y 30 de cada mes

respaldado por el artículo 164 del Código de Trabajo. “El salario puede pagarse por unidad de tiempo (mes, quincena, semana, día u hora); por pieza, por tarea o a destajo; en dinero y especie; y por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono.”

A continuación, se detallará la planilla para la cafetería gourmet en colones (CRC)

Tabla 10 Proyección de salarios

| Puesto/ Descripción | Administrador | Barista | Mesera |
|------------------------|---------------|---------|-----------|
| Cantidad | 1 | 1 | 1 |
| Min. Por ley | 537,223 | 11,142 | 10,061 |
| Mensual | 537,223 | 334,252 | 301,823 |
| CCSS | 141,451 | 88,009 | 79,470 |
| Aguinaldo | 44,751 | 27,843 | 25,142 |
| Vacaciones | 22,348 | 13,905 | 12,556 |
| Cesantía | 28,634 | 17,816 | 16,087 |
| INS | 9,724 | 6,050 | 5,463 |
| Total | 784,130 | 487,874 | 440,540 |
| Total Mensual | | | 1,712,544 |

*Datos redondeados y en CRC

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detallará en la división de las provisiones que el patrono debe contemplar al proyectar la planilla de salarios.

Tabla 11 Provisiones del Patrono

| Provisiones | |
|-------------------------|--------|
| CCSS | 26.33% |
| Aguinaldo | 8.33% |
| Vacaciones | 4.16% |
| Cesantía | 5.33% |
| INS (riego del trabajo) | 2% |

Fuente: Elaboración propia.

La cafetería contempla en su presupuesto salarial 1.712.544, CRC por concepto de salario mensualmente siendo este costo anual 20.550.533 CRC por la remuneración del talento humano que labora en la cafetería.

Estudio Ambiental

Para este proyecto en temas ambientales por construcción, ya fueron contempladas dentro del estudio que realizó el centro comercial al construir las instalaciones, por lo que nos concentraremos en temas ambientales a lo interno de la cafetería.

Teniendo en cuenta lo anterior la cafetería contará con utensilios de vidrio para los clientes que hagan su visita física y se contrata con vasos biodegradables, así como sus pajillas y envolturas para la comida, para aquellas personas que pidan por servicio exprés o para llevar. Esto para evitar contaminaciones al ambiente sin tener consideración de los desechos. De la misma manera se manejará la basura de tal forma que se pueda distribuir correctamente para que los equipos de basura específicos de reciclaje de la zona, los puedan retirar y reciclar correctamente.

Con este aporte de parte de la cafetería hacia el ambiente, contribuirá para reducir la contaminación ambiental que muchas empresas producen por falta de estrategias y por falta de cultura ambiental que sí la implementaría la cafetería en todas sus áreas desde el proceso de elaboración y pedidos de la materia prima hasta los utensilios que utilice el cliente.

Estudio Legal

Para que la cafetería sea una realidad es importante cumplir con las regulaciones gubernamentales a nivel nacional como a nivel local para que la funcionalidad sea la óptima y no cuente con clausuras por no cumplir con estas, por lo cual en el presente estudio se busca analizar y conocer cada uno de estos requisitos para cumplir con ellos.

Costa Rica en su marco legal para el establecimiento de una cafetería estipula que este debe de contar con el permiso de la Municipalidad Local, debe estar inscrita ante el Registro Nacional, cotizar para la Caja del Seguro Social y que sus empleados estén cubiertos con la póliza del INS y asimismo contar con los permisos del Ministerio de Salud para su funcionalidad.

Tipo de actividad y razón social.

La actividad realizada en Santa Ana sería la comercialización de bebidas calientes, para este caso particular puntalmente el café gourmet, siendo esta una bebida de mayor consumo a nivel nacional y que es fácil su combinación.

Para esta actividad se llevará a cabo a través de una sociedad anónima llamada “Kaffe” que el Código de Comercio (1964) establece en el artículo 18 los requisitos que se mencionan a continuación.

- 1) Lugar y fecha en que se celebra el contrato.
- 2) Nombre y apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan.
- 3) Nombre o razón social de las personas jurídicas que intervengan en la fundación.
- 4) Clase de sociedad que se constituye.
- 5) Objeto que persigue.
- 6) Razón social o denominación.
- 7) Duración y posibles prórrogas.
- 8) Monto del capital social y forma y plazo en que deba pagarse.

- 9) Expresión del aporte de cada socio en dinero, en bienes o en otros valores.
Cuando se aporten valores que no sean dinero, deberá dárseles y consignarse la estimación correspondiente. Si por culpa o dolo se fijare un avalúo superior al verdadero, los socios responderán solidariamente a favor de terceros por el exceso de valor asignado y por los daños y perjuicios que resultaren.
- 10) Igual responsabilidad cabrá a los socios por cuyo o dolo no se hicieren reales las aportaciones consignadas como hechas en efectivo;
- 11) Domicilio de la sociedad: deberá ser una dirección actual y cierta dentro del territorio costarricense, en la que podrán entregarse válidamente notificaciones.
- 12) *(Así reformado por el artículo 1 de la ley No.7413 del 3 de junio de 1994)*
- 13) Forma de administración y facultades de los administradores;
- 14) Nombramiento de los administradores, con indicación de los que hayan de tener la representación de la sociedad con su aceptación, si fuere del caso;
- 15) Nombramiento de un agente residente que cumpla con los siguientes requisitos:
Ser abogado, tener oficina abierta en el territorio nacional, poseer facultades suficientes para atender notificaciones judiciales y administrativas en nombre de la sociedad, cuando ninguno de sus representantes tenga su domicilio en el país.
- 16) El Registro no inscribirá ningún documento relativo a la sociedad, si en los casos en que sea necesario, el nombramiento no se encuentre vigente. (Adicionado por el 8 de la Ley Reguladora del Mercado de Valores N 7201 de 10 de octubre de 1990 y así reformado por el artículo 1 de la Ley No.7413 del 3 de junio de 1994)
- 17) Modo de elaborar los balances y de distribuir las utilidades o pérdidas entre los socios:(NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)
- 18) Estipulaciones sobre la reserva legal, cuando proceda;(NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)
- 19) Casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente;(NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)
- 20) Bases para practicar la liquidación de la sociedad;(NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)

- 21) Modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente y facultades que se les confieren; y ;(NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)
- 22) Cualquier otra convención en que hubieren consentido los fundadores. (NOTA: Numeración corrida por el artículo 8 de la Ley N 7201 de 10 de octubre de 1990)

Municipalidad de Santa Ana.

Después de la creación de una razón social se deben solicitar los permisos locales que establece la Municipalidad de Santa Ana (2013) en su página sobre Solicitud de patente. La municipalidad estipuló los siguientes pasos:

- Formulario Solicitud de Licencia de Funcionamiento Municipal. [Anexo 4: Formulario Solicitud funcionamiento municipal](#)
- Fotocopia de la póliza de riesgos del INS.
- Autorización del dueño registral de la propiedad hacia el nuevo patentado.
- Estar al día con la C.C.S.S. como trabajador independiente o patrono activo.
- Inscripción al Registro único de contribuyentes de DGTD del local que operará en el cantón (Formulario D-140). [Anexo 5: Formulario D-140](#)
- Copia de la cédula del solicitante y del propietario.
- Original y copia del Permiso Sanitario de funcionamiento, (varía depende del tipo de actividad). En algunos casos el permiso es del M.A.G.
- Verificación en pantalla de pago al día de los impuestos y tributos municipales.
- Certificación literal original y con no más de un mes de emitida de la propiedad.
- Cuando la propiedad está en derechos debe presentar la documentación de los copropietarios (copia de la cédula, certificación literal, estar al día con los impuestos municipales y autorización).
- Personería Jurídica original y con no más de un mes de emitida del propietario y del solicitante de la patente cuando se requiera, así como copia de la cédula del representante legal.

- Autorización de uso de repertorio extendido por la Asociación de Compositores y Autores Musicales de Costa Rica (ACAM). Para las siguientes actividades: a) Centros turísticos, hoteles, salones de baile, salas conocidas como: discoteques y aquellos otros locales frecuentados por público en que se haga uso de obras musicales de cualquier índole. b) En actividad no permanente en que se presenten artistas. C) En los que se ejecute por cualquier medio, música o repertorio nacional o extranjero, en conciertos, ferias, turnos, actos en locales cerrados o abiertos, o en la vía pública, con pago o sin pago de entrada.
- Aviso: El local donde se ubicará la actividad comercial debe cumplir con la Ley de Construcciones, el Reglamento a la Ley de Construcciones y el pago de los impuestos correspondientes, de lo contrario no se aprobará la Patente Comercial. Artículo 81 (Código Municipal).

El trámite de la patente puede demorar hasta 15 días en dar respuesta de aceptación o rechazo. Para esta solicitud se debe contar con el permiso del Ministerio de Salud, el cual solicita la siguiente documentación:

- Clasificación de establecimientos y actividades comerciales, industriales y de servicios reguladas por el Ministerio de Salud según nivel de riesgo sanitario y ambiental. [Anexo 6: Clasificación de Riesgo](#)

Tabla 12 Clasificación de riesgo

| 107 | | Elaboración de otros productos alimenticios | |
|-----|------|--|----|
| | 1071 | Elaboración de productos de panadería (pan, pasteles, tortillas, galletas, etc) | B |
| | 1072 | Elaboración de azúcar (incluye ingenios) | A* |
| | 1073 | Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería | A* |
| | 1074 | Elaboración de macarrones, fideos, alcuizcu y productos farináceos similares | B* |
| | 1075 | Elaboración de comidas y platos preparados (ver anexo 1 del decreto 37025 MAG-S) | B |
| | 1079 | Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p. (incluye beneficios de café) | B |

Fuente: Ministerio de Salud.

- Formulario con su instructivo para la solicitud de permisos sanitario de funcionamiento.

- Declaración jurada para el Trámites de Solicitud de Permisos Sanitarios de Funcionamiento por primera vez o renovaciones. [Anexo 7: Solicitud de permiso sanitario](#)
- Cuenta cliente para depósitos de dinero para permisos de funcionamiento.
- Límites y contactos de Direcciones de Áreas Rectoras de Salud.
- Mapa de las Direcciones Regionales y Áreas Rectoras de Salud del Ministerio de Salud de Costa Rica.
- Programa de Manejo Integral de Residuos por parte de los generadores
- Circular DRPIS-1601-10-2014. Procedimiento para la solicitud y emisión del certificado de buenas prácticas de manufactura a laboratorios fabricantes de medicamentos nacionales

Caja del Seguro Social.

Seguidamente se debe estar inscrito ante la Caja del Seguro Social que este solicita la siguiente información para la inscripción:

Requisitos:

1. Original de Certificación de Personería Jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital, con no más de un mes de emitida.
2. Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.
3. Cédula de identidad del representante legal. En caso de personas extranjeras, aportar el original del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro).
4. Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de contar con trabajadores extranjeros, aportar fotocopia del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro) de cada trabajador.
5. Llenar el Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico), este debe ser firmado por el patrono o representante patronal. [Anexo 8: Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal](#)

6. Indicar lugar o medio para notificaciones.
7. Brindar un correo electrónico para la presentación de planillas en línea.
8. Deseable: en caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza del INS.

La resolución de la inscripción puede demorar hasta un mes en obtener una respuesta de parte de la CCSS. La distribución de los porcentajes entre trabajador y patrono es la siguiente:

Tabla 13 Distribución de Cargas Sociales

| Concepto | Patrono | Trabajador |
|---------------------------------------|---------|------------|
| SEM | 9.25% | 5.50% |
| IVM | 5.08% | 3.84% |
| total, CCSS | 14.33% | 9.34% |
| Recaudación otras instituciones | | |
| Cuota Patronal Banco Popular | 0.25% | |
| Asignaciones familiares | 5% | |
| IMAS | 0.50% | |
| INA | 1.50% | |
| total, otras instrucciones | 7.25% | |
| Ley de protección al trabajador (LPT) | | |
| Aporte patrono Banco Popular | 0.25% | |
| Fondo de capitalización laboral | 3% | |
| Fondo de pensiones complementarias | 0.50% | |
| Aporte trabajador banco popular | | 1% |
| INS | 1% | |
| total, LPT | 4.75% | 1.00% |
| Total | Patrono | Trabajador |
| Porcentajes totales | 26.33% | 10.34% |

Fuente: Caja del Seguro Social, 2018

Ministerio de Hacienda.

En el año 2018 el pago de los impuestos para las personas jurídicas debe ser a partir de los 3º días naturales siguientes al 1º de enero de cada año, dependiendo de las ganancias del negocio es así como se cancelan los impuestos. Este puede ser abonado en las diferentes entidades bancarias o comercios que el Ministerio ha habilitado para este propósito, el no hacer este pago el comercio se expone a varias sanciones como por ejemplo las que menciona el Ministerio en su página Web:

- La Dirección General de Tributación aplicará el capítulo III del título IV Deberes formales de los contribuyentes y responsables, el artículo N°57 Intereses a cargo del sujeto pasivo y el título III Hechos ilícitos tributarios de la Ley N°4755 Código de Normas y Procedimientos Tributarios.
- El Registro Nacional no podrá emitir certificaciones de personería jurídica, certificaciones literales de sociedad, ni inscribir ningún documento a favor de la persona jurídica que esté en deuda.
- Las personas jurídicas morosas de este impuesto no podrán contratar con el Estado o cualquier institución pública.
- Las deudas de este impuesto constituirán hipoteca legal preferente o prenda preferente.

Adicionalmente, en caso de que se acumule la no cancelación de tres periodos consecutivos será causal de disolución, previa publicación mediante edicto.

La Dirección General de Tributación continuará con el cobro (artículo 192 del Código Tributario), contra los últimos socios registrados en el registro de accionista del Banco Central.

Por otra parte, del impuesto anterior se debe contemplar el Impuesto sobre la renta que el Ministerio ha establecido para toda persona física o jurídica que mantenga actividades o negocios con carácter lucrativo. El Impuesto de la renta se calcula sobre la actividad económica realizada desde el 1º de octubre hasta el 30 de septiembre del año

siguiente, este debe declararse una única vez al año a más tardar el 15 de diciembre. Esta declaración se hace a través del formulario D-101 “Declaración jurada del impuesto sobre la renta”

Tabla 14 Tarifas del impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas

| | Periodo 2018 | Tarifa (se aplica sobre renta neta total) |
|---------------------------|--------------|---|
| Ingresos Brutos hasta | 53.113.000 | 10% |
| Ingresos Brutos hasta | 106.830.000 | 20% |
| Ingresos Brutos de más de | 106.830.000 | 30% |

*Montos en CRC

Fuente: Ministerio de Hacienda

Registro Nacional

Por último, pero no menos importante, la sociedad debe estar inscrita ante el registro nacional los pasos para poder estar inscrito en esta entidad pública sería el siguiente paso como principal requisito:

1. Para inscribirse como sociedad se debe presentar una escritura pública ante el Registro Mercantil y poder obtener un número de identificación jurídica.

Adicionalmente se debe:

- a) Constituir ante notario una escritura pública conforme con los requisitos del Artículo 18 del Código de Comercio. Dicha escritura debe solicitar la expedición de la cédula jurídica. Para constituir la sociedad deben comparecer como mínimo dos personas.
- b) Es responsabilidad del notario que elabora la escritura, previo a su elaboración o al menos antes de su presentación al Registro.
- c) Verificar que no esté ya inscrito el nombre propuesto para la sociedad.

- d) Hacer un estudio de registro para los casos en que se aporten bienes muebles o inmuebles registrables como parte del capital social.
- e) Publicar en el Diario Oficial La Gaceta (Imprenta Nacional), el edicto de síntesis de la constitución de la sociedad.
- f) Pagar en el Banco de Costa Rica o en las agencias o sucursales en todo el país, los timbres o derechos de registro, según el Artículo 2 de la Ley de Aranceles del Registro Público.
- g) Completos los requisitos a, b, c y d debe presentarse al Registro Mercantil, la escritura pública, el comprobante del pago de timbres y la razón notarial que indique que el edicto fue enviado a publicar, señalando el número de la boleta que Imprenta Nacional emitió como constancia.

Estudio Financiero

El estudio financiero busca conocer la viabilidad del proyecto de la cafetería gourmet en Rio Oro de Santa Ana. Después de haber realizado los estados de mercados, técnicos, legales y organizacionales donde se detallaron los procesos para la puesta en marcha este estudio. Ahora se busca determinar la rentabilidad del negocio a través del análisis de los ingresos, gastos, inversiones y costos que el proyecto presenta. Con esta información se podrá desarrollar flujos de efectivos, que incluyen temas financieros importantes siendo así la depreciación, inflación, costo de capital y asimismo la amortización del proyecto.

Ingresos.

El ingreso del presente proyecto se determinó a través de la demanda que se obtendrá diaria en la cafetería, determinada por el estudio de mercado a través de las encuestas aplicadas. Para este valor se tomó la demanda mensual tanto para visitas en la cafetería como también aquellas personas que desean el servicio exprés. Asimismo, tomando en cuenta el consumo que tendrían estas personas. El resultado del estudio de mercado determinó que si harían su vista sería con amigos por lo cual el consumo sería del encuestado más su acompañante. Por lo que para los próximos 5 años se espera en un escenario normal con un crecimiento de un 5% anual. Es importante resaltar que para el presente estudio únicamente se tomó en cuenta la población que visita el centro comercial, por lo que la población de Santa Ana, Escazú, Ciudad Colón aún no se han contemplado. Con esto limitamos el proyecto con el mínimo porque la población podría ser mucho mayor.

Tabla 15: Ingresos anuales- Escenario Normal

| Demanda diaria en personas | Unidades p/día | Consumo diario (En dinero) | Ingreso diario | Ingreso por mes | Ingreso anual | Año |
|----------------------------|----------------|----------------------------|----------------|-----------------|---------------|-------|
| 51.00 | 1.10 | 4,000.00 | ¢224,400 | ¢5,385,600 | ¢64,627,200 | año 1 |
| 53.55 | 1.10 | 4,120.00 | ¢242,689 | ¢5,824,526 | ¢69,894,317 | año 2 |
| 56.23 | 1.10 | 4,243.60 | ¢262,468 | ¢6,299,225 | ¢75,590,704 | año 3 |
| 59.04 | 1.10 | 4,370.91 | ¢283,859 | ¢6,812,612 | ¢81,751,346 | año 4 |
| 61.99 | 1.10 | 4,502.04 | ¢306,993 | ¢7,367,840 | ¢88,414,081 | año 5 |

Fuente: Elaboración propia

En el estudio financiero se tomaron en cuenta ingresos pesimistas y optimistas para poder determinar mejor la viabilidad del proyecto, por lo tanto, para el escenario optimista se tomó en cuenta un crecimiento de un 6%, con este crecimiento los ingresos anuales a 5 años serían los siguientes:

Tabla 16: Ingresos anuales- Escenario Optimista

| Demanda diaria en personas | Unidades p/día | Consumo diario (En dinero) | Ingreso diario | Ingreso por mes | Ingreso anual | Año |
|----------------------------|----------------|----------------------------|----------------|-----------------|---------------|-------|
| 52.00 | 1.10 | 4,000.00 | ¢228,800 | ¢5,491,200 | ¢65,894,400 | año 1 |
| 55.12 | 1.10 | 4,120.00 | ¢249,804 | ¢5,995,292 | ¢71,943,506 | año 2 |
| 58.43 | 1.10 | 4,243.60 | ¢272,736 | ¢6,545,660 | ¢78,547,920 | año 3 |
| 61.93 | 1.10 | 4,370.91 | ¢297,773 | ¢7,146,552 | ¢85,758,619 | año 4 |
| 65.65 | 1.10 | 4,502.04 | ¢325,109 | ¢7,802,605 | ¢93,631,260 | año 5 |

Fuente: Elaboración propia

Para los ingresos con escenario pesimista se estimó que el crecimiento es de un 2% anualmente, por lo que los ingresos serían los siguientes para la proyección del proyecto:

Tabla 17: Ingresos anuales - Escenario Pesimista

| Demanda diaria en personas | Unidades p/día | Consumo diario (En dinero) | Ingreso diario | Ingreso por mes | Ingreso anual | Año |
|----------------------------|----------------|----------------------------|----------------|-----------------|---------------|-------|
| 51.00 | 1.10 | 4,000.00 | ₡224,400 | ₡5,385,600 | ₡64,627,200 | 51.00 |
| 52.02 | 1.10 | 4,120.00 | ₡235,755 | ₡5,658,111 | ₡67,897,336 | 52.02 |
| 53.06 | 1.10 | 4,243.60 | ₡247,684 | ₡5,944,412 | ₡71,332,942 | 53.06 |
| 54.12 | 1.10 | 4,370.91 | ₡260,217 | ₡6,245,199 | ₡74,942,388 | 54.12 |
| 55.20 | 1.10 | 4,502.04 | ₡273,384 | ₡6,561,206 | ₡78,734,473 | 55.20 |

Fuente: Elaboración propia.

Inflación.

Para el presente proyecto se trabaja con una inflación de 3% esto que la proyección del Banco Central es de 3% +1, sin embargo, se realizó una ponderación de las últimas cifras de inflación que ha tenido el país desde 2012 para obtener un promedio de 2.70%. Este es un indicador que estima el aumento de los bienes siendo una generalidad de los precios de los bienes y servicios de cada país.

Tabla 18 Promedio de inflación

| Año | Inflación |
|----------|-----------|
| 2012 | 4.55% |
| 2013 | 3.68% |
| 2014 | 5.13% |
| 2015 | -0.81% |
| 2016 | 0.77% |
| 2017 | 2.57% |
| 2018 | 3.00% |
| Promedio | 2.70% |

Fuente: Banco Central de Costa Rica.

Esta estimación fue utilizada en los siguientes aspectos del estudio financiero:

- Gastos por materia prima
- Gastos por servicios públicos
- Gastos por suministros
- Salarios
- Alquiler
- Incremento de los ingresos

Alquiler.

El arrendamiento del local dentro del centro comercial en Río Oro al igual que en otros supuestos se estimará con la inflación del 3%, ya que, la nueva ley establece que el aumento del mismo debe ser con respecto a la inflación anual. Dentro de la cotización realizada a los administradores por mes el alquiler sería de 1.200.000 CRC incluyendo servicios de mantenimiento.

Tabla 19 Proyección de gastos anual por concepto de alquiler.

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| 14,400,000 | 14,832,000 | 15,276,960 | 15,735,269 | 16,207,327 |
| AUMENTA 3% ANUAL POR INFLACIÓN | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Inversión inicial.

Dentro de este análisis se estiman todos los recursos para la puesta en marcha de la cafetería, por lo cual se contemplan todos aquellos activos fijos que se adquieran para la funcionalidad del local mobiliaria, capital de trabajo, electrodomésticos entre otros.

En este apartado también es importante aparte de todos los puntos ya mencionados tomar en cuenta los utensilios para las mejoras y adaptaciones que

necesita el local para la funcionalidad y para el ambiente que se debe de crear para la cafetería. Como es la pintura, cuadros, puertas, decoración oportuna, etc.

Para este apartado se cotizó con diferentes proveedores que son líderes para apoyar a restaurantes, cafeterías o comercios a fines. Por lo cual se consultó la página de TIPS en línea, se visitó MAYCA para conocer el valor de la materia prima y se consultó en la Web de Shoppers para aquellas mesas y sillas que el establecimiento necesita. Como también se consultó a proveedores para temas de oficinas como es la computadora, pantallas, cámaras de seguridad.

Se estimó que el capital de trabajo debe cubrir los dos primeros meses de adaptación y promoción de la cafetería para que esta llegue a su punto de equilibrio óptimo. Por lo cual se detallan aquellos aspectos importantes y fundamentales para el buen funcionamiento de la cafetería.

Tabla 20 Proyección de costo de capital por dos meses.

| Detalle | Monto |
|--------------------------|------------------|
| Materia Prima | 1,763,980 |
| Materiales y suministros | 1,017,432 |
| Gastos legales | 555,000 |
| Sueldos y salarios | 3,425,089 |
| Servicios Públicos | 554,000 |
| Servicios Profesionales | 80,000 |
| Alquileres | 2,400,000 |
| Préstamo | 1,398,566 |
| TOTAL | 7,857,655 |

Fuente: Elaboración propia

Con estos resultados se puede estimar la totalidad de inversión inicial que se detalla a continuación:

Tabla 21 Proyección de inversión inicial

| Detalle | Monto |
|-------------------------|--------------------|
| Mejoras de la propiedad | ¢1,500,000 |
| Promoción y Mercadeo | ¢750,000 |
| Mobiliario y equipo | ¢8,721,950 |
| Capital de trabajo | ¢5,457,655 |
| TOTAL | ¢18,829,605 |

Fuente: Elaboración propia

Materia prima.

Para el costo de la materia prima se utilizó la cotización de MAYCA a esto se le agregó el 3% de inflación más el 5% del aumento en ventas anualmente; en el anexo 3 se detalla la lista por la que están compuesta.

Tabla 22 Proyección de Materia prima

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ¢10,583,880 | ¢11,430,590 | ¢12,345,038 | ¢13,332,641 | ¢14,399,252 |
| AUMENTA 3% ANUAL POR INFLACIÓN Y 5% POR CRECIMIENTO EN VENTAS | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Materiales y suministros.

Los materiales y suministros son todos los utensilios que necesita que su compra sea mensual para poder satisfacer diferentes necesidades, por ejemplo, el exprés, materiales de limpieza, entre otros. Este apartado contempla el 3% de inflación. Los artículos están detallados en el anexo 3.

Tabla 23 Proyección de costo de materiales y suministros

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
|-------|-------|-------|-------|-------|

| | | | | |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| ₡6,104,592 | ₡6,287,730 | ₡6,476,362 | ₡6,670,653 | ₡6,870,772 |
| AUMENTA 3% ANUAL POR INFLACIÓN | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Sueldos y salarios.

Dentro del estudio se contemplan los sueldos del capital humano que laborará en la cafetería por el plazo de la proyección de los 5 años con el 3% de inflación estipulado en este estudio.

Tabla 24 Proyección de sueldos y salarios.

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ₡20,550,533 | ₡21,167,049 | ₡21,802,060 | ₡22,456,122 | ₡23,129,806 |
| AUMENTA 3% ANUAL POR INFLACIÓN | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Servicios profesionales

Por concepto de servicios profesionales se contratará a la empresa SERCONRAU por concepto de contabilidad, el cual tendrá un costo mensual de 40.000 CRC, estimando una proyección anual a 5 años, tomando en cuenta el 3% de inflación el presupuesto debe ser:

Tabla 25 Proyección de servicios profesionales

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| ₡480,000 | ₡494,400 | ₡509,232 | ₡524,509 | ₡540,244 |
| AUMENTA 3% ANUAL POR INFLACIÓN | | | | |

Fuente; Elaboración propia

Servicios públicos.

La estimación de estos gastos son un aproximados de lo que la Compañía Nacional de fuerza y luz (CNFL) y el Acueductos y Alcantarillados (A y A) puedan cobrar por un local comercial en Río Oro de Santa Ana. En la tabla se muestra las estimaciones mensuales y anuales del costo de estos servicios, así como también se contará con un plan Kolbi para que pueda ser el número de la cafetería para reservaciones y otras acciones pertinentes a este tema:

Tabla 26 Gastos mensuales de servicios públicos

| Detalle | Monto Mensual | Monto Anual |
|--------------------------|---------------|-------------|
| Electricidad CNFL | ₡185,000 | ₡2,220,000 |
| Agua AyA | ₡80,000 | ₡960,000 |
| Telecomunicaciones Kolbi | ₡12,000 | ₡144,000 |
| TOTAL | ₡277,000 | ₡3,324,000 |

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se detalla la proyección a 5 años contemplando la inflación del 4% anteriormente mencionado:

Tabla 27 Proyección de gastos de servicios públicos anualmente

| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Electricidad CNFL | 185,000 | 190,550 | 196,267 | 202,154 | 208,219 |
| Agua AyA | 80,000 | 82,400 | 84,872 | 87,418 | 90,041 |
| Telecomunicaciones Kolbi | 12,000 | 12,360 | 12,731 | 13,113 | 13,506 |
| Total Mensual | 277,000 | 285,310 | 293,869 | 302,685 | 311,766 |
| Total Anual | 3,324,000 | 3,423,720 | 3,526,432 | 3,632,225 | 3,741,191 |

Fuente: Elaboración propia

Depreciación.

Para la depreciación se consideró la vida útil de los activos conforme a su funcionalidad desde los 5 años hasta los 10 años a aquellos activos que lo requerían. A continuación, el estimativo de la depreciación a 5 años.

Tabla 28 Depreciación

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ₪ 933,652 | ₪ 933,652 | ₪ 933,652 | ₪ 933,652 | ₪ 933,652 |

Fuente: Elaboración propia

Costo de capital.

Para el costo de capital se estimó que el 80% sería financiado a través de una entidad bancaria y el 20% será un aporte de los socios. Por lo cual la estructura sería la siguiente:

Tabla 29 Costo de capital

| | Monto de la Inversión | Proporción de Participación | Costo de Capital | Costo Ponderado |
|----------------------|-----------------------|-----------------------------|------------------|-----------------|
| Préstamo bancario | 15,507,684 | 80.00% | 11.00% | 8.80% |
| Aporte de los Socios | 3,876,921 | 20.00% | 21.00% | 4.20% |
| Inflación | | | | 3.00% |
| TOTAL | 19,384,605 | 100% | | 16.00% |

Fuente: Elaboración propia

Flujos de efectivo

Teniendo todos los temas anteriormente claros y con todas las proyecciones a 5 años podemos realizar los flujos de efectivo, se debe tener en cuenta que la tasa mínima

de inversión para este proyecto es de un 16%, ya que, es el mínimo que cualquier inversionista solicitaría para la viabilidad del mismo.

Como se ha explicado anteriormente se realizarán 3 escenarios con la finalidad de poder tener una panorama más claro y preciso de este proyecto.

Flujo de efectivo- Escenario Normal.

El primer será el escenario normal en el cual se estima un crecimiento de un 5% anualmente, para este caso todos los incrementos corresponden a la inflación de un 3% y su respectivo crecimiento.

Tabla 30: Estado de resultados y flujo de efectivo proyecto “Normal”

| Estado de Resultados y Flujo de Efectivo Proyectado. | | | | | | |
|--|-------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos | | 64,627,200 | 69,894,317 | 75,590,704 | 81,751,346 | 88,414,081 |
| (-) Costos y Gastos | | | | | | |
| Salarios | | 20,550,533 | 21,167,049 | 21,802,060 | 22,456,122 | 23,129,806 |
| Gastos de materiales y suministros | | 6,104,592 | 6,287,730 | 6,476,362 | 6,670,653 | 6,870,772 |
| Gastos de materia prima | | 10,583,880 | 11,430,590 | 12,345,038 | 13,332,641 | 14,399,252 |
| Servicios profesionales | | 480,000 | 494,400 | 509,232 | 524,509 | 540,244 |
| Servicios Públicos | | 3,324,000 | 3,423,720 | 3,526,432 | 3,632,225 | 3,741,191 |
| Gastos por Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| Alquileres | | 14,400,000 | 14,832,000 | 15,276,960 | 15,735,269 | 16,207,327 |
| Total costos y gastos | | 56,376,656 | 58,569,140 | 60,869,735 | 63,285,069 | 65,822,244 |

| | | | | | | |
|--|--------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI) | | 8,250,544 | 11,325,176 | 14,720,969 | 18,466,277 | 22,591,837 |
| (-) Gastos financieros | | 1,538,820 | 1,262,087 | 953,330 | 608,844 | 224,494 |
| Utilidad antes de impuestos | | 6,711,723 | 10,063,090 | 13,767,639 | 17,857,433 | 22,367,343 |
| (-) Impuestos | 20% | 1,342,345 | 2,012,618 | 2,753,528 | 3,571,487 | 4,473,469 |
| Utilidad neta después de impuestos e intereses | UNDII | 5,369,379 | 8,050,472 | 11,014,111 | 14,285,946 | 17,893,874 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | | | | | | |
| (+) Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| (-) Amortización | | 2,391,431 | 2,668,165 | 2,976,922 | 3,321,408 | 3,705,757 |
| Inversión Inicial | (18,829,605) | | | | | |
| Flujo de efectivo neto | (18,829,605) | 3,911,599 | 6,315,958 | 8,970,841 | 11,898,190 | 15,121,768 |
| | | | | | | |
| Flujos descontados | ∅27,584,027 | | | | | |
| Tasa de Corte | 16.00% | | | | | |
| VAN | 8,754,422 | | | | | |
| TIR | 30.52% | | | | | |
| Índice de Deseabilidad | 1.46 | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia

El impuesto que aplica sobre la renta para la cafetería sería de un 20%, ya que, sus ingresos netos son de máximo 88,414,081 Millones de colones anualmente.

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

Tabla 31: Indicadores financieros- Escenario normal

| | |
|------------------------|-------------|
| Flujos descontados | ¢27,584,027 |
| Tasa de Corte | 16.00% |
| VAN | 8,754,422 |
| TIR | 30.52% |
| Índice de Deseabilidad | 1.46 |

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta que los inversionistas están a la espera de un 16% como mínimo de rentabilidad y observando la tasa interna de retorno con 30.52% bajo condiciones normales se puede estimar que este sería un proyecto aceptable con este panorama teniendo 14.52% por arriba de lo esperado. Asimismo, vemos que el valor actual neto supera el monto de la inversión inicial, de la misma manera se pudo observar que la inversión se recupera en un plazo de tres años y medio inclusive con alguna diferencia a favor del inversionista. Todos estos indicadores financieros ayudan a estimar la rentabilidad y la viabilidad potencial que pueda tener la cafetería gourmet en Santa Ana.

Flujo de efectivo- Escenario pesimista.

Para el escenario pesimista se estima un crecimiento en ventas de tan solo un 2%, tomando en cuenta que la inflación en promedio sería de un 3% por lo tanto, los valores de los gastos en materia prima y suministros aumentan en esta proporción y no en un 5 % como en el escenario anterior. Aclarado lo anterior el flujo de efectivo para este escenario sería el siguiente:

Tabla 32 : Estado de resultados y flujo de efectivo proyectado "pesimista"

| Estado de Resultados y Flujo de Efectivo Proyectado. | | | | | | |
|--|-------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos | | 64,627,200 | 67,897,336 | 71,332,942 | 74,942,388 | 78,734,473 |
| (-) Costos y Gastos | | | | | | |
| Salarios | | 20,550,533 | 21,167,049 | 21,802,060 | 22,456,122 | 23,129,806 |
| Gastos de materiales y suministros | | 6,104,592 | 6,409,822 | 6,730,313 | 7,066,828 | 7,420,170 |
| Gastos de materia prima | | 10,583,880 | 10,901,396 | 11,228,438 | 11,565,291 | 11,912,250 |
| Servicios profesionales | | 480,000 | 494,400 | 509,232 | 524,509 | 540,244 |
| Servicios Públicos | | 3,324,000 | 3,423,720 | 3,526,432 | 3,632,225 | 3,741,191 |
| Gastos por Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| Valor en Libros | | | | | | |
| Alquileres | | 14,400,000 | 15,840,000 | 17,424,000 | 19,166,400 | 21,083,040 |
| Total costos y gastos | | 56,376,656 | 59,170,038 | 62,154,126 | 65,345,027 | 68,760,353 |
| Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI) | | 8,250,544 | 8,727,298 | 9,178,815 | 9,597,362 | 9,974,121 |
| (-) Gastos financieros | | 1,538,820 | 1,262,087 | 953,330 | 608,844 | 224,494 |
| Utilidad antes de impuestos | | 6,711,723 | 7,465,211 | 8,225,485 | 8,988,518 | 9,749,626 |
| (-) Impuestos | 20% | 1,342,345 | 1,493,042 | 1,645,097 | 1,797,704 | 1,949,925 |

| | | | | | | |
|--|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Utilidad neta después de impuestos e intereses | | 5,369,379 | 5,972,169 | 6,580,388 | 7,190,814 | 7,799,701 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | | | | | | |
| (+) Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| (+) Valor en Libros | | | | | | 4,668,258 |
| (-) Amortización | | 2,391,431 | 2,668,165 | 2,976,922 | 3,321,408 | 3,705,757 |
| Inversión Inicial | (18,829,605) | | | | | |
| Flujo de efectivo neto | (18,829,605) | 3,911,599 | 4,237,656 | 4,537,118 | 4,803,058 | 5,027,595 |
| Flujos descontados | Ø14,474,465 | | | | | |
| Tasa de Corte | 16.00% | | | | | |
| VA | (4,355,139) | | | | | |
| TIR | 6.01% | | | | | |
| Índice de Deseabilidad | 0.77 | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia.

Para este caso el impuesto sobre la renta aplica un 20% tal y como el escenario anterior, ya que, los ingresos no superan los 106.830.000 Millones de colones.

Teniendo en cuenta estas condiciones podemos observar los resultados de las indicaciones financieras.

Tabla 33: Indicadores financieros- Escenario pesimista

| | |
|------------------------|-------------|
| Tasa de Corte | 16.00% |
| VAN | (4,355,139) |
| TIR | 6.01% |
| Índice de Deseabilidad | 0.77 |

Con este escenario podemos analizar que tenemos una tasa de retorno no atractiva para los inversionistas con 6.01%% siendo menor a la tasa esperada. Para este caso la inversión inicial es recuperada alrededor de los cinco años de proyección. Como se puede observar para el valor neto inclusive es un monto negativo, asimismo tenemos un índice de deseabilidad menor a 1 por lo que podremos decir que este proyecto con únicamente un 2% de crecimiento anual no es viable.

Flujo de efectivo- Escenario optimista.

Para este escenario se tomó en cuenta un crecimiento en ventas de un 6% anualmente el cual modificó tanto la demanda como los costos de materia prima y suministros, con estas variables analizadas el flujo de efectivo fue el siguiente:

Tabla 34 Flujo de efectivo- Escenario optimista

| Estado de Resultados y Flujo de Efectivo Proyectado. | | | | | | |
|--|-------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos | | 65,894,400 | 71,943,506 | 78,547,920 | 85,758,619 | 93,631,260 |
| (-) Costos y Gastos | | | | | | |
| Salarios | | 20,550,533 | 21,167,049 | 21,802,060 | 22,456,122 | 23,129,806 |
| Gastos de materiales y suministros | | 6,104,592 | 6,654,005 | 7,252,866 | 7,905,624 | 8,617,130 |
| Gastos de materia prima | | 10,583,880 | 11,536,429 | 12,574,708 | 13,706,432 | 14,940,010 |
| Servicios profesionales | | 480,000 | 494,400 | 509,232 | 524,509 | 540,244 |
| Servicios Públicos | | 3,324,000 | 3,423,720 | 3,526,432 | 3,632,225 | 3,741,191 |
| Gastos por Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| | | | | | | |
| Alquileres | | 14,400,000 | 14,832,000 | 15,276,960 | 15,735,269 | 16,207,327 |
| Total costos y gastos | | 56,376,656 | 59,041,255 | 61,875,909 | 64,893,831 | 68,109,360 |
| Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI) | | 9,517,744 | 12,902,251 | 16,672,011 | 20,864,788 | 25,521,900 |
| (-) Gastos financieros | | 1,538,820 | 1,262,087 | 953,330 | 608,844 | 224,494 |
| Utilidad antes de impuestos | | 7,978,923 | 11,640,164 | 15,718,681 | 20,255,944 | 25,297,406 |
| (-) Impuestos | 20% | 1,595,784.66 | 2,328,033 | 3,143,736 | 4,051,189 | 5,059,481 |
| | | | | | | |
| Utilidad neta después de impuestos e intereses | | 6,383,139 | 9,312,132 | 12,574,945 | 16,204,755 | 20,237,925 |

| | | | | | | |
|------------------------|--------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| (+) Depreciación | | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 | 933,652 |
| (-) Amortización | | 2,391,431 | 2,668,165 | 2,976,922 | 3,321,408 | 3,705,757 |
| | | | | | | |
| Inversión Inicial | (18,829,605) | | | | | |
| Flujo de efectivo neto | (18,829,605) | 4,925,359 | 7,577,618 | 10,531,674 | 13,816,999 | 17,465,819 |
| Flujos descontados | 32,571,311 | | | | | |
| Tasa | 16.00% | | | | | |
| VAN | 13,741,706 | | | | | |
| TIR | 38.06% | | | | | |
| Índice de Deseabilidad | 1.73 | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia

Para este caso en materia de impuestos el ingreso más alto es de 93. 632.230 Millones de colones por lo cual aplica el 20% de impuestos sobre la renta, igual que en los casos anteriores.

La cafetería gourmet, para este caso los indicadores financieros tuvieron los siguientes resultados.

Tabla 35: Indicadores financieros- Escenario Optimista

| | |
|------------------------|------------|
| Tasa | 16.00% |
| VAN | 13,741,706 |
| TIR | 38.06% |
| Índice de Deseabilidad | 1.73 |

El escenario optimista con un 6% de crecimiento anualmente presenta números bastante positivos, la inversión inicial se recupera en menos de tres años, asimismo la tasa de retorno es de 38.06% mayor a la esperada teniendo un proyecto con un valor actual neto de 13,741,706 y con un índice de deseabilidad de 1.66 por lo cual la cafetería sería un buen mercado en la zona de Santa Ana.

CAPÍTULO V
Conclusiones y Recomendaciones.

Conclusiones

Estudio de Mercado.

Se puede concluir para este estudio que tendríamos una demanda diaria de alrededor 52-51 personas siendo esto distribuido por personas que demandarán el servicio exprés y aquellos que realizarán la vista al local. La cafetería estaría ubicada en la entrada de Río Oro de Santa Ana, especialmente en el centro comercial donde esta Auto Mercado, esto para aprovechar la influencia de gente que ya tiene este centro, dentro del estudio se pudo observar que la clientela sería mayormente mujeres.

Se puede concluir que la preferencia de los potenciales clientes en el tipo de café que podrían consumir, es el café caliente y sus variedades las de mayor inclinación. Acompañado de bocadillos dulces como agregado preferido.

Estudio Técnico.

El local donde se ubicará la cafetería gourmet contará con mesas cómodas, tanto para dos personas como para aquellas que lleguen con más personas, para un café con amigos que esta fue la tendencia dentro de la encuesta.

El local tendrá un tema vintage dando un ambiente acogedor con un nivel de servicio alto para que los consumidores puedan sentirse como en casa con un producto de alta calidad. Las preparaciones de los cafés serán realizadas por un barista profesional por lo cual todas las opciones pueden variar durante la puesta en marcha, ya que, se marcará por tendencias, gustos y preferencias que los mismos consumidores marcarán.

En este estudio se detalló el paso a paso del procedimiento y movimiento que tendría la cafetería, al entrar un cliente se establecen los planes de acción por parte del personal y lo esperado de parte del cliente.

Estudio Organizacional.

Se tomó en cuenta para este estudio aspectos importantes como el horario que tendrá la cafetería que por conclusión se determina que será de martes a domingo de 9am a 6:30 pm, por lo cual el personal que la cafetería contrataría sería una mesera un barista y la administradora/ cajera del establecimiento. Para poder ocupar cada uno de estos puestos se establecieron requisitos puntuales que debe de cumplir el talento humano a contratar. Asimismo, se pudo estimar el costo del mismo dentro del estudio que este proyectaría a 5 años.

Estudio legal.

La cafetería gourmet necesita ser inscrita ante los regentes gubernamentales tanto localmente, en este caso con la municipalidad de Santa Ana, como ante el Registro Nacional, el Ministerio de Salud, la Caja del Seguro Social y ante el INS para la póliza. Dentro del mismo se concluye los costos que estas inscripciones representan y asimismo establece los requisitos y pasos a seguir para cada una de las entidades correspondiente.

Es importante resaltar que no se ocupa ningún estudio legal para construcción, ya que, es un centro comercial que ya está construido, por lo cual estos estudios se hicieron previamente por parte de la administración del mismo.

Estudio ambiental.

Teniendo en cuenta que es establecimiento ya fue construido, en materia ambiental la cafetería tendría que tomar en cuenta los desechos por elaboración y servicio de lo consumido por el cliente, como fue recalado los materiales que se

utilizarán serían de vidrio y de materiales biodegradables para el servicio exprés, con el fin de disminuir la contaminación ambiental que enfrenta el planeta actualmente.

Estudio Financiero.

Se tomaron en el siguiente estudio todos los costos que se estimaron en los estudios anteriores, gastos legales, gastos por capital humano, gastos para la operabilidad del proyecto como es la materia prima y los suministros. Todos estos fueron analizados versus los ingresos recibidos con respecto a la demanda proyectada en el estudio de mercado. Con esta información se pudo realizar los estados de resultados y flujo de efectivo correspondientes, estimando tres escenarios para el presente proyecto.

El primer escenario estudiado fue el escenario normal con una proyección de crecimiento estándar de un 5%, esto por la zona que está en alto crecimiento a nivel económico por las construcciones de condóminos y oficentros de la zona. Con este estimativo y teniendo en cuenta que la inflación para los próximos cinco años sea de un 3% respaldado por el promedio realizado de los últimos años con un 2.7% de resultado y con la proyección del Banco Central de Costa Rica de un 3% como máximo, se obtiene un resultado en la tasa interna de retorno TIR de 30.52% siendo el esperado para este proyecto un 16%. Asimismo, se puede concluir que para este escenario el proyecto es viable, ya que, adicionalmente a este resultado positivo se considera que la inversión puede ser recuperada en menos de cuatro años y obteniendo un valor actual del negocio de 8.754.422 CRC.

En el segundo escenario se tomó en cuenta un crecimiento de un 2% anualmente en las ventas manteniendo las mismas condiciones anteriores en costos y crecimiento de la inflación, para poder estimar si es viable o no la rentabilidad del proyecto. En este caso el Valor Actual neto de la cafetería sería de (4,355,139.37) CRC esto inclusive es un monto negativo para la operación. La inversión se podría recuperar en un plazo de 5

años y obteniendo una tasa de retorno interno (TIR) de 6.01%, siendo menor a la esperada. Por lo que este proyecto necesita tener un crecimiento mayor de un 2% anualmente para que sea rentable.

El último escenario sería el optimista, el cual se le agrega un uno por ciento más al normal siendo el crecimiento anual de 6% esto para no alejarlo mucho de la realidad. Asimismo, manejando el mismo porcentaje de inflación para temas de aumento en costos. Teniendo esto en cuenta el TIR de esta oportunidad sería de 38.06% representado en valor actual neto en 13.741.706 CRC, con este análisis podemos concluir que con este crecimiento el negocio es viable para los inversionistas y con un índice de deseabilidad de un 1.73 para los socios.

En conclusión, el proyecto necesita crecer en un 2% para que sea rentable y atractivo para los inversionistas, la cafetería está ubicado en un centro comercial estratégico para que puedan llegar clientes desde Santa Ana, Escazú, Ciudad Colón y zonas cercanas como Belén, entre otros. Es importante mencionar que para las encuestas aplicadas una de las preguntas se refería a la expectativa que esperan los clientes de la cafetería gourmet y en su mayoría destacaba el buen servicio al cliente y la relación de precio-producto. Por lo que se concluye que con un 5% de crecimiento anual el negocio es rentable.

Recomendaciones

Se recomienda para el presente proyecto que este sea inscrito como una pyme para que esta pueda contar con el soporte y con los beneficios que esta modalidad ofrece; pensando en un crecimiento que pueda aprovechar al máximo estas condiciones.

Es importante que se vigile el cumplimiento de todos los pasos y requisitos que solicita el gobierno para la creación de un establecimiento comercial tal y como es cafetería gourmet

También se sugiere que para temas de mercadeo y de crecimiento de la cafetería se cuente con un buzón electrónico de sugerencias que el cliente pueda tener acceso desde el celular para contar con retroalimentación en tiempo y esta pueda ser valorada en el corto plazo para el mejoramiento continuo de la cafetería. Para poder atraer a más público se pueden realizar alianzas con marcas que distribuyan el café y estas realicen lanzamientos, degustaciones en la cafetería con el fin de promocionar y a la vez aumentar la calidad de la misma.

Es importante mencionar que la capacitación continua del personal para poder mantener la calidad tanto de producto como de servicio al cliente debe ser una de las prioridades de este comercio, ya que, su valor agregado está en estos dos pilares, la inversión oportuna y en tiempo ayudará a mejorar los índices de satisfacción al cliente y a su vez mantendrá el crecimiento en las ventas.

La cafetería tiene muchas oportunidades de crecimiento e innovación a través de la implementación de alimentos agregados como es la repostería y pastelería que posean un valor agregado y una innovación que represente un aumento en la compra promedio de los clientes actuales y aquellos que se incorporen durante los años, a través de espacios creativos que se puedan aprovechar marcados por tendencias y destacando tradiciones de la zona.

Se recomienda mantener un buen control de los costos para la rentabilidad de la cafetería a lo largo de los años inclusive existiendo la posibilidad de poder trasladar

el concepto en otras zonas del país extendiendo así la marca "Kaffe". Así mismo se recomienda mantener los requisitos legales al día para evitar cierres o multas que encarecerán el proyecto, hasta sería un riesgo para el mismo.

Referencia bibliografía

- Barquero Martín (N.D) “Costarricenses son los segundos consumidores de café en Latinoamérica” Recuperado de: http://www.nacion.com/economia/consumidor/Costarricenses-segundos-consumidores-cafe-Latinoamerica_0_1616038456.html
- Benoit Grave (2010) “Café gourmet... ¿qué es eso?” Recuperado de: <http://elfaro.net/es/201010/sabores/2642/Caf%C3%A9-gourmet-%C2%BFqu%C3%A9-es-eso.htm>
- Costa Rica (2018). Salarios. Recuperado de: http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_ocupacion_2018.pdf
- Costa Rica (2018). Código de Comercio. Recuperado de: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=6239#ddown
- Costa Rica (2013). Solicitud de patente. Recuperado de: <https://santaana.go.cr/index.php/tramites/patentes-nuevas>
- Costa Rica (2013). Solicitud de Inscripción o Reanudación para Patronos Jurídicos. Recuperado de: <http://www.ccss.sa.cr/tramites?t=10>
- Costa Rica (s.f). Trámite para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios. Recuperado de: <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites-ms/permisos-a-establecimientos-ms>
- Costa Rica (1965). Guía básica para abrir una empresa. Recuperado de: <http://camara-comercio.com/wp-content/uploads/2016/05/Gu%C3%ADa-B%C3%A1sica-para-Abrir-una-Empresa-en-CR.pdf>
- Costa Rica (2018). Impuesto a las personas jurídicas. Recuperado de: <http://www.hacienda.go.cr/contenido/14105-impuesto-a-las-personas-juridicas>

Gitman, Lawrence J. Chad J (2012). Principios de administración financiera. México. Editorial Pearson Educación

<https://www.tornadocafe.es/como-hacer-un-perfecto-cappuccino/>

Sapang N. Sapang R (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Colombia. Editorial McGraw-Hill Interamericana.

Stefanie Spencer (2009) "The Coffee House – A History" recuperado de:
<https://ineedcoffee.com/the-coffee-house-a-history/>

Ukers.W (2012) "All about Coffee: A History of Coffee from the Classic Tribute to the World's Most Beloved Beverage" Recuperado de:
https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=YkftDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT7&dq=coffe+shop+history&ots=AqPF0leNWA&sig=0jrLitw32Wmd2EaOmOfkkErtt5Y&redir_esc=y#v=onepage&q=coffe%20shop%20history&f=false



ANEXOS

Anexo 1: Encuesta

Cuestionario: Estimado (a), el siguiente cuestionario tiene fines didácticos, se le harán preguntas relacionadas a un modelo de negocio de “café gourmet” esperamos una información sincera posible, referente a gustos y preferencias.

1. Masculino Femenino
2. ¿Con qué frecuencia visita una cafetería gourmet? 1 a la semana 1 cada 15 días 1 al mes
3. Cuando visita una cafetería gourmet, ¿cuál es su expectativa?
4. ¿Cuántas tazas de café consume al día? 1 taza 2 tazas + de 2 tazas
5. ¿Cuánto está dispuesto a consumir en una cafetería gourmet? (por 1 persona) 1500-3000 3000- 5000 5000- 7000
6. ¿Razón de su visita? *Puede marcar varias Café con amigos Por trabajo Por gusto propio Celebración de cumpleaños
7. ¿Qué tipo de café prefiere? frío caliente en combinación (smoothies) tradicionales Nuevos sabores Otros: _____
8. ¿En qué horario visitaría la cafetería? *Puede marcar varias opciones Desayuno (8am- 11am) Almuerzo (12md- 3pm) En la tarde (3pm- 6pm) “café” Cena (6pm-9pm)
9. ¿En una cafetería gourmet, qué tipo de servicio prefiere? Pedido anticipado (APP) Auto servicio Pedido en la caja Servicio de mesa.
10. ¿Le gustaría que se contará con servicio express? No Sí
11. ¿El acompañamiento con el café que prefiere? pastelillo dulce pastelillo salado.

Anexo 2: Inversión inicial

| Maquinaria, equipo y mobiliario | | | | |
|---|------|-----------------|--------------|-----------|
| DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO | CANT | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL | PROVEEDOR |
| MAQUINA CAPPUCCINO 2GR | 1 | Ø1 707 160 | Ø1 707 160 | TIPS |
|  | | | | |
| VITRINA EXHIBIDORA NEGRA 100 CMS | 2 | Ø1 194 690 | Ø2 389 381 | TIPS |
|  | | | | |
| LICUADORA DRINK MACHINE 2 VELOCIDADES | 1 | Ø318 584 | Ø318 584 | TIPS |



**BASE QUEQUE ACERO
INOXIDABLE**

1 €9 823 €9 823 TIPS



PLATO #12

50 €3 611 €180 531 TIPS



TAZA CAPPUCCINO

50 €973 €48 673 TIPS



PLATO TAZA ESPRESSO

| | | | |
|----|------|---------|------|
| 50 | Ø442 | Ø22 124 | TIPS |
|----|------|---------|------|

HORNO TOSTADOR

| | | | |
|---|---------|---------|------|
| 1 | Ø93 805 | Ø93 805 | TIPS |
|---|---------|---------|------|

PICHEL TERMO

| | | | |
|---|---------|----------|------|
| 7 | Ø17 522 | Ø122 654 | TIPS |
|---|---------|----------|------|

PICHEL LECHE INOXIDABLE

| | | | |
|---|--------|---------|------|
| 3 | Ø3 451 | Ø10 354 | TIPS |
|---|--------|---------|------|

PINZA

| | | | |
|---|--------|--------|------|
| 2 | Ø1 283 | Ø2 566 | TIPS |
|---|--------|--------|------|

**CUCHARA MESA**

50 ¢522 ¢26 100 TIPS

**CUCHARITA**

50 ¢310 ¢15 500 TIPS

**INDIVIDUALES CON EL MENÚ**

4000 ¢75 ¢300 000 TIPS

**TENEDOR**

50 ¢522 ¢26 100 TIPS

**CUCHILLO MESA**

50 ¢805 ¢32 200 TIPS



SET MESAS P/CAFÉ 3 PCS

4 ¢79 000 ¢316 000 SHOPPERS



**MESA AUXILIAR VIDRIO SILLAS
TRENDS**

3 ¢69 000 ¢207 000 SHOPPERS



**FRASCO VIDRIO CHALKBOARD
14OZ**

30 ¢1 062 ¢31 859

TIPS

**PICHEL 17,5 OZ**

| | | | |
|----|--------|---------|------|
| 20 | Ø1 681 | Ø33 620 | TIPS |
|----|--------|---------|------|

**MESA PREPARACIÓN UNA
PUERTA**

| | | | |
|---|----------|----------|------|
| 1 | Ø707 965 | Ø707 965 | TIPS |
|---|----------|----------|------|



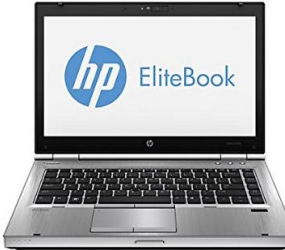


CONGELADOR 2 PUERTAS



1

Ø670 000

Ø670 000

TIPS

| INVERSION INICIAL -OFICINA | | | | |
|--|----------|-----------------|--------------|-----------------------|
| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL | Proveedor |
| HP ELITEBOOK 8470P  | 1 | Ø189 000 | Ø189 000 | BEST COMPUTERS |
| Huawei Y5 lite  | 1 | Ø0 | Ø0 | Kolbi |
| Impresora de recibos  | 1 | Ø82 000 | Ø82 000 | HIGH END TECHNOLOGIES |
| Cámaras de seguridad | 3 | Ø39 599 | Ø118 796 | HIGH END TECHNOLOGIES |

| | | | | | |
|---|--|---|---------|----------|--|
|  | | | | | |
| Pantalla LED 32" | | 2 | Ø75 000 | Ø150 000 | |
|  | | | | | |
| TOTAL | | | | Ø540 539 | |

Anexo 3: Materia prima y suministros

| Costos Materia prima | | | | | | |
|----------------------|------------|----------|----------|---------|-------------|-----------|
| Detalle | Marca | Cantidad | Medida | Costo | Costo unit. | Proveedor |
| café para moler | montaña | 340 | g | 3875.22 | 11.39770588 | MAYCA |
| crema para café | MFS | 500 | Unidades | 4935 | 9.87 | MAYCA |
| azúcar individual | splenda | 200 | unidades | 3570.8 | 17.854 | MAYCA |
| azúcar | Doña María | 5 | Kg | 3315 | 663 | MAYCA |
| Leche semidescremada | Coronado | 1 | L | 695 | 695 | MAYCA |
| Crema batida | On top | 453 | g | 2644.2 | 5.837086093 | MAYCA |
| Helado de Vainilla | Alaska | 5 | GAL | 13379.2 | 2675.84 | MAYCA |
| Helado de Chocolate | dos pinos | 5 | GAL | 21492.6 | 4298.52 | MAYCA |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|----------|-----|----------|---------|--------------|-------|
| Sirope de chocolate | Hersheys | 680 | g | 2180.9 | 3.207205882 | MAYCA |
| Sirope de caramelo | Hersheys | 623 | g | 2531.2 | 4.062921348 | MAYCA |
| crema de avellanas | Nutella | 750 | g | 6271.5 | 8.362 | MAYCA |
| Decoración | | 680 | g | 2401.25 | 3.53125 | MAYCA |
| Cocoa Amargo | | 1 | KG | 3215 | 3215 | MAYCA |
| Cocoa Dulce | | 1 | KG | 3853.3 | 3853.3 | MAYCA |
| Nuez | | 1 | Kg | 1187 | 1187 | MAYCA |
| Acompañante | | | | | | |
| Pan laminado cangrejo pinova | | 10 | unidades | 1735 | 173.5 | MAYCA |
| Bandeja pastel de pollo | | 24 | unidades | 2355 | 98.125 | MAYCA |
| Boquita crema pastelera | | 24 | unidades | 1655 | 68.958333333 | MAYCA |
| Bandeja empanada carne | | 12 | unidades | 3800 | 316.6666667 | MAYCA |
| Pañuelo dulce de leche | | 6 | unidades | 2205 | 367.5 | MAYCA |
| Strudel de mora queso | | 14 | unidades | 4685 | 334.6428571 | MAYCA |
| Repostería costilla guayaba | | 10 | unidades | 2293.9 | 229.39 | MAYCA |
| Boquitas de pollo | | 24 | unidades | 2355 | 98.125 | MAYCA |
| Galleta avena | | 16 | unidades | 1474.65 | 92.165625 | MAYCA |
| MP pan laminado cangrejo | | 40 | unidades | 12060 | 301.5 | MAYCA |
| Costo suministros | | | | | | |

| | | | | | | |
|-------------------------------|-------|------|--------|-------|--------------|-------|
| Base para vasos | | 25 | unidad | 1734 | 69.36 | MAYCA |
| Pajilla plástica | | 100 | unidad | 1406 | 14.06 | MAYCA |
| Removedor plástico | | 500 | unidad | 1276 | 2.552 | MAYCA |
| tapa negra 8oz | | 50 | unidad | 1050 | 21 | MAYCA |
| Aisland café para vaso | | 25 | unidad | 2497 | 99.88 | MAYCA |
| Vaso cartón | | 50 | unidad | 1808 | 36.16 | MAYCA |
| vaso cartón 12 oz | | 50 | unidad | 3056 | 61.12 | MAYCA |
| Tapa negra 12/16 oz | | 50 | unidad | 1118 | 22.36 | MAYCA |
| Vaso cartón 16oz | | 50 | unidad | 4452 | 89.04 | MAYCA |
| Juego cubierto negros | | 500 | unidad | 25018 | 50.036 | MAYCA |
| Bolsa Kraft #4 | | 500 | unidad | 8271 | 16.542 | MAYCA |
| Bandeja foam hamb | | 100 | unidad | 6497 | 64.97 | MAYCA |
| burbuja doble cierre | | 125 | unidad | 965 | 7.72 | MAYCA |
| Limpiador | | 1 | galón | 3926 | | MAYCA |
| Lavaplatos | | 1000 | gramos | 1706 | | MAYCA |
| Esponja | | 6 | unidad | 131 | 21.833333333 | MAYCA |
| Guantes azules | | 100 | unidad | 429 | 4.29 | MAYCA |
| Guantes látex | | 100 | unidad | 3475 | 34.75 | MAYCA |
| Alcohol | | 1 | galón | 6949 | | MAYCA |
| Dispensador jab | | 1 | unidad | 9441 | 9441 | MAYCA |
| Servilleta | Scott | 50 | unidad | 1062 | 21.24 | MAYCA |
| bolsa basura gran | | 5 | unidad | 1152 | 230.4 | MAYCA |
| bolsa basura med. | | 10 | unidad | 3503 | 350.3 | MAYCA |
| mayordomo | Scott | 95 | hojas | 690 | 7.263157895 | MAYCA |

Anexo 4: Formulario Solicitud funcionamiento municipal



MUNICIPALIDAD
Santa Ana
PROCESO DE PATENTES
Y LICENCIAS MUNICIPALES
2582-7211 - 2582-7314
SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO MUNICIPAL

SOLICITUD DE LICENCIA

| TIPO DE SOLICITUD | NUEVA | TRASPASO | RETIRO |
|-------------------|-------|----------|--------|
| COMERCIAL | | | |
| INDUSTRIAL | | | |
| SERVICIOS | | | |
| LICORES | | | |

| DATOS DEL SOLICITANTE | |
|---|----------|
| NOMBRE DEL SOLICITANTE | CÉDULA |
| EN CASO DE SOCIEDADES; NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL | |
| SEÑALO COMO LUGAR O MEDIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES | |
| DIRECCIÓN | |
| CORREO ELECTRÓNICO O FAX PARA NOTIFICACIONES | TELÉFONO |
| EN CASO DE PATENTE DE LICORES ¿PARA QUÉ ACTIVIDAD? | |

| SOBRE LA SOLICITUD | | |
|---|------------------------------|--------------------|
| TIPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL | | |
| NOMBRE COMERCIAL DEL NEGOCIO O LOCAL | | |
| DIRECCIÓN EXACTA DEL LOCAL | | |
| DATOS DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD | | |
| NOMBRE DEL PROPIETARIO | | |
| EN CASO DE SOCIEDADES; NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL | | |
| CÉDULA (FÍSICA O JURÍDICA) | FOLIO REAL (NÚMERO DE FINCA) | |
| PERMISO DE CONSTRUCCIÓN NO. | PERMISO DE REMODELACIÓN NO. | RECIBO DE PAGO NO. |
| No. DE PLANO CATASTRADO SJ | CALLE | BARRIO |
| OTRAS SEÑALES | | |
| EDIFICIO | PISO | LOCAL |
| TELÉFONO | FAX | |

| PARA USO DE TRASPASO | |
|---|--|
| NOMBRE DEL CEDENTE | |
| DATOS DEL CEDENTE | |
| EN CASO DE SOCIEDADES; NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL | |
| CÉDULA FÍSICA O JURÍDICA | |
| DIRECCIÓN FISCAL | |
| CORREO ELECTRÓNICO | |

Mediante el presente contrato el cedente traspasa al adquiriente la titularidad de dicha patente comercial quien en el acto lo acepta con el conocimiento de sus efectos legales y tributarios, siendo conforme para ambas partes, solicitan al Proceso de patentes que proceda a realizar el traspaso de la patente citada. En fe de lo anterior firmamos

EN _____ A LAS _____ DEL _____ DE _____ DE _____

| DECLARACIÓN JURADA |
|--------------------|
|--------------------|

Nosotros, los abajo firmantes declaramos bajo juramento que la información contenida en el presente formulario, corresponde absolutamente a la realidad y que se adecua a las exigencias del Código Tributario y la Ley de Patentes de la Municipalidad de Santa Ana para el efectivo proceso tributario, manifiesto mi pleno conocimiento que el Gobierno Municipal en ejercicio de sus atribuciones y funciones de fiscalizador facultado por el Código Municipal, puede proceder a sancionar si constatase falsedad en lo declarado, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente para afrontar las acciones que la Ley dispone. La información declarada en el formulario tiene carácter de Declaración Jurada, por lo que si los datos son falsos, la pena impuesta es de tres meses a dos años de prisión, según el artículo 311 del Código Penal y sus reformas.

| RECUERDE QUE CUALQUIER CAMBIO EN LOS DATOS SUMINISTRADOS DEBERÁ INFORMARLO INMEDIATAMENTE A ESTA MUNICIPALIDAD |
|--|
|--|

| | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| FIRMA DEL SOLICITANTE DE LA LICENCIA | FIRMA DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD | FIRMA DEL CEDENTE |
|--------------------------------------|---------------------------------|-------------------|

| AUTORIZACIÓN |
|--------------|
|--------------|

| | |
|---|--------------------------------|
| AUTORIZO A | |
| PARA QUE PRESENTE Y RETIRE DOCUMENTACIÓN CON RESPECTO A DICHO TRÁMITE | |
| FIRMA DEL SOLICITANTE | FIRMA DE LA PERSONA AUTORIZADA |

| NO LLENE ESTE ESPACIO; ES PARA USO DE LA MUNICIPALIDAD |
|--|
|--|

| | |
|--|--|
| <p>El suscrito Notario Público hace constar que la firma que antecede es auténtica por haber sido consignada en mi presencia</p> | |
| <p>COMPROBANTE DE RECIBO DE DOCUMENTACIÓN</p> | |
| <p>NOMBRE DEL SOLICITANTE</p> | |
| <p>RECIBIDO POR</p> | |
| <p>FECHA</p> | |
| <p>RECEPCIÓN DEL TRÁMITE</p> | |
| <p><input type="checkbox"/> COMPLETO <input type="checkbox"/> INCOMPLETO</p> | |

COMPROBANTE DE RECIBO DE DOCUMENTACIÓN SOLICITUD DE LICENCIA




PROCESO DE PATENTES
Y LICENCIAS MUNICIPALES
2582-7211 - 2582-7314

| | |
|------------------------|--------|
| FECHA | |
| NOMBRE DEL SOLICITANTE | CÉDULA |
| RECIBIDO POR | |

| | |
|---|---|
| SELLO | RECEPCIÓN DEL TRÁMITE |
| NOTA: Este recibo es el único comprobante sobre el trámite efectuado por lo cual debe presentarlo para retirar la resolución. | <input type="checkbox"/> COMPLETO <input type="checkbox"/> INCOMPLETO |

Anexo 5: Formulario D-140

|  | | | | | | |
|--|--|-------------------------------|-------------------|------------------------------|----------------|----------------------|
| Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario | | | | | | |
| I. Identificación del obligado tributario | | | | | | |
| Número identificación* | | | Nombre completo* | | | |
| | | | | | | |
| II. Domicilio fiscal | | | | | | |
| Electricidad* | | Número medidor/NISE/Contrato* | | Otros: | | |
| | | | | | | |
| Provincia*: | | Cantón*: | | Distrito*: | | |
| Barrio: | | Calle: | | Avenida: | | |
| Latitud | | Longitud | | Otras señas* | | |
| | | | | | | |
| III. Datos de contacto del obligado tributario | | | | | | |
| Teléfono fijo 1* | | Teléfono fijo 2 | Teléfono móvil 1* | Teléfono móvil 2 | Número fax 1 | Número fax 2 |
| | | | | | | |
| Apartado postal | | Código postal | | Correo electrónico 1* | | Correo electrónico 2 |
| | | | | | | |
| Redes sociales: | | | | | | |
| | | | | | | |
| IV. Datos de la actividad económica | | | | | | |
| Fecha inicio* | | Código actividad* | | Descripción de la actividad* | | |
| | | | | | | |
| Detalle descripción de la actividad económica* | | | | | | |
| | | | | | | |
| Nombre comercial | | | Especialidad | | | |
| | | | | | | |
| Autorizaciones Especiales | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Solicitud para ser autorizado para imprimir comprobantes (facturas) <input type="checkbox"/> • Solicitud para ser Comercializador Vehículos Usados <input type="checkbox"/> • Solicitud para ser de Proveedores Cajas Registradoras <input type="checkbox"/> | | | | | | |
| Dirección de la actividad económica | | | | | | |
| Provincia*: | | Cantón*: | | Distrito*: | | |
| Barrio: | | Calle: | | Avenida: | | |
| Telefonofijo* | | Otras señas* | | | | |
| | | | | | | |
| V. Datos generales de sucursales y/o agencias | | | | | | |
| Nombre comercial o fantasía* | | | | Fecha inicio* | | |
| | | | | | | |
| Dirección de la sucursal y/o agencia | | | | | | |
| Provincia* | | Cantón* | | Distrito* | | |
| Barrio | | Calle | | Avenida | | |
| Telefonofijo* | | Otras señas* | | | | |
| | | | | | | |
| VI. Información de representante legal | | | | | | |
| Número identificación* | | | Nombre completo* | | | |
| | | | | | | |
| Dirección del representante legal | | | | | | |
| Electricidad* | | Número medidor/NISE/Contrato* | | Otros: | Fecha inicio*: | |
| | | | | | | |
| Provincia*: | | Cantón*: | | Distrito*: | | |

| | | |
|---|--|-------------------------------------|
| Barrio: | Calle: | Avenida: |
| Telefonofijo* | Otras señas* | |
| Latitud | Longitud | Correo electrónico |
| VII. Información de Apoderados | | |
| () Incluir | | |
| Número identificación* | Apellidos y Nombre* | |
| Dirección del Apoderado | | |
| Provincia*: | Cantón*: | Distrito*: |
| Barrio: | Calle: | Avenida: |
| Telefonofijo* | Otras señas* | |
| Correo electrónico | | |
| Tipo de certificación: | Notario Público | Digital |
| Fecha de emisión del Poder: | | |
| IX. Régimen tributario | | |
| Régimen tributario*: | Cierre fiscal*: | |
| X. Clasificación | | |
| Impuestos (X): | Renta <input type="checkbox"/> | Ventas <input type="checkbox"/> |
| | Agente retención/ Informante <input type="checkbox"/> | Declarante <input type="checkbox"/> |
| Impuestos específicos (X): | | |
| Productos del Tabaco <input type="checkbox"/> | Selectivo de consumo <input type="checkbox"/> | |
| Fondos de inversión <input type="checkbox"/> | Salas de juego (casinos) <input type="checkbox"/> | |
| Bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/> | Bebidas envasadas sin alcohol <input type="checkbox"/> | |
| XII. Método de Facturación (X) | | |
| Comprobante Preimpreso <input type="checkbox"/> | | |
| Auto impresor <input type="checkbox"/> | | |
| Caja Registradora <input type="checkbox"/> | | |
| Factura Electrónica (Emisor-Receptor Electrónico) <input type="checkbox"/> | | |
| Factura Electrónica (Receptor Electrónico)-No Emisor <input type="checkbox"/> | | |
| Factura Electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/> | | |
| Factura Electrónica (Emisor-Receptor Electrónico/Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/> | | |
| Requisitos: | | |
| a. Posee conexión a internet <input type="checkbox"/> | | |
| b. Cuenta con firma electrónica <input type="checkbox"/> | | |
| c. El sistema emite los respectivos archivos XML <input type="checkbox"/> | | |
| Tipo de Sistema: | | |
| i. Desarrollo interno <input type="checkbox"/> | ii. Sistema de un Proveedor <input type="checkbox"/> | |
| iii. Sistema gratuito de un Proveedor <input type="checkbox"/> | iv. Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda <input type="checkbox"/> | |
| XIII. Presentación. Autorización de tercero y autenticación de firma | | |
| El suscrito obligado tributario/representante legal, autorizo a: _____ | | |
| Número de identificación: _____ para que realice el trámite de inscripción solicitado en esta Declaración D.140. | | |
| Firma del obligado tributario o representante legal | N° Cédula o de documento identificativo | |
| NOTA: La firma del obligado tributario o del representante legal deben ser autenticadas por abogado o notario. | | |
| Autenticación: | Bello y Timbres | |
| Firma del Abogado o Notario | | |
| * Campos obligatorios por completar, dependiendo la gestión. | | |
| DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA | | |
| Firma del Funcionario | Bello del RUT | Fecha de Recepción |
| Original: Administración Tributaria | Copia: Obligado Tributario | |

Se declara bajo fe de juramento que los datos consignados en este formulario son ciertos, por lo que asumo las responsabilidades y consecuencias legales que correspondan en caso de falsedad, inexactitud, omisión.


Nuestros servicios son gratuitos

Anexo 6: Clasificación de Riesgo

CLASIFICACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS REGULADAS POR EL MINISTERIO DE SALUD SEGÚN NIVEL DE RIESGO SANITARIO Y AMBIENTAL.

| | | | | |
|-----------|------------|------|--|-----|
| | | | derivados del almidón | |
| | | 1061 | Elaboración de productos de molinería (cereales, arroz, legumbres, harinas, etc) | A* |
| | | 1062 | Elaboración de almidones y productos derivados del almidón (incluye la molienda en húmedo de maíz) | B* |
| | 107 | | Elaboración de otros productos alimenticios | |
| | | 1071 | Elaboración de productos de panadería (pan, pasteles, tortillas, galletas, etc) | B |
| | | 1072 | Elaboración de azúcar (incluye ingenios) | A* |
| | | 1073 | Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería | A* |
| | | 1074 | Elaboración de macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares | B* |
| | | 1075 | Elaboración de comidas y platos preparados (ver anexo 1 del decreto 37025 MAG-S) | B |
| | | 1079 | Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p. (incluye beneficios de café) | B |
| | 108 | 1080 | Elaboración de piensos preparados para animales | MAG |
| 11 | | | ELABORACIÓN DE BEBIDAS | |
| | 110 | | Elaboración de bebidas | |
| | | 1101 | Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas | A* |
| | | 1102 | Elaboración de vinos | B |
| | | 1103 | Elaboración de bebidas malteadas y de malta | A |
| | | 1104 | Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas. Incluye la elaboración de refrescos en polietileno (bolis). | B |
| 12 | | | ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE TABACO | |
| | 120 | 1200 | Elaboración de productos de tabaco | B |
| 13 | | | FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES | |
| | 131 | | Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles | |
| | | 1311 | Preparación e hilatura de fibras textiles | B* |
| | | 1312 | Tejedura de productos textiles | B |
| | | 1313 | Acabado de productos textiles | A |
| | 139 | | Fabricación de otros productos textiles | |
| | | 1391 | Fabricación de tejidos de punto y ganchillo | B |
| | | 1392 | Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir | B |
| | | 1393 | Fabricación de tapices y alfombras | B |
| | | 1394 | Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes | B |
| | | 1399 | Fabricación de otros productos textiles n.c.p. | B |
| 14 | | | FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR | |
| | 141 | 1410 | Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel | B |
| | 142 | 1420 | Fabricación de artículos de piel | B |
| | 143 | 1430 | Fabricación de artículos de punto y ganchillo | B |
| 15 | | | FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CUERO Y PRODUCTOS CONEXOS | |
| | 151 | | Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles | |
| | | 1511 | Curtido y adobo de cueros; adobo y teñido de pieles | MAG |
| | | 1512 | Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería | B |
| | 152 | 1520 | Fabricación de calzado | B* |
| 16 | | | PRODUCCIÓN DE MADERA Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES; FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PAJA Y DE MATERIALES TRENZABLES | |

Anexo 7: Solicitud de permiso sanitario

| | | |
|---|--|----------------------------------|
|  | TRÁMITE DE LICENCIAS Y PATENTES MUNICIPALES AUTORIZACIÓN DE PROPIETARIO REGISTRAL DE BIEN INMUEBLE | |
| Quién suscribe _____ | | |
| Cédula o documento de identidad número | Teléfono | Fax |
| Dirección _____ | | |
| Correo electrónico _____ | | |
| En mi condición de: | <input type="checkbox"/> Representante | De la entidad denominada: _____ |
| | <input type="checkbox"/> Propietario (a) | _____ |
| | <input type="checkbox"/> Otro (especifique): | Con cédula jurídica número _____ |
| En el caso de fideicomisos, si el fiduciario no tiene potestad para otorgar este tipo de autorizaciones, deberá suscribir quién contractualmente se haya definido que si las tiene, así como aportar la documentación que respalde esta circunstancia | | |
| Dueño (a) registral de la propiedad número | Con plano catastrado número | |
| Autorizo a _____ | | |
| Cédula o documento de identidad número _____ | | |
| A tramitar la licencia municipal para la siguiente actividad _____ | | |
| Que se desarrollará en el inmueble antes indicado _____ | | |
| <p>En relación con el presente trámite disponen los siguientes artículos:</p> <p>Art. 70 Código Municipal: <i>“Las deudas por tributos municipales constituirán hipoteca legal sobre los respectivos inmuebles”.</i></p> <p>Art. 29 Código de Normas y Procedimientos Tributarios: <i>“Son responsables las personas obligadas por deuda tributaria ajena, o sea, que sin tener carácter de contribuyentes, deben por disposición expresa de la Ley, cumplir con las obligaciones correspondientes a éstos”.</i></p> <p>Siendo así, manifiesto que comprendo y acepto las implicaciones legales de lo establecido en los dos artículos anteriores, en el sentido de que es bien inmueble el que responde judicialmente por las deudas referentes a impuestos y tasas municipales por cualquier concepto, por lo que para los efectos prácticos <u>es el propietario registral del inmueble el que se debe pagar la obligación tributario en el supuesto que el inquilino no haga frente a sus obligaciones.</u></p> | | |
| _____ Propietario registral | El suscrito Notario Público hace constar que la firma que antecede es auténtica por haber sido consignada en mi presencia. | |
| _____ Cédula número | | |
| Anexo 8: Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal Timbre | | |



Caja Costarricense de Seguro Social
Gerencia Financiera

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

Fecha: _____

Señores
Caja Costarricense de Seguro Social
Presente

En calidad de Representante Legal de la sociedad: _____,
Cédula Jurídica _____, inscrita en el Registro Público bajo el Tomo _____ Folio
_____ Asiento _____. Solicito la inscripción () reanudación () patronal de dicha sociedad en la
Caja Costarricense de Seguro Social. El centro de trabajo se ubica en _____

El nombre comercial del negocio es: _____
La sociedad desarrolla la actividad de _____ y
tiene el número telefónico: _____ fax: _____ correo electrónico: _____
La dirección o medio para notificaciones es: _____

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

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

Si lo requiere puede adjuntar otras hojas a esta solicitud.

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

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

APÉNDICE

Heredia, 18 de Abril 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 pre factibilidad de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica. Para el I Cuatrimestre de 2018, elaborado por el (los) estudiante (s): Lucía Aguilar Ledezma cédula: 1-1658-0051 (los) citado (s) estudiante (s) puedan optar por el grado de 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 tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,

Suscribe cordialmente,



MBA. Edgar López Gómez
Cédula: 3021309114
Tutor

Heredia, 18 de Abril 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 pre factibilidad de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica. Para el I Cuatrimestre de 2018, elaborado por el (los) estudiante (s): Lucía Aguilar Ledezma cédula: 1-1658-0051 (los) citado (s) estudiante (s) puedan optar por el grado de 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 tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



Lic. Julio Avendaño Castro
Cédula: 4-0126-0970
Lector



M. L. Vilma Isabel Sánchez Castro
Bachiller y Licenciada en Filología Española. U. C. R.
Inscripción tributaria #4651004651477

A QUIEN INTERESE

Yo, Vilma Isabel Sánchez Castro, Máster en Literatura Latinoamericana, Bachiller y Licenciada en Filología Española, de la Universidad de Costa Rica; con cédula de identidad 6-054-080; inscrita en el Colegio de Licenciados y Profesores, con el carné N° 003671, hago constar que he revisado el trabajo de investigación, revisado y aprobado por el tutor (a). Y he corregido en él los errores encontrados en ortografía, redacción, gramática y sintaxis. El cual se intitula

“ESTUDIO DE PRE FACIBILIDAD DE UNA CAFETERÍA GOURMET EN SANTA ANA, COSTA RICA. PARA EL I CUATRIMESTRE DE 2018”

LUCÍA AGUILAR LEDEZMA

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
ÉNFASIS EN FINANZAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD LATINA**

Se extiende la presente certificación a solicitud de la interesada en la ciudad de San José a los once días del mes de abril de dos mil dieciocho. La filóloga no se hace responsable de los cambios que se le introduzcan al trabajo posterior a su revisión.

Vilma Isabel Sánchez

Teléfono 2227-8513. Cel. 8994-7693
vilma_sanchez@hotmail.com

“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 " ; "

Aguilar Ledezma Lucía

De la Carrera / Programa: Administración de empresas con énfasis en Finanzas

autor (es) del (de la) *(Indique tipo de trabajo):* Trabajo final de graduación
titulado:

“Estudio de pre factibilidad de una cafetería gourmet en Santa Ana, Costa Rica. Para el I Cuatrimestre de 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)* 16 del mes Abril del año 2018 a las 8am .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 perjurio que se pudiera presentar.

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

